

39 TÉCNICAS DE PNL

PARA REPROGRAMAR O SEU CEREBRO



AUTOR DA "PERSUASÃO E INFLUÊNCIA USANDO
PADRÕES DE LINGUAGEM E TÉCNICAS DE PNL "

STEVE ALLEN

CURSO DE PNL – EM 3 LIVROS COMPLETOS

LIVRO 1: REPROGRAME SEU CÉREBRO COM PNL PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA: O MANUAL DO USUÁRIO DO CÉREBRO

LIVRO 2: PERSUAÇÃO E INFLUÊNCIA USANDO PADRÕES DE LINGUAGEM E TÉCNICAS DE PNL – COMO PERSUA-DIR, INFLUENCIAR E MANIPULAR USANDO PADRÕES DE LINGUAGEM E TÉCNICAS DE PNL

LIVRO 3: 39 TÉCNICAS, PADRÕES E ESTRATÉGIAS DE PNL PARA MUDAR A SUA VIDA E DE OUTROS – TÉCNICAS BÁSICAS E AVANÇADAS DE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA PARA REPROGRAMAR O SEU CÉREBRO

Steve Allen D.

Sumário

LIVRO 1: REPROGRAME SEU CÉREBRO COM PNL

Capítulo 1: Introdução

Alcançar a excelência com a PNL

O que é PNL?

Para que é a PNL?

Como a PNL pode ajudar você?

Comece usando a PNL em você.

Use este conhecimento

Como a PNL pode fazer a diferença

Capítulo 2:

Olhando para dentro do cérebro

Seu cérebro Neurônios e a conexões cerebrais

O pensamento

O sistema límbico nas emoções e o pensamento

Por que as mulheres podem ser diferentes dos homens?

E quando dormimos...

Capítulo 3:

Conceitos Básicos de PNL

Pressuposições da PNL "O mapa não é o território –

Meu mapa mental do mundo é distinto do seu" "Em seu interior você tem todos os recursos que necessita para alcançar o que deseja" "Cada comportamento serve em algum contexto" "Cada comportamento tem uma intenção positiva" "Se o que você faz não funcionar, tente fazer algo diferente" "Não existe o fracasso, só a retroalimentação" O significado da comunicação é a resposta que ela provoca" "As pessoas tomam a melhor decisão com as informações que elas têm no momento"

Os 4 princípios fundamentais da PNL

1. Rapport
2. Resultados e Objetivos
3. Sistemas de representação ou Sentidos
4. Flexibilidade Crenças, memórias, valores e critérios

Crenças Valores e critérios

Capítulo 4:

Técnicas de PNL para orientar seu cérebro

Como orientar seu cérebro

Como melhorar estados positivos e enfraquecer estados negativos
Como aquietar o diálogo interno
Como se motivar
Como detectar as estratégias mentais de outras pessoas
Técnica de 6 Passos para alcançar o domínio emocional
Técnica de PNL para eliminar a preocupação e a ansiedade
Técnica do círculo de excelência

Capítulo 5:

Padrões de redefinição para mudar o foco de atenção ou ampliar o mapa mental Introdução de redefinir padrões Padrão 1: Intenção positiva Reformule o conteúdo Como reformular críticos e as críticas Gerar declarações positivas de intenções positivas Transformar a crítica em pergunta Padrão

2: Reformulação Padrão

3: Analogias ou metáforas Tipos de raciocínios Padrão

4: Mudança de objetivos Exercício Padrão

5: Reframing (reenquadrar) e mudar o tamanho do frame (quadro ou moldura) Reenquadrar Padrão

6: A meta espelho da PNL Padrão

7: as perguntas solucionam problemas Exercício Capítulo

6: Padrões de linguagem Introdução Metaprogramas Afastar / Aproximar Global / Detalhes Interno / Externo

Orientado para o passado / Orientado para o futuro Opções / Procedimentos Proativo / Reativo Metamodelo

Perguntas do metamodelo Guia simplificado para o metamodelo Capítulo

7: Âncoras Introdução Como as âncoras são criadas?

Exercício Final Final

LIVRO 2: PERSUAÇÃO E INFLUÊNCIA USANDO PADRÕES DE LINGUAGEM E TÉCNICAS DE PNL

Capítulo 1: Introdução Introdução Valores, ética e manipulação

Como usar este livro

Pratique os padrões

Diferenças entre padrões de escrita e oral 3 chaves para os padrões de linguagem

Capítulo 2: Padrões de Linguagem Redefinir: Mudar a direção dos pensamentos de outra pessoa

Pontos de acordo (como concordar com tudo e manter sua opinião) Conseguir acordos e apresentar condições que não possam ser recusadas Usar palavras para acrescentar e apagar pensamentos Padrão de consciência – colocando ideias na mente das outras pessoas Fragmentar para cima, para baixo e para os lados Transes de venda – criar um estado mental em que as pessoas estão dispostas a comprar Crie partes em pessoas que sejam úteis (para você) Como mudar a mentalidade de alguém

1. Técnica do pé na porta

2. Técnica de salvar o ego

3. Perguntas

4. Influência recíproca

5. Reformule o contexto

Como fazer com que as suas sugestões sejam aceitas

Apele para a identidade da pessoa

A ilusão de escolha

Como mudar ou enfraquecer as crenças

11 Passos para mudar as crenças

Use os 11 passos para mudar suas crenças em outros (secretamente)

Guia simplificado para o metamodelo

O poder da simplicidade

Como provocar ou alterar estados emocionais

Seja um provocador de estados emocionais seja por diversão ou por dinheiro

Como ajudar as pessoas a saírem de estados emocionais negativos

Como provocar estados emocionais na hora certa

A promessa de três passos

Usar representações internas para orientar a direção dos pensamentos

A chave para a persuasão inconsciente...

Dizer o que você pensa

Alterar o estado emocional, usando perguntas

As perguntas são as respostas Se envolva emocionalmente

Faça com que as pessoas usem a imaginação para conseguir o que você quer

Capítulo 3:

Reunindo tudo "Roteiros" para acelerar o seu progresso

Exemplo de uma abordagem estratégica

Capítulo 4:

Avançar de monólogos para conversas persuasivas

Técnica de PNL: Posições perceptivas Linguagem de PNL: Apresentação do padrão

Conversas persuasivas Roteiro de diálogo usando PNL (O início)

Capítulo 5:

Abordagem estratégica de persuasão em vendas

Antes de se reunir com o cliente

Abertura da reunião

Análise de necessidades

Vinculando soluções às necessidades

Lidar com as objeções

Chamar para fechar o negócio Um padrão extra Padrão extra Fim Despedida

LIVRO 3: 39 TÉCNICAS, PADRÕES E ESTRATÉGIAS DE PNL PARA MUDAR A SUA VIDA E DE OUTROS

Capítulo 1: Introdução Como usar este livro Como trabalhar com os padrões da PNL

Trabalhar sem conteúdo Uma breve História da PNL

Capítulo 2: Técnicas, padrões e estratégias de PNL

Resultados bem definidos Swish Converter os fracassos em feedback (retroalimentação)

Encontrar a intenção positiva

Padrão para resolver problemas com metáforas

Padrão do final do dia Apreciar comportamentos

Espelhar

O padrão "Como se" Provocar respostas subconscientes

Revisão da ecologia

Interrupção de estados físicos mentais Induzir a um estado desejado Alcance estados de recursos

Ancorar

Guia para a auto ancoragem
Down-time (voltado para dentro)
Colapso de âncoras Posições perceptivas Integração de crenças conflitantes Desenquadrar
Crenças
Negociação entre partes
Resolver conflitos internos
Reenquadramento em 6 passos
Calibragem

O padrão da autobiografia Padrão para curar a fobia Reconhecer sinais não-verbais Os metaprogramas

1. Segmentando para cima e para baixo
2. Semelhanças / Diferenças
3. Acordos / Desacordos
4. Sensorial / Auditivo
5. Otimista / pessimista
6. Por que / como
7. Origem / Solução

Padrão de mudança de metaprogramas Padrão de envolvimento (se apaixone) O método da pressuposição
Analisador de críticas Padrão básico da motivação Comandos embutidos Sono ativo Definição de problemas
Faça as pazes com seus pais O padrão da alergia Final
LIVRO 1: REPROGRAME SEU CÉREBRO COM PNL
PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA: O MANUAL DO USUÁRIO DO CÉREBRO
MANUAL COM PADRÕES E TÉCNICAS DE PNL PARA ALCANÇAR A EXCELÊNCIA
Steve Allen D.

Capítulo 1: Introdução

Introdução

“Não espere, o momento perfeito nunca chegará. Comece de onde está e com as ferramentas que você tem nas mãos. Você encontrará ferramentas melhores pelo caminho” Napoleon Hill. A programação neurolinguística o PNL lida com a influência que a linguagem tem sobre a nossa programação mental e o restante das funções do nosso sistema nervoso. A essência da PNL é que o funcionamento do nosso sistema nervoso (neuro) está intimamente relacionado com nossa capacidade de linguagem (linguística). As estratégias (programas) através dos quais nos comportamos se baseiam em padrões neurológicos e verbais. As palavras têm o poder, tanto de refletir em nossas experiências externas, como para moldar as expressões mentais. Isto as converte em uma poderosa ferramenta para manipular nossos processos mentais conscientes e inconscientes. Isto significa que o simples fato de “falar sobre alguma coisa” pode muito mais do que refletir a nossa percepção. Na verdade, nós podemos criar ou modificar estas percepções. Nossa linguagem tem um papel essencial nos processos de mudança e cura.

Alcançar a excelência com a PNL Cada dia você interage e se comunica com os outros através da linguagem, ações, sua linguagem corporal e, até mesmo, suas expressões faciais. O contato pode ser pessoalmente, por telefone ou via e-mail. Essa interação tem influência sobre como você se sente, como reage a certas situações e o efeito que terá em outras pessoas. A programação neurolinguística (PNL) lhe dá ferramentas e técnicas para ajudá-lo a: – Comunicar-se eficazmente. – Auto motivar-se e motivar outros. – Pensar positivamente. – Criar ações que façam a diferença. As ferramentas de PNL irão ajudar você a entender como o seu cérebro funciona, e das outras pessoas, e lhe darão habilidades para alcançar a excelência pessoal e profissional.
O que é PNL? Programação: Está relacionada a padrões de comportamento que você aprende e repete. Analisa

os pensamentos internos e padrões de comportamentos que o ajudam a avaliar as situações, resolver problemas e tomar decisões. Neuro: Relativo ao cérebro e ao que acontece em sua mente. Analisa o uso dos seus sentidos para interpretar o mundo ao seu redor. Os processos neurológicos afetam seus pensamentos e emoções, sua fisiologia e comportamentos subsequentes. Linguística: Está relacionada a linguagem e como usá-la. Analisa como você usa a linguagem para se comunicar com os outros e influenciar sua experiência. A PNL é descrita como o estudo da excelência humana e demonstra como se comunicar, de forma eficaz, e como influenciar outros. Foi desenvolvida na década de 1970 por um grupo de psicólogos que estudaram pessoas bem sucedidas com o objetivo de analisar o comportamento humano. O grupo incluiu Richard Bandler (psicólogo), John Grinder (Linguista) e Gregory Bateson (Antropólogo). Eles consideraram os estilos de linguagem, padrões cerebrais e como as palavras e ações se relacionam para criar certos programas ou sequências de comportamento. Desde então, a PNL continua se desenvolvendo e proporcionando uma maior compreensão dos processos do pensamento, padrões de linguagem e comportamento humano. Dispõe de processos para ajudar a processar as experiências humanas e compreender como as pessoas pensam, sentem e reagem. A PNL é uma habilidade fundamental para melhorar a eficácia e o impacto da comunicação. Destina-se a compreender as experiências humanas e a relação entre a mente, corpo, emoções e ações.

Para que é a PNL? As habilidades disponibilizadas pela PNL são úteis na comunicação, gestão de equipes, gerenciamento de projetos, a lidar com situações difíceis e em qualquer ocasião quando for necessário interagir com pessoas ou alcançar a excelência pessoal. As ferramentas lhe permitem alcançar uma profunda compreensão dos padrões de comportamento e de como as pessoas podem responder diversas situações. Ajudará você a trabalhar de forma eficiente e eficaz. Todos podem se beneficiar da PNL, sejam empresários, desportistas, atores, estudantes, líderes, políticos, etc. O domínio que você tem da comunicação e do mundo externo determinará seu grau de êxito com os outros, no aspecto pessoal, emocional, social e econômico. Mas também, o grau de sucesso que você alcança interiormente é resultado de sua comunicação consigo. Sua percepção não resulta do que acontece em sua vida, mas da sua interpretação para o que acontece. Você é a única pessoa que pode decidir como quer se sentir e agir de acordo com sua percepção das suas experiências. Você deve saber que os estados emocionais, como a depressão, não são coisas que ocorrem sem mais nem menos. Uma pessoa não "cai" em uma depressão, ela a cria, da mesma forma como qualquer outro "resultado" na vida é obtido através de determinadas ações mentais. A pessoa que se sente deprimida está contemplando a vida de uma forma particular, e diz coisas para si com uma determinada entonação, adotando uma postura física específica. O mesmo acontece com as pessoas de êxito. Elas alcançam a excelência por trilhar um caminho coerente até o sucesso. As pessoas podem fazer, praticamente, qualquer coisa se conseguem encontrar, em seu interior, os recursos para acreditar que pode e trabalhar eficazmente. Todos podemos trazer à tona o poder que temos em nosso interior. Só devemos aprender a colocar em prática e utilizar a nossa mente e o nosso corpo da forma mais poderosa e rentável possível.

Como a PNL pode ajudar você? Pense em algumas atividades que realiza diariamente: – Reuniões. – Comunicar-se com os membros da equipe. – Tratar com consumidores. – Fazer entrevistas. – Aprender coisas novas. – Estudar para um exame. – Preparar e realizar apresentações. – Alcançar objetivos. Prepare a sua própria lista de atividades e leia o livro com a lista em mente. Pense em como pode lidar com estas atividades de forma diferente no futuro. O que diferencia o fracasso do sucesso não são as coisas que passamos. A diferença está em como nós percebemos "o que acontece" e o que fazemos em consequência. Comece usando a PNL em você. Um dos princípios da PNL é compreender o que você quer (seus objetivos ou resultados). Da mesma forma que você diz a um motorista de táxi onde quer que o leve, você deve ter objetivos claros que o ajudem a alcançar os resultados que deseja. Considere suas prioridades diárias listadas no exercício anterior e declare suas intenções pessoais respondendo as seguintes perguntas: – O que você quer melhorar? – Quais os aspectos de seu trabalho você gostaria de entender melhor? – Por que você reage de determinada forma em diversas situações? – Quais hábitos ou padrões você repete com frequência? – Você poderia melhorar a forma como se comunica com os outros? Tenha esses pensamentos em mente enquanto você explora os princípios chave da PNL.

Use este conhecimento Recorde que a ação, e somente a ação, produz resultados. O conhecimento nada mais é que o poder potencializado, a menos que esteja nas mãos de quem sabe como se conduzir para agir de forma eficaz. Muitas vezes caímos na armadilha mental de pensar que as pessoas que tem sucesso, o tem graças a um dom especial. No entanto, o único dom especial que tem, que as destacam dos demais, é a aptidão para agir. E

este “dom” qualquer um de nós podemos desenvolver.

Como a PNL pode fazer a diferença

A PNL o ajuda a desvendar e interpretar situações e esclarecer seus sentimentos e pensamentos. Inicialmente necessitamos compreender como se estabelecem os padrões de pensamentos, comportamentos e como desenvolvemos hábitos e programas mentais. Posteriormente podemos considerar formas para reprogramar nossas mentes e criar novos caminhos neurológicos para alcançar o sucesso. Você armazena informações em sua mente com base em suas experiências e seus sentidos. As informações estão associadas a determinadas pessoas, lugares ou situações e podem ser positivas ou negativas. Compreender como utilizar as experiências positivas como um banco de recursos é tão importante como aprender a lidar com as situações negativas para deixar de repetir hábitos antigos.

Capítulo 2: Olhando para dentro do cérebro

Seu cérebro A compreensão de como seu cérebro cria seus pensamentos e de como ele desenvolve conexões, pode fazer você entender como enfrenta certas situações, consciente e inconscientemente. Aprender a mudar hábitos e reconectar pensamentos permite a você ter mais flexibilidade e desenvolver novas abordagens para situações complexas. Dados do cérebro: – Pesa 1400 gramas. – Ele é composto por 80% de água, 12% de gordura e 8% de proteínas. – Contém 13 bilhões de neurônios, e ao contrário do que se crê, o corpo gera milhões de novos neurônios todos os dias.

Neurônios e a conexões cerebrais Os neurônios são os responsáveis por seu pensamento. A medida que pensa, imagina ou aprende algo, mensagens são transmitidas entre neurônios formando conexões cerebrais. Cada neurônio se comunica liberando substâncias químicas chamadas neurotransmissores, que transportam as mensagens entre os neurônios. Os dendritos e axônios conectam cada neurônio. Os dendritos recebem as informações e os axônios as transmitem. Entre cada neurônio existe um pequeno espaço chamados sinapses, pelo qual circulam os neurotransmissores. O cérebro está em constante mutação a medida que as conexões sinápticas crescem e se tornam mais estáveis. Se as conexões não são utilizadas, se enfraquecem e eventualmente se perdem. As atividades intelectuais mantem as conexões sinápticas fortes e saudáveis. Você tem um potencial infinito em seu cérebro, e provavelmente usa menos de 5% desse potencial. “O cérebro é o órgão mais complexo no corpo humano e com a maior capacidade para se reinventar”.

O pensamento As três regiões envolvidas no pensamento são: a. Córtex cerebral – Hemisférios esquerdo e direito – Processa informações visual, auditiva e sinestésica (tato). Controla os processos intelectuais (falar, ver, ouvir, raciocinar, pensar). – Esta área considera uma situação e, baseado em lembranças, decide como reagir. b. Cérebro mamífero (sistema límbico) – Conta com a amígdala, o hipotálamo, o tálamo e o hipocampo. – Tem um papel vital na memória a longo prazo. – Controla as emoções, a sexualidade, saúde e o sistema imunológico. – Mantém a pressão sanguínea, a frequência cardíaca, a temperatura e os níveis de açúcar no sangue. c. Cérebro réptil – Controla a respiração e o sono. – Detecta informações sensoriais, controla a temperatura e a digestão.

O sistema límbico nas emoções e o pensamento O sistema límbico é conhecido como a base de nossas emoções. Conforme a informação viaja para o sistema límbico, ela se conecta a uma emoção ou lembrança para armazenar os dados no cérebro. Logo, as emoções são armazenadas até que se necessite delas. Amígdala: No formato de uma amêndoa, é onde sentimos as emoções. Hipotálamo: é um centro de processamento, recebe e envia mensagens. Também controla a glândula pituitária, que libera hormônios relacionados com as respostas de ação. Tálamo: Responsável pelas conexões das informações sensoriais. Hipocampo: Armazena e gerencia as memórias a longo prazo. Alcança a maturidade próximo dos 3 anos de idade. Corpo caloso: Conecta o hemisfério esquerdo e direito do cérebro permitindo a comunicação entre eles (um aspecto chave no pensamento e do comportamento).

Por que as mulheres podem ser diferentes dos homens? O corpo caloso é levemente maior nas mulheres, contém mais conexões neurônios, por isso as regiões diferentes do cérebro podem se comunicar mais rapidamente. Investigações sugerem que este aspecto proporciona para as mulheres mais habilidades com multitarefa, comunicação, expressar emoções e entender as emoções de outras pessoas.

E quando dormimos... O sono nos proporciona um tempo importante para memorizar e aprender. O cérebro é capaz de processar mais informações quando está dormido, reforçando novos padrões. Podemos dominar mais

tarefas com o sono adequado. Quando dormimos nosso subconsciente processa os eventos do dia, colocando-os em ordem, aprendendo com as experiências e fazendo planos para o futuro.

Capítulo 3: Conceitos Básicos de PNL

Pressuposições da PNL Um dos respaldos da PNL são as pressuposições ou crenças, que foram desenvolvidas durante toda sua vida, baseadas em experiências práticas. Se chamam pressuposições porque as pessoas pressupõem que são reais. Ainda que você seja consciente de algumas de suas pressuposições, existem outras das quais você não é consciente. Quando é consciente delas, pode decidir dar, ou não, crédito, e como lhe poderiam ajudar em uma situação particular. Alguns exemplos de pressuposições são:

“O mapa não é o território – Meu mapa mental do mundo é distinto do seu” Este é o princípio fundamental da PNL que foi formulado por Alfred Korzybski (1879-1950), e reconhece a distinção entre nossos mapas do mundo e o próprio mundo. A linguagem constitui um tipo de mapa, ou modelo do mundo, que nos permite resumir ou generalizar nossas experiências e transmiti-las a outros seres humanos. A PNL pressupõe que todos temos nossa própria visão do mundo, e esta visão tem base nos mapas internos que vamos construindo através da nossa linguagem e de nossos sistemas de representação como resultado de nossas experiências individuais. São estes “mapas” que determinam, mais do que a própria realidade, como interpretamos o mundo que nos cerca, como reagimos diante dele e o que podemos extrair de nossas experiências. Em seu livro “A estrutura da magia Vol. 1”, Richard Bandler e John Grinder observam: “A pessoas que respondem criativamente e se ajustam com eficácia são as que possuem uma representação ou modelo que lhes permite perceber uma ampla gama de possibilidades de onde escolher sua ação. As outras pessoas acreditam ter poucas opções, nenhuma delas lhe parece atrativa. Descobrimos que, não que o mundo seja demasiado limitado para elas, ou que não disponham de opções, mas que se bloqueiam e não podem ver as opções e as possibilidades que se abrem diante delas, por não se encaixarem em seu modelo do mundo” A partir desta perspectiva da PNL, não existe nenhum mapa do mundo que seja “verdadeiro” ou “perfeito”. Cada pessoa tem seu próprio mapa do mundo e nenhum é mais “real” que o outro”. O que sucede é que as pessoas mais eficazes são aquelas cujo mapa do mundo lhes permite perceber o maior número possível de possibilidades e perspectivas. A prática da PNL requer mudar os mapas, não a realidade. Ela reflete como você experimenta o mundo através de seus próprios sentidos, criando o seu próprio mapa na cabeça. Os mapas internos nunca são uma cópia da situação real. Seu mapa também é diferente do mapa de outras pessoas. Cada pessoa tem seu próprio mapa interno, portanto vê e constrói a realidade de forma distinta das outras pessoas.

“Em seu interior você tem todos os recursos que necessita para alcançar o que deseja” Para poder utilizar os recursos, só precisa saber que tem os recursos e como usá-los. Também vai precisar adquirir novos recursos à medida que aprende e cresce. A ênfase está em seus pensamentos internos e em criar um estado mental rico em recursos.

“Cada comportamento serve em algum contexto” Não há nenhum comportamento que, em um determinado contexto, não seja valioso e positivo.

“Cada comportamento tem uma intenção positiva”

Cada comportamento aponta para alcançar algo valioso e ocorre por alguma razão. Isto se aplica para seus comportamentos e de outras pessoas. No entanto, certos comportamentos podem ser interpretados como negativos, ainda que tenha intenções positivas.

“Se o que você faz não funcionar, tente fazer algo diferente” Uma das características mais valiosas da PNL é a flexibilidade. Se quer resultados diferentes, você deve fazer algo diferente.

“Não existe o fracasso, só a retroalimentação” O cérebro trabalha com tentativa e erro, mesmo se alguém ainda não tem sucesso, continua com a oportunidade de alcançá-lo. Durante sua vida você pode cometer muitos erros. No entanto, pode escolher como reagir e como aprender com cada um deles. Os erros são oportunidades para aprender e crescer.

O significado da comunicação é a resposta que ela provoca” As pessoas respondem ao que pensam que você quis dizer, mesmo que tenha interpretado de forma correta ou incorreta o seu significado. Neste contexto, a comunicação inclui sinais verbais e não verbais. Esta pressuposição destaca a importância de estar consciente

da reação das pessoas ao que você diz e ajustar a sua comunicação de acordo com isso. Para tanto, é a resposta do receptor, e não a intenção do emissor, que determina o significado da mensagem emitida.

“As pessoas tomam a melhor decisão com as informações que elas têm no momento” Aceitar esta pressuposição nos libera das inúteis queixas, por exemplo “como eu gostaria de ter feito X em vez de fazer Y”. Sempre tomamos a melhor decisão segundo os dados e o mapa mental que temos no momento.

Os 4 princípios fundamentais da PNL “O grande propósito da vida não é o conhecimento, mas a ação” – Thomas H. Huxley A compreensão destes 4 princípios é fundamental para explorar as diferentes técnicas da PNL. Cada um destes princípios está relacionado com a sua própria vida e sua relação aos outros. Você só precisa colocar o seu foco na forma como se comunica, planejar seus objetivos e o que quer alcançar na vida, conhecer as capacidades que pode utilizar, e buscar entender e respeitar as suas diferenças em relação aos outros. Seja qual for a sua profissão ou área de trabalho, você pode considerar qual a área da PNL lhe interessa, quais áreas são simples e em que áreas quer investir mais tempo. Os 4 princípios da PNL são: Rapport, sentidos, resultados e flexibilidade do comportamento.

1. Rapport

O Rapport (sintonia) é essencial para a comunicação eficaz. Baseia-se no respeito mútuo entre as pessoas e, frequentemente, se alcança de forma intuitiva. Requer foco e concentração, e que você se concentre estando presente na situação ao invés de pensar em qualquer outro assunto. Requer que demonstre verdadeiro interesse, observando como o outro reage ao que você diz e identificando as palavras ou frases chaves utilizadas. O Rapport não só está relacionado com o que você diz, mas também, com suas ações e linguagem corporal o que, normalmente, é inconsciente. A forma como você se comunica dependerá de diferentes situações e do meio de comunicação, por exemplo, telefone, e-mail ou pessoalmente. Para construir um Rapport (sintonia) você necessita estar consciente de como as pessoas se comunicam e como usar os gestos, posições corporais, tom de voz, palavras, etc. Coincidir e espelhar (refletir) Um dos aspectos na construção de Rapport são as técnicas de coincidir e espelhar, criadas por Milton Erickson nos inícios da década de 1970 em seu trabalho de hipnoterapia clínica. Está vinculada a linguagem corporal, onde você procura imitar a linguagem corporal da pessoa com quem está falando. Isto se vê claramente ao observar os novos casais, que subconscientemente copiam as posições corporais da outra pessoa (tocam o cabelo de forma similar, sentam ou param de forma similar, etc.).

Ao observar as pessoas em um restaurante é possível ver como se refletem. Na comunicação normal, a coincidência e o reflexo, normalmente, acontece de forma sutil e inconsciente. Uma forma efetiva de estabelecer Rapport com alguém é imitando sua postura corporal, usar gestos semelhantes, tom e frequência da voz, etc. Exercício de Rapport Tente este exercício com seus amigos para experimentar o poderoso efeito da coincidência e o reflexo: Em um grupo de 3 pessoas, defina quem será a pessoa A, B e C. – A pessoa A falará durante 1 minuto de algo que realmente tenha disfrutado, por exemplo uma festa, um hobby, etc. – A pessoa B escuta e, inicialmente, imita os gestos corporais e posições da pessoa A. Depois, a pessoa B, faz o oposto (gestos que não coincidam com os gestos de A) enquanto a pessoa A segue falando. Posteriormente a pessoa B volta a imitar os gestos de A. – A pessoa C observa a situação. Este exercício requer fazer o reflexo (espelhamento direto), antirreflexo (espelhamento cruzado) e logo, o reflexo outra vez. Depois do exercício troque as funções para que a cada pessoa execute cada função. Permita que a pessoa C explique o que observou. Normalmente a pessoa A tem muita dificuldade em seguir falando enquanto a pessoa B faz o antirreflexo de sua linguagem corporal. Seguir e conduzir Esta técnica normalmente é útil quando você está realizando coach ou quando está com uma pessoa que está angustiada. Você deve escutar e seguir o tema que interessa à outra pessoa e só avançar para o assunto seguinte quando ele ou ela estiver disposto a avançar. Normalmente se utiliza como Seguir, Seguir, Seguir e depois, conduzir a conversa. Imagine que algum assunto o tenha alterado. Antes de pensar racionalmente muitas vezes necessitamos “tira-lo do nosso interior” falando com alguém. Com esta técnica você deve permitir que a outra pessoa fale sobre o que é importante para ela antes de passar para os temas que interessam a você. Exemplo: Quando conversar com outra pessoa, utilize a técnica de seguir e conduzir. Permita que falem de temas que são importantes para eles, ainda que você os considere irrelevantes. Siga a frequência da conversa e logo lhe darão atenção e escutarão o que você tem a dizer. Se interromper a conversa solicitando que falem mais rápido alcançará o efeito oposto.

2. Resultados e Objetivos

O que você quer? No início do livro pedi que você pensasse nos resultados que deseja alcançar e suas intenções. É importante ter um resultado claro em mente para qualquer situação. Isto lhe permite começar a processar a informações em seu subconsciente, como se tivesse um radar para detectar qualquer informação que lhe será útil. Um resultado claro assegura que você poderá focar seus pensamentos e comunicações subseqüentes de forma apropriada e eficiente. Também o ajudará a tomar as decisões corretas. Especificar seus resultados requer separar um tempo para considerar seus objetivos, o que quer alcançar, e dizer, que é importante para você, o que vai ganhar, e como irá relacionar isso com o restante de sua vida profissional e pessoal. Muitas pessoas especificam seus objetivos e se perguntam por que não alcançam. Com frequência porque se concentram no que não podem fazer em vez de concentrar-se no que podem fazer para alcançar sua meta. Você deve saber que o único limite que pode ter em sua vida é o tamanho da sua imaginação e o nível de seu compromisso para torná-la real. Objetivos grandiosos produzem uma enorme motivação. Lembre-se que as circunstâncias atuais não refletem seu potencial definitivo, mas sim o tamanho e a qualidade dos objetivos sobre os quais você está concentrando a sua atenção. Geralmente eu sei que estabeleci um objetivo perfeito quando me parece impossível alcançar, mas ao mesmo tempo, a possibilidade de alcançá-lo gera uma espécie de entusiasmo alucinante. Para encontrar essa inspiração e alcançar essas metas impossíveis, é preciso anular os nossos sistemas de crenças sobre o que somos capazes de alcançar. Cada objetivo estabelecido deve ser, imediatamente, seguido pelo desenvolvimento de um plano, e por uma tomada de medidas, em grande escala e de forma consistente, que leve a sua realização. A ausência de qualquer tensão ou pressão, muitas vezes, gera um sentimento de tédio e a experiência de vida monótona de que tanta gente se queixa. Lembre-se que os nossos níveis de estresse são auto induzidos, por isso devemos induzi-los de forma inteligente. Às vezes, precisamos crer que nossas decepções podem ser verdadeiras oportunidades disfarçadas. A persistência move-se sobre o talento como o recurso mais valioso e eficaz para criar e configurar uma vida de qualidade. Se existe uma outra habilidade que vejo nos campeões, é um nível incrível de persistência. Mudam sua abordagem quantas vezes for necessário, mas não abandonam seu foco principal. Pense: Que tipo de pessoa tenho que me tornar para alcançar tudo o que quero?

3. Sistemas de representação ou Sentidos

Existem 5 sentidos principais (visão, audição, tato, paladar, olfato). Usamos nossos sentidos para interpretar o mundo ao nosso redor. Normalmente a comunicação é mais eficaz quando utilizamos todos os nossos sentidos. Eles nos ajudam a avaliar situações, analisar eventos e interpretar o ambiente ao nosso redor. Ainda que a maioria de nós temos estes 5 sentidos, interpretamos de forma distinta. Algumas pessoas, por exemplo, amam o cheiro do café e outras não o suportam.

A PNL nos ajuda a entender como as pessoas interpretam o mundo e quais são seus sentidos preferidos. Considere um jardim. Uma pessoa pode amar o cheiro da grama molhada, enquanto que outra pessoa pode preferir o perfume das flores, e uma terceira pessoa pode preferir escutar o canto dos pássaros. Uma mesma cena pode significar coisas diferentes para pessoas diferentes dependendo do sentido preferido de cada um.

- Visual: O que vemos, imagens, usando cores e decoração. Preferência pelas informações apresentadas graficamente.
- Auditivo: O que ouvimos, sons, vozes, música. Processa as informações apresentadas verbalmente.
- Cinestésico: O que sentimos ao tocar. Preferência por tocar e experimentar as coisas pessoalmente. Aprende bem, fazendo.
- Gustativo: O que saboreamos. Respostas relacionadas a refeições e bebidas.
- Olfativo: O que cheiramos. Vinculado a cheiros e recordações. Nota: o sentido olfativo age, diretamente, no sistema límbico mais rápido que todos os outros sentidos. Pensase que as mulheres são mil vezes mais sensíveis aos aromas do que os homens. Na comunicação diária são usados, com maior frequência, os 3 primeiros sentidos (visual, auditivo e Cinestésico). Falar com alguém usando a linguagem do sentido preferido dessa pessoa aumenta o Rapport e melhora a comunicação. Pessoas predominantemente Visuais: São aquelas que capturam ou percebem o mundo através, principalmente, do sentido da visão. É comum que sejam pessoas muito disciplinadas tanto na vida pessoal como profissional. São muito conscientes de sua aparência e podem parecer hipercinéticos já que sempre estão fazendo algo. Quando falam e pensam, tem a tendência de mover os olhos para cima e a se expressar usando termos que se referem ao sentido da vista. Por exemplo: "Vejo a respeito" "Posso imaginar" "Isso parece bom" "Posso imaginar isso" "Mostre-me a evidência"

"Vamos olhar a longo prazo" "Fique de olho nas coisas" Pessoas predominantemente auditivas: São pessoas que aparentemente são mais calmas e serenas que os visuais. Quando falam e pensam, tendem a mover os

olhos para os lados, ou seja, em direção aos ouvidos e tendem a se expressar usando termos que se referem ao sentido da audição. Por exemplo: “Ouço o que está dizendo” “Soa bem” “Escuta” “Soa familiar” “Sintonize novas ideias” “Ele está em uma frequência diferente”

Pessoas predominantemente Cinestésicas: São pessoas particularmente descontraídas. Preferem vestir roupa confortável á estar na moda. Os homens evitam gravatas e as mulheres evitam, até mesmo, a maquiagem. Preferem os prazeres da vida, as comidas e os perfumes.

Quando falam e pensam, tendem a mover os olhos para baixo e para a direita. Tendem a se expressar usando termos que se referem aos sentidos do tato, paladar e olfato. Por exemplo: “Isto está bem presente” “Percebo que é de fácil manejo” “Isso me tocou” “Fixe-se na realidade” “Tem um caráter tranquilo” “Agarre-se a uma nova tendência” “Fico arrepiado” Submodalidades Cada um dos 5 sentidos pode ser descrito mais detalhadamente. Estes detalhamentos são chamados de submodalidades. Se pedimos a duas pessoas que visualizem a mesma cena, por exemplo, uma praia, certamente elas imaginarão duas praias bem diferentes com base em seus próprios mapas mentais. Uma delas verá uma praia colorida, movimentada, ensolarada, e na qual ela se vê, enquanto que, a outra pessoa pode imaginar uma praia em preto e branco, estática e na qual ela não se vê. É possível afinar ou mudar as submodalidades para alterar seus sentimentos ou emoções quando lidamos com situações positivas ou negativas. Por exemplo, ao mudar uma imagem em seu cérebro de colorido para preto e branco, com menos vida, pode recuar e dissociar-se da emoção. Ou pode adicionar humor a uma situação estressante imaginando a outra pessoa como um personagem de desenhos animados. Estas mudanças podem ser feitas no momento ou depois, quando recordamos da situação. Lembre-se que seu comportamento NÃO é o resultado de sua capacidade, mas sim do estado emocional em que se encontra no momento. Para mudar sua capacidade, mude seu status. Nossa capacidade sempre está presente, e o que tem que fazer é se colocar em um estado de espírito acessível. Logo, a maneira como se sente a respeito das coisas, mudam instantaneamente, mudando as submodalidades (visual, auditivo, cinestésico). Ao conhecer suas próprias submodalidades, você saberá sair de um estado de espírito limitador e entrar em outro cheio de energia e que lhe transmita segurança. Submodalidades visual: – Cor – Brilho – Contraste – Estático ou em movimento – Embaçado ou focado – Perto ou longe – Pequeno ou grande Submodalidades auditivas: – Volume – Tom – Duração – Localização – Estéreo ou mono – Palavras ou sons – Frequência Submodalidades cinestésicas: – Temperatura – Localização – Intensidade – Textura – Peso – Pressão – Tamanho

4. Flexibilidade

Flexibilidade é reconhecer que cada pessoa interpreta as situações através de sua própria percepção, criando assim sua própria realidade. As experiências são individuais e cada pessoa terá sua própria interpretação, única, dos eventos. Dependerá de como experimenta os sentidos (visão, audição, paladar, tato e olfato) e como interpreta a informações internamente. Cada pessoa cria seu próprio mapa do mundo. As situações também mudam em um ambiente de mudança. Flexibilidade implica em estar aberto para mudar e trabalhar com a dinâmica da mudança, em vez de contra a mudança. Por exemplo: pense em um globo e descreva-o. Qual a cor? Qual o tamanho e a forma? Onde está? Se eu perguntar a pessoas diferentes, elas irão descrever tipos de globos diferentes, com cores diferentes, porque todos têm memórias e ideias distintas em mentes, portanto, tem percepções distintas. A flexibilidade também está relacionada a ter diferentes opções e alternativas, especialmente, se falhar na primeira tentativa. Ser flexível lhe permite recolher informações de diversas fontes, de perspectivas e de pontos de vista diferentes. A medida que reúne mais informações poderá fazer as melhores escolhas. Quando surpreendido ou perturbado por uma atitude, comentário ou inércia de outra pessoa, lembre-se que eles podem estar percebendo a situação de um “mapa do mundo” diferente. O simples fato de compreender que podemos nos aproximar de todas as situações com uma perspectiva diferente, pode aliviar a ansiedade e nos ajudar a sermos mais tolerantes a situações diferentes desafiadoras. Exemplo: Considere o seguinte exemplo e perceba, as diversas abordagens, ao participar de uma reunião: – Daniela chegou com uma caixa enorme com arquivos contendo todos os materiais do projeto, empilhados até o topo da caixa. – Andrés chegou com arquivos etiquetados, organizados para mostrar as notas da reunião anterior, detalhes do projeto, o relatório financeiro e a agenda impressa, para cada um dos participantes da reunião. – Pedro chegou tarde, sem nenhum documento e pediu para Daniela um papel e lápis. Cada pessoa tem uma maneira diferente para se preparar para a reunião e diferentes estilos de comportamento. Esta é a natureza das pessoas. É necessário ter flexibilidade nos negócios e na vida pessoal. Compreender estas diferenças e como reagir a cada uma é o coração da PNL.

Crenças, memórias, valores e critérios “Não é o que nos acontece, mas o que fazemos com isso que faz a diferença” Nelson Mandela. Suas crenças, memórias, valores e experiências afetam a maneira como você percebe e interpreta os desafios profissionais e pessoais. Crenças são as coisas que você considera certas e acredita que pode ou que não pode fazer. As crenças podem ser positivas e geradoras de sucesso, ou negativas e limitantes de comportamento. As crenças se criam de maneira inconsciente, influenciadas pelos pais, professores, amigos, etc. As crenças negativas de outras pessoas ou as concepções do que creem que você pode ou não pode fazer, também podem lhe afetar. As crenças ajudam a dar sentido ao mundo ao seu redor e podem lhe capacitar a alcançar o sucesso ou lhe limitar. As memórias ou lembranças afetam seu presente e seu futuro. Suas memórias de situações anteriores podem formar a base de suas reações em situações presentes. As novas experiências podem trazer de volta antigas lembranças e emoções. Então que você reage as antigas lembranças e emoções em vez de experimentar a situação atual. Isto pode produzir, inconscientemente, uma resposta negativa. Por exemplo, ter falhado nos exames no colégio pode fazer você sentir uma falta de confiança ao enfrentar exames na universidade. Os valores são como um filtro para avaliar e interpretar o que é importante para você e o que faz você se sentir bem. Você cria valores para tudo ao seu redor, por exemplo, sua família, amigos, escola, colegas, etc. Os valores guiam seu comportamento e podem tanto motivar, como desmotivar você. Os valores também afetam suas escolhas de amigos, hobbies, interesses e como você gasta o seu tempo. Alguns exemplos de valores são a honestidade, o sucesso, a segurança financeira, a aventura, etc. Crenças Crenças são, basicamente, julgamentos e avaliações sobre nós mesmos, sobre os demais e sobre o mundo que nos rodeia. Em PNL as crenças são consideradas como generalizações firmemente estabelecidas sobre a causalidade, o significado, os limites do mundo em torno de nós, o nosso comportamento, nossas capacidades e nossa identidade. A importância das crenças está em que, a maioria das suas lembranças foram fabricadas por sua mente para se ajustar ao que você acha que aconteceu. Você lembra o que quer lembrar sobre cada situação.

Você pode alterar uma crença negativa ou um valor, mudando a maneira de pensar sobre a experiência. Uma forma, é considerar como você utiliza seus sentidos quando pensa em certas crenças e valores. Pode ajustar as submodalidades (por exemplo, a cor da imagem, a intensidade, etc.) para diminuir a sensação que você quer alterar. Considere Roger Bannister, que quebrou o recorde de correr uma milha (1609 metros). Naquele tempo as pessoas pensavam que era fisicamente impossível para um homem correr uma milha em menos de 4 minutos. Roger levou 9 anos se preparando e tentando muitas vezes, antes de conseguir baixar seu tempo, em maio de 1954. A barreira dos 4 minutos foi derrubada, novamente, somente 6 semanas depois. Nos 9 anos seguintes, mais de 200 pessoas quebraram este recorde. A crença, de que era algo impossível, mudou. Neurologicamente, as crenças estão associadas com o sistema límbico e o hipotálamo. Portanto, porque são produzidas pelas estruturas mais profundas do cérebro, as crenças provocam mudanças nas funções fisiológicas fundamentais do corpo, sendo responsável por muitas de nossas respostas inconscientes. Esta íntima relação entre crenças e funções fisiológicas torna possível que algumas influenciem tão poderosamente no campo da saúde e a cura, como mostrado com o efeito placebo. Cada um de nós tem crenças que atuam como recursos, junto com outros que nos limitam e que são notoriamente difíceis de mudar através do pensamento lógico e tradicional. Felizmente a programação neurolinguística oferece ferramentas poderosas com as quais podemos remodelar e transformar crenças potencialmente limitantes. Para que serve as crenças? As crenças são as forças que nos guiam para a dor ou para o prazer. Não são as circunstâncias de nossas vidas que nos formam, mas as nossas crenças acerca do que essas circunstâncias significam. Nossas crenças são movidas por nossas generalizações sobre o que aprendemos, que nos conduzem à dor e ao prazer. Precisamos lembrar que nossas crenças são generalizações sobre nosso passado, baseadas em nossas interpretações de experiências dolorosas e prazerosas. Generalizações podem ser muito úteis, simplificam nossa vida e nos permitem trabalhar, mas lamentavelmente, em áreas complexas de nossa vida, podem simplificar demais e produzir crenças limitantes. Tudo o que fazemos resulta de nossas crenças, conscientes ou inconscientes, a respeito do que pode nos levar ao prazer ou nos afastar das dores. Para gerar mudanças consistentes e duráveis deste comportamento, é necessário mudar as crenças que lhe seguram.

Crenças são como uma mesa, e as patas são as referências e experiências passadas que apoiam a “ideia” em que ela se baseia. Podemos desenvolver crenças sobre qualquer coisa, se encontramos “pernas” suficientes (experiências suficientes de referência) em que nos apoiarmos. As referências podem ser nossas próprias experiências ou as experiências de outras pessoas. Você também pode usar referências imaginadas, mas deve imaginar vividamente e com intensidade emocional para alcançar a certeza de que realmente aconteceu. Se

você desenvolver o sentido absoluto de certeza que as crenças poderosas fornecem, pode conseguir virtualmente qualquer coisa que se proponha, inclusive aquelas que os outros consideram impossíveis. A maneira mais eficaz de mudar uma crença consiste em associar uma forte dor a uma crença antiga, e associar um enorme prazer a ideia de adotar uma nova crença que lhe capacite mais. Nunca devemos esquecer que tudo aquilo que fazemos, é pela necessidade de evitar a dor, ou por um desejo de obter prazer. Como você sabe quais crenças adotar? A resposta é encontrar alguém que está produzindo os resultados que você deseja alcançar. Sempre que você se sentir deprimido, frustrado, irritado, etc., se pergunte no que você está acreditando para sentir-se assim? Exercício

Passo 1: Faça um inventário das crenças que lhe dão segurança, para estar ciente delas. Por exemplo: “Eu sou uma pessoa adaptável e capaz de alcançar tudo o que realmente me proponho”. “Existem apenas resultados e estados, momentâneos, de desconforto caso obtenha resultados ruins”. “Todos nós somos capazes de fazer qualquer coisa com um pouco de treinamento”. “Todos têm alguma boa intenção em tudo o que fazem” “Os maiores sucessos são alcançados quando supero meus medos”.

Passo 2: Enfraqueça as crenças que lhe enfraquecem: Para enfraquecer e eliminar as crenças que lhe enfraquecem, pergunte-se: quão ridícula ou absurda é esta crença? A pessoa da quem aprendi esta crença: vale a pena imitá-la nesta área em particular? O que me custará emocionalmente, ou não, abandonar esta crença? O que custará aos meus relacionamentos? E ao meu físico? Qual o custo financeiro? E o custo profissional? Associe-se com a dor de suas crenças limitantes e decida substituí-la. Pode ser, por exemplo, com a sua antítese. Por exemplo: “Não sirvo para falar em público. As pessoas que tem esta crença nunca se destacam e não têm o nível de sucesso que eu quero. Descobri que as pessoas que tem a crença inversa usufruem do sucesso que eu quero alcançar. A única maneira de me destacar é poder comunicar as minhas ideias e poder me conectar com as pessoas em um nível profissional e pessoal”. Crenças limitantes As três áreas mais frequentes de crenças limitantes estão concentradas na desesperança, na impotência e na ausência de mérito. Estas três áreas de crenças podem exercer uma enorme influência em nossa saúde mental e física.

1. Desesperança:

Crença de que o objetivo desejado não é atingível, independentemente de nossas capacidades. Se baseia no sentimento de que “Não importa o que eu faça, nada mudará. Eu sou uma vítima”.

2. Impotência:

Crença de que o objetivo desejado é viável, mas não somos capazes de alcançá-lo. Produz o sentimento de que o objetivo “está ao alcance de outros, mas não para mim. Não sou bom o bastante ou capaz para obtê-lo”.

3. Ausência de mérito:

Crença de que não merecemos o objetivo desejado porque fizemos (ou deixamos de fazer) algo. As crenças limitantes operam como “vírus mentais”. Um vírus mental é uma crença limitante que se torna uma profecia autorrealizável que interfere em nossos esforços. Os vírus mentais contêm suposições e pressuposições não verbalizadas, que os torna ainda mais difíceis de serem identificados e combatidos. Muitas vezes, as crenças limitantes são desenvolvidas com o objetivo de satisfazer algum propósito positivo, como o de proteger, estabelecer limites, etc. Uma forma de debilitar estas crenças é reconhecer essas profundas intenções positivas e atualizar nossos mapas mentais para incluir outras formas mais eficazes de cumpri-los. Muitas crenças limitantes surgem como consequência de perguntas sem respostas sobre o “como”. Se uma pessoa não sabe como realizar determinada tarefa ou função, é mais provável que desenvolva a crença de que “eu sou incapaz de executar esta tarefa com sucesso”. Por isso, também é importante proporcionar respostas a uma série de perguntas sobre o “como”. Por exemplo, para lidar com a crença “é perigoso mostrar minhas emoções”, responda à pergunta “Como posso mostrar minhas emoções e, ao mesmo tempo, estar em segurança?”. Em suma, as crenças limitantes podem ser atualizadas e transformadas ao: – Identificar e reconhecer a intenção positiva subjacente. – Identificar qualquer pressuposição ou suposição não verbalizada ou inconsciente que sirva de base para a crença limitadora. – Fornecer informações sobre o “como” para cumprir com a intenção positiva ou propósito da crença limitante. Como enfraquecer crenças limitantes Há momentos em que nossas crenças podem gerar interferências na conquista de nossos objetivos. Felizmente a PNL nos dá ferramentas que nos ajudam a duvidar desses julgamentos ou generalizações que nos limitam. Processos como a pesquisa da intenção, separar para baixo e para cima, ou identificar critérios de nível superior que nos oferecem diversos méto-

dos para suavizar e reformular as crenças limitantes. Outro padrão muito poderoso para enfraquecer crenças limitantes é descobrir “contraexemplos”. Um contraexemplo é um exemplo, uma experiência ou um fragmento de informações que não se encaixa em certa generalização sobre o mundo. Os contraexemplos são um modo muito simples e poderoso de avaliar e questionar crenças potencialmente limitantes. Não, necessariamente, desacreditam uma afirmação de crença, mas questiona sua “universalidade” e, com frequência, a colocam em uma perspectiva mais ampla. As crenças e as críticas obtêm seu poder limitador quando se expressam em termos universais com palavras como “todos”, “nunca”, “sempre”, “ninguém”, etc. Não é o mesmo dizer “Eu não tenho sido bem-sucedido porque me falta a experiência necessária” e dizer “Eu nunca terei sucesso porque me falta a experiência necessária”. No entanto, devemos saber que encontrar um contraexemplo não significa que a crença seja errada, simplesmente se aceita que o fenômeno da crença é mais complexo do que se percebeu, anteriormente, o que abre o potencial para outras perspectivas e possibilidades. Por exemplo, analisemos a crença “Se uma pessoa que franze a testa não está feliz”. Para buscar contraexemplos primeiro perguntaríamos: Aconteceu alguma vez A sem B? (Isto é, alguém franze a testa quando está feliz?) Também é possível inverter os termos perguntado: Já aconteceu alguma vez B sem A? (Isto é, pode alguém estar irritado ainda que não franza a testa?) Normalmente o exercício de descobrir contraexemplos nos permite alcançar uma compreensão mais profunda dos fenômenos que estamos analisando e nos ajuda a enriquecer nosso “mapa do mundo”. Recorde que as crenças estão ligadas a um nível neurológico profundo, de modo que qualquer mudança nelas, por meio de um contraexemplo, normalmente produzirá efeitos imediatos e espetaculares. Exercício Encontre algumas de suas crenças limitantes e busque contraexemplos usando o processo descrito anteriormente. Por exemplo: Crença: “Não mereço conseguir o que quero porque não me esforcei o suficiente”. Busque casos de A sem B: Você pode pensar em alguém que não tenha feito esforços (como um bebê recém-nascido) e que, no entanto, mereça alcançar o que deseja? Busque casos de B sem A: Você pode pensar em quaisquer exemplos de pessoas que não mereçam alcançar o que desejam, apesar de muitos esforços para obtê-lo? (Por exemplo, ladrões ou assassinos). Pode utilizar os seguintes padrões de linguagem para encontrar algumas de suas crenças limitantes: – Se consigo o que quero, então... (O que poderia dar errado, o que poderia perder?) – Querer ser diferente é errado porque... (O que é que o faz estar errado?) – Não posso conseguir o que quero porquê... (O que é que o impede de alcançar o que deseja?) – A situação nunca mudará porquê... (O que faz as coisas ficarem como estão?) – Não é possível conseguir o que quero porquê... (O que torna impossível alcançar o que quer?) Valores e critérios A partir da perspectiva da PNL, o significado que damos às experiências é o resultado da relação que existe entre o “mapa” e o “território”. Diferentes mapas do mundo vão produzir significados internos distintos para um mesmo território. Uma mesma experiência vai gerar significados distintos em indivíduos diferentes ou em culturas diferentes, dependendo de como estão seus respectivos mapas do mundo. Os significados que tiramos das experiências estão baseados na flexibilidade e riqueza de nossas representações internas do mundo. Um mapa limitado da experiência produzirá um significado igualmente limitado. A PNL reforça a importância de explorar diferentes perspectivas e níveis de experiência, criando assim a possibilidade de descobrir significados diferentes em relação a uma situação particular. Fundamentalmente, o significado é produto de nossos valores e crenças. A importância deste fato é que, alterar as crenças e os valores, pode mudar de imediato o sentido de nossas experiências. A implicação de tudo isso é que, em nossa vida pessoal e profissional, devemos ter muito claro o que é importante e viver de acordo com esses valores não importa o que nos aconteça. A única forma de alcançar a felicidade é viver de acordo com nossos princípios, mas não podemos fazer isso se não temos claro quais são nossos valores. Nossos valores, sejam quais forem, são a bússola que orienta nosso destino. Conhecer seus próprios valores lhe permite descobrir porque você faz o que faz. Cada vez que tomamos uma decisão, nosso cérebro avalia automaticamente se esta decisão pode nos levar a estados prazerosos ou dolorosos. Como cuidar de seu sistema de valores Exercício

Passo 1: Descubra quais são seus valores atuais e escreva-os por ordem de importância. Isto lhe permitirá compreender o que é que você deseja experimentar e o que deseja evitar.

Passo 2: Muitas pessoas sabem o que querem, mas não tem ideia do que querem ser, então faça a si mesmo uma nova pergunta: Quais seriam que ser meus valores para alcançar o destino que eu desejo e mereço? Coloque-os em ordem de importância. Veja quais os valores que você deve eliminar e quais deve adicionar para ter a qualidade de vida que deseja realmente. Troque seus valores e terá mudado sua vida. Antigamente estava convencido de que se me preocupasse talvez me sentiria mais motivado para agir, mas o que eu descobri foi que a preocupação me privava dos recursos. Então, decidi que já não podia mais me preocupar. Podia ter preocupações legítimas, mas era muito mais importante colocar a atenção nas ações que fariam as coisas funciona-

rem. Uma vez decidido que a preocupação podia destruir meu destino, comecei a evitar experimentá-la a todo custo.

Capítulo 4: Técnicas de PNL para orientar seu cérebro

Como orientar seu cérebro Estas são provavelmente as ferramentas mais poderosas que você pode dominar e que mudará sua experiência de vida para sempre. Lembre-se que todo comportamento humano é o resultado do estado em que estamos, e nossos estados criam nossas representações internas, ou seja, as coisas que imaginamos, que dizemos a nós mesmos, etc. um diretor de cinema pode variar o ângulo da câmera, volume, tipo de música, velocidade dos movimentos, cor, qualidade da imagem, etc. e desta forma gerar no público os estados que deseja. Se você quer, pode orientar seu cérebro da mesma forma para gerar qualquer estado ou conduta que favoreça seus objetivos ou necessidades.

Como melhorar estados positivos e enfraquecer estados negativos – Pense em uma lembrança muito agradável. Não importa se recente ou distante. Limite-se a fechar os olhos, relaxar e pensar nisso. Agora peque esta imagem e torne-a mais brilhante. A medida que aumenta o brilho observe como muda o seu estado. – Agora vá aproximando a imagem mental e a depois pare-a e amplie seu tamanho. O que acontece enquanto você manipula essa imagem? Pode notar que a intensidade da experiência muda, não é mesmo? – Para a maioria das pessoas, recriar uma lembrança agradável e fazê-la maior, mais brilhante e mais próxima torna a imagem mais poderosa e agradável. Isto aumenta a força e o prazer da representação interna e lhe coloca em um estado mais vigoroso e alegre. Todas as pessoas têm acesso aos três modos ou sistemas de representação (visual, auditivo e cinestésico), mas as utilizam em medidas diferentes. Alguns chegam ao cérebro através de um quadro de referência visual e reagem diante das imagens que vem à sua cabeça, outros são basicamente auditivos e outros cinestésicos. Por isso, depois de ter variado o quadro de referência visual, agora vamos ensaiar o mesmo com os demais sistemas de representação. – Volte a lembrança agradável e aumente o volume das vozes o dos sons que ouviu. Aumente a frequência e profundidade, mude o timbre, que sejam mais fortes e decididos, logo faça o mesmo com as submodalidades sinestésicas. Faça a lembrança ficar mais calorosa, suave e agradável do que antes. O que acontece com suas sensações após esta experiência? – Agora faça o mesmo com uma imagem negativa.

Pense em algo que o feriu.

Aumente o brilho desta imagem. Aproxime e torne-a maior. O que acontece em seu cérebro? Muitas sentem intensificar o seu estado negativo. As sensações desconfortáveis ou dolorosas que experimentaram na primeira vez voltam com mais força. – Agora inverta a imagem para a forma inicial. O que acontece quando fica menor, mais escura e distante? Descobrirá que as sensações negativas perdem força. – Faça a imagem negativa ficar menor ainda. Perceba o que acontece quando a imagem diminui. Agora desfoque, faça ficar borrada, atenuada e difícil de ver. Conseguindo isto, afaste-a, leve-a tão longe até que quase não consiga distinguir. Anote o que você vê, ouve e sente enquanto a imagem desaparece. – Faça o mesmo com a modalidade auditiva. Diminua o volume das vozes que ouve, faça que soem letárgicas, amortecidas, tire a frequência. Faça isso também com sua percepção cinestésica. Faça que a imagem vá ficando fraca e insubstancial, alheia a você. O que acontece com a imagem negativa durante todo este processo liderado por você? – Se você é como a maioria das pessoas, a imagem perde poder, torna-se menos poderosa, menos dolorosa, deixando até, de existir. Ou seja, podemos tomar algo que nos causou uma grande dor no passado e deixar sem força, até fazer com que se dissolva e desapareça por completo. Acho que este breve experimento é suficiente para lhe dar uma ideia do poder desta técnica. Em poucos minutos você tomou um sentimento positivo para reforçá-lo e intensificá-lo, e também conseguiu se livrar de uma imagem negativa intensa e do poder que esta exercia sobre você. No passado você estava a mercê dos resultados de suas representações internas. Agora já sabe que não tem porquê acontecer necessariamente assim. Você pode viver de duas maneiras. Ou deixa o seu cérebro seguir governando você como vem acontecendo no passado, que lhe transmite alguma imagem, som ou sentimento, e você responde automaticamente a sugestão. Ou você pode escolher dirigir conscientemente seu próprio cérebro, através da implementação de sugestões que sejam convenientes, por tomar as experiências e as imagens desagradáveis e privá-los de seu poder e influência. Pode representar si mesmo de tal maneira que não lhe domine, reduzindo-as a uma dimensão que lhe permita lidar eficazmente com elas.

Como aquietar o diálogo interno

Este é um exercício simples que ajudará muitas pessoas. Você já se viu, alguma vez, atormentado por um diálogo interno incessante em que seu cérebro se recusa a se calar? Muitas vezes nosso cérebro dialoga consigo mesmo, sem parar, como quando pesamos os prós e contras de algum problema, ou quando tratamos buscar um velho argumento que sustenta em uma discussão antiga, ou acertar contas com um antigo adversário. Quando isso acontece, simplesmente diminua o volume, faça com que a voz em sua cabeça fique cada vez mais suave, mais longe e fraca. Com isso, o problema desaparece para a maioria das pessoas. E se os diálogos internos nos lembram os nossos limites? Ouça como falam as mesmas coisas, mas desta vez com uma voz insinuante, em cadência e tom provocativo, quase como uma carícia sexual... “Você não será capaz de fazer isso”... O que você acha agora? É provável que você siga com vontade de fazer justamente o que a voz disse para você não fazer. Tente agora e experimente a diferença.

Como se motivar

Desta vez pense em algo em sua experiência que lhe deixou totalmente motivado. Relaxe e forme uma imagem mental, a mais clara possível daquela experiência. Agora se pergunte algumas coisas sobre ela. Invista tempo e responda cada pergunta. Aqui não há respostas certas ou erradas. Diferentes pessoas têm respostas diferentes. – Ao contemplar a imagem, você vê um filme ou uma imagem estática? É colorido ou preto e branco? A cena está perto ou longe? Para a direita, esquerda ou centro? Para cima, para baixo ou no meio do seu campo de visão? É uma situação associada (isto é, vista com seus próprios olhos) ou dissociada (isto é, como se você a visse de fora)? A imagem está limitada por um contorno ou é uma paisagem sem limites definidos? É brilhante ou fosca, escura ou clara? Aparece nítida ou desfocada? Enquanto realiza este exercício fixe-se nas submodalidades que são mais fortes para você, ou seja, as que se destacam mais quando pensa nelas. – Agora revise seus submodalidades auditivas e cinestésicas: Você ouve sua própria voz ou a de outros atores? Se trata de um diálogo ou um monólogo? Os sons que você ouve são fortes ou fracos? As inflexões variam ou são monótonas? Acontecem lenta ou rapidamente? As vozes vêm e vão ou se mantêm como um comentário invariável?

Qual a coisa mais importante que você ouve ou diz a si mesmo nesta cena? Onde o som está localizado, de onde ele procede? Esta cena é violenta ou amigável? Faz calor ou frio? A sensação predominante é de aspereza ou de suavidade, flexibilidade ou rigidez? Você toca algo sólido ou líquido? Você tem alguma sensação em seu corpo, é sólida ou difusa, e em que parte de seu corpo está localizado? Você lembra de algum sabor ácido ou doce? No início pode ser difícil responder algumas destas perguntas. Se você é uma pessoa predominantemente auditiva, então inicie com esta submodalidade e, em seguida, avance para as seguintes. – Bem, depois de experimentar a estrutura de algo que nos motivou fortemente no passado, agora vamos pensar em algo para o qual gostaríamos de estar fortemente motivados, mas que neste momento não temos vontade ou motivação para fazê-lo. Novamente, repetiremos as mesmas perguntas, mas desta vez preste especial atenção nas diferenças entre as respostas em comparação com a ação quando motivada. Anote quais são as submodalidades mais poderosas que serão que possuem um maior potencial para gerar mudança em nosso estado. – Em seguida, tome a experiência que o motivou (vamos chamar de experiência 1) e a que desejaria que o motivasse (experiência 2), e contemple-as simultaneamente. Não é muito difícil. Imagine seu cérebro como uma tela de televisão, com a imagem dividida, e observe as duas imagens ao mesmo tempo. Existe diferença entre as submodalidades não é mesmo? É claro que será fácil prever, já que representações diferentes produzem diferentes tipos de resultados no sistema nervoso. – Agora vamos pegar o que aprendemos das submodalidades que nos motivam e, passo a passo, vamos reajustar as submodalidades da experiência 2, de modo a equalizá-la com a experiência

1. Estas submodalidades podem ser diferentes dependendo da pessoa, mas o mais provável é que a imagem da experiência 1 esteja mais brilhante do que a da experiência 2. Assim mesmo será mais nítida e mais próxima. Peça-lhe que dê uma boa olhada nas diferenças entre a uma e outra, e que manipule a segunda representação de modo que vá se tornando mais parecida com a primeira. Por exemplo, se a experiência 1 se passa em um filme, e a experiência 2 em uma imagem estática, converta a experiência 2 em um filme. Não esqueça de fazer isso com as submodalidades auditivas e cinestésicas. Faça isso agora. Lembre-se que as representações internas semelhantes criam estados ou sensações semelhantes. E tais estados ou sensações irão desencadear ações similares. Portanto, se você descobrir especificamente o que o faz sentir-se motivado, saberá exatamente o que você deve fazer em qualquer experiência sempre que quiser sentir-se motivado. Você já se deu conta de que o uso efetivo dessas ferramentas pode mudar sua vida? O que aconteceria se tudo de aborrecido que você tivesse que fazer, estivesse vinculado com as submodalidades do prazer? E se você pudesse pegar os seus problemas

e reduzi-los de tamanho, bem como, colocar distância entre eles e você? As possibilidades são infinitas. Você é quem decide! É importante lembrar que, como com qualquer outra habilidade, exige repetição e prática. Quanto mais conscientemente repetir essas mudanças simples de submodalidades, mais rápido conseguirá os resultados desejados.

Como detectar as estratégias mentais de outras pessoas

É possível descobrir a estratégia mental de qualquer pessoa. Para fazer isso, você deve ver o que anteriormente não podia ver, sentir o que antes não sentia e perguntar coisas que antes nem sequer sabia que deveria pedir. Se o faz com discrição e atenção, poderá descobrir as estratégias mentais de qualquer pessoa. Para detectar estratégias você deve saber que as mesmas pessoas irão lhe dizer tudo o que você precisa saber sobre suas estratégias. Eles lhe dirão usando seu corpo, e mesmo, com o movimento dos olhos. A estratégia é nada mais que uma ordem concreta de representações (visuais, auditivas, cinestésicas, olfativas e gustativas) que produzem um resultado específico. Tudo o que você precisa é fazer com que a pessoa experimente sua estratégia e tomar nota cuidadosamente de coisas específicas que ela faz. Desta forma, poderá ler claramente, como lê um livro. Antes que você possa detectar eficazmente as estratégias mentais de uma pessoa, você deve saber o que buscar. Você deve saber quais são as chaves que revelam quais partes de seu sistema nervoso uma pessoa usa em cada momento. As pessoas tendem a usar uma parte determinada de seu sistema neurológico (a visual, a auditiva ou a cinestésica) mais do que outras. Portanto, você deve saber qual é o sistema de representação das pessoas antes de descobrir suas estratégias. As pessoas que são primordialmente visuais tendem a considerar o mundo em imagens. Como procuram seguir a frequência de suas imagens mentais, tendem a falar rapidamente, sem se importar com o que vai sair. Isto é simplesmente porque tentam traduzir as imagens em palavras. Em sua maneira de se expressar utilizam muitas metáforas visuais. As pessoas do tipo auditivo tendem ser do tipo mais seletivo quanto ao vocabulário que utilizam. Falam a um ritmo mais lento, regular e comedido. Como as palavras significam muito para eles, tem a tendência de cuidar muito com o que dizem. As pessoas primordialmente cinestésicas são ainda mais lentas. Reagem principalmente às sensações táteis. Geralmente tem a voz grave e cadenciada. Costumam utilizar metáforas do mundo físico. Todos temos elementos dos três modos, mas na maioria de nós predomina um dos sistemas. Quando você estuda as estratégias das pessoas para entender como tomam decisões, você precisa saber qual é seu sistema de representação principal, a fim de direcionar a mensagem de uma forma que os alcance. Quando tem que falar com uma pessoa orientada visualmente, não lhe servirá falar pausadamente e respirar fundo.

Com isso conseguirá apenas distraí-lo. Devemos expressar nossa mensagem de forma que se encaixa ao estilo de funcionamento da mente da outra pessoa. Basta observar uma pessoa e ouvir o que ele diz para obter uma impressão imediata dos sistemas que utiliza, mas em PNL utilizamos indicadores ainda mais específicos para descobrir o que acontece na mente de um indivíduo. A sabedoria tradicional diz que os olhos são as janelas da alma, e se descobriu que isto é muito mais verdadeiro do que se pensava anteriormente. Nisso não há nenhum mistério parapsicológico. Basta prestar atenção aos olhos de uma pessoa e, imediatamente, observaremos se, em um dado momento, usa o sistema de representação visual, auditivo ou cinestésico. Responda a seguinte pergunta: De que cor era a porta da casa em que você viveu quando tinha 13 anos? Pare um momento para recordar. Ao responder esta pergunta, 90% das pessoas olham para cima e para a esquerda. É assim que a maioria das pessoas (destros e canhotos) buscam o acesso a imagens visuais que queremos lembrar. Agora responda a seguinte pergunta: Como seria ver um elefante rosa com pontos amarelos dentro de uma geladeira? Desta vez, seus olhos provavelmente, vão se dirigir para cima e para a direita para acessar as imagens construídas (esquecidas) mentalmente. Ao falar com alguém, observe as pistas de acesso (movimentos) oculares. Se, por exemplo, os olhos de seu interlocutor viram para cima e para sua esquerda, é porque acaba de extrair uma imagem de sua memória. Se vai até altura da orelha esquerda, é porque ouve algo. Se se movem para baixo e para a sua direita, essa pessoa está acessando a parte cinestésica de seu sistema de representação. Da mesma forma, quando você tem dificuldades para recordar algo, provavelmente, deve colocar os olhos em uma posição que lhe proporcione acesso claro às informações que necessita. Quando necessita recordar algo que viu, olhar para baixo e para a sua direita não lhe ajudará a recuperar essa imagem. Olhe para cima e para a esquerda, e poderá recuperar essa informação.

Em resumo, quando uma pessoa olha: – Para cima e a sua esquerda: Visual recordado (Ver imagens vistas antes).

– Para cima e a sua direita: Visual construído (Ver imagens nunca vistas antes). – Para o lado e a sua esquerda: Auditivo recordado (Lembrar sons ouvidos antes). – Para o lado e a sua direita: Auditivo construído (Lembrar

sons não ouvidos antes). – Para baixo e a sua esquerda: Auditivo digital (quando fala consigo mesmo). – Para baixo e a sua direita: cinestésico (Emoções e sensações táteis). O que vimos até aqui é a fórmula básica para detectar estratégias mentais de qualquer pessoa, e poder aproveitar o máximo, precisamos conhecer mais detalhes de cada fase desta estratégia. A este padrão básico devemos acrescentar as submodalidades. Por exemplo, se a estratégia de compra de uma pessoa começa com o visual, O que o faz fixar os olhos em nosso produto? As cores chamativas? Os desenhos e gráficos modernos? Se é uma pessoa auditiva é atraído por som dos motores e pela potência? Ou prefere um mecanismo suave e bem ajustado? Saber a principal submodalidade de uma pessoa é um grande primeiro passo. Mas para sermos exatos devemos saber mais para usar as chaves certas. Vendas é uma área em que a compreensão das estratégias de pessoas é absolutamente essencial. O vendedor que aprende a detectar com precisão estratégias conhecerá as necessidades de seus clientes, o que lhe permite estar em uma posição de, realmente, satisfazê-los.

Técnica de 6 Passos para alcançar o domínio emocional

É importante aprender a usar as emoções negativas quando chamadas à ação, e também é importante cultivar as emoções positivas. Observe que as emoções positivas são grandes antídotos para as chamadas à ação. Lembre-se que todos os sentimentos que experimenta, bom ou mau, é baseado em sua interpretação do que as coisas significam. Cada vez que começar a sentir-se mal, Pergunte-se: O que mais isso poderia significar? Estas medidas irão permitir que você rompa rapidamente com as emoções negativas, de padrão limitantes e encontre o benefício dessas emoções, aprenda a lição para o futuro e elimine rapidamente a dor que produzem.

Passo 1 – Identifique o que realmente está sentindo Separe um tempo para identificar o que realmente está sentindo e comece a questionar suas emoções. É suficiente para diminuir a intensidade emocional que experimentar, e pode lidar com a situação mais facilmente e com rapidez. Pergunte-se: eu realmente estou irritado? Ou é outra coisa? Algo me incomoda?

Passo 2 – Reconheça e aprecie suas emoções Reconheça e aprecie suas emoções, sabendo que estas lhe apoiam. Agradeça o fato de que, uma parte de seu cérebro, lhe envia um sinal de apoio, uma chamada à ação para fazer uma mudança, tanto na percepção como em suas ações.

Passo 3 – Seja curioso sobre a mensagem Seja curioso sobre a mensagem que esta emoção lhe dá. Se você está em seu estado mental em que você sente uma verdadeira curiosidade por aprender algo, isso é uma interrupção efetiva de qualquer emoção e lhe permite aprender muito sobre si mesmo. Ao começar a sentir a emoção, tenha curiosidade pelo que ela realmente tem a lhe oferecer. Se você se sente sozinho, por exemplo, experimente a curiosidade e pergunte a si mesmo: É possível que esteja interpretando mal a situação? A sensação de solidão está me enviando a mensagem de que necessito tomar medidas, sair mais e me conectar com as pessoas? Aqui estão 4 perguntas para ajudar você a ter curiosidade sobre as emoções: 1. O que eu realmente desejo sentir? 2. No que tenho que acreditar para me sentir como estou me sentindo? 3. O que estou disposto a fazer para criar uma solução e lidar com isso agora? 4. O que posso aprender com isso?

Passo 4 – Adquirir confiança em si Adquira confiança em si mesmo (pense em experiências anteriores). Confie que você pode manejar esta emoção imediatamente. A forma mais rápida, simples e segura de lidar com qualquer emoção consiste em lembrar qualquer outro momento em que tenha experimentado uma emoção semelhante, e perceber que, em seguida conseguiu lidar, com sucesso, com ela. Se você a controlou no passado, vai controlar hoje. Se você já experimentou alguma outra vez este sinal para a ação, terá uma estratégia para mudar seus estados emocionais. Agora mesmo, pense naquele outro momento em que experimentou as mesmas emoções, e como as afrontou de uma forma positiva. Utilize isso como um modelo a ser imitado ou como lista de verificação para o que você pode fazer agora mesmo a fim de alterar a forma como se sente. Você deve mudar suas percepções ou suas ações? O que fez naquela outra ocasião? Mudou o foco de sua atenção? Realizou alguma nova ação? Faça o mesmo agora e obterá resultados semelhantes.

Passo 5 – Certifique-se de que pode lidar com isso sempre Certifique-se de que você pode lidar com isso, não somente hoje, mas também no futuro. Imagine-se vendo, escutando e sentindo que lida com a situação com facilidade. Se repetir com suficiente intensidade emocional certamente criará um caminho neural. Observe também 3 ou 4 maneiras em que você pode mudar a sua percepção ou ação quando surge um sinal para a ação.

Passo 6 – Se anime e tome atitudes Não fique atolado nas emoções limitantes que está experimentando. Expresse-se criando uma mudança na sua percepção ou em suas ações. Você tem o controle em suas mãos. Se trata de sua vida, de suas emoções, de seu destino.

Técnica de PNL para eliminar a preocupação e a ansiedade Exercício: Pense em uma situação que o preocupa e que vai acontecer em breve, por exemplo, uma reunião difícil ou uma apresentação importante. 1. Imagine o evento acontecendo no futuro. Se veja no instante em que o evento acontece. 2. Agora avance um pouco mais no futuro, uns 15 minutos, depois de que o evento foi concluído com sucesso. Esteja ciente do que você vê, ouve e sente. Utilize todos seus sentidos para registrar seu sucesso. 3. Em seguida volte para o tempo presente e pense outra vez no evento e note como se sente em relação ao seu sucesso. 4. Se mantenha no tempo presente e note como mudou seu nível de preocupação ou ansiedade. Esta técnica ajuda a mudar as suas crenças limitantes permitindo que sua mente execute o evento e realize com sucesso. Quando o evento realmente acontecer, terá sido praticado, o que reduz a ansiedade e lhe dá mais confiança.

Técnica do círculo de excelência O círculo de excelência é uma forma poderosa de recriar mentalmente uma situação futura. E permite que você acesse a os recursos necessários e passe pela experiência antes que ela realmente ocorra. Os passos são: 1. Crie um círculo no chão usando uma corda, giz ou apenas imaginando. 2. Pense em uma situação difícil que enfrentará no futuro, por exemplo, uma apresentação, entrevista ou reunião. Tomemos a apresentação como exemplo e considere a audiência, a mensagem principal, ou estilo preferido, ou o resultado desejado, ou o tempo permitido, etc. 3. Decida quais habilidades ou recursos você precisará. Para uma apresentação será a confiança, clareza, o conhecimento da equipe para apresentar, habilidade para pensar com liberdade e responder todas as perguntas, boa administração do tempo, postura corporal relaxada, nervos e respiração controlados, conhecimento do tema, habilidade para criar rapport (sintonia), etc. 4. Recrie experiências passadas bem-sucedidas quando teve os recursos que necessitará para o novo desafio. 5. Dê um passo ao interior do círculo e reviva a experiência passada. Utilize todos os sentidos: visualize-se, experimente os sentimentos e escute os sons. Use a técnica da ancoragem, por exemplo toque seu braço para pensar no recurso positivo. 6. Repita o **Passo 5** para todos os recursos que você precisa. Note que se sente diferente. 7. Se imagine no futuro e se veja no evento com todas as habilidades e recursos disponíveis para você, como age o seu corpo, e veja o evento acontecendo em sua mente. 8. Saia do círculo. 9. Teste como você se sente ao pensar no evento para determinar se precisa de outros recursos. Retorne para a apresentação do exemplo, sinta, ouça e se veja fazendo a apresentação com sucesso como se estivesse acontecendo hoje. Faça isto com tanto detalhe quanto possível, observe a roupa que veste, o que as pessoas dizem, como se sente, etc.

Capítulo 5: Padrões de redefinição para mudar o foco de atenção ou ampliar o mapa mental

Introdução de redefinir padrões Em sua forma mais simples, os padrões de redefinição baseiam-se na mudança de um julgamento negativo ou positivo. Os padrões nos permitem mudar nosso foco de atenção ou ampliar nossos mapas mentais adicionando novas perspectivas. Recorde que não vemos o mundo tal como ele é, porque as coisas podem ser interpretadas de diversos pontos de vista. Existe alguma experiência que não possa ser mudada? O que quero destacar neste livro é que você é quem manda. Você dirige o seu cérebro. Você produz os resultados de sua vida. Os padrões de redefinição são um dos meios mais poderosos que existem para mudar suas opiniões sobre uma experiência.

Padrão 1: Intenção positiva Consiste em descobrir o propósito ou a intenção positiva subjacente da crença limitante.

Reformule o conteúdo Em vez de mudar o contexto, reformular o conteúdo implica alterar nossa perspectiva sobre determinado comportamento ou situação. Reformular o conteúdo implica em explorar a “intenção positiva” que se oculta por trás do comportamento de uma pessoa. Um dos princípios básicos da PNL está baseado na importância de separar ou diferenciar o comportamento de uma pessoa da intenção positiva. Por exemplo, um adolescente pode sentir-se atacado quando seu pai critica constantemente as suas ideias, mas esta sensação pode desaparecer quando o adolescente está aberto a ideia de que existe uma intenção positiva por trás deste comportamento. Ou seja, a função de um bom crítico é detectar o que falta, a uma ideia ou a um plano, para evitar problemas. Desta forma, um pai pode estar na posição de crítico para proteger seu filho e evitar que se machuque ou se decepcione. Portanto, reformular o conteúdo implica em determinar uma, possível, intenção positiva em um comportamento problemático.

Como reformular críticos e as críticas

Os “críticos” geralmente são considerados como as pessoas mais difíceis de se lidar em uma interação, por sua aparente negatividade e sua tendência em encontrar problemas nas ideias e sugestões de outros. Gostam de agir com base em um “frame (moldura ou quadro) problema” ou “frame fracasso”, diferente dos sonhadores que agem a partir do “frame como se...”, enquanto os realistas o fazem do “frame objetivo” ou “frame feedback (retroalimentação)”. Um dos principais problemas com as críticas é que, muitas vezes, são feitas em formas de julgamento generalizados ou absolutos, por exemplo, “esta ideia nunca vai funcionar” ou “não é um plano realista”, etc. O problema com esta classe de generalizações verbais é que, por causa da maneira como são expressadas não permitem opções que não concordem totalmente ou discordem dela. Deste modo, a crítica leva à polarização e, finalmente, ao conflito, se você não concorda com as críticas. Os problemas mais difíceis surgem quando o crítico não se limita a criticar a ideia ou o plano, mas também, julga a pessoa. No entanto, é importante não perder de vista que o comportamento crítico, como qualquer outro comportamento, é motivado por uma intenção positiva correspondente.

Gerar declarações positivas de intenções positivas

Um dos problemas com as críticas é que, muitas vezes, se expressa em termos de negações verbais, por exemplo, “evitar o estresse” em vez de “se sentir mais relaxado”, ou seja, muitas críticas vêm enquadradas em expressões sobre o que não queremos e não o que queremos. Portanto, uma habilidade fundamental para tratar com as críticas e transformar o frame (moldura) problema em frame objetivo, é a capacidade para reconhecer a intenção positiva das críticas e expressá-las em afirmações positivas.

Transformar a crítica em pergunta Depois de determinar a intenção positiva por trás de uma crítica, expressada em termos positivos, a mesma crítica pode ser transformada em uma pergunta. Ao transformar uma crítica em pergunta, as opções de resposta são totalmente diferentes de quando feita em termos de julgamento ou generalizando.

Exemplos: Em vez de dizer “Isto é muito caro” pode-se dizer “Como vamos pagar isso?”. Em vez de dizer “Isto nunca vai funcionar” pode-se dizer “Como vamos colocar esta ideia em prática?”. Em vez de dizer “Isto requer muito esforço” pode-se dizer “Como podemos conseguir de forma mais fácil e simples?”. Ao transformar as críticas em perguntas conseguimos manter o propósito da crítica, mas seu resultado é muito mais produtivo. É importante notar que se trata, principalmente, de perguntas relacionadas ao “como”. As perguntas associadas ao “por que” normalmente pressupõem outros julgamentos que geralmente podem levar a um desacordo. Em suma, para ajudar a alguém a ser um crítico construtivo ou um conselheiro útil devemos: 1. Descobrir o propósito oculto por trás da crítica. 2. Certificar-se de que a intenção positiva seja expressada de forma. 3. Converter esta crítica em uma pergunta, de preferência, com o “como”.

Padrão 2: Reformulação Consiste em substituir uma das palavras utilizadas na declaração de crença por outra que tenha um significado semelhante, mas com implicações diferentes. Reformular é uma maneira simples e eficaz de abrir novos canais de pensamento. Por exemplo, dizer “é muito caro para mim” e dizer “desta vez não posso pagar” significam algo semelhante, mas tem implicações distintas que nos permitem colocar a nossa atenção no fato de que no futuro será possível. Esta simples mudança nas palavras mudam os processos cognitivos que nos permitem perceber as experiências de uma maneira diferente. Outro bom exemplo é a reformulação de uma palavra. Em vez de dizer “dor” pode dizer “desconforto”. Neste caso a palavra “desconforto” tem sugestão implícita de “conforto”, no entanto, a palavra dor não permite qualquer tom positivo. As redefinições nos permitem “transmitir a mensagem” evitando acusações ou implicações negativas.

Padrão 3: Analogias ou metáforas Consiste em encontrar uma relação análoga à definida pela crença que questione ou reforce a generalização definida pela crença. Na PNL chamamos fragmentar, literalmente, e consiste, basicamente, em buscar metáforas que nos trazem uma nova perspectiva sobre as implicações das nossas generalizações ou julgamentos. Por exemplo, podemos dizer que “a dificuldade de aprendizagem” é como “uma falha em um programa de computador”. Isto levaria, automaticamente, a perguntas como “Onde está a falha?”, “Qual é a causa e como pode ser corrigido?”. Todas as metáforas proporcionam benefícios em um contexto e limitações em outros. Ter uma única metáfora é uma ótima maneira de limitar sua vida. As metáforas podem mudar o significado associado a qualquer coisa, mudar o que vincula a dor e ao prazer, e transformar sua vida. Faça, com cuidado e inteligência, uma seleção delas para aprofundar e enriquecer sua experiência da

vida e dos que são importantes para você. Torne-se em um “detetive de metáforas”. Cada vez que ouvir alguém usar uma metáfora que imponha limites, intervenha, quebre seu padrão, e ofereça uma nova metáfora. Faça isso com você e com os outros. Recorde que as metáforas que utilizamos determinam nossas ações. Tenha cuidado para não tirar as metáforas que são apropriadas em um contexto, como o ambiente de trabalho, para outro contexto, como o relacionamento com sua família ou seus amigos.

Tipos de raciocínios

Segundo o antropólogo Gregory Bateson, há três tipos de raciocínios: indutivo, dedutivo e abduutivo. O raciocínio indutivo implica em classificar objetos os fenômenos específicos de acordo com suas características comuns, por exemplo, todos os pássaros têm plumas. O raciocínio dedutivo implica em realizar previsões sobre determinado objeto ou fenômeno de acordo com sua classificação, usando a forma “se-então”. Por exemplo, “Os homens morrem, Sócrates é um homem, Sócrates morrerá”. O raciocínio abduutivo implica em buscar semelhanças entre objetos e fenômenos. Por exemplo, “Os homens morrem, a erva morre, os homens são erva”. Raciocinar exclusivamente através das modalidades indutiva e dedutiva pode causar rigidez no modo de pensar. Desta forma, o pensamento abduutivo ou metafórico, nos dá maior criatividade e pode nos levar a descobrir verdades mais profundas sobre a realidade.

Padrão 4: Mudança de objetivos

Consiste em mudar para um objetivo diferente do que implica a crença, para questionar ou reforçar a relevância disso. O objetivo específico cria um tipo de moldura que determina o que é relevante e o coloca dentro da moldura, e também determina o que é irrelevante e coloca fora da moldura. Portanto, diferentes comportamentos são percebidos como relevantes ou irrelevantes dependendo de nossos objetivos. Desta forma, ao mudar nossos objetivos também mudaremos nossos julgamentos e nossas percepções do que se considera relevante no contexto específico. Por exemplo, suponhamos que uma pessoa se sente frustrada por não conseguir os resultados desejados em uma atividade. É comum que as pessoas se sintam assim depois de ter estabelecido o objetivo de “fazer tudo certo”. No entanto, se mudarmos o objetivo para “explorar”, “aprender” ou “descobrir algo novo” podemos alterar a forma como interpretamos as experiências que surgem. O que seria um fracasso ao ter um objetivo de “fazer tudo certo” se converte em um sucesso quando se trata de “descobrir algo novo”.

Exercício

1. Pense em uma situação em que você se sente frustrado ou fracassado. Por exemplo, falar em público diante dos meus colegas e do gerente da empresa onde trabalho.
2. Qual é o julgamento negativo feito sobre você e sobre os demais em relação a esta situação? Por exemplo, se fico nervoso ao falar em público demonstro fraqueza e insegurança.
3. Que objetivo está implícito nesse julgamento? Por exemplo, nunca ficar nervoso ao falar em público.
4. Por qual outro objetivo poderia mudar o objetivo atual para fazê-lo parecer um julgamento menos relevante ou negativo, que lhe permitirá ver as consequências da situação como um aprendizado em vez de um fracasso? Por exemplo, falar com a maior quantidade de pessoas possível para aprender com cada experiência. Da perspectiva da PNL mudar para outro objetivo serve para “Reformular” nossa percepção da experiência e a reformulação é um dos processos fundamentais para a mudança.

Padrão 5: Reframing

(reenquadrar) e mudar o tamanho do frame (quadro ou moldura) Consiste em reavaliar ou reforçar a implicação da crença no contexto de um frame temporal maior ou menor, de um número maior de pessoas ou de uma pessoa só, ou de um ponto de vista mais ou menos amplo. Os frames ou reenquadramentos psicológicos se referem ao foco de atenção de nossos pensamentos e ações durante uma interação e determinam quais informações ficam dentro ou fora dele. Por exemplo uma lembrança dolorosa pode nos esmagar e absorver toda a nossa atenção em um frame temporal nos próximos 5 minutos, mas pode parecer trivial se olharmos para ele a partir da perspectiva de toda uma vida. Entre os mais utilizados em PNL, estão o frame “objetivo”, o “como se...” e o de “aprendizado” contrapondo o de “fracasso”. Um frame objetivo consiste em manter a atenção no estado

desejado ou no objetivo. Ele pode ser contrastado com um quadro problema, que está focado nos sintomas indesejados e na busca de suas causas, enquanto que o frame objetivo está focado no estado desejado e em determinar os recursos necessários para alcançá-los.

Perguntas de um frame Objetivo: O que você quer? Como você pode conseguir? Quais recursos estão disponíveis? Perguntas de um frame Problema: O que está errado? O que causou isso? Quem é responsável por isso? Para utilizar o frame objetivo você deve transformar as afirmações de problemas em afirmações de objetivos. A partir desta perspectiva da PNL, todos os problemas podem ser reenquadrados como desafios ou oportunidades de mudança, crescimento ou aprendizagem. Os outros frames da PNL funcionam de forma semelhante. O frame “como se” consiste em agir como se já tivesse alcançado o objetivo ou, o estado desejado. O frame “aprendizado” ao contrário do “fracasso” coloca sua atenção na forma de interpretar os problemas ou erros como ensinamentos e como novas informações para fazer as correções necessárias para atingir o objetivo desejado.

Reenquadrar

Reenquadrar envolve reinterpretar os problemas e encontrar soluções por meio da substituição dos frames onde esses problemas são percebidos. Reenquadrar é, literalmente, colocar uma nova moldura em torno de uma imagem ou experiência. Do ponto de vista da psicologia, significa transformar um sentido, colocando-o dentro de um quadro ou contexto distinto daquele que foi percebido inicialmente. Na PNL, reenquadrar implica em pôr um novo quadro mental em torno de uma experiência a situação ampliando a nossa percepção de modo a conseguir lidar com ela com mais recursos e sabedoria. Mudar o tamanho dos frames (quadros ou molduras) Este padrão implica reavaliar a implicação de determinada ação ou julgamento no contexto de uma linha temporal mais longa ou mais curta, de um maior número de participantes ou do ponto de vista individual, ou de uma perspectiva maior o menor. Observe que o processo de mudança do tamanho dos quadros é diferente do processo de mudança de objetivo.

Uma pessoa pode manter o mesmo objetivo e mudar o tamanho do quadro em que avalia o progresso em direção ao seu objetivo. O tamanho do quadro em questão determina, em grande parte, o significado e importância que seremos capazes de perceber, portanto, uma ferramenta de suma importância em relação a resolução eficaz de problemas. Exercício 1. Pense em uma situação que lhe parece difícil, desagradável ou dolorosa. Por exemplo, falar em público. 2. De qual quadro você está vendo esta situação? (Resultados imediatos, consequências a longo prazo, grupal, individual, etc.) Por exemplo, me inquieta pensar que tenho que expor minhas ideias na próxima reunião e quero deixar uma boa impressão. 3. Troque o tamanho do quadro fazendo-o crescer, para caber mais pessoas, mais tempo, um sistema maior, etc. Em seguida diminua até ter somente uma pessoa, um menor espaço de tempo, um acontecimento determinado, etc. Observe como este exercício mental muda a sua percepção e sua avaliação sobre esta situação. O que pode parecer um fracasso, a curto prazo, um passo necessário para alcançar o sucesso a longo prazo. 4. Qual seria o quadro temporal (maior ou menor), o número de pessoas (maior ou menor) ou a maior ou menor perspectiva que mudaria seu julgamento ou sua generalização a respeito dessa situação para que, agora, seja mais positiva? Por exemplo, ao considerar todas as reuniões e exposições que irei realizar ao longo da minha vida, o que acontecerá na próxima reunião não parece muito significativo. Os padrões de “mudança do tamanho do quadro” e “mudança de objetivos” se encontram na PNL como a reformulação de contexto e de conteúdo. Redefinir o contexto Redefinir o contexto está relacionado ao fato de que certas experiências, condutas ou acontecimentos tem diferentes implicações dependendo do contexto em que ocorrem. Nenhuma experiência, conduta ou acontecimento é “bom” ou “ruim”. O julgamento que cada um faz depende da interpretação das consequências que resultam em um determinado contexto. Uma das pressuposições da PNL afirma que “todo comportamento é útil em algum contexto”.

Padrão 6: A meta espelho da PNL Tente o seguinte exercício (originalmente desenvolvido por Robert Dilts em 1988) para descobrir diferentes perspectivas entre as três posições de percepção. É interessante utilizar três cadeiras e se mover fisicamente, de uma para outra, enquanto realiza o exercício. Primeira posição: Sente-se na primeira cadeira para experimentar a situação desde uma perspectiva pessoal. O que estou pensando, sentido, ouvindo, contando e experimentando conforme olho para a segunda cadeira (representando a outra pessoa envolvida)? Segunda posição: Avance para a segunda cadeira e se imagine como a outra pessoa. O que você sente, pensa e experimenta à medida que olha para a pessoa na primeira cadeira? Terceira posição: Mude para a terceira cadeira e observe as “pessoas” nas outras cadeiras. Observe como cada pessoa reage as outras

e a situação. Veja-se na primeira posição e ofereça um conselho. Você pode repetir o exercício sentando novamente nas outras cadeiras e ver como se sente e como poderia ter mudado a situação em cada uma dessas diferentes perspectivas. Esteja consciente de qualquer mudança em sua interpretação do evento e em como as opções alternativas agora podem ser óbvias. Agora você pode se sentir de maneira diferente sobre a pessoa ou a situação. Agora pare um minuto e pense em três situações da vida que lhe vem à tona: De quantas maneiras diferentes você pode se ver em cada uma destas situações? Quantos quadros consegue colocar ao redor delas? O que aprende ao vê-las de forma diferente? Pode notar que surgem novas possibilidades de agir de forma diferente?

Padrão 7: as perguntas solucionam problemas A forma mais poderosa de controlar o foco é através de perguntas. Seu cérebro lhe dá respostas para tudo o que você pergunta e são a chave para desbloquear nosso potencial ilimitado. Não são os acontecimentos que determinam como nos sentimos e agimos, mas a forma como interpretamos e avaliamos as experiências da vida. Se queremos mudar a qualidade de nossas vidas devemos mudar as perguntas que costumamos fazer. Essas perguntas guiam nossa abordagem e, conseqüentemente, determinam a forma como pensamos e como nos sentimos. A diferença entre as pessoas está na diferença das perguntas que são feitas de forma consciente. Qual é a maneira mais rápida de mudar a abordagem? Simplesmente fazendo uma nova pergunta. Lembre-se que seu destino está moldado, não só pelas perguntas que fez, mas também por aquelas que não fez. Lembre-se que seu cérebro, como um gênio da lâmpada mágica, irá lhe fornecer aquilo que você lhe perguntar. Portanto, tenha cuidado com o que você pede, porque aquilo buscar será o que vai encontrar. Se você se sente realmente triste, só há uma razão... e é porque suprime todas as razões pelas quais pode se sentir bem. E se você se sente bem, é porque suprime coisas ruins que poderiam fixar sua atenção. Se você está se perguntando: O que é realmente importante em minha vida? E mantiver o foco na resposta, você pode começar, realmente, a sentir-se bem. Se você se sente aborrecido, uma das melhores coisas que pode fazer é se perguntar: o que eu posso aprender com este problema para que não volte a acontecer?

Exercício As 7 perguntas seguintes, irão ajudar você a solucionar problemas:

1. O que é grande neste problema?
2. O que ainda não é perfeito?
3. O que estou disposto a fazer para que seja como eu quero?
4. O que estou disposto a deixar de fazer para que seja como eu quero?
5. Como posso desfrutar do processo, enquanto faço o necessário para que seja como eu quero?
6. O que posso aprender com isso?
7. Como posso usa-lo a meu favor?
8. O que faria X pessoa nesta situação?

Capítulo 6: Padrões de linguagem

Introdução Uma área chave para a PNL é a forma como se comunica através da linguagem. O que você diz e como diz afeta outras pessoas e pode influenciar ou persuadir de diferentes maneiras. É necessário ouvir com muita atenção o que estão falando para observar as palavras e frases que o outro utiliza. O estilo de linguagem geralmente acontece de forma inconsciente e a comunicação é melhor quando as pessoas utilizam estilos semelhantes. Os padrões de linguagem, conhecidos na PNL como Metaprogramas, se desenvolvem ao longo da vida. As diferentes experiências da vida mudam o uso destes padrões. As pessoas percebem e interpretam as situações através do uso das palavras (o uso dos padrões).

Metaprogramas

Os metaprogramas são espécies de "filtros" através dos quais processamos a realidade e criamos o nosso mapa do mundo. Nossos cérebros funcionam como um computador que processa uma quantidade enorme de informações, e mediante os metaprogramas, organizamos essas informações em determinadas estruturas. Estas nos mostram em que devemos prestar atenção, que conclusões tiraremos de nossas experiências e quais serão as suas implicações. A capacidade de compreender os metaprogramas de outras pessoas nos permite construir rapport e nos comunicarmos de forma mais efetiva. É comum pessoas com padrões de linguagem semelhantes terem padrões de comportamento semelhantes. Cada pessoa tem metaprogramas preferidos e, para que a

comunicação seja efetiva você deve usar as palavras e frases da forma apropriada para a outra pessoa (dizer o perfeito, da forma correta, no momento perfeito). Normalmente os metaprogramas se expressam em forma de pares e os polos que os compõem expressam formas opostas de processar a informações. Alguns exemplos dos principais metaprogramas:

Afastar / Aproximar Afastar

As pessoas que orientam por este metaprograma tem a tendência de evitar, excluir, reconhecer problemas e prevenir. Geralmente colocam seu foco no negativo e em evitar problemas. Para tratar com pessoas com este metaprograma você necessita usar palavras, ou frases, no negativo ou que afaste a pessoa da situação. Por exemplo, "Se você não executar este projeto, pode trabalhar em...", "Se você não cumprir a meta, então..." Aproximar As pessoas que utilizam este metaprograma tem a tendência de concentrar-se em alcançar, conseguir, obter. Geralmente focam no positivo e em alcançar objetivos. Para tratar com pessoas com este metaprograma você necessita usar palavras, ou frases, no positivo ou que aproxime a pessoa de um objetivo. Por exemplo, "Projetamos um aumento de 5% nas vendas para o próximo mês", "o benefício para quem alcançar este bônus e..."

Global / Detalhes Global

As pessoas que utilizam este metaprograma tendem a usar a imagem geral, a visão panorâmica, uma ordem aleatória. Para tratar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases da imagem global. Por exemplo, "em geral, o que significa isto?". Detalhes As pessoas que utilizam este metaprograma tendem a se concentrar nos detalhes, as sequências, a exatidão e a precisão. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases relacionadas com os detalhes. Por exemplo, "no segundo semestre do próximo ano nosso crescimento será de 15%".

Interno / Externo Interno

As pessoas que utilizam este metaprograma geralmente se concentram no interior, no uso de seus próprios sentimentos e no autocontrole, gosta de tomar suas próprias decisões. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases sobre sentimentos pessoais. Por exemplo, "depende de você, você decide".

Externo As pessoas que usam este metaprograma tendem a depender dos outros. Sentem que o controle depende de outras pessoas e necessitam retroalimentação (retorno). Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases sobre outras pessoas. Por exemplo, "Meu chefe diz que não posso fazer isso", "Isso funcionou para outras pessoas".

Orientado para o passado / Orientado para o futuro

Orientado no tempo passado As pessoas que usam este metaprograma tendem a concentrar-se no passado. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases sobre o passado. Por exemplo, "na última vez que fiz esta apresentação...". Orientado no tempo futuro As pessoas que usam este metaprograma tendem a colocar o foco no futuro. Para lidar com pessoas com este metaprograma você necessita usar palavras ou frases sobre o futuro. Por exemplo, "em cinco anos eu quero ser..."

Opções / Procedimentos Opções

As pessoas que usam este metaprograma tendem a experimentar coisas novas e se concentrar em escolhas. Gostam da variedade e aprecia as diferentes possibilidades. Eles começam projetos, mas nem sempre os terminam. Para lidar com as pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases com opções. Por exemplo, "Você pode escolher a cor que preferir". Procedimentos As pessoas que usam este metaprograma tendem a seguir regras estabelecidas. Seguem métodos e procedimentos. Elas gostam de instruções precisas, respeitam os limites de velocidade, etc. Para tratar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases com procedimentos claros. Por exemplo, "Você deve seguir os passos de 1 a 10".

Proativo / Reativo Proativo

As pessoas que usam este metaprograma disfrutam ao fazer coisas, assumem o controle, tomam atitude. Gostam de estar no comando, encontrar soluções, avançar mais rápido. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases relacionadas a ação. Por exemplo, "Você deve fazer isso agora".

Reativo As pessoas que usam este metaprograma tem a tendência de esperar que outros tomem a liderança. Analisam as possibilidades e objetivos, esperam instruções, avançando lentamente. Para lidar com pessoas com este metaprograma você precisa usar palavras ou frases relacionadas com a espera. Por exemplo, "Vamos ver o que o gerente diz".

Metamodelo Para qualquer pessoa interessada na PNL, o metamodelo é uma ferramenta incrível e é a primeira coisa ensinada em cursos de certificação. É ideal para esclarecer o pensamento, reformular crenças limitantes, e mostrar como os processos de pensamento de uma pessoa afetam seu comportamento. Em cada conversa, inconscientemente, usamos 3 filtros ou processos. Esses filtros são omissão, distorção e generalização. Os filtros transformam o que nós experimentamos com nossos sentidos em pensamentos e podem funcionar de forma positiva ou negativa. Omissão: Consiste em ser seletivo em as experiências e omitir certas informações, de modo que uma parte é apagada. Por exemplo, pode-se dizer que um projeto vai bem porque as metas foram cumpridas, e omitir que os custos estão acima do orçamento. Distorção: Se baseia em as palavras ou ações de outras pessoas para criar um significado que não é, necessariamente, certo. Por exemplo, você escuta alguém rir e pensa que está rindo de você. Generalização: Consiste em acreditar que algo é uma verdade universal com base em uma experiência limitada.

Com generalizações, inconscientemente, desenvolvemos regras que podem ser verdadeiras ou não. As palavras, para generalizar, podem ser "sempre", "nunca", "todo", "nada", etc.

Perguntas do metamodelo Quando se identifica um filtro de linguagem, pode-se fazer certas perguntas para obter um melhor entendimento do que está sendo dito. Estas perguntas podem ajudar a reunir mais informações (se omissão), esclarecer um significado (se distorção) e identificar uma limitação (se generalização). Filtro: Omissões (deixar de citar informações) Quando detectamos uma omissão, nosso objetivo é reunir mais informações para esclarecer a mensagem. Podemos fazer perguntas como: O que? Onde? Quando? Como? Quem? Também podemos usar as palavras "exatamente", "especificamente", "precisamente". Exemplo: Se alguém disser "isso foi bom", pergunte "Especificamente qual aspecto estava bom? Filtro: Distorção (mudar o significado) Quando identificamos uma distorção, nosso objetivo é compreender o verdadeiro significado da mensagem ou da experiência. Podemos fazer perguntas relacionadas a como e a evidência, por exemplo: Quem lhe disse? Como você sabe? Exemplo: Se alguém disse "Se no jantar da empresa colocarem você sentado ao lado do gerente, significa que você será promovido", pergunte "como é que isso pode garantir uma promoção?". Filtro: Generalização (criar um princípio geral a partir de uma experiência específica) Quando identificamos uma generalização, nosso objetivo é expandir a conversa para além dos limites estabelecidos pela pessoa. Podemos fazer perguntas para nos certificarmos de que forma realmente algo acontece. Exemplo: Se alguém disser "Tudo está ruim", pergunte "Tudo ou apenas um aspecto? Se alguém disser "Isto sempre acontece", pergunte "Sempre ou apenas ocasionalmente?"

Guia simplificado para o metamodelo

O problema com o metamodelo é que pode ser um pouco complicado para dominar. Há alguns anos, Genie LaBorde (som base no trabalho de John Grinder), realizou uma versão simplificada do metamodelo que chamou de "Os cinco ponteiros". Este processo representa as omissões, generalizações e distorções comuns, na comunicação, que criam confusão, ambiguidade, interpretações (em vez de observações) e suposições. 1. Substantivos (Perguntas: O que, especificamente? Ou: Quem, especificamente?) 2. Verbos (Pergunta: Como especificamente?) 3. Regras (Pergunta: O que aconteceria se...?) 4. Generalizações (Perguntas: Tudo...? Sempre...? Nunca...?) 5. Comparações (Perguntas: Melhor do que o que? Comparado com o que?) Genie os chamou de "os cinco ponteiros" porque associou, cada um deles, a um dedo da mão, de forma a tornar a aprendizagem mais rápida e melhorar o tempo de reação quando cruzarmos com uma violação ao Metamodelo. O dedo indicador representa os substantivos, o dedo médio os verbos, o dedo anular as regras, o dedo mínimo as generalizações, e o dedo polegar representa as comparações. Vejamos a seguinte frase. Está cheia de violações ao metamodelo: "Eles dizem que a mudança climática destruirá o planeta em poucos anos".

Como podemos derrubar esta crença? Por onde começamos primeiro? Genie LaBorde recomenda que primeiro comecemos pelos substantivos não especificados. Então no exemplo poderíamos perguntar: Quem, especificamente, disse que a mudança climática destruirá o mundo?". Outro substantivo é a "mudança climática". "Especificamente qual mudança climática destruirá o mundo?". Agora, nós poderíamos avançar para o verbo

não especificado, destruir. Especificamente como o mundo será? E assim vamos enfraquecendo a crença. Como aplicar os cinco ponteiros se alguém disse as seguintes frases? : – “Todo mundo me odeia”. – “Isso nunca vai funcionar”. – “É a pessoa certa para o trabalho”. – “Devemos deixa-lo”. O metamodelo e os cinco ponteiros pode levar sua capacidade comunicativa a um novo nível. O problema é que a maioria das pessoas que o estudam não o usam. O metamodelo é vital para a comunicação e para entender as pessoas com que se relaciona, em todas as áreas de sua vida. Recomendo que você o aprenda e o use.

Capítulo 7: Âncoras

Introdução Uma âncora é um estímulo que faz lembrar dos eventos e que podem mudar seu estado, tanto positiva como negativamente. Os estímulos podem envolver todos os sentidos (visão, audição, tato, paladar e olfato) e podem ser internos e externos. Pode ser uma palavra, uma frase, um contato ou um objeto. As âncoras são muito poderosas porque nos dão acesso imediato a estados de grande força. Todos utilizamos âncoras constantemente. Na verdade, é impossível deixar de fazê-lo. Toda ancoragem é uma associação criada entre os pensamentos, ideias, sensações ou estados e estímulo determinado. Lembremos do experimento de Pavlov. O doutor Ivan Pavlov fez alguns cães famintos cheirarem a carne até o ponto de salivarem ao receberem este estímulo poderoso. Quando eles estavam neste estado de salivação intensa Pavlov tocava um sino. Pronto, já não era mais necessário a carne para gerar este estado de salivação. Bastava os cães ouvirem o soar do sino e já começavam a processo salivando como se tivessem cheirado a carne. Desta maneira, ele criou uma ligação neurológica entre o soar do sino, a sensação de fome e o reflexo de salivação. Nós também vivemos em um mundo repleto de situações de estímulos e respostas, de modo que grande parte do comportamento humano consiste em respostas programadas inconscientemente. Por exemplo, sob condições de estresse, algumas pessoas buscam automaticamente ao cigarro, álcool ou até mesmo as drogas. A chave está em tomar consciência do processo de maneira que se as âncoras existentes não forem úteis, possam ser removidas ou substituídas por novas ligações de estímulo-resposta.

Como as âncoras são criadas?

Sempre que uma pessoa está em um estado de grande intensidade, e se, nestas condições lhe for oferecido, simultaneamente, um determinado estímulo que coincida com o clímax desse estímulo, se criará, entre este e o estímulo, um vínculo neurológico. Deste modo, no futuro, cada vez que o estímulo aparecer, irá gerar o estado intenso automaticamente. A maioria de nós forma âncoras ao acaso. As mensagens da televisão, rádio e da vida cotidiana nos bombardeiam. Umas se convertem em âncoras e outras não, em grande parte, casualmente, se você está em um estado poderoso (seja positivo ou negativo), e entra em contato com um estímulo determinado, é provável que o mesmo fique ancorado. O processo para criar uma ancoragem em si mesmo ou em outras pessoas, consiste de duas etapas simples. Primeiro você deve se colocar, ou a outra pessoa, no estado em que deseja ancorar. Conseguindo isso, deve repetidamente proporcionar um estímulo específico e exclusivo, enquanto que você ou o outro passe pelo momento culminante do estado. Outra maneira de criar uma âncora é pedir a alguém que se lembre do momento em que sentiu no estado que deseja alcançar. O objetivo neste momento é que passe por esta experiência de maneira que esteja totalmente associado com ela e experimente as mesmas sensações em seu corpo. Quando isso acontecer, você poderá observar as mudanças em sua fisiologia (expressões faciais, postura, respiração). Quando você notar que o estado específico se aproxima, do clímax, aplique rapidamente e repetidamente um estímulo específico e bem diferenciado, por exemplo, uma ligeira pressão no ombro. Recapitulando, as chaves para uma boa ancoragem são:

– **Intensidade do estímulo:** Para que a ancoragem seja eficaz a pessoa deve se encontrar em um estado totalmente associado e consistente, com intervenção de todo seu corpo, no momento em que o estímulo for fornecido. Se você tentar isso quando a pessoa estiver pensando em outra coisa, o estímulo ficará associado a sinais diferentes e não será eficaz. – **Sincronização com o ponto culminante da experiência:** O estímulo deve ser aplicado no clímax da experiência. Se atrasar ou antecipar, vai perder a intensidade. Para saber qual é esse estado, você pode observar a pessoa, ou simplesmente perguntar, diretamente para a pessoa quando se aproxima do auge da sua experiência.

– **Exclusividade do estímulo:** o estímulo deve enviar ao cérebro um sinal diferenciado e inconfundível. Um aperto de mão não seria o indicado, por ser um gesto habitual demais. As melhores âncoras são as que

combinam vários sistemas de representação (visual, auditivo, cinestésico, etc.). – Repetição do estímulo. Para a ancoragem funcionar é importante reproduzir exatamente o estímulo.

Exercício Selecione três estados ou sensações que você gostaria de ter a sua disposição quando quiser. Ancore-os a uma parte concreta de seu corpo, para que você possa acessá-los com facilidade. Digamos que você quer ter a capacidade de tomar decisões com rapidez e com segurança. Supondo que, para ancorar esta sensação, decide usar a junta do dedo indicador de sua mão direita. Agora pense em uma situação em vida em que se sentiu totalmente determinado e confiante. Entre mentalmente nessa situação e associe-se completamente com ela. Reviva a experiência. No auge da experiência, quando se sentir decidido e seguro ao máximo, pressione junta do dedo indicador de sua mão direita e diga mentalmente “Sim! “. Agora pense em outra experiência similar, e quando estiver no topo desse processo repita a mesma pressão e a mesma palavra. Faça isso umas 6 ou 7 vezes para acumular uma série de âncora poderosas. Em seguida, pense em uma decisão a ser tomada, considere todos os fatores que você deve conhecer para tomá-la e use o sinal de ancoragem.

Final

O domínio de todas estas habilidades produz uma sinergia incrível, já que se reforçam mutuamente. Estou confiante de que você tenha compreendido e coloque em prática o poder destas técnicas, e que as seguirá usando não somente hoje, mas durante toda a sua vida. Aprendemos que a qualidade de sua vida é refletida na qualidade de suas comunicações, e a comunicação assume duas formas. A primeira é a comunicação consigo mesmo. O significado de qualquer experiência é o significado que você lhe dá. Podemos enviar ao nosso cérebro sinais positivos poderosos para que tudo trabalhe em nosso favor, ou sinais de proibição que nos convencem de nossa incapacidade para fazer qualquer coisa. Não podemos retroceder no tempo e mudar as coisas que já aconteceram, mas podemos controlar nossas representações internas de modo a extrairmos algo positivo para o futuro. A segunda forma de comunicação é a que temos com as outras pessoas. Use o que você aprendeu para descobrir o que quer a fim de tornar-se um comunicador mais eficaz e dono de seus recursos. “Se você faz sempre as mesmas coisas, obterá sempre os mesmos resultados” – Anônimo.

LIVRO 2: LIVRO 2: PERSUAÇÃO E INFLUÊNCIA USANDO PADRÕES DE LINGUAGEM E TÉCNICAS DE PNL

COMO PERSUADIR, INFLUENCIAR E MANIPULAR USANDO PADRÕES DE LINGUAGEM E TÉCNICAS DE PNL

Steve Allen D.

Capítulo 1: Introdução

Se você está conversando com seu parceiro, com amigos, escrevendo um anúncio publicitário, um e-mail de trabalho ou tentando convencer um grupo de pessoas para que pensem como você, você precisa conhecer os métodos utilizados pelos mestres da persuasão para mudar a forma de pensar das pessoas de forma a tomarem atitudes. Você vai descobrir o que leva as pessoas a agirem como agem. E vai encontrar uma coleção das técnicas mais persuasivas usadas por políticos, publicitários, escritores de anúncios e todos aqueles que são capazes de influenciar e mudar rapidamente o pensamento de um indivíduo ou grupo de pessoas. Você pode usar essas técnicas para fazer com que uma pessoa faça coisas que normalmente não faria, mudar suas crenças, seus pensamentos, a convencer a respeito de algo ou fazer com que ela tome algumas atitudes. Seja qual for sua motivação, neste livro você vai encontrar as ferramentas que precisa. A medida que o interesse em PNL cresce, parece que há mais confusão e menos informação de qualidade disponível sobre a persuasão oculta (Covert Persuasion em inglês) e padrões de linguagem persuasivos. A aprendizagem de padrões de linguagem hipnótica é relativamente simples quando uma boa abordagem é utilizada e esse é o objetivo deste livro. Ele foi projetado para ser um guia para que você crie rapidamente fundamentos sólidos. Este livro não se destina para fins acadêmicos, mas para ser posto em prática na vida real. É importante notar que apesar de o livro conter informações que a maioria dos praticantes de PNL não utilizam, não é um curso completo. O objetivo do livro é apresentar rapidamente os padrões, para que você possa começar a aplicar em qualquer lugar a partir do momento em que os ler. Os padrões que você vai aprender foram retirados de manuais de operações psicológicas, notas de psicólogos, manuais de vendas e experimentos. Estas ferramentas podem ser tão poderosas e potentes que podem fazer muito mal ou muito bem para todos ao seu redor, então procure fazer uso delas com ética. Importante: Usarei muito o termo "cliente", que pode ser utilizado literalmente para se referir a alguém para quem você quer vender algo, mas também representa qualquer pessoa a quem você quer influenciar e persuadir.

Valores, ética e manipulação

O que fazer com esses padrões está em suas mãos decidir. Você é responsável por seus objetivos e pelos resultados, portanto, solicito que você use essa informação com boas intenções e contribua para que as pessoas fiquem em melhores condições do que estavam antes de interagir com você. Se você forçar as pessoas a fazerem coisas que vão contra suas crenças, eventualmente será preso e perderá a credibilidade, a confiança e suas amizades.

Como usar este livro Aprender os padrões deve ser algo divertido. Vamos ver padrões projetados para eliminar a resistência, para levar as pessoas a focarem no que importa para você, aplicar comandos hipnóticos e, de um modo geral, fazer com que as pessoas avancem na direção que você deseja. Todos os padrões que veremos são muito simples de aprender e podem ser facilmente integrados em uma conversa normal, mas você precisa praticar. Se quiser você pode ir diretamente para o padrão em que você está interessado, mas eu recomendo que você leia todo o livro para alcançar melhores resultados. Leia cada padrão, aprenda, pratique e em seguida, avance para o próximo. Há uma diferença entre pensar e falar. Encontre um padrão que lhe seja útil e o pratique sempre que puder. Lembre-se que todo o crescimento, desenvolvimento pessoal e aprendizagem é gerado quando você está fora de suas zonas de conforto. Experimente coisas novas. Procure sempre rir de si mesmo e se permita estar equivocado. Confie em mim, você vai se desenvolver mais rapidamente desta forma. Pratique os padrões Pense em frases e as pratique dizendo em voz alta. Para se tornar espontâneo com o uso

desses padrões, você deve investir algum tempo pensando nas frases e então repetindo-as em voz alta. Jogue, se divirta e se lembre que o importante não é aprender padrões complexos, mas ter uma noção básica e colocar em prática para obter resultados. “Conhecimento lhe dá poder somente se você o usar e fizer algo com ele.”

Diferenças entre padrões de escrita e oral Existem algumas diferenças entre os padrões de escrita e o padrão oral. Os padrões orais são intangíveis e, portanto, são menos sutis, mas tudo que é ensinado neste livro funciona, tanto na forma escrita como oral. A chave dos padrões de escrita é encontrar uma sequência estratégica de representações internas, ao invés de focar em um padrão específico. Mais tarde vamos ver isso com mais detalhes.

3 chaves para os padrões de linguagem

Existem 3 chaves para conseguir que os padrões de linguagem funcionem. 1. A primeira chave é de ter um resultado claro definido em mente. 2. A segunda chave é entender a sequência das representações internas que você quer experimentar em outra pessoa. 3. E a terceira é ter um processo definido para a aplicação deles. Eu sei que pode parecer um pouco confuso, mas tudo ficará mais claro à medida que avançamos.

Capítulo 2: Padrões de Linguagem

Redefinir: Mudar a direção dos pensamentos de outra pessoa No jargão da PNL, este tipo de técnica é conhecido como redefinir, mas o nome não é importante, e sim o modo como é usada, então vamos falar sobre isso. O padrão é usado para levar a conversa de um tema para outro. Por exemplo: – Quando está discutindo com alguém que está preso em um ponto e você quer avançar na conversa. -Quando um consumidor chega com reclamações e você quer falar sobre os benefícios do seu produto. Você consegue captar a gama de aplicações para este padrão? O que importa não é quantas aplicações eu posso pensar, mas as aplicações que você pode encontrar. Durante alguns minutos pense em situações em que gostaria de mudar a direção ou o teor de uma conversa. Agora que você já pensou nisso, vamos falar sobre o padrão: A questão não é (o ponto do cliente), mas (seu ponto) e em seguida, faça uma pergunta para trazer a abordagem ao seu ponto. Por exemplo: “A questão não é preço do petróleo no Oriente Médio, mas sim o bombardeio de civis inocentes em ambos os lados. Quais as medidas que podemos começar a tomar para nos assegurarmos de que avançamos em direção à paz?”. A beleza desse padrão é que você não precisa pensar muito e pode conduzir a conversa na direção que quiser, basta fazer perguntas com base na nova temática. Por exemplo, digamos que estou diante de um grupo de gerentes de negócios para quem eu quero falar sobre o nosso programa de treinamento de comunicação, e eles estão reclamando sobre os problemas em suas empresas. Eu poderia dizer que “o problema não é com os resultados que você está recebendo, mas o fato de as pessoas não conseguirem resolver os problemas por si mesmos... O que está faltando para que a sua equipe consiga resolver, eles mesmos, os problemas?”. Isto poderia fazer com que eles falem sobre os problemas de suas equipes, e depois de um momento, eu poderia interromper com “o fato de seus supervisores não tomarem a iniciativa é um problema, mas o mais importante aqui é saber como os seus supervisores comunicam a visão para suas equipes? Quão bom os seus supervisores são nisso?”. Talvez neste momento eles discutam sobre as habilidades de comunicação de seus supervisores, ao que eu poderia dizer “a questão não é que seus supervisores não tenham habilidade para se comunicar, mas como vocês estão dando suporte a eles... Qual treinamento de comunicação eles fizeram?”. Agora eles poderiam estar falando sobre os programas de treinamento que fizeram, mas também sobre como os treinamentos costumam ser caros. Eu poderia dizer “a questão principal não é o custo do treinamento, mas quanto este baixo desempenho está custando a vocês. Se eu puder mostrar a vocês como obter retorno sobre o investimento do seu orçamento em treinamento, estariam interessados em falar sobre como fazer isso?”. Neste livro, você aprenderá uma variedade de métodos que podem ser combinados para chegar a este ponto da conversa, mas o importante é que você pode fazer isso usando apenas esse padrão. É simples assim. Na verdade, se você for corajoso o suficiente, você poderia ter feito isso em um único passo. Exemplo, em um passo: Vamos voltar ao início da conversa onde eles se queixam dos problemas em suas empresas. Eu poderia intervir com “O tema não são os problemas em seus negócios, mas qual o suporte que você está dando ao seu pessoal para que possam melhorar. Quanto poderia melhorar seus resultados, se vocês investissem em treinamento para melhorar as habilidades de comunicação de suas equipes?”. Eu prefiro avançar em pequenos passos, mas o importante aqui é destacar que você pode mudar a direção de uma conversa com um único passo.

Pontos de acordo (como concordar com tudo e manter sua opinião) Este padrão é incrível. O padrão estabelece um ponto de acordos, mesmo quando não existe acordo. Você pode usar este padrão para baixar as defesas de alguém e fazer com que realmente ouça você. Em pouco tempo você pode romper as defesas conscientes

e inconscientes, de uma pessoa e alcançar para o que realmente importa, ou seja, que ele o ouça. Se usar esse padrão junto com o padrão de redefinir pode penetrar todos os pensamentos conscientes e redefinir completamente a direção da conversa.

Conseguir acordos e apresentar condições que não possam ser recusadas Este padrão permite que você implemente condições independentes do que já tenha sido dito. Mesmo se o ponto de vista que você está apresentando seja totalmente oposto. Com este padrão você pode “passar” pelo comentário original e trazer o diálogo para um acordo. O sucesso desse padrão depende da sintonia que você alcança com a outra pessoa e a maneira como o utiliza. A maioria das pessoas fala rápido demais para ter um verdadeiro poder de influenciar. Para realmente chegar a outra pessoa é preciso falar devagar e em tons baixos. Eu não quero dizer que deva falar uma palavra e fazer uma pausa antes de falar a próxima. Você só precisa falar mais devagar. Este padrão é baseado em que, todas as pessoas gostam que concordem com elas. Geralmente a palavra “concordo” é suficiente. Pense nisso por um momento. Se eu disser que eu não concordo, você vai se sentir pior do que se eu disser que concordo com você. Na verdade, se eu concordo ou discordo é irrelevante neste momento. Este é o padrão: “Concordo e gostaria de acrescentar ...”. Por exemplo: “Concordo com que o curso é caro e é por esta razão que está repleto de informações úteis”. Como alternativa, o seguinte super-padrão combina o ponto de acordo e a redefinição: “Eu concordo que o curso é caro e gostaria de acrescentar que a questão não é o custo, mas quanto dinheiro você vai ganhar ao usar as informações do curso”. Digamos que uma pessoa disse algo que realmente me desagradou. Eu poderia dizer: “Eu concordo com o que disse e gostaria de acrescentar que somente um completo idiota poderia ter dito isso”. Mas você pode se perguntar por que não dizer diretamente que ele é idiota. Bem, eu realmente quero que esta pessoa pense que é um idiota. Se apenas o ataco dizendo que eu não concordo, ele não me ouviria e se prepararia para se defender. Se começo com um ponto de acordo as suas defesas baixam e ele se prepara para escutar quanta razão tem. Normalmente eu não me relaciono com posicionamentos muito extremos e tento não criar atritos. Em condições normais, a frase poderia ser: “Eu concordo com o que disse e gostaria de acrescentar que há uma maneira diferente de ver esta situação e que poderia dar melhores resultados”. Agora deixe-me falar sobre um elemento que faz com que esse padrão funcione corretamente. Este elemento é a palavra “e”. Compare essas duas frases: 1. “Concordo, mas gostaria de acrescentar que...” 2. “Eu concordo e gostaria de acrescentar que...” Você consegue ver que a primeira frase não funciona e a segunda tem um impacto maior? A palavra “e” soma ao que foi dito, enquanto a palavra “mas” apagar o que foi dito antes. Variação Uma das maneiras de usar esse padrão é criar uma pequena confusão que gere mais curiosidade e o mantenha ouvindo você com mais atenção. Considere o que acontece se você diz uma frase e eu respondo com “quase concordo com você e...” Ficará com a sensação de que eu concordo com você e também ficará na expectativa do que falarei para saber com qual ponto estou em desacordo. Segunda parte da frase Minhas duas versões do que eu coloquei depois “e” são: “... e acrescentaria que...” “... e isso significa que...” Exemplos: Vendas “Eu concordo que é caro, e isso significa que você terá um produto de melhor qualidade”. Treinamento

“Eu concordo que ainda não entendeu e isso significa que ainda está processando as informações”. Liderança “Eu concordo que está sobrecarregado de trabalho e, portanto, sugiro que você reserve algum tempo para que possamos rever suas prioridades e assim possa fazer essa tarefa importante estou lhe solicitando”. Ser liderado “Eu concordo que esta nova tarefa é importante e isso significa que deveria ser atribuída a alguém que tenha tempo que sua realização requer”.

Usar palavras para acrescentar e apagar pensamentos

Vamos ver como as palavras “mas” e “e” funcionam. Estas palavras permitem apagar e adicionar pensamentos. Existem muitas maneiras de usar estas palavras, mas vamos nos concentrar em como dar feedback ou fazer uma crítica às pessoas, pois assim é fácil ver a sua aplicação. Vamos começar com a palavra “mas”. Certamente já estive em uma conversa que começou com “Eu acho que você é uma ótima pessoa, mas...”, ou talvez “você fez um ótimo trabalho, mas...” e o resto da conversa é sobre como o trabalho foi mal feito. A palavra “mas” age como um botão para apagar o que foi dito antes e prepara as pessoas para as más notícias que supõe que virá. Então uma boa maneira de usar esta palavra é colocar as más notícias no início e dar continuidade com as boas notícias. Por exemplo, “o relatório tem vários erros, mas em geral faz sentido e está bom”. A palavra “e” permite acrescentar uma nova forma de pensar e o conectar com a primeira. Por exemplo, “o relatório tem vários erros, mas em geral faz sentido, e como você se sentirá quando fizer todas as correções e ficar perfeito?”. Já consegue captar a ideia de como trabalhar com as palavras “mas” e “e”. Você percebe como no último exemplo, colocamos uma questão que direciona os pensamentos da pessoa para outro foco?

Padrão de consciência – colocando ideias na mente das outras pessoas Este padrão é muito poderoso e bem poucos praticantes de PNL o conhecem. Usado para semear na mente das pessoas ideias que talvez não teriam tido. -Já reparou que...? -Você já se deu conta de que...? -Você pode entender...? Exemplos: -"Já reparou que as pessoas que usam padrões de PNL são bem-sucedidas em todas as áreas da sua vida?". -"Está consciente de que as propriedades neste bairro sofrerão aumento dos preços nos próximos anos?". -"Já percebeu que é mais difícil conseguir um emprego sem um currículo escrito profissionalmente?". O interessante nesse padrão é que, não importa a resposta do seu receptor, podem dizer "sim" ou "não", mas a ideia já foi plantada em suas mentes. O padrão de consciência pode ser usado como evidência em seus exemplares de vendas.

Como você provavelmente já sabe, venderá muito mais se puder provar o seu caso. Normalmente isso é feito com depoimentos, fotos, estatísticas, etc., E pode usar o padrão de consciência para acrescentar evidências de sua oferta. Imagine que você está vendendo um livro para melhorar o desempenho. Digamos que parte de seu produto é focado em um método de respiração para aumentar o desempenho. Você pode dizer algo assim: "Já reparou como o Tiger Woods inspira profundamente três vezes antes de deferir um golpe? Há uma razão para isso...".

Fragmentar para cima, para baixo e para os lados Há algo chamado "Metaprogramas" em PNL. Eles são filtros que determinam como você percebe o mundo a sua volta. Eles têm uma grande influência em como você se comunica e se comporta com outras pessoas. Existem muitos tipos de metaprogramas (cerca de 60), mas alguns são mais poderosos do que outros. Veremos agora o que é chamado "específico / geral" (e abstrato). Para persuadir a maioria das pessoas é preciso dar detalhes específicos e também lhes mostrar um panorama completo do que se está vendendo (um produto, um serviço ou uma ideia). Uma maneira de fazer isso é usar uma técnica chamada fragmentação. Com a fragmentação, temos três perguntas que permitem ver os detalhes e a imagem geral. -Fragmentar para cima (geral): Exemplos disso? Como isso muda a vida das pessoas? -Fragmentar para baixo (detalhes): Exemplos disso? Qual é o processo? Como se originou? -Fragmentar para o lado (abstrato): Como é isto? Quais as metáforas que lhe ocorrem?

Assim que tivermos esta informação podemos usar em fórmulas como AIDA (atenção, interesse, desejo e ação), PIPP (promessa, imagem, prova e pressão) ou AEAECA (atração, espera, atenção, emoção, mudança de crença e ação). Se eu estou fazendo uma apresentação, coloco cada fragmento em um slide diferente. Portanto, se você tem um produto, serviço ou ideia, aplicar três fragmentos para fazer sua oferta mais específico, mais geral e mais abstrato.

Trases de venda – criar um estado mental em que as pessoas estão dispostas a comprar Você consegue lembrar de alguma ocasião em que estava ansiosa para comprar qualquer produto ou serviço, sem se preocupar se tinha um preço alto? Talvez um carro, um computador ou uma casa. Algo que sentia que deveria ter. Como podemos criar esses estados que deixam os clientes obcecados por ter o seu produto? Então vamos ver 3 maneiras: 1. Revelar benefícios ocultos: Muitas vezes as pessoas compram os produtos por motivos distintos dos que foram promovidos. O que faz com que os consumidores realmente desejem o seu produto? Que benefício desejam secretamente obter do seu produto? Que benefício poderiam querer e ninguém mais sabe? Alguns "desejos ocultos" são: impressionar os outros, atração sexual, pertencerem a um determinado grupo, ganhar dinheiro rápido, símbolos de status, etc. Alguma linguagem de padrões que apelam para os desejos ocultos: "(o produto) está na (casa/garagem/escritório) de cada pessoa (inteligente/bem-sucedida/educada)". "Você quer se destacar em seu (trabalho/bairro)?" 2. Aumente seu valor: Você deve saber que os itens raros ou estranhos são mais valiosos. Mesmo que seja apenas valor percebido. Alguns padrões que podem ser usados para criar mais valor: "Por tempo limitado..." "Somente X cópias disponíveis..." "Apenas nos próximos X dias (o produto) inclui os seguintes bônus...". 3. Fazer parecer que é difícil de obter: A razão para isto é que nós queremos com maior intensidade que é mais difícil de conseguir mas tenha cuidado, a maioria das pessoas desistem facilmente. Outra maneira de fazer "parecer" difícil é dizer ao cliente que talvez não seja bom o suficiente para comprar seu produto. Um exemplo é o início da famosa carta de vendas do cartão de crédito American Express que tem a seguinte frase: "Sinceramente, o cartão American Express não é para todos. Não aprovamos todas as solicitações de cartão" 4. Uso da linguagem visual: Sendo mais específico, me refiro a contar a história de uma terceira pessoa que alcançou seus objetivos ou resolveu seu problema ao utilizar o seu produto. Crie um cenário emocional em que alguém como o seu cliente tem o mesmo problema (e que você pode resolver). Use todos os sistemas representacionais (visuais, auditivos e cinestésicas) em seu diálogo.

Crie partes em pessoas que sejam úteis (para você) A técnica a seguir pode ser usada para alterar a personalidade de outra pessoa. Se chama de "implantar uma parte". É muito simples e eficaz. Se você já estudou PNL você já conhece o conceito de "partes internas". Estas partes podem alterar seu estado de espírito, crenças e comportamento. As partes podem ser boas ou ruins (dependendo do significado que você der a elas). Assim, como ponto positivo, pode ter um lado criativo, uma parte da autoconfiança, etc. E como lado negativo, você pode ter uma parte tímida, ou uma parte irada. Que tipo de partes você gostaria de dar a outra pessoa? Confiança? Um comprador inteligente? Fascinação? Conexão? Existem centenas de peças que podem ser usadas.

Existem 4 etapas:

1. Dê nome à parte.
2. A explique ou amplie.
3. Diga como você vê que se manifesta em seu comportamento.
4. Mencione que gosta de pessoas assim (um elogio).

As etapas 3 e 4 são opcionais, mas definitivamente servem como um reforço.

Então vamos ver alguns exemplos. "Há uma parte de você que é fascinada por livros como este. Está ciente de que as informações podem lhe ajudar muito em todas as áreas de sua vida. É por isso que você comprou este livro e eu penso que é fantástico". "Em sua mente há uma parte de você que é empreendedora. É uma parte que pode ter ideias criativas incríveis, potenciais geradoras de dinheiro e as colocar em prática. É por isso que você está lendo isso agora e o felicito". Outra palavra que pode ser usada em vez de "parte" é "lado".

Como mudar a mentalidade de alguém Quantas vezes se viu diante de alguém que se recusa a ver os fatos? É frustrante, mas isso já não precisa ser um problema. Com a PNL algumas técnicas e padrões de linguagem podem abrir a mentalidade de outra pessoa e a fazer mais flexível.

1. Técnica do pé na porta:

Às vezes tudo o que se precisa para que alguém mude a sua forma de pensar é apenas um pouco de incentivo. Esse incentivo pode ser conseguido usando um "operador modal de possibilidade" e uma tarefa quase impossível. Continue lendo para compreender melhor. O padrão é como segue: "Se eu fizer (tarefa impossível), estariam dispostos a me ouvir?" Esta tarefa impossível pode ser qualquer coisa desde adivinhar um número de 1 a 100, ou adivinhar a próxima coisa que o apresentador dirá no noticiário. Não importa. O mais importante nesta técnica é conseguir um acordo. Esse acordo mostra que há uma parte na outra pessoa que está disposta a mudar.

2. Técnica de salvar o ego

Muitas pessoas não querem mudar de ideia porque eles sentem que a sua palavra deixaria de ter valor. Uma maneira de combater isso é adicionar novas informações. Para isso, apresente a sua ideia novamente a esta pessoa e em seguida, adicione novas informações. "Estudos/pesquisas/experiências mostram que...". Por exemplo, "a razão pela qual você pensa isso é..., mas (adicione novas informações aqui)".

3. Perguntas

Quando alguém expressa uma razão ou uma crença do porquê não pode (ou não quer) mudar seu pensamento, podemos usar a técnica dos cinco ponteiros para desarmar essa crença (consulte o capítulo "Guia simplificado para o metamodelo" para uma explicação detalhada da técnica). "Não quero trabalhar com John nestes projetos, porque ele os arruinará". Isto pode ser verdade, mas também poderia haver algum tipo de tendência negativa ou intenções ocultas. Então poderíamos perguntar "Quais projetos especificamente?", "Como especificamente ele os arruinará?" "Ele irá arruinar todos eles?".

4. Influência recíproca

Isto é muito simples e é mais um dado que uma técnica. Se estamos abertos para as ideias ou formas de pensar de alguém, geralmente essa pessoa estará aberta para receber nossas ideias. Portanto, sempre no início de uma conversa procure os pontos do acordo antes de lançar suas ideias ou solicitações.

5. Reformule o contexto

Este é o meu favorito. Muita coisa tem sido escrita sobre a reformulação de contexto, então vamos nos estender muito. A premissa básica com a reformulação contextual de uma crença debilitante ou uma tendência negativa é expandir o quadro de referência da pessoa perguntando “O que não está aparente para esta pessoa?”, “O que ela não consegue ver ou notar?”. Depois que você tiver uma resposta plausível, pode presentear para a pessoa e tentar mudar o seu contexto. Você pode encontrar mais informações no meu livro “Reprograme o seu cérebro com PNL”.

Como fazer com que as suas sugestões sejam aceitas Esta técnica é chamada de “Uso de sugestões compostas”. As pesquisas mostram que uma vez que uma sugestão seja aceita pela mente subconsciente de uma pessoa, se torna mais fácil que as sugestões adicionais também o sejam. É uma ótima maneira de se certificar de que alguém concorda com você. O processo é muito simples. Você simplesmente diz algo com alta probabilidade de que a outra pessoa esteja de acordo. E em seguida, diga a sugestão que deseja implementar. A estrutura é a seguinte: <Sugestões ou fatos com opiniões facilmente recebidas> + <o que você quer que a outra pessoa pense ou faça> Exemplos: -Ele está descansando confortavelmente na poltrona. Vai ser bom entrar em transe profundo. -Saber como se comunicar claramente é vital para os negócios. Sua empresa precisa fazer este seminário para enfrentar estes tempos desafiadores.

-É essencial ter a capacidade de influenciar e persuadir as pessoas. E é importante ter um método específico para fazer isso. Os padrões de linguagem contém esse método. Sugestões compostas são comumente usadas por terapeutas que usam a hipnose.

Apele para a identidade da pessoa Uma das formas mais poderosas de persuadir uma pessoa é apelar para a identidade de quem é, quem quer ser, ou quem não quer ser. Há muitas maneiras de fazê-lo. Vamos ver um padrão de linguagem que é muito simples e muito eficaz. O padrão é como segue: Posso dizer que você é uma pessoa (identidade), porque (razão do porquê). Exemplos: -“Posso dizer que você é uma pessoa muito inteligente, porque está lendo este livro”. -“Posso dizer que você é uma pessoa que não quer ser como a maioria, porque está lendo este livro”. Se você leu anteriormente sobre persuasão, então está ciente de que ao acrescentar a palavra “porque” cria uma forma poderosa de persuadir, mesmo que a razão não faça muito sentido. Isso ocorre porque estamos “programados” para responder à palavra “porquê”. Esse padrão de linguagem deveria ser usado no início de sua apresentação. Existem muitas variações desse padrão, tais como:

Eu sei que (identidade) porque (razão por que). -“Eu sei que você é uma pessoa de padrões elevados, porque do contrário eu não estaria aqui”. Este padrão é incrível, já que apela não só para a identidade da pessoa, mas também o inclui em um grupo desejado, outra grande ferramenta de persuasão.

A ilusão de escolha Em Hipnose Ericksoniana, temos um padrão de linguagem chamada “duplo vínculo” que são frases que oferecem duas ou mais opções que são na verdade são a mesma escolha. Por exemplo: “Você pode entrar em transe agora, ou nos próximos minutos”. Há também a técnica chamada, “mas você é livre para escolher”. Mais de 40 estudos psicológicos sugerem que essa técnica pode dobrar as chances de alguém responder de forma positiva às suas solicitações. É muito simples. Tudo o que você precisa fazer é expressão o seu pedido e em seguida, fazer a outra pessoa saber que tem a escolha de aceitar ou não. Estes são os quadros que poderiam ser usados: – (Requisito). Mas você é livre para recusar . – (Requisito). Obviamente você não precisa fazer isso. – (Requisito). Mas não se sinta obrigado. Como pode ver, a linguagem que você usa não é importante. Nós só queremos reafirmar que a outra pessoa tem uma escolha. Esta técnica funciona melhor face a face, mas pode também ser eficaz por e-mail ou por telefone.

Como mudar ou enfraquecer as crenças

11 Passos para mudar as crenças Veremos a seguir uma técnica de 11 passos para mudar facilmente as crenças negativas por crenças empoderadoras. Você pode aplicar para mudar suas próprias crenças, mas também pode adaptar para mudar as crenças de outras pessoas. Agora vamos ver como aplicar em você, e no próximo capítulo veremos como pode ser usado em outras pessoas.

Passo 1: Pense em uma crença limitante que está causando dor ou o fazendo ficar paralisado diante de fazer algo que sabe que deve fazer. Pense em um de seus objetivos e o que o está impedindo (mentalmente) de ter sucesso. Por exemplo, talvez eu sei que eu devia fazer mais exercícios, mas eu tenho a crença de que o exercício poderia me machucar, por isso eu não me exercito.

Passo 2: Pense em uma crença empoderadora que seja oposta a crença negativa anterior. Se você já não quer acreditar na crença negativa, no que você gostaria de acreditar?

Continuando com o exemplo, com exercício regular, ficarei mais forte, mais atraente e menos suscetível a lesões. Esta é uma crença mais positiva e saudável.

Passo 3: Pense em algo que nunca faria. Como empurrar uma pessoa contra um ônibus, esmagar seu dedo numa porta, colocar um cigarro em seu ouvido, etc. Algo que gere uma forte reação de NÃO, NUNCA! Sinta realmente a reação em seu corpo.

Passo 4: Rompa esse estado. Se levante e caminhe por uns segundos. Limpe a sua mente.

Passo 5: Pense em alguma coisa que você quer muito, tal como ser milionário, ir a um buffet de sua comida favorita, fazer amor, etc. Neste momento você quer gerar uma forte reação de SIM, DEFINITIVAMENTE! Siga pensando até que você realmente sinta isso em seu corpo.

Passo 6: Rompa este estado novamente.

Passo 7: Se concentre em suas crenças negativas, e à medida que as sinta, traga à tona as emoções do enfático NÃO! Sinta realmente este NÃO! E o associe com a sua crença negativa. Execute este passo várias vezes.

Passo 8: Rompa este estado novamente.

Passo 9: Agora pense em sua crença positiva e empoderadora. Conforme pensa em quão grandioso será a ter essa crença em sua vida, traga as emoções desse enfático SIM! DEFINITIVAMENTE! Em outras palavras, a medida que considera a crença positiva, diga (mentalmente ou em alta voz) SIM! DEFINITIVAMENTE!

Passo 10: Rompa este estado novamente.

Passo 11: Faça uma experiência e se projete no futuro. Pense em ambas as crenças e veja se você já se sente diferente em relação a elas. A crença negativa foi enfraquecida? A positiva ficou mais forte? Pense no amanhã, na próxima semana, no próximo mês, no próximo ano. Como será sua vida com essa nova crença capacitadora? Use os 11 passos para mudar suas crenças em outros (secretamente) Michael Hall (um dos pioneiros na massificação da PNL) usa essa técnica em seus clientes. Suponha que você está trabalhando com um homem solteiro que tem medo de se aproximar das mulheres que lhe são atraentes. Primeiro poderia gerar uma enfática resposta "Não!", dizendo frases como: "Aposto que você gosta de ser sozinho", "Acho que gosta de não ter quem abraçar e com quem compartilhar a vida...", "Você provavelmente não está pronto para um relacionamento...", "Eu aposto que você gostaria de estar sozinho em seu leito de morte, sem ninguém por perto, não é?". Em seguida, pode gerar uma enfática resposta "SIM!", dizendo frases como: "Você realmente gostaria de ter uma mulher especial em sua vida?", "Você pode imaginar como seria bom encontrar a sua alma gêmea?", "É fácil imaginar como a vida seria maravilhosa, se você encontrasse uma grande companheira, você não acha?". Depois de fazer estas perguntas (e poderiam ser suficientes para mudar o seu comportamento ou crenças), poderia trabalhar para o ajudar a alcançar seu objetivo. A partir deste ponto você poderia continuar usando as técnicas de reformulação, ou terapia da linha do tempo.

Guia simplificado para o metamodelo

Para qualquer pessoa interessada em PNL, o metamodelo é uma ferramenta incrível e é a primeira coisa a ser ensinada em cursos de certificação. É ideal para tornar o pensamento claro, reformular as crenças limitantes e mostrar como processos de pensamento de uma pessoa pensar podem afetar o seu comportamento. O

problema é que o metamodelo pode ser um pouco complicado de dominar. Alguns anos atrás, Genie LaBorde (baseado na obra de John Grinder), realizou uma versão simplificada do metamodelo que ele chamou de “Os Cinco ponteiros”. Este processo representa as eliminações, generalizações e distorções comuns na comunicação que criam confusão, ambiguidade, interpretações (ao invés de observações) e suposições. 1. Substantivos (Perguntas: O que especificamente? Ou quem especificamente?). 2. Verbos (Pergunta: Como especificamente?). 3. Regras (Pergunta: O que aconteceria se...?). 4. Generalizações (Perguntas: Tudo...? Sempre...? Nunca...?). 5. Comparações (Perguntas: Melhor do que o quê? Comparado ao quê?) Gênie os chamou de os cinco ponteiros porque é associado com cada um dos dedos da mão, uma forma de aprender mais rápido e tem uma reação mais rápida, quando você se depara com uma violação ao Metamodelo. O dedo indicador representa os substantivos, o dedo médio os verbos, o dedo anular as regras, o dedo mínimo as generalizações e o dedo polegar representa as comparações. Vejamos a seguinte frase. Ela está cheia de violações do metamodelo: “Eles dizem que as mudanças climáticas irão destruir o planeta em poucos anos”. Como podemos derrubar essa crença? Por onde começar? Genie LaBorde recomenda que primeiro comecemos pelos substantivos não especificados. Então, no exemplo poderíamos perguntar “quem especificamente disse que as mudanças climáticas irão destruir o mundo?”. Outro substantivo é “mudanças climáticas”. “Especificamente quais mudanças climáticas irão destruir o mundo?”. Poderíamos avançar para o verbo, não especificado, destruir. Como especificamente o mundo será destruído? E dessa forma avançamos no sentido de enfraquecer a crença. Como aplicaria os cinco ponteiros se alguém dissesse as seguintes frases: -“Todo mundo me odeia”. -“Isso nunca vai funcionar”. -“Ele é uma pessoa mais indicada para esse trabalho”. -“Devemos deixar que ele faça”. O Metamodelo e os cinco ponteiros podem levar sua habilidade de comunicação para um novo nível. O problema é que a maioria das pessoas não os estuda e não os aplica. O metamodelo é vital para a comunicação e para entender as pessoas com quem você se relaciona em qualquer área de sua vida, por isso eu recomendo que você o aprenda e o use. O poder da simplicidade Eu encontrei uma técnica usada por escritores de anúncios publicitários que leva os leitores a pensar na direção que eles querem. Este é o padrão: É/são (o caso) (X)? (X) é algo positivo ou negativo que você quer que os leitores ou ouvintes pensem ou acreditem. Pode ser uma pergunta simples que tem uma resposta “sim” ou “não”, mas podemos criar perguntas retóricas que expressem a sua opinião de forma encoberta. Por exemplo: “Os cães Doberman são os melhores guardiões para sua casa?” “Os cães Doberman são os cães mais perigosos do mundo?” Ao utilizar as perguntas desta forma, mesmo que deem uma resposta simples como “sim” ou “não”, você tem a capacidade de inserir um pressuposto, especialmente se a pessoa que recebe a mensagem não tem conhecimento sobre o assunto. Ainda que a pessoa saiba sobre o assunto, vai ficar curiosa para ler ou ouvir mais sobre o seu ponto de vista. Este padrão é ideal para ser usado em títulos de anúncios, que geram curiosidade em um leitor, e isso é um estado desejável, especialmente se você está tentando vender algo.

Como provocar ou alterar estados emocionais

Seja um provocador de estados emocionais seja por diversão ou por dinheiro Richard Bandler disse: “Não importa o que você acredita que vende, você vende sentimentos e emoções”. As pessoas compram sentimentos e emoções e depois justificam as suas decisões com lógica e razão. Temos que encontrar os sentimentos que as pessoas querem e precisamos entregá-los sob a forma de benefícios. Aqui tem uma relação com os benefícios que as pessoas procuram (sem uma ordem específica): -Ganhar dinheiro -Poupar dinheiro -Economizar tempo -Sentir-se seguro -Melhorar a sua saúde -Ser mais atraente -Ter aparência mais jovem -Fazer sexo melhor -Impressionar os outros -Pertencer a um grupo especial -Ajudar a família Quando você vende algo, se pergunte por que alguém compraria isso? Por exemplo, suponhamos que você vende óculos de sol. Você poderia perguntar, por que alguém iria comprar estes óculos de sol? A resposta depende se os óculos de sol são acessórios de moda ou se servem para proteger os olhos. Se eles são acessórios de moda, o benefício pode ser impressionar os outros ou ficar mais atraente. Em seguida, apresente este benefício usando uma história como um estudo de caso, uma metáfora, ou discorra sobre o que o cliente perderá se não comprar o seu produto. Da próxima vez que tentar convencer alguém ou vender um produto, experimente esta fórmula.

Como ajudar as pessoas a saírem de estados emocionais negativos Já tentou gerar uma mudança em alguém que está em um estado de espírito negativo? Podemos usar um padrão que nos ajudará a alterar o estado de uma pessoa para um mais positivo, que lhe abrirá novas possibilidades. É um padrão fácil de usar e só precisa de duas palavras. No entanto, apesar de sua simplicidade estas palavras têm grande poder quando usadas da seguinte maneira: (X) ainda. E isso é porque (Y) Este padrão (X) é o problema que a pessoa está enfrentando. É

melhor que a outra pessoa diga a você como se sente no momento, do que você tentar ler a sua mente. E (Y) é a razão porque seu estado mudará. Quando usamos o “ainda”, no padrão, estamos supondo que seu estado mudará. E se você já leu sobre a arte da persuasão, sabe que a palavra “porque” é muito poderosa, uma vez que a maioria das pessoas é persuadida a fazer alguma coisa quando tem uma razão. Exemplos: -“Ainda não entende isso. E isso é porque você precisa de mais exemplos”. -“Ainda não tem confiança. E isso é porque você precisa praticar mais”. Você pode adicionar pequenas variações: -“Sim, parece caro. E isso é porque não ainda não lhe mostrei quanto valor irá agregar ao seu negócio”. -“Eu sei que é difícil de acreditar. E isso é porque ainda não te mostrei como funciona”. Com esse padrão, estamos reconhecendo a experiência negativa da pessoa e dando-lhe uma razão para a mudança. Você também pode usar esse padrão no contexto das vendas. Se você está vendendo alguma coisa, você provavelmente sabe que é difícil de tirar as pessoas da sua letargia para que comprem. Existe uma maneira de fazer isso e é injetando um pouco de autoconsciência. Tudo que você precisa é a palavra “Ainda”. “Ainda” significa que seu cliente está preso ao passado. Pode significar que tudo o que você faz está errado. Isso talvez implique que seus problemas não foram resolvidos. E também sugere que o produto que você está oferecendo está atualizado. Exemplos: “Se você ainda está usando o Microsoft Word para criar documentos...” (Talvez você está vendendo outros tipos de software de processador de texto). “Ainda está procurando a sua alma gêmea?” (Para um serviço de encontros ou um livro sobre relacionamentos). “Ainda está usando o Yahoo! para pesquisar na Internet?” (Aqui você daria razões pelas quais eles não deveriam usar o Yahoo!). Quando utilizo este padrão... o faço com uma pergunta. As pessoas estão programadas para responder perguntas. Concorda comigo?

Como provocar estados emocionais na hora certa Este é um padrão interessante que combina uma projeção do futuro com um comando incorporado e um pressuposto. É uma combinação muito poderosa. Esse é o quadro: Você vai ao (estado emocional positivo ou negativo) quando eu disser/mostrar ... O comando incorporado vem depois de “você vai...” e é uma parte do estado emocional. Exemplos: “Você vai ficar encantado quando eu lhe mostrar o preço deste dispositivo”. “Ficará em êxtase quando você descobrir onde eu a levarei esta noite”. “Ficará maluco quando te contar o que fiz...”.

As pessoas se sentem mais motivadas a agir quando as suas emoções são engatilhadas, especialmente se são fortes emoções. Este padrão é ideal para desencadear dessas emoções.

A promessa de três passos Ao escrever uma carta de vendas geralmente crio uma “promessa de três passos”. Então eu vou mostrar a que você como normalmente eu faço em apenas um parágrafo: <Promessa e os benefícios> + <Promessa negativa (o que quer evitar) > + <Uma metáfora (este produto será como... para você) > Aqui está um exemplo: “Quando você comprar este livro, você terá a sua disposição os padrões da linguagem que as pessoas de sucesso usam para vender o que quiserem, desde assinaturas até iates de luxo. Você nunca vai desperdiçar oportunidades para vender o seu produto e serviços. Será como ter um especialista de persuasão à sua disposição”. E ao final, claro, você deve indicar qual é a sua oferta e o que ele deve fazer (uma chamada para ação). Utilizando esta técnica você vai deixar o seu produto na mente de seus clientes potenciais, especialmente se não o comprarem imediatamente.

Usar representações internas para orientar a direção dos pensamentos As representações internas podem forçar a direção dos pensamentos de uma pessoa para o que você está dizendo. Normalmente, isso acontece o tempo todo. Mas agora você saberá o que acontece quando você falar com outra pessoa. Provavelmente nunca terá uma conversa normal outra vez. O verdadeiro poder vem quando você combina essa ideia com perguntas de pressuposição. Você pode imaginar como será quando definir a direção e o fluxo dos pensamentos de uma pessoa com apenas uma pergunta?

A chave para a persuasão inconsciente... Dizer o que você pensa Neste capítulo, veremos como guiar a imaginação. Primeiro vamos ver algumas ideias do que acontece na cabeça de alguém, quando falamos com ele. Sua mente inconsciente tem que fazer uma representação interna de qualquer coisa que falamos para que a frase faça sentido. Por exemplo, se eu digo “Pedro viu a montanha atrás da casa”, você terá que fazer uma representação interna de Pedro, uma montanha e uma casa. Se eu disse “Pedro não vê a montanha atrás da casa porque Pedro a montanha e a casa não existem”, continuará a fazer a mesma representação interna. Portanto, para fazer sentido o que digo, você sempre tem que fazer uma representação interna do mesmo. Vejamos uma representação um pouco mais complexa. Observe a diferença entre as duas frases: 1. “É difícil entender este conceito”. 2. “A compreensão deste conceito não é fácil”. Ambos têm o mesmo significado lógico,

mas tem um conjunto diferente de representações. Esta é a ideia fundamental de muitos dos padrões que vimos até agora. Agora podemos levar este conceito e fazer uso dele para guiar a imaginação. Quando usar palavras como “imagine”, “considere”, “suponha” ou frases tais como “e se...”, “que tal se...”, “pense sobre...”, eu estou dando um comando ou instrução direta para usar a sua imaginação na direção que eu quero que pense. Percebe quão furtiva esta técnica é? Só dizendo as coisas certas posso direcionar suas representações internas sem que você tenha qualquer escolha, a menos que se negue a me ouvir. Considere o poder de influência que terá sobre as pessoas e como pode conseguir que façam mais por você. Ou você poderia pensar sobre como atrair novos clientes ou parceiros. No próximo capítulo tornaremos este conceito muito mais poderoso. Nós vamos falar como usar perguntas para guiar a imaginação e como podemos usar perguntas para criar uma forte resposta emocional.

Alterar o estado emocional, usando perguntas Espero que você esteja pronto para o capítulo mais importante de todos. Imagine como seria se pudesse mudar a direção do pensamento de qualquer pessoa simplesmente fazendo uma pergunta? Princípio chave para a persuasão hipnótica: Pedir às pessoas para pensar sobre o que você quer que pensem. Por que você quer alterar o estado emocional de uma pessoa? Todas as crenças, pensamentos e decisões são emocionais. Às vezes este conteúdo emocional é grande, às vezes pequeno e não necessariamente temos conhecimento de sua existência. Se você pode mudar a emoção, você pode então mudar a crença, o pensamento, ou ideia. Até mesmo as decisões que tomou enquanto estava feliz, triste ou com raiva, seriam diferentes se você estivesse em outro estado de ânimo. Já reparou como suas crenças sobre si mesmo e sobre o mundo que o rodeia mudam, dependendo do estado de ânimo em que você se encontra? Mudança de índice referencial Um lembrete rápido da última chave que aprendemos. Quando fala com outras pessoas, elas formam uma representação interna do que você está dizendo. As pessoas têm que fazer isso para que a frase faça sentido. Se eu digo “Não se anime com essa ideia”, você precisa fazer uma representação interna de emoção para que a frase faça sentido. Agora, tudo o que tenho que fazer é com que experimente um pouco mais. Você poderia fazer uma frase como esta: “Quando realmente tenho uma boa ideia começo a sentir uma sensação de formigamento em meu estômago que começa a subir para o meu peito, à medida que começo a pensar em tudo o que eu posso fazer com o novo conceito. É desta forma que você sabe que tem uma boa ideia...”

Você vai notar que nesta frase eu dei instruções sobre como você se sente quando você tem uma boa ideia. Vai notar também que eu comecei a falar sobre mim, e eu acabei falando sobre você. No jargão da PNL, isto é conhecido como mudança de índice referencial. As pessoas raramente percebem isso e muitas usam naturalmente em suas conversas. É uma forma brilhante de começar uma conversa falando sobre você e acabar falando sobre a pessoa sem que ninguém perceba.

As perguntas são as respostas

Se eu digo “Agora tenho uma curiosidade”, terá que formar uma representação interna, no entanto não tem com o que ligá-la. Se eu digo “quando estou curioso, tenho um zumbido na cabeça e me sinto atraído pelo assunto como se fosse um ímã que não posso resistir até aprender mais” Estou dando instruções sobre como é sentir curiosidade. Neste caso, estamos mais perto do que no primeiro exemplo, mas para você ainda está desconexo. Se você perguntar a ele “como sabe quando está muito curioso?” Você tem que ir ao seu interior para encontrar as respostas e descobrir o seu processo de curiosidade. Se eu digo “quando estou curioso, tenho um zumbido na cabeça e me sinto atraído pelo assunto como se fosse um ímã que não posso resistir até aprender mais” Estou dando instruções sobre como é sentir curiosidade. Como você sabe quando se está imensamente curioso?” Para responder a esta pergunta que você tem que tentar as duas frases e comparar os resultados. Agora estou fazendo o acesso aos seus sentimentos. Agora você tem 4 maneiras de acessar os sentimentos de uma pessoa, do mais fraco ao mais forte:

1. Dar as representações internas. “Você pode achar isso interessante”.
2. Dar um processo para sentimentos. “Quando eu estou interessado é porque de repente vejo todas as possibilidades e você pode imaginar todas as novas maneiras de pensar e de sentir”.
3. Fazer perguntas. “Como sabe quando está interessado em um assunto?”.
4. Uma combinação dos três. “Não sei você vai achar interessante este assunto. Certamente quando eu desco-

bri pela primeira vez estes conceitos, comecei a pensar em muitas aplicações e meu interesse se transformou em euforia à medida que avanço por todas as aplicações, foi como se a temperatura no meu peito aumentasse enquanto mais e mais ideias me ocorriam. Como você sabe quando seu interesse evolui para excitação?”

Se envolva emocionalmente

As pessoas compram por emoção, mas se auto convencem com razão e lógica. Há um padrão em PNL que evoca o estado emocional que você quer e pressupõe que seu cliente vai fazer o que você quiser. É muito simples de usar: Pense em quanta (emoção positiva) vai sentir quando finalmente (o que você quer que faça, pense ou sinta). Alguns exemplos: “Pense na felicidade que você vai sentir quando você finalmente tiver um belo jardim”. “Pense no alívio que sentirá quando você finalmente deixar nosso consultório”. (Caso seja um dentista). “Pense em quanta tranquilidade a sua família terá quando finalmente se mudarem para esta casa”. Você deve pensar no tipo de emoção que você gostaria de fazer o seu cliente sentir, fazer uma lista e depois pensar em como pode alcançar os seus resultados fazendo com que ele faça o que você quer. Colocar a palavra “finalmente” é especialmente útil quando o resultado pode ser difícil (como perder peso ou parar de fumar), e seus clientes já tenham experimentado muitas coisas até encontrarem o seu produto. Você pode alterar esse padrão para adicionar uma emoção positiva e uma terceira pessoa (ou grupo). Por exemplo: “Pense na inveja que seus vizinhos vão sentir quando eles o virem dirigindo este carro”. Eu pessoalmente uso este padrão no final de minhas cartas de vendas, antes de encaminhar para a compra do produto.

Faça com que as pessoas usem a imaginação para conseguir o que você quer Se você está tentando influenciar as pessoas, é uma boa ideia conhecer seus sistemas de representação preferidos. Por exemplo, músicos e mecânicos automotivos tendem a ser mais aditivos. Os quiropráticos são mais cinestésicos. Mas o que acontece quando não conhecemos os seus sistemas de representação preferidos? Felizmente temos uma palavra que podemos usar em muitas situações em que tentamos persuadir alguém. E provavelmente já a viu inúmeras vezes em anúncios publicitários bem-sucedidos. A palavra é “imagine”.

Quando você usar “imagine” como um imperativo (comando ou instrução) é muito provável que envolva toda a experiência interior da pessoa. – Imagine como será... – Imagine por um momento, como será daqui a um mês... – Agora imagine... – Imagine o que você faria se... – Somente imagine como se sentiria... – O que acontece quando você imagina...? No final deste quadro deve indicar o benefício do que você quer que faça. Também pode indicar as consequências de não fazer o que você quer que faça. Mas, em geral, é mais eficaz ter o foco de um ponto de vista positivo. Por exemplo: – “Imagine como vai ser depois que você dominar esses padrões de linguagem”. – “Imagine por um momento, como será no outro mês quando puder persuadir alguém com esses padrões”. – “Imagine como você vai se sentir depois de experimentar o poder desses padrões de linguagem”. Esses padrões são muito eficazes se usadas em conversas (uma técnica conhecida como covert hypnosis). É desta forma que se implementa sugestões e provoca emoções.

Capítulo 3:

Reunindo tudo A verdade sobre todos esses padrões é que não existe um padrão único que automaticamente lhe dê os resultados que deseja. O que faz com que funcione é ter um processo e uma sequência de padrões que guie as pessoas para os resultados desejados. Neste capítulo reuniremos todas as peças para que você possa unir sequências de padrões “Roteiros” para acelerar o seu progresso Nesta lição, vamos nos concentrar em unir os padrões em alguns parágrafos e roteiros para que no próximo capítulo possamos usá-los em negociações. A ideia é treinar seu cérebro para pensar estrategicamente sobre persuasão e como influenciar sem ter que se preocupar com padrões específicos de linguagem. Neste ponto, algumas pessoas podem pensar que não veem a relevância dos roteiros e que prefeririam praticar diretamente durante uma conversa. Se você pensa assim, eu poderia concordar com você, e a questão não é memorizar roteiros, mas aprender como funciona a linguagem persuasiva, construir uma biblioteca de frases úteis em sua mente e aplicá-las em um contexto real. Ao usar essa abordagem rapidamente aprenderá a integrar os padrões, eles se tornarão uma parte natural de sua linguagem e você também vai começar a pensar estrategicamente para aplicar sequências de padrões. Exemplo de uma abordagem estratégica Eu quero começar a pensar sobre a sequência de representações internas que levará o seu “sujeito” (eu uso o termo “sujeito” ou “cliente” indistintamente para me referir a pessoa que você deseja persuadir). Digamos que você está escrevendo um discurso de vendas para um curso de desenvolvimento pessoal. Se bombardear o seu cliente com uma enorme quantidade de benefícios pode não ter o efeito desejado.

Aqui está um possível roteiro que eu passaria ao cliente:

1. Gerar interesse / antecipação.
2. Reconhecer suas necessidades.
3. Estabelecer os benefícios de satisfazer essas necessidades, incluindo uma visão do futuro com maiores benefícios.
4. Entusiasmo para satisfazer essas necessidades. Por favor, note que este não é um processo de vendas como tal, mas apenas uma maneira de pensar sobre a jornada emocional que seu cliente fará. Agora, se adicionarmos um pouco mais de detalhes a conversa ficaria assim:
 1. Um breve relato de uma pessoa que está recebendo resultados incríveis (somente o resultado, não como conseguiu), terminando com uma frase do tipo "E você o que gostaria de realizar?".
 2. Perguntas pressupondo o que o impede de conseguir isso e as implicações de permanecer na mesma situação.
 3. Frases de visão do futuro relacionadas com as ferramentas para fazer as coisas de forma diferente, como iria melhorar as coisas agora e quanto irá melhorar ainda mais no futuro.
 4. Associe todos estes sentimentos ao produto que está sendo apresentado. Desenvolvemos o roteiro um pouco mais, para você ter o exemplo completo:
 1. Você já conhece a Andrea? Ela conseguiu realizar seu sonho de viajar e fazer documentários em todo o mundo, e foi inclusive patrocinada pela Pepsi. Na semana passada ela estava no deserto do Saara. É incrível como tudo o que ela precisa é pensar em seus sonhos e então realizá-los.
 2. Não seria incrível se você também pudesse realizar os seus sonhos? Se pudesse, que sonho você realizaria? O que é importante para você em relação a....? [Inserir aqui suas respostas]. Não sei se você já tem pensado nisso, mas desde jovem tem todos esses planos, sonhos e ambições, e à medida que amadurece, está no caminho para obter as coisas que você quer. O que impede você de ir atrás de seus sonhos? [Neste ponto você deve aumentar os sentimentos negativos, como chegar ao fim da vida com ambições não cumpridas, imaginar o último minuto de vida e pensar em todas as coisas que poderiam ter feito, etc. Faça isto com cuidado e não aprofunde muito, todos preferem pensamentos felizes].
 3. O que Andrea fez foi apenas uma pequena mudança em seu pensamento. Ele começou a fazer as coisas que sempre quis, mas que não sabiam como fazer. Incrível como ela conseguiu deixar todos os seus medos e erros no passado. Você também pode alterar as suas crenças, aumentar a sua autoconfiança e se motivar para fazer as coisas que você quer. [Observe a mudança de "Andrea" para "você". Aqui parece óbvio, mas seu cliente não vai notar]. Como você se sentiria se pudesse deixar o seu passado e abraçar o futuro de tal forma que fizesse as coisas que sempre quis? [Enfatize isso o tanto que você quiser. Provavelmente a melhor maneira é fazer perguntas... Como se sentiria? O que seria? O que diria? etc.].
 4. A questão não é sobre Andrea alcançar estes resultados, mas que você também pode aprender a fazer o mesmo. Você gostaria de mostrar a seu cliente o curso em que Andrea aprendeu a mudar a sua mentalidade de tal forma que conseguiu tudo isso? Você já deve ter notado que isso não é um roteiro de vendas. É apenas uma viagem emocional para seu cliente e algumas ideias sobre como usar a linguagem. Você pode fazer este roteiro muito mais avançado, se você pensar nas objeções que poderiam surgir, e se você já conhece o seu cliente, você pode integrar sua linguagem e interesses. Ficamos por aqui neste capítulo para que você tenha a oportunidade de pensar sobre o processo e o colocar em prática. Lembre-se que o objetivo aqui é pensar em termos de sequências de representações internas e em como a linguagem persuasiva se encaixa em tudo isso.

Capítulo 4: Avançar de monólogos para conversas persuasivas

Agora veremos os roteiros que revisamos e vamos convertê-los em diálogos. A participação ativa da outra parte é a chave. Frequentemente você vai aplicar apenas uma semente de um pensamento na mente da outra pessoa e é tudo que você precisa para que ele faça o que quiser. Mas em geral a persuasão não é um monólogo, e sim um processo de duas vias que envolve ambas as partes, e agora aprenderemos como criar um diálogo. Primeiro, vamos rever algumas ideias que já mencionamos, mas que vale a pena rever.

Técnica de PNL: Posições perceptivas

Quando eu planejo com antecedência um encontro persuasivo, a primeira coisa que faço é um exercício de posições perceptivas. Me imagino sendo meu cliente, seja um grupo de pessoas, um indivíduo ou uma organização. Obviamente, quanto mais eu os conheço, mais fácil e preciso será, mas eu faço este passo mesmo que eu não tenha sequer uma pista da pessoa envolvida. Desta forma, minha mente inconsciente tenta pensar como os outros. Estou procurando entender suas crenças, valores, problemas e benefícios no contexto do que eu quero que eles façam. Tudo isso é muito útil em um contexto de persuasão. Basicamente eu construo o rapport antes mesmo de os conhecer.

Linguagem de PNL:

Apresentação do padrão Mencionei isso antes e acho que é importante repetir. A maioria das pessoas fala muito rápido ou muito alto para que as técnicas de persuasão realmente funcionem. É essencial ter a flexibilidade para reduzir ou aumentar a velocidade e o volume. Estas coisas se aprendem. Tenha como regra começar devagar e depois ir acelerando, isso passará a impressão de que está ganhando energia ou emoção. Comece rápido e diminuir a velocidade pode ser um indutor do transe muito bom.

Conversas persuasivas

Até agora, nós apenas analisamos roteiros e monólogos. No entanto, nos diálogos, a outra pessoa deve ter a oportunidade de falar, e você precisa ser capaz de se conectar com o que ela diz. Neste momento você já deve ser capaz de pensar em outro nível e começar a notar as sequências de representações internas, a jornada emocional e buscar resultados específicos. Vou começar com um processo geral para uma um diálogo. Se você está em uma situação de persuasão, você deve gerenciar a conversa e um bom processo seria:

1. informar: fazer uma sentença.
2. Convidar: pedir uma resposta.
3. Conhecimentos: Se assegure de que a outra parte saiba que você está ouvindo. Por exemplo: – Informe: “John sempre faz boas festas”. – Convide: “Como você o conheceu?”. – Conhecimento: “No trabalho”. – Informe: “John me disse que é um excelente lugar para trabalhar”. – Convide: “Que você faz aqui?”. Conhecimento/informe/convide: “Trabalho interessante, como você o conseguiu?”. E siga desta forma. Este é um diálogo comum, e você pode estar pensando por que eu o estou separando. A resposta é que eu preciso separar as partes, para que possamos ajustar vários roteiros, enquanto nos preocupamos em manter o fluxo. Vamos rever a conversa, mas desta vez adicionando algumas mudanças de estados e padrões.

Roteiro de diálogo usando PNL (O início)

“Sempre fico feliz quando John me convida para uma de suas festas, porque eu sei que você conhecerá pessoas interessantes”. Isso é pouco evidente, mas observe a mudança de “me” para “você”. Vamos ver mais alguns exemplos de comandos incorporados que eu normalmente uso. Eu vou destacá-los, para que você possa observar. – Informe: “Como você conheceu o John?”. -Conhecimento: “Pelo que me contaram, deve ser um ótimo lugar para trabalhar”. – Informe: “Parece ser um lugar com muitas pessoas legais. Eu gosto dos lugares onde você pode se entusiasmar e se apaixonar com o que faz”. – Convide: “Você faz o que realmente ama?”. -Conhecimento: “Não tinha percebido como isso pode ser agradável”. – Informe: “Eu li em algum lugar que a paixão, assim

como qualquer outro estado emocional, leva tempo para alcançar sua máxima expressão”. Comigo esse processo é lento. Quando vejo algo pela primeira vez que eu acho que vou gostar, começo a pensar no que tem de interessante eu começo a ter uma sensação no meu estômago que se torna cada vez mais intensa, até que você acaba agindo por impulso”. É muito simples. Tudo o que você tem que fazer é saber em qual elemento da conversa está e o usar para construir o próximo bloco. Agora, você precisa praticar o processo e aplicar em suas conversas. A primeira coisa que eu sugiro é que comece a deixar tudo fora, e focar no processo. Use o processo de informar, convidar e conhecimento apenas para guiar a conversa. Observe em como isto acontece naturalmente. Em poucos dias você estará familiarizado, vai começar a adicionar alguns padrões e você vai notar as reações que vai conseguir. Exclua todas as expectativas e apenas observe o que acontece. A ideia é que você jogue e pratique. A medida que você for construindo sua biblioteca de padrões e frases, automaticamente começará a guiar as conversas na direção que você quiser.

Capítulo 5: Abordagem estratégica de persuasão em vendas

Agora veremos uma versão do meu processo de vendas, com explicações de alguns elementos da PNL. Espero que ao ler isso, você possa criar suas próprias ideias e compreender como os elementos da PNL podem ser integrados a este processo.

Antes de se reunir com o cliente

e certifique de ter a mentalidade correta. – Use as posições perceptivas para entrar na mentalidade do cliente e entender como ele pensa. Eu conheço o meu produto da perspectiva do cliente? Por exemplo: Quais os problemas que tem ou que precisam resolver? Quais os resultados que você pode esperar? Como articular esses benefícios para que se tornem significativos para o cliente?

Abertura da reunião

Construir a confiança, rapport e estabelecer a cena. – Esclarecer os resultados para esta reunião. – Entregar um gancho ou incentivo para que o comprador queira se envolver no processo. – Usar a antecipação, definir as expectativas, estabelecer a base para qualquer elemento de persuasão que estou pensando em usar.

Análise de necessidades

Fazer perguntas para encontrar as necessidades do cliente e entender como o mundo é representado. Obviamente as questões se baseiam no contexto em que você se encontra, mas veremos algumas perguntas que faço no contexto da venda de cursos de desenvolvimento pessoal: – O que você se vê fazendo daqui há 5 anos? – O quanto você acredita nisto? – Que habilidades, capacidades e mentalidade você deveria ter para que se torne mais fácil de alcançar? – O que acontecerá se você não experimentar essas mudanças? – Quais os benefícios que isso dará a você? – Por é importante que você alcance isso? – Que valor você dá a estas novas crenças e mentalidade que lhe permitirão atingir seus objetivos? Observe a sequência destas questões e observe também que são pressuposições. Elas estão especificamente nesta ordem para que o cliente avance desde identificar suas necessidades até as consequências de trabalhar ou não com essas necessidades.

Se o cliente não tem uma necessidade, ou não associa um valor maior do que o meu preço para a solução, melhor me distanciar e continuar procurando, pois este não será meu cliente.

Vinculando soluções às necessidades

Uma vez que o meu cliente esteja ciente de suas necessidades e reconheça a importância de satisfazer essas necessidades, apresento meu curso como uma solução. Ao estudar PNL, isto pode parecer um pouco complicado, por exemplo, muitos praticantes vão começar a falar sobre padrões hipnóticos, ancorar emoções positivas ao seu produto e estados negativos para o produto do competidor, usar diferentes técnicas de PNL, etc. Pessoalmente, eu creio que se você fizer as perguntas em uma sequência significativa e apresentar as suas soluções, também, de maneira significativa, pode manter as coisas simples e obter os resultados desejados. Isso não o impede de usar padrões de linguagem e técnicas não-verbais da PNL, mas minha experiência me mostrou que, se, faça um bom uso dos fundamentos básicos, tudo o mais se sairá bem. Se eu me equivocar no básico, nem

mesmo as técnicas avançadas de PNL disponíveis irão me servir.

Lidar com as objeções

Normalmente com qualquer produto, serviço ou negociação de vendas, existem detalhes que precisam ser corrigidos. Portanto, eu sempre espero que meus clientes, perguntem, questionem e desafiam o meu produto, o processo ou o valor que eu estou oferecendo. As pessoas da área de vendas frequentemente têm problemas neste ponto, porque assumem os desafios como algo pessoal e como um sinal de que o cliente não comprará. Provavelmente as objeções só chegam quando o cliente está interessado no produto. Pense em sua própria experiência. Geralmente você não perde tempo fazendo perguntas sobre um produto em que não está interessado. O segredo para lidar com as objeções é reconhecer que são sinais de compra e lidar com elas adequadamente.

Chamar para fechar o negócio

Separei este tema, uma vez que pode ser um pouco problemático. Muitas pessoas têm medo de rejeição, ou simplesmente não acreditam em seu produto. A consequência disso é que eles nunca chegam a fechar um negócio. Normalmente, se você seguiu o processo descrito acima, o cliente vai direcionar a situação e dizer já ouvi o suficiente e só quer fazer a compra. No entanto, o normal é que você tenha que parar e perguntar ao cliente se ele está pronto para comprar agora. Se você não está pronto, você tem que voltar e descobrir o que está impedindo. Mesmo as pessoas que estão dispostas a comprar às vezes precisam continuar com algumas perguntas antes de fechar o negócio. Isto é normal e só precisam de um empurrãozinho para tomar a decisão. Um padrão extra Padrão extra Este é um padrão que você pode usar imediatamente para obter resultados. Trata-se de uma pergunta muito direta. O que eu preciso dizer ou fazer para que você (x) ?; Onde (x) é o que você quer que a outra pessoa faça. Esta pergunta é na verdade um processo de pensamento. E permite que você descubra os critérios que a pessoa precisa para que faça o que você quer. Parece óbvio, mas agora vamos discutir como fazer este padrão mais poderoso. E se eu não gostar da resposta? Por exemplo, em uma conversa para um encontro: – O que preciso fazer para que tenhamos um encontro? – Não teremos um encontro porque você não me atrai fisicamente. – Eu concordo que eu não sou fisicamente atraente, mas a questão não é minha aparência, mas o quanto vamos divertir se tivermos um encontro. Em um diálogo de vendas: – O que devo dizer para que você decida comprar o produto hoje? – Você teria que me dizer que eu posso levar de graça. – A questão não é o custo do produto, mas quanto custará a você não ter o produto. O que você precisa que eu faça para que perceba quanto dinheiro está perdendo por não adquirir o produto?

Fim

Despedida Chegamos ao fim, e espero que você tenha alcançado o conhecimento que esperava e ainda mais do que isso. Estou ciente de que há muito mais para escrever. Nós não falamos sobre o uso de metáforas, instalar processos de pensamento, etc., mas eu faço isso em meus outros livros. A melhor forma de fazer com que tudo isso funcione é sair e prática. Deixe o medo, as dúvidas e as expectativas, somente saia e se divirta usando padrões. Quanto mais rápido você relaxar vai começar a obter melhores resultados. Quando você praticar procure manter as coisas simples, use frases o mais curtas possível. Um erro comum que eu vejo é o uso de frases excessivamente longas. Este é um erro, especialmente na persuasão escrita. Enquanto mais longas forem as frases, mais difícil de serem lidas e mais provável que sejam ignoradas. Neste momento você tem muito poder na sua cabeça e você pode converter isso em uma arma formidável. Por favor, use esta energia de forma ética. Obrigado por comprar e ler este livro. Vejo claramente você é uma pessoa inteligente e isso me agrada. Não sei se já começou a notar como é grandioso ser dono deste poder. Eu lhe desejo muito sucesso.

LIVRO 3: 39 TÉCNICAS, PADRÕES E ESTRATÉGIAS DE PNL PARA MUDAR A SUA VIDA E DE OUTROS

39 TÉCNICAS BÁSICAS E AVANÇADAS DE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA PARA REPROGRAMAR O SEU CÉREBRO

Steve Allen D.

Capítulo 1: Introdução

Como usar este livro

O livro que você tem suas mãos é um compêndio com as melhores técnicas de Programação Neurolinguística que eu tenho utilizado, com sucesso, durante toda a minha vida. Ele inicia com padrões e técnicas fundamentais da PNL, que servirão para expandir o seu conhecimento e para gerar segurança. Esses padrões, podem ser facilmente aplicados, em si mesmo ou provados com outras pessoas. O livro também inclui padrões mais estruturados que requerem a participação de duas ou mais pessoas. No início de cada padrão serão indicados os requisitos e, também, uma pequena introdução que explica o seu propósito.

Como trabalhar com os padrões da PNL Você não pode, e francamente não precisa, armazenar todos os padrões e técnicas deste livro. Ao escolher um padrão para trabalhar, siga os passos com cuidado e certifique-se de compreender o processo. Existe sabedoria por detrás de cada procedimento em PNL e uma lógica para a forma como os passos estão organizados. Tente descobrir e compreender essa lógica. Este é um livro de referência, e por causa desta natureza, eu não falarei aqui da teoria da PNL. Mas você pode estudar meus outros livros. A melhor maneira de compreender o “porquê” dos padrões é lendo cada um dos passos e se imaginar repetindo cada um deles em voz alta para outra pessoa ou para um cliente, e se mantenha em sua própria imaginação, como observador. Essa é a posição perceptiva em que você deve estar para aprender como funciona um padrão.

Trabalhar sem conteúdo

Um segredo que vai funcionar muito bem, como praticante de PNL, é evitar trabalhar com conteúdo, tanto quanto possível. Como praticante de PNL, o seu trabalho não é fornecer ao seu cliente uma oportunidade de expor os seus problemas e misérias. Isso fica bem para amigos, mas não, para uma sessão de PNL. Na verdade, uma sessão de PNL é muito mais produtiva quando você evita que seu cliente exponha as emoções negativas. Isso ajuda seu cliente a se concentrar no processo. A melhor estrutura para os procedimentos de PNL é quando eles estão livres de conteúdo. Isso significa não dar detalhes do que aconteceu a menos que seja necessário. A maioria dos padrões e métodos encontrados aqui são livres conteúdo.

Uma breve História da PNL A PNL é difícil de definir, porque assume diferentes formas, dependendo de como você se expõe a ela. Vamos rever brevemente, a história da PNL, para situar as principais ideias no contexto. Embora sejam diversas as definições para a PNL, a definição que eu acho que está acima da média é: “A PNL ou Programação Neurolinguística é uma metodologia para a produção de excelência e baseia-se no estudo empírico e na modelagem humana, com o objetivo de criar competências transferíveis”. Para a maioria das pessoas, seu primeiro contato com a PNL tem sido na área de vendas, da manipulação ou da sedução, mas, na verdade, a PNL iniciou como um sistema terapêutico para resolver conflitos pessoais, como fobias. A PNL é mais do que uma metodologia científica. Pelo fato de a PNL começar com uma perspectiva psicológica, a linguagem é um elemento-chave por causa de seu efeito sobre a consciência e os padrões de comportamento. Na década de 70, Richard Bandler, na época, estudante de psicologia, e John Grinder, professor de linguística, iniciaram no campo da programação neurolinguística ou PNL. Seus primeiros esforços foram no sentido de avaliar as habilidades de terapeutas famosos. Eles tentaram identificar os comportamentos internos e externos que fizeram esses terapeutas serem tão eficazes. Eles finalmente descobriram, criando um modelo com base nos estudos desses terapeutas, um processo que chamaram de “modelagem”. Bandler era especialmente habilidoso em observar as sutilezas do comportamento desses terapeutas, especialmente a sua linguagem corporal. Grinder analisou como os padrões de linguagem afetam o comportamento e o pensamento dos seus clientes. Ele uniu esses dois aspectos das forças de observação para criar modelos funcionais e que o permitiram ensinar a outros, como alcançar resultados semelhantes ao dos terapeutas que ele usou como modelo. Posteriormente, definiram os processos de distorção, omissão e generalização. Estes são processos pelos quais nosso cérebro tenta ser mais

eficiente, mas Bandler e Grinder perceberam que tinham consequências interpessoais e psicológicas muito negativas. Mais tarde, Bandler e Grinder começaram a escrever sobre suas descobertas e ensinar em um curso de psicologia (University of Santa Cruz). Isso pode parecer estranho, uma vez que nenhum deles era terapeuta licenciado e suas técnicas eram pouco conhecidas. Na verdade, a universidade interrompeu o curso devido aos experimentos, não autorizados, feitos em estudantes. No entanto, eles continuaram a realizar seminários fora do campus universitário e a treinar pessoas que, posteriormente, se tornaram pilares da PNL, como Robert Dilts, Judith DeLozier, Leslie Cameron, David Gordon e Steve Gilligan. O valor da PNL está muito em evidência atualmente, e Bandler lutou para ter os direitos dessas técnicas em nome, entrando com processos contra Grinder e outros. Mas ele perdeu as batalhas legais. Bandler e Grinder se separaram, tomando diferentes direções, e criaram novos nomes para suas abordagens.

Capítulo 2: Técnicas, padrões e estratégias de PNL

Resultados bem definidos “A principal razão porque muitas pessoas não conseguem alcançar suas metas é porque elas não as definem, ou não as consideram seriamente, como possíveis ou alcançáveis. Os vencedores sempre podem dizer o que estão fazendo e o que planejam fazer ao longo do caminho” Denis Waitley. Anthony Robbins, em seu livro “Desperte seu Gigante Interior”, diz: “Toda fixação de objetivo deve ser seguida, imediatamente, pelo desenvolvimento de um plano, e por uma ação maciça e sistemática para sua realização. Você já possui o poder para agir. Se não tem sido capaz de acioná-lo, é apenas porque não fixou objetivos que o inspirassem”.

Passo 1: Crie um resultado positivo e específico Defina seu resultado em termos positivos e específicos. Aproveite o tempo para definir exatamente o que você quer. Evite objetivos como “não quero ser pobre.” Um resultado em termos negativos faz com que seu subconsciente pense e torne real o que você está resistindo. Se você removesse um problema e substituísse por algo de positivo, como seria? Descreva. Inclua todos os seus sentidos.

Passo 2: Defina o seu resultado em termos de habilidade, e não na falta dela Considere o resultado “quero que todos me apoiem”. Este não é um resultado bem definido. Na verdade, pensar desta maneira, só evita que você faça algum progresso. É fato que alguns resultados requerem apoio de pessoas adicionais, mas este resultado tão vago, não diz nada sobre o que você precisa fazer para conseguir e, tampouco dizem exatamente o que significa “apoio”. Considere esta alternativa: “Até o final de semana terei criado e utilizado uma abordagem que produz uma resposta positiva nas pessoas sobre este tema. Continuarei melhorando até gerar tais respostas”. Note que o resultado está baseado em suas ações. Ele também deve estar dentro do âmbito das suas competências e responsabilidade. Pergunte-se: O que posso fazer para que isso aconteça? Que ações posso tomar para aumentar minhas chances essa semana?

Passo 3: Contexto O significado é definido pelo contexto. Descreva seus resultados no contexto do ambiente no qual ele reside.

Isso fará com que seu resultado seja mais específico e motivador. Um resultado bem formado relacionado com o contexto seria: “Eu quero ganhar \$ 25.000 USD nos próximos 12 meses – com início em 1 de julho – vendendo meus serviços de web design para as empresas locais.” Adicione lugares, endereços, geografia, pessoas, orçamentos, cronogramas, etc. Criar seu resultado de forma específica e relacionado a um contexto, o torna real para o seu cérebro.

Passo 4: Modalidades sensoriais Descreva o seu resultado de forma clara, usando seus cinco sentidos. Novamente, quando adiciona os seus sentidos, você faz com que seu resultado seja mais específico e motivador. Se você já usou palavras como amor, apreço ou paixão, inclua os sentidos que dão forma a estas emoções. Do ponto de vista sensorial, o que faz você se sentir mais apreciado?

Passo 5: Objetivos Divida seu resultado em objetivos gerenciáveis e você vai se sentir mais motivado e vai realizar uma melhor gestão na resolução de problemas. Certifique-se de definir os objetivos em termos alcançáveis. Pequenos passos são mais atingíveis. Isso adiciona motivação ao nível subconsciente. Em PNL, isto é chamado de fragmentação para baixo. Como você se sente ao pensar em escrever um livro inteiro? Imagine como se sente pensando em escrever duas páginas por dia, para completar um livro de 240 páginas?

Passo 6: Apoio Quais os recursos que você precisa para alcançar seu objetivo? Faça uma lista dos recursos que você vai precisar. Por exemplo, digamos que um recurso importante para alcançar o seu objetivo é ter os membros de sua equipe e o recurso para convencê-los é um discurso persuasivo. Este resultado seria: "Até o final da semana eu vou ter uma lista completa de pessoas que são candidatos adequados para a minha equipe neste projeto. No final da próxima semana, eu terei criado uma abordagem persuasiva para contatar e chamarei, pelo menos, vinte deles. Continuarei até ter, pelo menos, cinco compromissos". Mais uma vez, seja específico: – Quem são as pessoas que podem ajudar você? – Quais são os seus nomes? – Quais são as suas profissões? – Exatamente o que você vai perguntar a elas? – Etc.

Passo 7: Ecologia (estudo das consequências) – O que poderia interferir em seu objetivo? – Existem valores, objetivos, pessoas ou leis que podem complicar? – Quais são os obstáculos internos que poderiam interferir em seus objetivos?

Passo 8: Crie seus marcos Determine como você saberá que está progredindo na direção certa e no ritmo certo. Você deve saber quais são os sinais de progresso que deve observar ao longo do caminho. Uma maneira de observar os marcos é colocá-los em uma linha temporal. Ter marcos muito vagos, ou não os ter, é um sinal de alerta. Marque em seu calendário as datas em que você fará a revisão de cada passo. Anote exatamente o que você quer ver em cada revisão. Mesmo algo pequeno pode ser um bom marco. Por exemplo, se você quiser ser financeiramente livre, fazer uma relação de suas despesas é uma parte importante de seu plano, por mais trivial que pareça.

Passo 9: Escreva suas metas Existem muitos benefícios em escrever as suas metas, marcos e objetivos. Use papel ou meios digitais para fazê-lo. Isto ajudará você a manter o controle, resolver problemas e inovar. Às vezes você pode se deparar com uma mina de ouro quando os revisa posteriormente.

Passo 10: Monitore Monitore o seu progresso com seus marcos. Mantenha marcos em local visível para lembrar deles. Observe que esta técnica, por mais simples que possa parecer, mantém você no caminho certo para atingir os seus objetivos. Desta forma, você também estará ciente de todos os obstáculos que pode encontrar e decidir qual padrão da PNL poderá ajudá-lo. Parte da beleza desta técnica é que ela permite ter em evidência os obstáculos de forma que você possa manejá-los. Dica extra Neste mundo moderno, com toda a tecnologia disponível, é muito fácil se tornar um procrastinador (alguém que constantemente adia o que tem para fazer). Meu conselho é não lutar com você mesmo quando a questão é agir para alcançar seus objetivos. Simplesmente tenha os seus objetivos em mente como uma direção e não, como uma lista de coisas para fazer. Deixe que os bons resultados lhe inspirem e, em seguida, se permita fazer pequenas ações e comemorar cada etapa.

Swish

Os créditos, da criação desta técnica, pertencem a Richard Bandler e John Grinder. Escolha um pensamento ou comportamento padrão automático e substitua por um estado rico em recursos. Use o padrão Swish (troca rápida) para situações como parar de fumar, lidar com a ira, o medo de falar em público, nervosismo, autoconfiança e autoestima. Este padrão é um dos mais famosos e aplicados na Programação Neurolinguística.

Passo 1: Reconheça a reação automática Reconheça pensamentos, sentimentos ou imagens que ocorrem quando você pensa sobre a situação. Selecione uma substituição de imagem, algo inspirador, que o ajude a criar um estado positivo. Imagine-se em uma imagem dissociada (do ponto de vista de uma terceira pessoa, como se estivesse assistindo a um filme). Agora, melhore a qualidade da imagem, mude as submodalidades da cena até se tornar, tão convincente, quanto possível.

Passo 2: Determine o que desencadeia a imagem negativa Descubra o que faz a sua mente produzir a imagem ou o comportamento negativo. Pergunte a si mesmo o que acontece pouco antes de iniciar o estado negativo? Agora procure ver a cena associada (vista através seus próprios olhos) do que está acontecendo, bem antes do início do estado negativo. Lembre-se de pensar em termos de submodalidades para ter um sentido detalhado da cena.

Passo 3: Coloque a substituição Coloque a imagem de substituição em um dos cantos da imagem negativa. Imagine a imagem em tamanho pequeno, como uma tela fixa no canto inferior da imagem negativa.

Passo 4: Troque (Swish) ambas as imagens Agora troque (swish) ambas as imagens visualizando uma animação onde a imagem negativa torna-se menor e desaparece enquanto a imagem positiva se aproxima e se torna cada vez maior até cobrir, completamente, a imagem negativa. No início, provavelmente, vai ser devagar, mas à medida que você repete o processo, poderá fazer cada vez mais rápido, até que você possa trocar de forma automática.

Passo 5: Repita Limpe sua mente após cada troca. Isto é muito importante! Faça isso pensando outra coisa, como o que você precisa fazer mais tarde. Lembre-se de respirar normalmente em cada troca. Realize a troca, de cinco a sete vezes, repetindo os passos 3 a 5. Você saberá que você conseguiu um bom resultado quando tiver dificuldade em manter a imagem negativa.

Passo 6: Experimente Agora experimente usar um pensamento ou comportamento limitador. O ideal é que você sinta que não é um comportamento automático. Você deve repetir este processo sempre que sentir que está voltando ao padrão anterior. Dica extra: Você pode usar a técnica Swish com outras submodalidades. Por exemplo, você pode fazer a troca passando de uma imagem colorida para uma imagem em preto e branco. Você pode mover-se de uma imagem 3D para uma imagem plana, de um vídeo para uma fotografia, etc. A chave aqui é explorar e investigar as suas opções.

Converter os fracassos em feedback (retroalimentação)

Para este padrão você precisa conhecer as posições (ou pistas) dos olhos correspondentes a diferentes sistemas de representação sensoriais. Você pode saber como, em meu livro “Reprograme seu cérebro com PNL”

Passo 1: Identifique a atitude ou crença problemática Escolha uma atitude ou crença de que faz você se sentir derrotado, sem esperança ou fracassado. Esta atitude deve ser associada à dificuldade para adquirir uma capacidade ou alcançar um objetivo relacionado com essa capacidade. Por exemplo, dizer que Carlos não está fazendo as vendas que ele gostaria e sente que está deixando a desejar. Ele sente que não está se comunicando de forma eficaz e está muito decepcionado. Neste exemplo, a capacidade seria uma comunicação eficaz. O objetivo que depende dessa capacidade seria vender mais e a crença será algo como “Eu não consigo vender.” Observe a fisiologia e a posição de seus olhos quando pensa em sua crença de fracasso. Use um espelho, um vídeo ou um amigo para perceber esses detalhes, enquanto representa essa ideia em sua mente. Observe o que está acontecendo internamente durante a representação mental da crença. O que ele vê e sente?

Passo 2: Classifique a crença problema segundo os sistemas de representação, de acordo com o movimento de seus olhos Use sua imaginação para tomar cada uma dessas representações sensoriais e colocá-las na posição ocular correspondente (se é que já não está ali). Olhe (movimento físico e consciente de seus olhos) para a direção correspondente, enquanto coloca a representação nesse ponto. Para algumas pessoas, a sensação cinestésica de falha ou fracasso é tão forte que eles colocam o seu diálogo interior e seus outros sistemas de representação direcionando seus olhos para baixo. O propósito de colocar todos os sistemas de representação na respectiva posição do olho é atingir um estado mais moldável.

Passo 3: Crie imagens de sua capacidade desejada e seu objetivo, e coloque-os em seu espaço visual Pense em sua capacidade frustrada e em seu objetivo não alcançado. Crie uma imagem clara desta capacidade colocada em ação com resultados positivos. Use imagens positivas. Imagine uma tela mental e posicione esta imagem acima e à direita. Sinta seus olhos se moverem para a direita.

Passo 4: Faça distinção entre as representações da imagem “capaz” e lembranças de falha ou fracasso A medida que você se concentra na capacidade desejada, sinta o sentimento principal associado a ela. Identifique a intenção positiva por trás deste sentimento. Faça o mesmo com o seu auto diálogo relacionado com esta capacidade. Observe como esse auto diálogo inclui diferentes representações de sua crença de fracasso. Sentimentos e diálogos internos são representados de formas diferentes.

Passo 5: Associe os elementos relacionados ao fracasso (sentimentos, memórias e diálogo interno) com os elementos positivos. Construa uma perspectiva global da situação misturando suas memórias positivas com as memórias associadas ao problema. Considere todas as informações úteis que possam surgir (advertências, aprendizagem, etc.) das lembranças da situação, mesmo associada ao sentimento de frustração. Considere que este conhecimento é útil e pode levar você diretamente para a meta desejada. Modifique ou adicione elementos ao objetivo desejado com base no que aprendeu. Descubra e reconheça os passos que você deve dar para alcançar a sua meta.

Passo 6: Crie uma âncora para uma experiência positiva de referência. Pense em algo positivo que você está muito confiante de que pode alcançar na vida. Pode ser algo que você já tenha feito com sucesso anteriormente. Não precisa que ser algo substantivo. Chegar a um encontro a tempo pode ser considerado um sucesso, apesar de ser muito básico. Defina uma âncora para esta experiência de referência.

Passo 7: Posicione o estado de referência positiva em relação ao seu objetivo. Defina a estrutura de recursos do estado desejado para que coincida com a experiência de referência. Em outras palavras, lembre-se das submodalidades de seu estado de referência e modifique, em espaço mental, a imagem do seu estado desejado. As duas imagens devem ter a mesma ênfase e mesmas características (tamanho, brilho, etc.). Para ajudar utilize a âncora da experiência positiva ao pensar em seu objetivo desejado.

Passo 8: Experimente. Você saberá que esse padrão funcionou se experimentar:

– Novas ideias para alcançar seu objetivo. – Uma atitude mais otimista e construtiva. – Um sentido mais claro do seu objetivo e de como alcançá-lo. – Ter um diálogo interno e sentimentos de confiança sobre como alcançar o seu objetivo.

Encontrar a intenção positiva

Transforme a auto sabotagem em êxito. Ao descobrir a intenção positiva por trás de um comportamento ou atitude negativa, você pode liberar uma enorme quantidade de energia e gerar um compromisso positivo.

Passo 1: Defina o problema. Definir o problema em detalhes suficientes. Pode ser uma situação, um problema pessoal ou um desafio. Concentre-se em definir o comportamento improdutivo. Determinar porque o comportamento não é útil.

Passo 2: Descubra os motivos ocultos. Tome alguns momentos para relaxar e respirar profundamente. Agora olhe para seu interior, imagine que sua mente tem mensageiros internos especiais. Na PNL nós chamamos esses mensageiros internos de “partes”. Procure a parte que é responsável por gerar um comportamento improdutivo. Traga esta parte a sua consciência como se ela fosse a sua personalidade plena. Lembre-se que esta parte é um aspecto de você. É uma coleção de motivações alinhadas. Uma parte é como uma pequena personalidade dentro de você. Para que você tenha êxito em qualquer decisão que você tome deve estar alinhado com todas as partes em seu interior. Para alcançar este alinhamento é necessário negociar ou trabalhar com suas partes. Agora, imagine que você pode fazer uma dramatização com esta parte. Pergunte para a parte o que quer ter ou alcançar através de um comportamento ou atitude negativa, o que ela alcança com isso. Pergunte diretamente: “O que você quer alcançar, fazendo isso?”. Leve o tempo que você precisar para imaginar e ouvir as respostas das partes.

Passo 3: Chegue até os principais motivos. Siga perguntando “Porquê” e “o quê” para esclarecer os motivos. Recicle cada resposta com uma nova pergunta. Continue nesse processo até que você sinta que chegou aos motivos centrais ou fundamentais. Neste ponto, você deve ser capaz de identificar uma crença fundamental, juntamente com o valor e o motivo fundamental que gera o comportamento ou a atitude que, à primeira vista, parecem limitar você.

Padrão para resolver problemas com metáforas

Este padrão usa o poder das metáforas, portanto, para realizá-lo, você precisa se sentir seguro criando metáforas.

Passo 1: Selecione o problema, fique na posição do problema, associe-se ao problema Escolha um problema que você precisa resolver de uma maneira nova. Escolha um local em frente de você e se veja parado ali. Isto lhe fará estar ancorado a esta situação de problema. Estando nesta posição, associe-se ao problema e experimente o que acontece na primeira posição (através dos seus próprios olhos).

Passo 2: Fique em uma metaposição Selecione outra posição que servirá como metaposição, a partir da qual você vê o problema de uma posição transcendente ou distante. Fique nessa posição.

Passo 3: Experimente um estado de recursos a partir de uma posição de recursos Pense em uma situação com recursos que não está relacionada com o problema. Esta situação deve ajudar a acessar um estado muito rico de recursos. Por exemplo, pode ser uma atividade que lhe dê um forte senso de criatividade ou paixão. Fique nesta nova posição que servirá como sua posição de recursos. Associe-se plenamente a experiência de recursos.

Passo 4: Crie uma metáfora para o problema, que se baseia na posição dos recursos Encontre uma metáfora para o problema. Em outras palavras, crie um novo problema fictício que será um símbolo para a situação real. Seu novo problema fictício deve ser inspirado pela atividade de recursos, no mesmo contexto. Por exemplo, se a atividade de recursos está em esquiar, então, um problema real, como dificuldade de concentração, pode ser simbolizado com o problema de evitar que os esquis se cruzem. O problema de esqui agora é uma metáfora (símbolo) para o problema da concentração.

Passo 5: Se imagine resolvendo a metáfora problema. Observe as mudanças na sua experiência Mantenha sua distância da situação problema e imagine-se resolvendo a metáfora problema. Por exemplo, pode haver uma solução para evitar cruzar os esquis, que consiste em desenvolver uma boa coordenação com foco no controle de apenas um dos esquis, e, assim, o outro seguirá naturalmente. Observe qualquer mudança que esta solução gera em seu estado físico e estratégias internas.

Passo 6: De sua metaposição objetiva, aplique a solução metáfora ao problema original Agora retorne à sua metaposição. Explore como você poderia usar a solução que você acabou de criar (para a metáfora problema) e pense metaforicamente para poder convertê-la ao problema real. Por exemplo: o foco em um dos esquis para que o outro se alinhe naturalmente é como ver seus objetivos com clareza para que a sua mente se concentre naturalmente em estudar para o próximo exame.

Passo 7: Se posicione na posição de problema e revise os resultados

Passo 8: Repita o processo utilizando outros estados de recursos Procure repetir este processo usando outros recursos para aplicá-los ao mesmo problema. Isto vai dar uma variedade de recursos para que possa abordar o problema de ângulos diferentes.

Padrão do final do dia

O objetivo deste padrão é criar o hábito diário de gerar comportamentos e atitudes que sejam eficazes e satisfatórios.

Passo 1: Revise o dia de um ponto de vista de gratidão e amor Crie um estado de auto aceitação e amor. Comece a revisar o seu dia desde o início, como se estivesse assistindo a um filme.

Passo 2: Encontre um momento complicado ou difícil e congele esse quadro Encontre esse momento desconfortável ou difícil, seja ele de um comportamento seu ou de outros que você não gostou.

Passo 3: Identifique os recursos de seu dia Identifique os recursos de outras partes do dia. Tome os elementos que funcionaram bem durante o dia e considere, brevemente, como estes recursos poderiam ser úteis para o

momento complicado que você congelou em 2.

Passo 4: Use níveis lógicos e seus recursos para criar os processos e resultados preferidos determine o que não funcionou nesse momento. Compare a sua experiência atual com uma em que teve mais recursos. Tenha em mente os recursos que identificou no

Passo 3. Use os níveis lógicos para fazer as seguintes perguntas: a. Espírito: – Que efeito teve sobre as pessoas envolvidas? – Como gostaria que as tivesse afetado? b. Identidade: – Quem eu era nesta situação? – Que tipo de pessoa eu preferia ter sido? c. Valores: – O que era importante para mim nesta situação? – Que valores eu preferia ter tido? d. Crenças – O eu que pensei? – Que clareza ou certeza eu preferiria ter tido? (Isto pode ser tanto a nível intelectual, sentimentos ou intuições. Também, pode ser a nível de probabilidade, por exemplo, pensar que é muito provável que algo possa acontecer).

5. Capacidades – Quais as habilidades que eu utilizei nesta situação? – Quais as habilidades que eu preferia ter utilizado? f. Comportamento – Que atitudes concretas tomei? – Que atitudes preferia ter tomado?

Passo 5: Avance a cena com seus resultados e processos preferidos. Modifique até que esteja satisfeito Avance nesta cena com todos os seus recursos. Retroceda e veja novamente. Modifique a cena até que esteja satisfeito com ela. A cena deve fazer você sentir-se bem com os resultados positivos, com o seu comportamento e atitudes. Quando você se sentir bem, avance para o próximo passo.

Passo 6: Continue para o próximo ponto complicado Agora continue a avance o filme do seu dia até chegar ao próximo ponto complicado e congele a imagem. Repita os passos de 2 a 5.

Passo 7: Assista aos destaques dos momentos positivos do dia depois de ter feito esse processo até chegar ao final do dia, reveja, brevemente, o filme em sua mente, mostrando as melhores partes, incluindo cenas melhoradas no lugar das versões originais.

Passo 8: Experimente Nos próximos dias, veja se você pode lidar com as situações complexas com os novos recursos que foram gerados nestas sessões diárias. Dica extra Realize este exercício, à noite antes de ir para a cama. Faça o exercício sentado em um lugar onde não adormeça.

Apreciar comportamentos

“Viva como se fosse morrer amanhã. Aprenda como se fosse viver para sempre”- Mahatma Gandhi Melhore o seu desempenho aplicando uma abordagem positiva para o desenvolvimento pessoal. Esse padrão utiliza âncoras para encontrar a intenção positiva por baixo do comportamento negativo. Por exemplo, uma pessoa que tem dificuldades em controlar o choro, provavelmente, se sente fraca. Neste caso, uma abordagem melhor seria ajudar essa pessoa a aceitar a sua necessidade de liberar uma carga emocional. Isso o ajudaria a encontrar novas maneiras de viver sem estresses desnecessários.

Passo 1: Identifique o comportamento Selecione um comportamento negativo. Pode ser um sentimento, um padrão de pensamento, ou uma ação física. Incluir o contexto em que tem este comportamento.

Passo 2: Ancore no espaço contexto A. Essa experiência pertence a que lugar de seu campo visual ou seu corpo? Imagine que este ponto é um local onde você pode parar, e quando para, pode ver locais ao seu redor onde ocorrem os comportamentos. Este ponto representa o comportamento e seu contexto, como um local ou espaço em sua imaginação, onde você pode parar. Chamamos isso de “espaço contexto”. B. Entre neste espaço imaginando que é o local onde ocorreu o comportamento. Comece a pensar sobre o comportamento em seu contexto. Lembre-se tão vividamente quanto possível. Ancore o comportamento e seu contexto neste ponto.

Passo 3: Acesse a sua motivação positiva subjacente Até mesmo os comportamentos mais negativos e indesejados têm o seu propósito positivo. Pense no comportamento negativo que selecionou como se fosse proveniente de uma parte que tem uma intenção positiva subjacente. Esta pequena mudança pode liberar a sua criatividade, no entanto, deixe de lado as suas primeiras ideias sobre os motivos subjacentes. Entre na parte da sua “mente” que é responsável pela conduta. Isto pode lhe proporcionar ideias que farão com que este modelo seja mais poderoso.

Passo 4: Espaço da parte a. Imagine que há um espaço que é apenas para a “parte”. Um espaço que não inclui o comportamento nem o seu contexto. Chamaremos este de “espaço da parte”.

Saia do “espaço contexto” levando com você a parte para o “espaço da parte”. Pode visualizar estes espaços como um ao lado do outro. Lembre-se de deixar o comportamento e contexto para trás. Isso deixa você com a parte dissociativa do contexto, de modo que você pode ter acesso mais fácil aos seus motivos subjacentes. b. Agora, tenha claramente em mente os motivos da parte utilizando algumas perguntas. Às vezes, fale como se você fosse a parte falando na primeira pessoa. Isso ajudará você a ter uma experiência com o conhecimento das razões da parte. Ao referir-se ao comportamento negativo, selecione o ponto de âncora anterior (contexto) como se fosse um local físico real. Pergunte a si mesmo: “O que realmente espero conseguir agindo da forma como estava fazendo (referindo-se ao comportamento negativo)?” “Nota: a palavra “estava” ajuda a se distanciar mentalmente do comportamento, já que parece um passado distante e reflete que você já mudou. É diferente de dizer “estou”. “Como eu me sinto quando esse resultado desejado ocorre ou quando ele não ocorre?” “Quando eu consigo o resultado desejado, o que eu quero fazer com ele?” “Quando eu obtenho as partes indesejadas do resultado, como reajo a elas?” “As reações típicas incluem culpar os outros, racionalizar, ignorar, manipular os outros para escapar das consequências, isolamento, complacência, distrações, etc. Continue fazendo perguntas como estas até sentir que as respostas que conseguir sejam valiosas para você e para sua parte. C. Imagine-se no futuro, olhando para trás em um meta-estado de paz, totalmente capaz de desfrutar dos resultados positivos.

Passo 5: Experimente Nos próximos dias e semanas, note qualquer mudança no seu comportamento quando este tipo de situação ocorrer. Observe como agora tem mais recursos e opções disponíveis para reagir.

Espelhar

Este padrão foi criado por Richard Bandler e John Grinder, para melhorar a capacidade de estabelecer relações e modelar a excelência. Isto porque ele constrói uma “segunda posição” útil com a outra pessoa. Esta habilidade é fundamental para modelar outros e para se tornar intuitivo na compreensão das experiências interiores, de quem você quer modelar. **Passo 1:** Escolha o tema para modelar Escolha alguém para uma conversa. Não diga a esta pessoa que você o está espelhando. **Passo 2:** Mantenha a conversa ao espelhar essa pessoa Durante a conversa, peça suas opiniões sobre diversos temas. Espelhe a sua fisiologia, incluindo fatores como o tom e a cadência da fala. Espelhe, também, sua linguagem corporal e seus gestos. Faça isso sutilmente. Se precisar de ajuda para manter o diálogo, use a “escuta ativa”. Isso significa mostrar que você entende o que ele está dizendo reformulando o que ele diz. Comece com frases como “refere-se a ...”, ou “Você quer dizer ...”. A medida que você espelha, adicione outros elementos, tais como a respiração. Observe como você sente uma boa conexão entre vocês. **Passo 3:** Exercite seu Rapport (sintonia). Teste a sua intuição e seu entendimento da pessoa Teste as suas habilidades de compreensão através do relacionamento, e teste suas intuições sobre o que a pessoa está dizendo. Você consegue adivinhar a opinião da outra pessoa antes que essa a expresse? Um rapport eficaz permite-lhe reunir informações da outra pessoa a nível de seu subconsciente, e pode fazê-lo pensar que você é psíquico. Isto é muito útil na modelagem. **Passo 4:** Exercite sua influência mudando a sua atitude e fisiologia Teste a sua capacidade de influenciar os outros através do rapport. Experimente mudar sua atitude e fisiologia (por exemplo, expressão facial e linguagem corporal). Gradualmente mude de um estado de ressentimento ou irritação, para um estado mais construtivo ou poderoso. Se isso for feito com cuidado, é provável que a outra pessoa o siga. Isto tem um enorme valor em vendas, liderança e coaching. Observe os resultados que você alcança e aperfeiçoe suas habilidades à medida que avança.

O padrão “Como se”

Esse padrão foi criado por John Grinder, com o objetivo de criar estados úteis para visualizar a excelência. É uma habilidade importante no modelamento da excelência e do sucesso. Um primeiro passo excelente, é modelar colocando-se na segunda posição perceptiva (ou seja, a posição da outra pessoa) e imaginar como é ser essa pessoa, tomando consciência das estratégias de excelência que quer modelar. Esta estratégia contribui para a sua compreensão intuitiva dos pensamentos e ações da outra pessoa. **Passo 1:** Selecione um objetivo sobre o qual tem dúvidas Pense em um objetivo pessoal ou circunstância sobre o qual tem dúvidas. E utilize este pa-

drão sobre um objetivo pequeno. **Passo 2:** Escolha o seu mentor imaginário Escolha uma pessoa, viva ou morta, que você sente é um grande mentor e pode ajudar você a acreditar em sua capacidade de atingir esse objetivo. Você deve saber o suficiente sobre essa pessoa para realmente imaginar como ele se relacionará com você. Se você tem tempo, investigue sobre ela para saber mais.

Passo 3: Especificar a sua crença limitante Expresse sua crença limitante em termos dos limites que expressa. Experimente começar com uma frase como “Eu sou incapaz de ...” ou “Eu não mereço ...”. **Passo 4:** Compartilhe esta sua crença com o seu mentor Imagine que você está falando com seu mentor e explique a situação e sua crença da melhor forma que puder. **Passo 5:** imagine seu mentor lhe encorajando Imagine o seu mentor encorajando-o, respeitosamente, a explorar uma perspectiva de “como se” com perguntas como: “O que aconteceria se você pudesse ...?” Responda a estas perguntas à medida que elas forem sendo feitas. Peça ao seu mentor para continuar fazendo perguntas “como se”, com base em suas respostas. **Passo 6:** Aja como se os resultados fossem reais Imagine que seu mentor lhe convida a agir como se os resultados desejados se tornassem realidade. Por exemplo “Imagine que você tenha resolvido todos os problemas em relação a este assunto. Com essa confiança que tem agora, o que você está pensando ou fazendo de forma diferente”? **Passo 7:** Gerencie as objeções restantes ou excedentes Observe qualquer objeção ou resistência que você ainda tem. Continue com os passos 2 e 3, com seu foco nestas questões. **Passo 8:** Experimente Conforme você trabalha para atingir seu objetivo, observe qualquer melhora na sua condição, comportamento ou resultados. O que você pode aprender com os resultados? Você compreendeu o seu mentor bem o suficiente? Dica extra: Esse padrão funciona melhor com pequenas melhorias. É um bom padrão para começar a fazer mudanças para alcançar melhoras ainda maiores.

Provocar respostas subconscientes

Torne-se um comunicador mestre, aprendendo a reconhecer e utilizar as mudanças sutis na fisiologia das pessoas para provocar respostas subconscientes. Evite a tentação de tratar esse padrão como se fosse um truque de mágica. Eu recomendo que você pratique esse padrão com um amigo até que você o esteja utilizando de forma inconsciente.

Passo 1: Peça ao seu parceiro para pensar em uma lembrança agradável na primeira posição perceptiva Encontre alguém que o permita praticar este exercício. Peça para ele pensar em um momento agradável de olhos fechados e na primeira posição perceptiva, ou seja, experimentando na primeira pessoa.

Passo 2: Peça ao seu parceiro que foque no sistema de representação visual Uma vez que a pessoa tem uma lembrança agradável em mente, peça que se concentre, exclusivamente, no aspecto visual. Observe todas as reações da pessoa, incluindo mudanças na postura, expressão facial, alterações na cor da pele, taxa de respiração e assim por diante.

Passo 3: Peça ao seu parceiro limpar sua mente e concentrar-se no sistema auditivo Peça ao seu parceiro para limpar sua mente, que abra os olhos e se concentre apenas no aspecto auditivo da sua lembrança. Continue o processo fazendo suas observações.

Passo 4: Peça ao seu parceiro que se concentre no sistema cinestésico Realize o mesmo processo de observação. Dica extra: Experimente registrar as suas observações em um formulário dividido em: – “Reações Visuais” – “Reações auditivas” – “Reações cinestésicas” Este exercício vai ajudá-lo a melhorar seu poder de observação, tornando-o mais consciente das pistas psicológicas sutis e de como elas são influenciadas por fatores como o sistema sensorial, usado para representar a experiência.

Revisão da ecologia

Este padrão impede a auto sabotagem e nos assegura de que a mudança será aceita por todas as partes. Quando pensamos “ecologicamente”, estamos considerando todos os aspectos da mudança. Nos asseguramos de que não alcançaremos X as custas de Y , se ambos são importantes.

Passo 1: Entrar em um estado objetivo Este padrão assume automaticamente que você já está trabalhando para mudar alguma situação. Para iniciar a verificação ecologia é necessário se dissociar para a terceira posição

perceptiva. A partir deste marco mental objetivo, pense sobre sua vida como um todo. Você pode usar a técnica de linhas do tempo.

Passo 2: Faça as perguntas certas para realizar uma revisão ecológica. A chave para equilibrar sua vida é fazer as perguntas certas. Como parte do processo da revisão ecológica, pergunte: – “Quais as áreas em minha vida que se beneficiam quando tenho este comportamento ou crença?” – “Quais as áreas da minha vida que poderiam ser danificadas?”

– “Eu tenho a certeza de que isto é algo que eu quero gerar em minha vida?” – “Quais são os resultados imediatos disso?” – “Quem mais será afetado por estes resultados?”

Passo 3: Mantenha este padrão vivo em sua mente. Este padrão pode ser mais poderoso se você o mantiver em sua mente por um longo período de tempo. Mantenha essas perguntas vivas escrevendo um diário. Leia as perguntas antes de dormir. Não ignore seus sonhos, memórias, vozes interiores e tudo que você perceber. Seu cérebro vai estar altamente motivado em entregar as respostas que você precisa. Faça as perguntas certas e dê a sua mente tempo para que ela encontre as respostas, sem pressão. Este é um dos maiores talentos que você pode desenvolver.

Passo 4: Avalie. Depois de ter acumulado as respostas, faça uma avaliação. Neste momento, você terá muitas pistas que serão valiosas para o seu sucesso. Você precisa mudar de rumo? Novas questões surgirão a partir das respostas recebidas. Estas novas questões são, ainda mais valiosas e refinadas.

Dica extra

Você pode usar as seguintes perguntas para colocar as coisas em perspectiva e descobrir algumas questões que pode não ter considerado: – Se eu fizer X, o que vai acontecer? – Se eu fizer X, o que não vai acontecer? – Se eu não fizer X, o que vai acontecer? – Se eu não fizer X, o que não irá acontecer?

Interrupção de estados físicos mentais “Não permita que a educação formal interfira em sua aprendizagem” – Mark Twain Os estados podem ser funcionais ou disfuncionais, e a PNL nos fornece uma ferramenta que permite romper os estados facilmente. A confusão é muito eficaz em romper estados. Você pode orientar qualquer pessoa, com mais facilidade, a um estado de sua escolha a partir de um estado de confusão.

Passo 1: Identifique o estado em que se encontra. Reconheça o estado em que se encontra e o nomeie. Pode não ser um estado tão claro como a depressão ou a chateação, mas encontre um nome que descreva a essência desse estado.

Passo 2: Inicie uma interrupção usando uma submodalidades com exagero. Observe como esse estado está representado nas modalidades sensoriais. Identifique uma submodalidades que é importante para este estado e mude-o de forma a torná-lo absurdo. Por exemplo, se ouvir uma voz dizendo “não mereço o amor” mude o tom de voz como se estivesse falando como um personagem de desenho animado.

Se tiver uma sensação de depressão quando tem algum pensamento, reserve algum tempo para fazer um procedimento racional como fazer a tabuada de sete (7, 14, 21, ...).

Passo 3: Experimente. Observe como o seu estado mudou significativamente. Se não mudou, o problema pode ser as submodalidades que você escolheu.

Experimente com diferentes submodalidades de forma exagerada.

Induzir a um estado desejado. Uma das habilidades fundamentais na PNL é a indução de estados. Esta ferramenta nos permite induzir a um estado desejado (como confiança, por exemplo) tornando mais fácil fazer uma reconstrução mental para nos prepararmos para qualquer desafio.

Passo 1: Defina um estado desejado. Pense no estado que gostaria de experimentar. Escolha um estado positivo e o reconheça como uma excelente alternativa para quaisquer sentimentos negativos que você tenha experimentado recentemente. Pense em como identificará que você está nesse estado. Descreva-o em suas diferentes modalidades sensoriais (visuais, auditivas e cinestésicas).

Passo 2: Ative o estado Lembre-se das situações em que você se sentiu, de alguma forma, nesse estado. Se esta condição não é muito comum para você, tudo bem, basta pensar em uma situação quando sentiu alguma pitada deste estado, e utilize apenas uma modalidade ou sentido. Mas lembre-se, quando as pessoas pensam em algo apenas em uma modalidade, geralmente não estão cientes do que lhes sucede nas outras duas. A medida que você faz isso, reconheça os sentimentos do estado e os amplifique.

Passo 3: Amplifique os estados Observe que os sentidos começam a ficar “claros” nesse estado. Enquanto você vai avançando em suas memórias, se recorde de trabalhar recolhendo e amplificando o estado em suas submodalidades mais fracas. Inclua o modo verbal, dizendo algumas frases que estejam alinhadas com o estado. Para adquirir confiança, por exemplo, você poderia dizer “é moleza”. Repetir frases associadas pode ajudar a fortalecer o estado.

Passo 4: Expanda o estado cinestésico Uma vez que você começou a sentir o estado, em todas as submodalidades, espalhe os sentimentos por todo o seu corpo e sinta o fluxo de energia como uma corrente. Com a prática, esse processo se tornará mais intuitivo e natural. A habilidade para descobrir quais as submodalidades são mais poderosas para produzir o estado pode ajudá-lo a usar seus recursos de forma mais eficiente.

Alcance estados de recursos

Gere estados ricos em recursos poderosos, como a confiança e a criatividade, que podem ajudá-lo a atingir seu objetivo. A capacidade de gerenciar os seus estados é essencial na PNL.

Passo 1: Escolha uma situação em que você quer estar com um estado excelente Que recursos você precisa ter nessa situação? Por exemplo, se você vai para uma entrevista de emprego, o entusiasmo, o carisma e a confiança, são muito valiosos. Se você está em uma negociação difícil, é importante que você tenha a flexibilidade emocional e o pensamento estratégico.

Passo 2: Nomeie as qualidades mais valiosas Dê nome as qualidades, que você sente, que são mais valiosas para o desafio que você escolheu.

Passo 3: Selecione uma lembrança com o estado recurso Pense em algum momento que tenha vivido e experimentado, pelo menos uma dessas qualidades. Traga a lembrança para a sua mente, usando todos os sistemas de representação, até que a lembrança seja muito rica em detalhes. Isso significa que você precisa estar na primeira posição à medida que for lembrando.

Passo 4: Entre no estado de seus recursos Imagine que este recurso (que você trouxe a sua memória) é um campo separado, onde você pode entrar. Entre e se imagine nesse estado usando todos os sistemas representacionais. Desta forma, o estado será ampliado em sua memória. Passe algum tempo na terceira posição perceptiva, observe a sua postura, sua expressão facial e seu comportamento, à medida que esse estado se expressa completamente. Faça o que for necessário para amplificar o estado, principalmente o que seja mais relevante para o desafio que você tem em mente.

Passo 5: Escolha um modelo para este estado. Experimente-o na segunda posição Pense em alguém que você sente que tem abundância deste estado. Pode ser qualquer um, desde um personagem de um filme ou alguém que você conheça bem. A partir da terceira posição, olhe para ele e perceba como sua fisiologia manifesta o seu estado. Mova-se, então, para a segunda posição e experimente o estado desde o interior dessa pessoa, como se você fosse ela. Acesse a todos os seus sistemas representacionais.

Passo 6: Ancore Ancore este recurso.

Passo 7: Experimente No momento em que o desafio ou a situação chegar, veja como este padrão modificou a sua forma de reagir. Repita este padrão fazendo melhorias, com base no que você está aprendendo. Por exemplo, você pode descobrir como tornar o estado desejado mais intenso. Quais as submodalidades que você precisa adicionar para torná-lo mais relevante para o desafio?

Ancorar

Os responsáveis pela criação deste padrão são John Grinder e Richard Bandler. A Ancoragem é uma das técnicas mais conhecidas na Programação Neurolinguística e é utilizada dentro de outros padrões. A ancoragem refere-se ao modo como alcançamos o estado desejado no momento em que queremos. Nós podemos conectar um símbolo com um estado desejado. Uma vez que conectamos o nosso símbolo, então ativamos a âncora para acionar o estado desejado. Isso ficará mais claro quando dermos alguns exemplos do processo. Talvez a âncora mais utilizada, a nível pessoal, seja a posição das mãos, mas podemos ser criativos na criação de diversas âncoras. Como a ancoragem funciona? A âncora está relacionada a algo chamado behaviorismo (conduta). Behaviorismo nos ensina a mudar o comportamento. É um conjunto de métodos que são usados, inclusive, para treinar os animais a fazerem truques. O surpreendente é que é necessário que a mente esteja consciente para funcionar. Isto significa que opera em um nível primitivo do nosso sistema nervoso. Quando uma âncora é ativada, certo estado mental é acionado e o nosso corpo também se associa a esse estado. O truque, como você verá, é associar as âncoras aos estados apropriados. Na área da modificação de comportamento, isso é chamado de condicionamento associativo. Isto significa que a resposta está associada com um estímulo. A maioria das pessoas, geralmente, nem se dão conta de que as âncoras influenciam nossos comportamentos, por exemplo, quando uma música nos arremete a determinado estado emocional. As âncoras podem estar em qualquer modo sensorial? Na programação neurolinguística, usamos âncoras visuais, auditivas e cinestésicas. As âncoras cinestésicas envolvem contato ou posições físicas. Os símbolos visuais ou imagens mentais também são adequados. Portanto, os pontos de fixação podem ser internos ou externos. As âncoras visuais externas podem ser um anel ou uma pulseira, por exemplo, no entanto poderiam desaparecer – já que você olha estes objetos muitas vezes – sem gerar o estado desejado. Assim, quando se trata de símbolos visuais eu recomendo o uso de símbolos visuais internos, por exemplo, visualizar o círculo de yin e yang. Ao usar sons como âncoras, mais uma vez, eu recomendo usar sons internos. Você pode imaginar qualquer som que normalmente não ouviria. Você também pode usar uma frase. As âncoras cinestésicas são especialmente poderosas. Quando você está em uma situação em que você precisa se sentir apoiado, você pode imaginar em seu ombro, uma mão que pertença a uma figura histórica que você admire. Você pode entrelaçar os dedos de forma diferente do que você faz normalmente. Você pode desenhar um círculo com os dedos. Você pode tocar um ponto específico de sua mão. Você pode até criar combinações, tais como, ter uma frase e uma posição manual, ao mesmo tempo. O sorvete é uma âncora? Não. O sorvete, assim como o chocolate e outros alimentos, pode produzir prazer, mas isso é devido a estímulos químicos, como o aumento de açúcar no sangue. Isso é chamado de resposta não condicionada. Uma verdadeira âncora funciona porque está associada com determinado estado, e não porque esse estado é desencadeado por causas químicas. As pessoas com menos recursos tendem a abusar de alimentos e medicamentos para produzir emoções e estados desejados. Quanto tempo dura uma âncora? As âncoras podem manter a sua eficiência pelo resto de sua vida. Quanto melhor a formar mais duradoura será. Quanto melhor se mantém mais duradoura será. Se utilizar apenas uma âncora, quando você se sentir mal, ela perderá o seu poder de ajudá-lo a se sentir bem. Uma boa maneira de manter uma âncora é usá-la quando você estiver no estado desejado específico. Você aprende como fazer isso abaixo.

Passo 1: Escolha um estado e decida que gatilho usar Selecione um estado que você deseja acessar no futuro. Selecione o gatilho que você gostaria de usar. Pode ser uma posição de suas mãos, um ponto de contato em seu corpo, ou uma palavra ou frase que quer dizer mentalmente, entre outros. Escolha qualquer gatilho, que seja único, para este estado. Deve ser algo específico.

Passo 2: Induza o estado Para instruções sobre como executar este passo, leia sobre o padrão “Como induzir a um estado desejado”.

Passo 3: Calibre Se estiver executando este padrão para outra pessoa, quando essa pessoa estiver nesse estado observe as pistas físicas, tais como sua linguagem corporal, para que você possa calibrar melhor.

Passo 4: Ancore o estado Uma vez que o estado esteja totalmente ativo, em seu “pico”, ancore o estado. Ancore o estado realizando a ação selecionada como gatilho no **Passo 1**. Neste ponto, você está associando o gatilho com o estado. De agora em diante nunca use este gatilho para qualquer outra coisa que não seja este estado. Quando ativar este estado no futuro, continue praticando a associação do gatilho com este estado para fazer esta ligação ainda mais forte. **Passo 5:** Experimente Pense em situações que você gostaria de vincular a este estado e lembre-se de praticar, repetidamente, usando o gatilho. Dica Extra É importante lembrar dos princípios

básicos. Certifique-se de que a âncora é única para que, outros estados e situações não se percam. Quando criar a âncora assegure-se de que o estado é tão intenso, quanto possível. Um estado intenso cria uma âncora mais forte. Quanto mais puro o estado, melhor.

Guia para a auto ancoragem

Você precisa definir para qual estado você quer criar uma âncora. Por exemplo, talvez você gostaria de uma âncora para um estado adequado em uma reunião de negócios. Antes de qualquer outra coisa, escolha um estado. Mova-se para a terceira posição, como se estivesse assistindo a sua vida em um filme. Lembre-se de todas as vezes em que sentiu algum aspecto desse estado. Sempre que você sentir algum aspecto do estado desejado, amplifique e expanda o estado. Veja-se no filme e experimente esse estado e se permita, também, sentir o estado como um observador. Continue fazendo isso até que você sinta o estado intensamente. Sempre que você pensar em um momento em que sentiu algum aspecto desse estado, observe o que é visualmente mais marcante e positivo. Enfatize esses elementos visuais em seu filme. Ouça o que for mais positivo e marcante. Escute as palavras que outras pessoas dizem e que sejam positivas. Sinta o que é palpavelmente positivo e marcante. Sinta qualquer sensação interior que seja positiva. Agora, se veja em pé em um lugar agradável, sentindo-se totalmente nesse estado, e veja como você fica nesse estado, sua expressão facial, a sua postura, você pode até mesmo, adicionar energia cósmica a sua aura. Agora crie um sinal com a mão, ele pode ser o sinal de "OK", ou algum outro que você não faz frequentemente. Pode também entrelaçar os dedos, em uma forma oposta ao normal, e mantenha essa posição enquanto você se imagina mudando para a primeira posição (diretamente em seus sentimentos) com os olhos fechados (para evitar distrações), e saboreie o estado.

Down-time

(voltado para dentro) "Uma das razões por que poucos de nós alcançamos o que realmente queremos é que nunca direcionamos o nosso foco. Nunca concentramos nossa energia. A maior parte das pessoas passa pela vida, sem nunca decidir dominar algo em particular" - Anthony Robbins O objetivo deste padrão é aprender a criar um transe leve para várias utilizações. Na PNL nos referimos ao Down-time, quando a consciência está totalmente focada em sua experiência interior.

O **Down-time** pode nos ajudar a iniciar ou aprofundar o transe, mas também pode ser utilizado para cultivar a paciência, a introspecção e a receptividade. Por outro lado, o Uptime (voltado para fora) se refere à consciência do externo.

Passo 1: Restrinja o seu ambiente Organize um ambiente livre de distrações, já que esse padrão requer concentração.

Passo 2: Internalize seu foco em seus sistemas representacionais Direcione a sua atenção para seu interior, concentrando sua atenção em cada um dos seus sistemas representacionais internos (avançar, passo a passo, é o mais fácil). Observe cada um desses modos separadamente e tão amplamente quanto possível. a. Observe a sua audição, incluindo a sua voz interior, o som de qualquer memória ou fantasia que apareça. Lembre-se de algo e concentre-se, totalmente, nos sons envolvidos. b. Dirija o seu foco mental para o modo visual. Inclua memórias e fantasias que aparecerem. Escolha uma lembrança e concentre toda a sua consciência no aspecto visual. c. Concentre-se em suas emoções e nas sensações físicas a medida que surgirem. Pense em uma lembrança e volte sua atenção para as suas sensações físicas, à medida que elas ocorrem. Observe a diferença entre as emoções e sensações sentidas, em relação a "lembrança" e a como se sente "fisicamente" no momento em que se recorda. d. Torne-se consciente dos sabores. Traga a sua memória a lembrança do momento e que você comeu algo saboroso. Observe os diferentes sentidos envolvidos na lembrança. Concentre sua mente totalmente em recordar o sabor. Note que o sabor é mais que uma sensação. e. Agora, mude o foco de sua lembrança para o cheiro. Descubra como você pode separar o gosto do cheiro. Dica extra Você pode ancorar a experiência de Down-time. Uma boa maneira de fazê-lo é juntar as mãos e, à medida que experimenta mais intensamente todos os sistemas representacionais, aumentar gradualmente a pressão da palma de uma das mãos contra a outra. Uma vez que já estabeleceu a pressão de uma palma contra a outra, como uma âncora, teste utilizando padrões que exigem consciência interior ou criando um transe básico para a meditação.

Colapso de âncoras

Esse padrão vai ajudá-lo romper, com um padrão disfuncional. Ela exige o gatilho de uma âncora para um estado negativo e simultaneamente uma âncora para um estado positivo. O padrão de colapsar âncoras poderia ajudar a resolver pensamentos ou comportamentos disfuncionais que têm sido difíceis de mudar. O padrão começa estabelecendo uma âncora para o sentimento negativo. Em seguida, você cria diferentes âncoras carregadas com estados positivos. Uma vez que a âncora positiva é mais poderosa do que a negativa, você deve gatilhar as duas âncoras ao mesmo tempo.

O resultado, no início, parece estranho. Você pode sentir-se um pouco confuso, como se sua mente estivesse tentando dar algum sentido às coisas.

O resultado final é que a pessoa rompe com a associação entre a situação gatilho e o sentimento negativo. As âncoras são usadas, normalmente, em lados opostos do corpo, tal como um ponto em cada joelho. Colocar os sentimentos nas palmas das mãos e esfrega-las em seguida, também funciona para colapsar as âncoras.

Passo 1: Escolha um problema que envolve um estado negativo espontâneo e defina uma âncora para induzi-lo

Passo 2: Rompa com o estado Para instruções ver o padrão de "Interrupção estados físicos mentais".

Passo 3: Gere um estado positivo

Passo 4: Amplifique o estado Amplifique o estado com métodos como a melhoria das submodalidades.

Passo 5: Desenvolva o estado Por exemplo, fale sobre o que você gostaria de experimentar nessa situação, em cada sistema de representação.

Passo 6: Ancore o estado positivo Uma vez que o estado positivo foi firmemente estabelecido, ancore.

Passo 7: Rompa o estado Interrompa o estado positivo limpando sua tela mental, abrindo os olhos e saindo para caminhar por um momento.

Passo 8: Faça um gatilho do estado desta âncora, faça um gatilho, para o estado negativo e o estado positivo, simultaneamente. Mantenha ambos os estados. Se estiver realizando este processo em outra pessoa é provável que observe as mudanças fisiológicas, incluindo mudanças na expressão facial e movimento dos olhos que sugere confusão ou processamento.

Passo 9: Solte as âncoras após esperar tempo suficiente para processar (quando parar as alterações fisiológicas), primeiro solte a âncora negativa, e após um breve momento, libere a âncora positiva.

Passo 10: Experimente o seu trabalho a. Rompa o estado. b. Faça o gatilho da âncora para o estado negativo ou pense nesse estado negativo. Se não consegue experimentar com facilidade o estado negativo, então o padrão foi bem-sucedido.

Passo 11: Fortaleça a âncora a. Quebre o estado. b. Gatilhe a âncora do estado positivo. c. Melhore o estado positivo trabalhando com as submodalidades. d. Mais uma vez, ancore o estado positivo.

Posições perceptivas

As posições perceptivas podem ser ferramentas muito úteis para alcançar a excelência. Para melhorar a sua compreensão, as posições perceptivas são como pessoas (veremos isso com mais detalhes.) Quando enfrentamos situações desafiadoras, poucas pessoas acham que as suas posições perceptivas estão alinhadas. Isto é verdade não importando qual posição perceptiva seja explorada. Este é o segredo para o poder de alinhamento das posições perceptivas. Uma vez que você alinha a sua posição perceptiva, têm uma vantagem sobre os outros que enfrentam situações desafiadoras. Primeira Posição A primeira posição pode ajudá-lo a sentir-se calmo e conectado. Pode ajudar você a sintonizar o seu próprio poder como pessoa. A primeira posição consiste em ver a cena através de seus próprios olhos. É chamado, também, de posição “totalmente associada” e, como qualquer outra posição, está desconectada de suas experiências sensoriais normais e de seus pensamentos. Segunda Posição A segunda posição pode ajudar a criar uma estratégia de comunicação mais atraente. Ele pode ajudar a desenvolver mais empatia e a compreender os sentimentos das pessoas de uma maneira melhor.

Tudo isso acontece ao se colocar no lugar de outra pessoa. Na segunda posição você se vê e se ouve através dos olhos de outra pessoa e se imagina experimentando como ela reage a você. Terceira posição A terceira posição é uma ótima maneira de ver as coisas de forma mais objetiva, sem a distração provocada pelas emoções. Nesta posição, você olha como se estivesse assistindo a um filme de si mesmo. Além disso, você pode usar esta posição para ver os outros de um ponto mais distante. Nesta posição você pode construir seus recursos internos e também pode analisar as suas experiências com a “cabeça fria”. Quarta posição A quarta posição pode lhe dar uma visão dos sistemas que estão envolvidos. Me refiro a sistemas como a família ou organizações que fazem parte de uma situação e estão, de alguma forma, ligados. Esta posição pode ajudá-lo a explorar a forma como a situação chegou a este ponto. Essa perspectiva pode abrir novos canais de soluções criativas para qualquer situação, mesmo para as situações que parecem envolver apenas uma pessoa. Lembre-se que cada pessoa tem sua própria realidade cultural e social, e também que cada comunicação é resultado de seu contexto. Na quarta posição você toma um ponto de vista coletivo. Ao usar esta posição, experimente dizer coisas como “o tipo de resultado que queremos é ...”, ou “o caminho para discutirmos isso é ...”. Como pode ver, a quarta posição está acima de nós, se refere ao bem coletivo e as razões que existem dentro de um sistema, se considerarmos duas pessoas ou uma corporação global. Quinta posição Quinto lugar pode lhe dar uma visão cósmica, é como ser iluminado e ver além da situação. Esta visão cósmica ocorre porque a quinta posição está dissociada de todas as outras posições. Às vezes, tem o poder de curar, simplesmente porque dá uma perspectiva transcendente que pode dar-lhe uma sensação de paz ainda não experimentada nesta situação. Esta posição pode alterar permanentemente a sua experiência e suas reações a ela. Entrar na quinta posição pode exigir um pouco de prática, porque não é uma posição muito conhecida na maioria das culturas. No entanto, os que são experientes em meditação podem utilizá-la. Uma maneira de experimentar a quinta posição é procurar ver as coisas do ponto de vista de Deus. Nesta posição, você precisa se imaginar sendo a fonte de tudo o que está acontecendo, seja um simples argumento, uma doença ou uma ação judicial. Ao mesmo tempo que mantém as pessoas envolvidas, incluindo a si próprio, na mais pura compaixão. O que podemos fazer com posições perceptivas? Em seguida, veremos um exemplo de como usar as posições perceptivas. Às vezes, você precisa ver uma situação sem se distrair com as emoções. Ao sair da primeira posição, você pode obter algo dessa distância tão necessária. No entanto, algumas vezes, a carga emocional pode fazer com que você volte para a primeira posição. Você pode se sentir confuso ou intimidado. Pode estar perto de encontrar uma solução criativa, mas não vê porque só tem desejos de vingança. Você precisa construir a confiança, mas se limita a ouvir uma voz na primeira posição que ataca a sua identidade e segurança. Mas isso é apenas no começo. Compartilho com você uma maneira fácil, mas poderosa, em que a segunda posição pode ajudar a gerar um estado positivo, um estado que pode ajudá-lo a conseguir um emprego ou um encontro. Depois, ao entrar na terceira posição e imaginar como você se verá, pode ajudar a construir e amplificar o estado positivo. Experimente agora Imagine que você assiste um filme de si mesmo se dirigindo a uma reunião onde você precisa de muito carisma. Enquanto se vê caminhando, sinta a energia fluindo em sua direção. Assuma uma postura e caminhe com energia. Veja a segurança em seu rosto. Lembre-se que não se trata de fazer mágica, e sim, de gerar um estado positivo em você esteja adequado para as reuniões. Agora, se imagine nessa reunião, mas por um momento, “desligue” o som de modo que se concentre, apenas, na imagem e no estado. Se veja cativando as outras pessoas com seu carisma. As expressões de seu rosto, sua linguagem corporal, tudo. Agora veja as outras pessoas respondendo, muito bem, a tudo que você faz. Você pode adicionar apertos de mão, a assinatura de acordos, etc. Tome um momento para apreciar este estado melhorado. O padrão de alinhamento de

posições perceptivas (que também podem ser encontradas neste livro) leva as posições perceptivas para outro nível. Refiro-me a que as posições perceptivas estão alinhadas quando os principais sistemas de representação todos ao mesmo tempo na mesma posição perceptiva.

Como posso saber se minhas posições perceptivas não estão alinhadas? Neste exercício vamos imaginar algo e vejamos se obteremos o mesmo se experimentarmos a situação na vida real. Primeiro, escolha uma situação desafiadora que envolve outra pessoa, por exemplo, ter uma conversa com alguém. Considere o que você está assistindo. A sua visão é exatamente como se você estivesse lá? Ou é diferente do que deveria ser? Você está vendo a si mesmo ou está na primeira posição perceptiva? Se a visão não vem do lugar correto, então, de maneira nenhuma poderá experimentar a visão como na vida real. Experimente agora com a audição. Imagine os sons que podem ser ouvidos nesta situação desafiadora. Você acha que os sons vêm da mesma direção como se estivessem na situação real? Imagine o que a pessoa poderia dizer-lhe. Se as pessoas estão dizendo que você está pensando ou sentindo, então você está ouvindo seus próprios pensamentos a partir de uma posição perceptiva diferente. Na primeira posição perceptiva, seus pensamentos devem vir de onde eles normalmente viriam, e não de outra pessoa. Mas isto pode ser difícil de conseguir, especialmente se você tende a projetar, isto é, se você tende a sentir que outras pessoas estão pensando coisas que na verdade, você está pensando. Este é um hábito subconsciente. Quando as pessoas descobrem isso, a PNL lhes dá um grande presente; o poder de ser dono de seus próprios pensamentos. Você pode fazer o mesmo com as outras posições perceptivas. Por exemplo, usar a terceira posição perceptiva. Esta posição é como se você estivesse assistindo à situação a partir do assento de um cinema. Quando a outra pessoa fala no filme, você não a ouve falar diretamente ao seu lugar no cinema. Sua voz está no filme. Sua visão e audição, devem ser alinhados como se estivesse sentado no cinema. Se você está emocionado, no filme, você não deveria sentir essas emoções em seu assento, apenas a empatia. Como, quando se assiste a qualquer outro filme, você pode sentir emoções, mas do ponto de vista de um observador. Muito importante: Se você está na terceira posição você não deve sentir os mesmos sentimentos exatamente como se você estivesse dentro do filme. A beleza das posições perceptivas é que elas nos permitem regular a quantidade de dissociação em tudo o que estamos fazendo.

Integração de crenças conflitantes

Este padrão foi criado por Robert Dilts. As crenças conflitantes podem causar auto sabotagem e evitar que as pessoas prossigam e alcancem seus objetivos. Este padrão nos ajuda a alinhar crenças. No entanto, é um padrão avançado que pode exigir prática antes de que você alcance o benefício máximo.

Passo 1: Escolha um estado e um problema que envolva crenças conflitantes a. Examine seus assuntos pessoais e identifique qualquer situação em que você tenha crenças conflitantes. Indique essas crenças o mais especificamente possível. É provável que uma das crenças seja irracional, por isso pode ser um pouco embaraçoso expressá-la. Por exemplo, você pode acreditar, piamente, que uma pessoa com quem você tem que tratar seja capaz de destruir a sua autoestima. O aumento do seu ritmo cardíaco quando você encontra esta pessoa é um bom sinal de que há um medo irracional. b. Expressar crenças o mais especificamente possível. Use as palavras “Eu acredito que ... (crenças irracionais), mas, ao mesmo tempo, também acho que... (crença racional).” Expresse sua crença irracional, sem censura ou alteração. Quando mais irracional soe, melhor.

Passo 2: Identifique o resultado ideal para este problema a. Identifique um resultado ideal e um prazo para alcançá-lo. Identifique claramente o resultado ideal para este problema. Para este efeito, é melhor que uma das crenças esteja interferindo no resultado ideal. Determine um prazo razoável para alcançar este resultado. b. Gere e ancore um estado de recursos relacionados. Imagine que você está no futuro. Que mudanças ocorreram? Torne-se consciente do que sente ao estar totalmente comprometido com a crença de sucesso. Selecione o gatilho e ancore este estado. c. Agora olhe para trás e imagine os obstáculos que teve que superar para chegar a este ponto de sucesso. d. Em sua linha de tempo, identifique a origem de tais obstáculos. Volte um pouco mais no tempo e encontre o ponto preciso em que esses obstáculos foram gerados. Por exemplo, você pode achar que se trata de um relacionamento nocivo que afetou a sua autoestima ao longo do tempo. É importante saber em que ponto as coisas eram piores e onde a crença disfuncional foi gerada, identificando inclusive a mudança de fisiologia que identifica esse estado. e. Observar a polaridade composta pelas duas crenças. Veja a crença de êxito no futuro e a crença disfuncional no passado. Entenda que são dois elementos opostos, como a lógica e a emoção, a racionalidade e a intuição, a maturidade e a imaturidade, etc. Por exemplo, a crença de “Eu não consigo ser uma pessoa de sucesso e as pessoas esperam muito de mim” contra “Eu me sinto

muito bem com desafios significativos e desfruto o meu caminho para o sucesso” pode ser dividido em polos de “segurança e evitar constrangimento” contra “aventura e risco”. f. Identificar as duas crenças como partes com estados. Observe as diferentes manifestações fisiológicas de cada crença conflitante, padrões de pensamento, emoções e outras diferenças entre os dois estados em conflito. Preste atenção especial à linguagem corporal e aos gestos que você faria diferente nestes estados. Pense neles como duas “partes”.

Passo 3: Entre em metaposição Selecione uma metaposição localizada fora da sua linha de tempo e dissociada das crenças e suas identidades. Coloque-se nesta posição.

Passo 4: Adquira as crenças divisórias opostas Faça com que cada parte expresse suas crenças com respeito a outra parte. É provável que expressem a desconfiança, aversão, etc. a. Faça com que as partes se enfrentem. Observe como isso muda a percepção de cada parte. Por exemplo, você pode perceber que a parte futura pode ver a parte do passado reagir a certas decisões, tais como uma criança reage a decisões dos adultos. Isso significa que uma parte precisa de ajuda para enxergar todo o seu potencial, em vez de rotular e a marcar como uma ameaça para alcançar o sucesso. b. Identificar as intenções positivas de cada parte. Faça com que cada uma das partes reconheça as intenções positivas da outra.

Passo 5: Identifique a missão compartilhada das partes Ainda na metaposição, identifique a missão que estas partes compartilham, segundo os seus valores mais elevados. Por exemplo, alcançar o sucesso com uma preparação adequada. Este passo captura a essência positiva de ambos os lados.

Passo 6: Explore os recursos de cada uma das partes que podem ajudar a criar um futuro positivo Pense nos recursos e capacidades que cada parte tem para oferecer e que pode ajudar a outra parte na construção de um futuro positivo. Verifique as motivações positivas e a missão comum das duas partes, para encontrar esses recursos e capacidades. Obtenha um acordo ecológico das partes para trabalharem juntas e combinarem os seus recursos e cumprirem a missão que têm em comum.

Passo 7: Ancore novamente o estado dos recursos Retorne para o ponto em sua linha temporal que representa a identidade que deseja no futuro. Defina o estado que você está alinhado com esta identidade. Este estado tem a intenção positiva e o senso de missão comum das suas partes. Este processo de ancoragem é, na verdade, uma versão melhorada da primeira ancoragem do estado futuro. a. Segure a âncora e vá para o ponto da identidade de menos êxito. Mantenha a âncora e saia da linha temporal. Se posicione em um ponto por trás da identidade de menos êxito. b. Mova seu “futuro” de sucesso a este ponto, e atue como um mentor. Dê todo o apoio e os recursos necessários. c. Receba este tutorial na primeira posição perceptiva. d. Mantenha seu foco sobre os recursos das duas identidades e as mudanças positivas que estão ocorrendo agora. Comece a avançar, devagar, pela linha temporal, levado estes recursos compartilhados até o ponto que estabeleceu no futuro. Desta forma, cada parte terá os recursos integrados da outra parte. Feito isso, observe as mudanças que ocorrem em você, resultantes dessa integração.

Passo 8: Entre em uma metaposição oposta (no outro lado da linha temporal) Lembre-se que a metaposição que você definiu foi de sua linha temporal. Crie uma nova metaposição no lado oposto. Entre nesta nova metaposição. a. Faça com que você (a partir de sua metaposição) e as duas partes andem juntos. Imagine as partes do passado e do futuro, caminhando uma em direção a outra, ao longo da linha temporal e você vai de sua metaposição até a linha temporal no mesmo ritmo que as partes. b. Traga essas identidades para seu interior. Quando os dois lados se encontram, una as mãos simbolizando a união. c. Entre em sua linha temporal e veja adiante, em sua primeira posição perceptiva. Perceba as partes totalmente integradas como uma única entidade. d. Caminhe adiante no tempo para o estado desejado que você estabeleceu.

Passo 9: Experimente Observe como você se sente ao pensar nas crenças em conflito, como estavam no início. Neste momento você deve se sentir mais criativo e unificado em comparação com o passado. Dica extra Se o conflito envolve duas ou mais partes, execute as integrações, na sequência, um par de cada vez. Lembre-se que este é um padrão avançado que pode exigir mais treinamento e assistência antes que você possa obter benefício máximo.

Desenquadrar Crenças

Este padrão foi desenvolvido por Robert Dilts e usado para questionar uma crença limitante e considerar pontos de vista alternativos. Na PNL, este padrão é utilizado para duvidar de uma crença limitante e “soltar” suas conexões neurológicas.

Passo 1: Crie uma grade tridimensional com “passado”, “presente” e “futuro” em um eixo, e as posições do seu “Eu”, de “outros” e “observadores”, no outro eixo.

Passo 2: Mova-se para a primeira posição (Eu) Associe, em sua grade, a posição “Eu” com o “presente”. Identifique quaisquer crenças limitantes relacionadas com os seus objetivos que apareça nesta célula.

Passo 3: Saia da grade deixando as crenças limitantes em sua célula.

Passo 4: Repita o mesmo com as células restantes Execute os passos 2 e 3 para cada uma das células. Ao menos que seja indicado o contrário, utilize o modelo que segue. Antes de prosseguir, familiarize-se com o significado de cada célula. a. Primeira posição-futuro: Considere esta célula como um futuro no qual as crenças limitantes e problemas relacionados foram resolvidos. b. Segunda posição-futuro: Imagine um mentor que incentiva sua sagacidade e acredita plenamente em você e em sua capacidade de transformar. c. Terceira posição-futuro: Imagine como um sábio, compassivo, que está fazendo o seu futuro. d. Segunda posição-presente: Imagine um mentor no presente. e. Terceira posição-presente: Imagine um observador sábio e compassivo com uma compreensão detalhada e uma visão geral de seu presente. f. Primeira posição-passado: Imagine-se no passado, com uma visão positiva das suas realizações, dons e habilidades e sonhos que já se tornaram realidade no momento.

1. Segunda posição-passado: Pense em uma pessoa real ou imaginária, que tenha sido um importante mentor no passado. Imagine que essa pessoa tem uma perspectiva valiosa de sua situação atual. h. Terceira posição-passado: Pense em um observador que tem um objetivo e uma perspectiva compassiva de seu passado e que está ligado ao seu futuro.

Passo 5: A partir das outras células A partir de cada uma das células veja a si mesmo e as crenças limitantes que encontrou na primeira posição presente, mas a partir da perspectiva das outras células descritas acima. Do ponto de vista de cada uma das células forneça uma crença alternativa ou significativa para ajudar o seu “Eu” da primeira posição-presente a questionar as crenças limitantes que encontrou nessa posição.

Passo 6: A partir da primeira célula, integre esta nova informação valiosa Associe-se a sua primeira pessoa-presente com as suas crenças limitantes. Desta vez, receba as crenças alternativas e mensagens significativas de cada célula. Observe como isso altera a sua experiência em relação a essas crenças limitantes e seu estado nesta célula. Dica extra Para simplificar o desenvolvimento desse padrão desenhe a grade e vá escrevendo nas células à medida que avança através das posições.

Negociação entre partes

Alinhe o seu interior e vença a batalha pela força de vontade. Elimine a auto sabotagem e libere energia para manter compromissos e gerar soluções inovadoras para os problemas. Isso é possível quando as partes trabalham juntas de forma eficaz. Uma parte é uma constelação de motivos e atitudes, e pode existir a nível subconsciente. Pode até ser irracional, de acordo com as suas regras conscientes.

Passo 1: Selecione o comportamento Selecione um comportamento que você sente que o afasta do sucesso ou excelência, representando aspectos ou partes de você.

Passo 2: Identifique as partes Determine qual parte apoia principalmente esse comportamento e impede comportamentos alternativos. Identifique, também, a parte que cria preocupação por causa desse comportamento. Esta segunda parte está expressando sua angústia por não conseguir algo ou não estar alinhado com os valores mais elevados.

Passo 3: Especifique os resultados que as partes querem. Descreva o que cada parte quer. Pense em termos de resultados. Ele pode ser identificado ou associado a uma parte e falar do seu ponto de vista para uma expressão rica em termos de sentidos visuais, auditivos e cinestésicos (VAC), valores e situações que ativam esta parte. Faça isso uma parte de cada vez. Quais os resultados que está buscando? Isso pode incluir resultados positivos, mesmo se não tiver alcançado. Não presume que parte realmente pretende produzir resultados negativos, estes podem ser, apenas, efeitos secundários.

Passo 4: Identifique os resultados meta, para os quais a parte contribui. Como você pode recordar, um resultado meta é um resultado de nível superior. Por exemplo, se uma das partes quer um resultado de comer alimentos ricos em carboidratos antes de dormir, um resultado meta pode ser que tenha aprendido que isso reduz a sua ansiedade durante a noite e por isso pode dormir melhor. Se acha que este resultado meta o fará engordar, então este é um resultado indesejável.

Passo 5: Promova compreensão entre as partes. Certifique-se de que cada parte compreenda os valores positivos e os papéis que são de responsabilidade da outra parte. Transmita a cada parte o “como” o seu comportamento interfere na atividade da outra parte e como este é o coração do problema.

Passo 6: Negocie um acordo. Negocie um acordo entre as partes. Comece com uma pergunta como: “Se a outra parte concorda em não interferir com você, você concorda em não interferir com a outra parte?”. Obtenha uma resposta internamente. Trabalhe com essas partes até chegar a um acordo. Quanto melhor compreender as necessidades das partes (suas intenções positivas e funções) pode facilitar as negociações de forma mais eficaz.

Passo 7: feche o negócio. Peça a cada parte um período experimental em que se compromete a cooperar. Também faça um compromisso em que indicam se não estão de acordo por algum motivo. Neste ponto, será necessária uma nova negociação.

Passo 8: Experimente. Nos próximos dias e semanas veja se o seu problema de comportamento melhora e se tem novos comportamentos com mais recursos. Observe qualquer problema ecológico ou outras nuances que pode exigir negociação com mais partes. Procure se há partes adicionais que devem ser envolvidas na negociação.

Resolver conflitos internos

Esse padrão nos ajuda com o problema comum de desacordo entre as partes. Você pode usar esse padrão quando você luta com você mesmo para fazer ou não fazer alguma coisa, por exemplo, você pode resolver o hábito de procrastinar (adiar ou atrasar algo que você tem que fazer agora).

Passo 1: O Conflito. Selecione um conflito pessoal. Pode ser um pouco ambivalente, ou algo que, de alguma forma o autossabota.

Passo 2: Memória. Recorde algum momento em que experimentou esse conflito interno. Veja-o a partir da posição de observador.

Passo 3: Tome um lado. Entre na primeira posição perceptiva com um dos lados em conflito. Entre na experiência e revise o outro lado desta posição. Observe o que surge, neste momento, em seus modos sensoriais.

Passo 4: Intenção positiva. Ainda naquele lado, peça ao outro lado para expressar todas as suas intenções positivas, incluindo crenças e metas que possa manifestar.

Passo 5: Mude. Agora vá para a outra parte. A partir desta posição repita os passos 3 e 4.

Passo 6: Repita. Este processo de mudança precisa ser repetido até que ambas as partes alcancem uma boa compreensão uma da outra. Assegure-se de incluir as crenças, os valores e os objetivos.

Passo 7: Metaposição. Mova-se para uma metaposição acima das duas partes. Deste ponto, faça com que as

partes proponham soluções ou resultados que esperam que sejam satisfatórios para ambas as partes. Faça tantos “brainstorm”, quantos forem necessários para chegar a uma coleção de ideias.

Passo 8: Nova parte Observe como esta nova coleção de ideias é um amálgama de valores e das principais intenções das duas partes. Considere que isto, em si, é uma nova parte. Traga essa parte para si e a aceite como uma parte importante de você.

Passo 9: Visualize o futuro e experimente Imagine um futuro com esta nova parte criando resultados para você. Refaça este processo tantas vezes quanto necessário para resolver quaisquer preocupações ou problemas ecológicos. Experimente-o na vida real e repita o processo, se necessário.

Reenquadramento em 6 passos

Os créditos pela criação deste padrão pertencem a John Grinder. Utilizado para obter recursos subconscientes, a fim de mudar um hábito, o reenquadramento produz comportamentos alternativos.

Passo 1: selecione o comportamento Selecione um comportamento que você gostaria de mudar. Deve ser um comportamento que faz você dizer “preciso de ajuda ...” ou “eu quero fazer (comportamento) ...”.

Passo 2: Estabeleça um sinal Peça para a parte que gera o comportamento que dê um sinal (como levantar um dedo) se quer dizer sim. Se a parte não fornecer um sinal, por agora confie que há razões subjacentes positivas para o comportamento problema.

Passo 3: Obter as intenções positivas Pergunte a parte que traga a mente as intenções positivas do comportamento que você quer mudar.

Passo 4: Produza comportamentos alternativos Solicite ao seu lado criativo para produzir três comportamentos alternativos para satisfazer as necessidades reveladas no passo anterior.

Passo 5: Solicite um sinal nos comportamentos alternativos Peça a parte que gera o comportamento problema que dê um sinal quando estiver convencido de que estes três comportamentos atendam às necessidades do passo anterior. Se a parte não cooperou no **Passo 2**, pergunte agora, se participará dando um sinal de “sim”. Se você não receber um sinal, então assuma que conseguiu alcançar boas alternativas que serão testadas no próximo passo.

Passo 6: Veja o futuro e faça uma verificação ecológica a. Visualize o futuro e pratique o seu novo comportamento várias vezes. Detecte e apazigue qualquer dificuldade ecológica e execute novamente este padrão, se necessário. b. Prove os comportamentos na vida real e veja se muda o seu comportamento. Se não, pense em termos de ecologia (partes em conflito) e depois, volte a executar este padrão, a fim de aperfeiçoar a sua mudança de comportamento. Dica extra Para tornar esse padrão mais dinâmico, o execute como um brainstorm. Execute o **Passo 2 e 3**, o mais rapidamente possível até sentir que terminou. Anote os novos comportamentos e os coloque em um local visível (como na geladeira) onde você vai ver e lembrar que pode experimentá-los.

Calibragem

- Melhora a sua capacidade de observar e responder a pistas fisiológicas e comportamentais de outras pessoas. A calibração requer que se vincule as pistas comportamentais às respostas cognitivas e emocionais.

Passo 1: Compreensão Peça ao seu parceiro para pensar em um conceito que ele (ou ela) pensa que sabe ou entende.

Passo 2: Observe Observe de perto a fisiologia do seu companheiro (como se você fosse Sherlock Holmes). Observe os movimentos dos olhos, as expressões faciais, os movimentos das mãos, etc.

Passo 3: Confusão Peça ao seu parceiro para pensar em algo que é confuso. Novamente observe com cuidado.

Passo 4: Observe Veja qual é a diferença agora. Observe as mudanças na aparência e nos padrões de comportamento.

Passo 5: Escolher Agora, peça ao seu parceiro para escolher qualquer um dos dois conceitos e pensar sobre ele novamente.

Passo 6: Observe Observe as características de seu parceiro. Olhe as mudanças na aparência ou o comportamento que se encaixem com os estados de compreensão ou confusão já observados antes.

Passo 7: “Adivinhe” Adivinhe o que seu parceiro escolheu pensar; se no conceito de compreensão ou confusão. Veja se está correto.

Passo 8: Mais Peça ao seu parceiro para pensar em outros conceitos que ele entenda ou esteja confuso, e veja se pode reconhecer em que categoria está.

Passo 9: Explique e observe Explique um conceito ao seu parceiro. Observe as suas características e determine se entendeu o conceito. Avalie se você pode determinar o momento em que compreendeu o conceito.

O padrão da autobiografia

Este roteiro hipnótico é utilizado para construir a autoaceitação ao experimentar múltiplas perspectivas e canais sensoriais. Leia o seguinte roteiro em voz alta e se dê tempo suficiente para concluir os passos. Recomendação: Grave o seu processo, lendo o roteiro em voz alta, para poder escutar antes de dormir. Se você prefere ouvir uma voz diferente, peça a um amigo de confiança para ler em voz alta. Uma das perguntas mais comuns sobre os roteiros hipnóticos é: “quantas vezes eu tenho que executar o roteiro?”. A resposta é muito simples: Execute tantas vezes quanto achar necessário para começar a ver resultados. Este é um padrão muito poderoso, no entanto, eu sugiro que você trabalhe nele uma vez completamente concentrado, em seguida, deixe-o por duas semanas. Escreva em um diário as novas perspectivas e melhoras de vida que acontecerem durante este processo. O poder da auto hipnose não está nas palavras descritas pelo roteiro, mas nas imagens mantidas em sua mente uma vez que o roteiro tenha sido esquecido. O roteiro completo Inicie buscando estar em uma posição confortável, em um local onde você pode deitar ou sentar confortavelmente. Respire lenta e profundamente, comece a se sentir relaxado. Você está executando este exercício para desfrutar e para se sentir melhor consigo, não para satisfazer as expectativas dos outros. Os próximos doze minutos são para você e só para você. Algumas pessoas pensam que durante este exercício não podem se movimentar, mas não. Você pode se mover, se esticar e acomodar o seu corpo para se sentir mais relaxado. Cada momento você terá mais pensamentos que estão alinhados com o seu estado de calma e relaxamento. Então você começará a sentir grande afeição e aceitação por seus entes queridos e sentirá que o amor é recíproco. Imagine ou represente a imagem de um ente querido que o ama incondicionalmente. Pode ser um parente, um pai, um irmão ou irmã, seu parceiro, um amigo do passado ou do presente, ou mesmo alguém que já faleceu. Se você não pode imaginar alguém próximo, deixe a sua memória encontrar alguém que tenha ajudado você, de alguma maneira, e que deixou um sentimento de carinho e admiração. Por uns minutos, deixe sua mente buscar em suas memórias. E você, pode continuar desfrutando da sensação de relaxamento que começou a experimentar em algumas partes do seu corpo.

Separe a imagem que você encontrou e deixe-a de lado por um momento. Em breve voltaremos a ela. Agora, você pode sentir um desejo natural de fechar os olhos. Faça isso. Você pode relaxar os ombros para sentir seu peso natural, sinta a respiração profunda e lenta... você quase pode ouvir a serenidade de sua mente. Imagine uma grande tela branca a frente de você, como se fosse assistir a um filme. Nesta tela, você pode ver uma imagem ou um filme de você sentado em uma velha mesa de madeira escrevendo a sua biografia. Você escolhe se está escrevendo com uma caneta e papel, ou talvez um computador... se veja escrevendo com entusiasmo para contar ao mundo a sua história. A história de sua vida está sendo escrita por você. Nesta imagem, você está calmo, relaxado, enquanto desfruta ao descobrir os tesouros escondidos em sua vida, e as lições e experiências que moldaram o que você é hoje. Também escolha os outros detalhes da imagem. Escolha as cores do quarto, a temperatura ambiente, a textura da superfície sobre a qual está apoiado. Imagine-se, realmente, sentado lá, movendo os dedos durante a digitação. Imagine a sensação de ver alguém que o amava profundamente em

sua infância. Olhe para um canto da sala e perceba que a pessoa que o ama, está ali, do outro lado da vidraça, observando-o, amando-o incondicionalmente e aceitando o como você é. Neste momento, inclua esta pessoa em sua biografia. Com esta inspiração descreva essa pessoa. Descreva o afeto maravilhoso e incondicional que você sente por ela. Tome o tempo que você precisar neste profundo estado de relaxamento do seu corpo e sua mente. E agora, por um momento, dissocie a imagem para sentir o que você pensa sobre si. Veja-se sentado à mesa a partir do ponto onde a pessoa que o ama está. Imagine como seria estar de pé, ao lado dessa pessoa que o ama incondicionalmente, parado do outro lado janela, se observando escrever. Enquanto experimenta este sentimento, dê um passo e entre no corpo e na mente desta pessoa. Ao se converter nessa pessoa, você pode começar a sentir a agradável sensação do amor e o respeito que ela lhe oferece. Experimente a vida através dos olhos dela. Tire um tempo para experimentar e apreciar a valorização e o respeito que ela sente por você. Agora, volte a se posicionar ao lado dessa pessoa, assistindo você escrevendo sua biografia na mesa na sala. Comece a se mover e volte a entrar em seu corpo, com a capacidade de escrever tudo sobre esta experiência. Sinta a alegria de se compreender plenamente, de apreciar e respeitar a si mesmo. Derrame toda a sua experiência neste livro, a abundância de novos sentimentos, a sensação de se amar do ponto de vista de outra pessoa. Agora imagine o futuro como se fossem experiências da vida real, sua mente subconsciente lhe guiará. Leve com você os sentimentos de amor, respeito e autoaceitação. Se projete um ano no futuro. A medida que você está terminando a sua biografia, comece a desfrutar a satisfação de concluir este processo. Comece a respirar mais lenta e profundamente e se permita um sorriso nos lábios. Agora, comece a se sentir completamente desperto e renovado, alerta. Estique os braços para a frente, a medida que vai contando até cinco, abrindo e fechando as mãos, movendo a cabeça e esticando o pescoço suavemente, e ao chegar a cinco, abra os seus olhos, completamente. Ao terminar esta experiência, observe as mudanças que você sente em seu corpo e mente. Qual o tamanho do apreço que sente por si mesmo neste momento? Experimente este sentimento por um momento e pense sobre o quão bom será manter este sentimento de forma permanente, em sua vida... a vida que você descreveu em sua biografia. Dica extra Descanse por alguns minutos em silêncio e, em seguida, analise as possíveis consequências futuras de mudança mental. Aproveite e anote os possíveis bloqueios mentais. No padrão seguinte resolveremos tais problemas. A minha recomendação pessoal é que você termine com o foco na importância de ver pequenas, mas significativas diferenças, na sua autoestima e atitudes.

Padrão para curar a fobia

Este padrão é usado para dar fim aos medos, normais e irrealistas, que podem limitar a sua vida e das outras pessoas. Pode ser útil, na recuperação de trauma para reduzir ou eliminar os sintomas de stress pós-traumático. É conhecido, também, como padrão de dissociação visual-cinestésica. Usa a dissociação, movendo-o para um ponto de vista de um observador para alterar a sua reação aos estímulos do problema. Os medos e fobias podem ser irracionais e afligir as pessoas por anos sem dar trégua. A psicologia tem várias formas de trabalhar com fobias, e às vezes podem ser resolvidas com terapia medicamentosa. Há casos documentados em que um trauma na parte frontal do cérebro eliminou o medo de interação social do paciente. Mas não recomendo a ninguém ser atingido na cabeça para se ver livre de uma fobia. Livrar você das fobias é uma habilidade fundamental na PNL. As fobias evitam que as pessoas façam o que precisam fazer. As pessoas com ansiedade podem, inclusive, ter tempos de reação mais lentos em uma situação de risco. Isso pode parecer estranho, mas devido à ansiedade, o processamento mental pode ser mais lento do que o normal. Isso significa que eles não podem lidar bem com situações de medo. O que pode amplificar o medo, criando um círculo vicioso. Neste modelo, vamos utilizar a terceira posição perceptiva e alguns aspectos básicos da terapia de linha temporal. No entanto, se você suspeitar que a pessoa tem um transtorno mental, deve ser avaliada por um especialista para determinar se este padrão pode causar alguma desestabilização.

Passo 1: Escolha o estímulo ou a situação e vá para a terceira posição perceptiva (dissociada) Faça a pessoa escolher um estímulo ou situação que gera uma reação exagerada de ansiedade ou medo. Leve a pessoa a se imaginar sentada, confortavelmente, em uma sala de cinema para assistir a um breve vídeo sobre sua vida. Peça-lhe para imaginar que o vídeo começa em um tempo passado, pouco antes de sua primeira experiência de medo relacionada com esta situação. O principal objetivo deste passo é ajudá-los a experimentar como era antes de ter o problema. Por isso, a importância de usar a terceira posição perceptiva (dissociada, olhando do ponto de vista de um observador).

Passo 2: Execute o filme uma vez normalmente, e em seguida, voltando o filme Peça que a pessoa assista o “filme” a partir desta posição dissociada. Em seguida, peça a ela para executar o filme, de trás para a frente, para o ponto onde ele começou.

Passo 3: Execute o filme novamente, desta vez, em preto e branco Agora peça a ele para alterar as cores do filme para preto e branco e assista novamente. Desta vez, quando o filme terminar, deve congelar a imagem e escurecer, da mesma forma como os filmes costumam terminar.

Passo 4: Se mova para a primeira posição e rode o filme de trás para a frente, desta vez, em cores Peça que a pessoa se coloque na primeira posição perceptiva (olhando através de seus próprios olhos) e veja o filme, em cores, de trás para a frente, até o início.

Passo 5: Repita até que a pessoa se torne insensível Repita esses passos até que a pessoa não tenha mais a reação de medo. Resumindo: coloque a pessoa em uma sala de cinema, execute o filme e depois, de trás para a frente, altere para preto e branco, execute o filme normalmente. Finalmente, mude para a primeira posição e peça a pessoa que assista o filme, desta vez, em cores, de trás para a frente, até chegar no início do filme.

Passo 6: Melhore o procedimento com estratégias como a modificação de submodalidades (Opcional) Se você achar que esta versão básica do processo não foi bem-sucedida como esperava, pode usar estratégias adicionais. Por exemplo, você pode pedir a pessoa que entre na cabine de projeção e se veja sentado no teatro pronto para assistir ao filme. Você também pode usar outras submodalidades. Como você sabe, submodalidades que têm maior impacto variam dependendo da pessoa. Outra estratégia para aumentar o poder desse padrão dispara o gatilho de um estado de recursos e mantê-lo enquanto assiste o filme, de uma posição dissociada. É possível ativar um estado dos recursos, simplesmente, pensando em um momento em que você se sentiu seguro e confiante. Também pode “colocar humor” na lembrança mudando alguns elementos para que a situação estressante se torne ridícula. Por exemplo, você pode transformar uma pessoa tímida em um palhaço e lhe dar uma voz estridente.

Passo 7: Associe novamente. Faça uma verificação ecológica através da visualização do futuro Uma vez que a fobia não seja mais forte ao pensar sobre a situação, traga a pessoa de volta para o presente, consciente do ambiente ao seu redor e faça uma comprovação ecológica. Como a pessoa sente que a sua vida será sem essa reação? Como será viver sem medo? Que imagens do futuro chegam a sua mente? Se a pessoa não se sente totalmente alinhada com o seu sucesso, deve trabalhar com o alinhamento das partes. Isso evitará que sabotem o seu sucesso.

Reconhecer sinais não-verbais

Você deve saber que o seu rosto expressa as emoções que você sente, mesmo quando você tenta não demonstrar. A capacidade de reconhecer estes sinais vai ajudar a agir quase como se pudesse ler mentes. Estima-se que as pessoas podem observar cerca de 1500 sinais não-verbais para interpretar o humor de outra pessoa. Uma reação sutil move cerca de 90 músculos da face. Pratique este exercício várias vezes até que você esteja muito bom em detectar suas próprias emoções.

Passo 1: Se coloque em frente ao espelho e observe seu rosto Olhe atentamente para os detalhes do seu rosto, até mesmo para as características mais sutis e delicadas. Considere: – A pele do rosto em geral, a cor, as rugas, etc. – As orelhas, tamanho e forma. – Os lóbulos das orelhas – Testa – Sobrancelhas – Olhos – Pálpebras – Cílios – Nariz – Narinas – Bochecha – Lábios – Cabelo.

Passo 2: Sorria sutilmente Olhe o seu rosto e sorria da forma mais sutil possível, de uma forma que seja quase imperceptível. Em seguida, aumente o sorriso até que você possa vê-lo.

Passo 3: Passeie através das emoções Vá alternando através das emoções listadas abaixo, mas tentando não as expressar, de forma alguma, através de sua face. Passeie pelas lembranças que gere cada emoção, uma de cada vez. Gaste cerca de cinco segundos para entrar no estado, e observe a sua expressão por dois ou três segundos, use um segundo para desfazer este estado. Vá para a próxima emoção e faça o mesmo. Para desfazer este

estado, procure respirar pelo nariz, olhe para baixo e, em seguida, solte o ar e passe para a próxima emoção. Este ritmo rápido é a chave para o sucesso deste exercício. Não use a modalidade auditiva para estas lembranças, (exceto para a emoção final) porque leva mais tempo para ouvir, e não se pode preencher outras lembranças. Estas são as emoções: – Medo – Alegria – Raiva – Aceitação – Dor – Preocupação – Desgosto – Surpresa.

Passo 4: Repita até você dominar Os passos seguintes, exigem que tenha dominado as etapas anteriores, então repita os passos de 1 a 3, várias vezes, por vários dias, antes de prosseguir para os próximos passos.

Passo 5: Exercite a expressão de polaridades. A partir deste passo, você começa a usar pares de emoções diferentes que são opostas. Desta vez, em um ritmo mais lento. Tome um pouco de água, se desejar. Na primeira emoção – de 8 a 10 segundos; para a transição de 5 a 7 segundos; depois, de 8 a 10 segundos com a emoção emparelhada; em seguida, cerca de 5 segundos para romper o estado. Prossiga para o próximo par da mesma forma, até que você tenha feito com todos os pares. Desta vez, as experiências emocionais serão mais intensas, portanto, use todas as modalidades sensoriais, inclusive a audição. Pratique esta parte do exercício durante algumas semanas. Passar por essas emoções intensas vai lhe ensinar muito sobre si mesmo. Isso, certamente, vai mostrar a você outra realidade sobre o que as suas emoções transmitem. Considere os seguintes pares de emoções: – Ira X Calma – Amizade X Inimizade – Medo X Confiança – Vergonha X despudor – Bondade X crueldade – Indignação X aceitação – Inveja X Gratidão

Passo 6: Experimente Nas semanas seguintes, após completar este processo, você vai perceber como expandiu a consciência de sua identidade pública e sua capacidade de perceber sutilezas nas expressões dos outros.

Os metaprogramas

Esta seção é sobre uma das descobertas mais práticas da PNL: os metaprogramas. O que são metaprogramas? Nos programas de treinamento de PNL, provavelmente, você encontrará as seguintes definições: – Metaprogramas são como os programas principais que governam os processos mentais das pessoas. – Metaprogramas nos ajudam a entender o comportamento das pessoas em determinados contextos. Agora, tentarei descrever de uma forma mais clara e simples: Os metaprogramas são tendências Geralmente as pessoas tendem a ir de um extremo a outro, dependendo do meio e das circunstâncias do momento. O comportamento de uma pessoa varia de acordo com os estímulos pelo qual é influenciado. Para entender melhor, vamos ver um metaprograma. Há pessoas que respondem ao mundo com base em sua intuição e “sensação visceral”. No outro extremo, estão aquelas pessoas que dependem de seus sentidos (o que veem, ouvem e sentem) e que confiam em uma evidência tangível. A questão dos metaprogramas tem muito a ver com evitar as polaridades, ou seja, evitar o rótulo rígido, a situações ou pessoas, como “branco” ou “negro”. Em vez disso, eles reconhecem que há muitos tons de cinza entre os dois extremos opostos de um comportamento. Devido a isso, dizemos que metaprogramas são tendências. O que fazem os metaprogramas? Os metaprogramas fornecer uma ponte entre o cérebro e os processos mentais que governam as atitudes e comportamentos de uma pessoa. Eles fornecem um marco (quadro) através do qual uma pessoa é capaz de receber e processar informações de fontes internas e externas, e, portanto, comunicar e responder de acordo. Como este é um tema bastante amplo e rico em informações, em seguida, faremos uma breve revisão de alguns metaprogramas para que você tenha uma ideia do seu funcionamento.

1. Segmentando para cima e para baixo

As pessoas preferem pensar, comunicar e aprender de partes de informação de tamanhos diferentes. Neste sentido, existem duas estratégias principais.

Algumas pessoas gostam de ter uma imagem global primeiro, e, gradualmente, ir ajustando sua atenção. Por exemplo, se você está planejando um período de férias, eles decidem seu destino motivado por sua localização geral. Eles decidem se preferem o mar ou a neve. Eles têm uma ideia geral em suas mentes que acham atrativa e trabalham no detalhe do tempo. Outras pessoas preferem começar com pequenos detalhes e trabalhar para obter o panorama ampliado. Para essas pessoas, os detalhes fazem a diferença. Será que o serviço de hotel está em oferta? Há voos baratos? Há serviços de aluguer de veículos nas proximidades? etc. O modelo Milton é um exemplo de segmentação para cima. Usa uma linguagem vaga e perguntas às vezes confusas, a fim de induzir um transe, interromper padrões de pensamento ou comportamento e, assim, acessar a mente subconsciente.

Considere as seguintes perguntas para determinar se você é global ou específico na sua abordagem. Se você está escolhendo seu destino de férias, como toma a sua decisão? – Quais são os principais fatores? A localização geral ou a geografia? A disponibilidade de cuidados com crianças, os comentários sobre a localidade, ou a lista de atividades de entretenimento?

2. Semelhanças / Diferenças Quando se trata de comparar as informações existem duas formas de fazer. Nós temos a possibilidade de encontrar correspondências com o conhecimento existente, ou podemos olhar o que é novo e diferente para o nosso quadro (marco) de referência. Este metaprograma desempenha um papel fundamental em nossa relação com o mundo em que vivemos e o nosso modo geral de pensar. As pessoas que buscam as semelhanças: – Tendem a valorizar a previsibilidade e segurança nas rotinas. – É provável que resistam à mudança e se sintam ameaçadas por ela. – Geralmente adotam uma perspectiva conservadora. – Podem se manter confortáveis no mesmo trabalho por anos, gozando de estabilidade. – Tendem a ser teimosos em determinadas situações. As pessoas que buscam as diferenças: – Valorizam as mudanças, o novo e a variedade. Eles se entediam facilmente com situações constantes. – Eles se animam com termos como reengenharia e reestruturação e as mudanças inevitáveis que estas áreas implicam. – Tendem a se preocupar com as coisas que são rígidas e se frustram com situações que são previsíveis.

3. Acordos / Desacordos Este metaprograma é semelhante ao anterior, e descreve como as pessoas se relacionam. Alguns buscam em áreas comuns e de compatibilidade. Outros são cheios de argumentos e estão constantemente à procura de pontos em desacordo quando se comunicam com alguém. Quando você se comunica com outra pessoa, especialmente em uma situação de conflito: Se concentra nos pontos de acordo ou pontos de desacordo? As pessoas que adotam uma forma de acordo: – Procuram maneiras de inspirar cooperação e sinergia. – Se preocupam em encontrar os pontos em comum nas opiniões contraditórias. – Valorizam suas próprias opiniões, mas não ao ponto de causar divisão. – Buscam o lado positivo em um cenário de comunicação e assumem a postura do “copo meio cheio”. As pessoas que adotam uma forma de desacordo: – Não podem evitar se sentir atraídos pelas diferenças que percebem entre sua opinião e a opinião dos outros. – Geralmente consideram a sua opinião como a correta e defende, mesmo que isso afete seus relacionamentos. – Tendem a desfrutar das discussões. – Assumem a postura do “copo meio vazio”.

4. Sensorial / Auditivo Podemos compilar as informações de duas maneiras diferentes. Podemos usar nossos sentidos ou podemos usar nossa intuição. As pessoas que usam seus sentidos têm seu foco em influências externas baseadas em experiências tangíveis. Podemos determinar qual metaprograma uma pessoa usa fazendo perguntas como: Você é centrado nas informações específicas que recebe, ou está mais preocupado com a intenção por trás das informações? Você prefere ter fatos e provas tangíveis sobre uma situação, ou prefere usar seus instintos e palpites? Você valoriza o que é concreto ou as possibilidades que pode ter no futuro? As pessoas que usam sua intuição: – Confiam, em grande parte, em seus julgamentos internos e tendem a ignorar a observação externa. – Tendem a pensar em si mesmos como engenhosos e criativos. – Podem ignorar informações importantes em seu ambiente que estejam em conflito com os seus instintos. – São tolerantes para situações complexas e tendem a apreciar teorias. As pessoas que usam seus sentidos: – Confiam em fatos significativos e bem identificados. – Às vezes podem ignorar palpites que estão em conflito com a sua percepção. – Tendem a pensar em si mesmos como realistas e com os pés no chão. – Pensam em quem confia nos instintos como pessoas irrealistas e pouco práticas.

5. Otimista / Pessimista Quando uma pessoa pensar em tentar algo novo, em primeiro lugar vai considerar os riscos, perigos e ameaças, ou então vai se concentrar na oportunidade, emoção e aventura. Por exemplo, se você ganha um concurso para desfrutar a viagem inaugural de um novo cruzeiro: sua mente foca sobre os riscos e perigos? Você tem as imagens do Titanic em mente? Ou está animado com a perspectiva de uma aventura e a oportunidade de descobrir algo novo? Pessoas que são pessimistas: – Suas mentes estão condicionadas a entrar em sintonia com os piores cenários. – Podem ser muito hábeis em atividades como controle de qualidade, resolução de problemas, correção de provas, etc. – Podem facilmente sentir-se impotente e sem esperança, se operam neste estado de forma extrema. Pessoas que são otimistas: – Suas mentes estão condicionadas a identificar os cenários dos melhores casos. – Podem, efetivamente, apresentar uma visão e motivar as pessoas a alcançá-la. – Tendem a ter um quadro de empoderamento. – Podem deixar de lidar com

dificuldades com decisões quando operam neste estado de forma extrema.

6. Por que / como Uma pessoa pode concentrar-se no “por que” ou em “como” algo aconteceu. Imagine que uma noite você chega em casa e encontra pegadas de lama de um intruso no tapete. A primeira coisa que se pergunta é: Por que alguém entrou em sua casa? Ou, como conseguiram entrar? Sua abordagem pode determinar os resultados que obtém na vida. As pessoas que se concentram no “como” são pessoas que alcançam o sucesso mais rápido, pois desta forma estão constantemente à procura de pontos que podem melhorar. As pessoas que se concentram no “por que” tendem a ficar deprimidos, e normalmente o fazem com uma voz triste. Por exemplo: por que isso sempre acontece comigo? As pessoas que inicialmente focam no “por que”: – Estão susceptíveis a caírem em um estado de estresse, já que eles são, constantemente, consumidos pela pergunta “porque”. – Geralmente desenvolvem uma mentalidade filosófica. As pessoas que inicialmente se concentram no “como”: – Querem entender como as coisas acontecem e que efeito elas têm. – Dedicam menos energia para compreender as motivações envolvidas. – Se definem como pragmáticos.

7. Origem / Solução Especialmente diante das dificuldades ou problemas, algumas pessoas se sentem compelidos a compreender a origem e as causas de uma situação, enquanto outros se concentram mais em gerir e lidar com as consequências. Quando você está enfrentando uma situação difícil, se sente inclinado a descobrir onde tudo começou? Ou está mais preocupado em buscar soluções para a situação? Considere, por exemplo, que um dia chega tarde ao trabalho e descobre que alguém ocupou o seu estacionamento. Você planeja estacionar em outro lugar e assim, continua com as outras coisas que você precisa fazer? Ou sua missão passa a ser encontrar o culpado que tomou o que lhe pertence? Pessoas que se concentram na origem das coisas: – Elas precisam saber onde começou algo ou qual a sua origem. – Eles sentem que podem controlar ou dominar melhor, se sabem de sua origem. – Estão inclinados a adotar uma atitude filosófica das coisas. As pessoas que se concentram em resolver as coisas: – Eles se sentem obrigados a lidar com as consequências e a encontrar soluções. – Têm uma abordagem mais prática no processamento de informação.

Padrão de mudança de metaprogramas

Este padrão nos ajuda a melhorar o alcance e flexibilidade do uso dos nossos metaprogramas, dirigindo a nossa atenção para o oposto ou para uma forma expandida de nosso metamodelo. Por exemplo, se o nosso modelo é “afastar-nos de” então vamos usar “aproximarnos de”.

Passo 1: Identifique os metaprogramas típicos. Determine alguma em que eles contribuem para os maus resultados Determine os metaprogramas que mais utiliza, ou aqueles em que têm menos flexibilidade. Analise as situações em que tende a obter os resultados mais desfavoráveis. Isto irá dizer muito sobre os padrões que você utiliza indevidamente. Lembre-se que seus metaprogramas são apenas tendências e nenhum deles é fixo ou permanente. Você também deve observar que os metaprogramas representam “extremos”, mas a maioria das pessoas nunca passar para o outro extremo e sempre se mantêm em tendência específica. Metaprogramas podem e devem mudar, dependendo do contexto. Por exemplo, se você tende a “fugir” das cobras, mas se essa opção leva você até um crocodilo, é provável que o seu metaprograma altere este contexto e prefira “aproximar-se” das cobras.

Passo 2: Explore estratégias de metaprogramas alternativos Dependendo do contexto, alguns metaprogramas funcionam melhor que outros. Em geral, se trata de metaprogramas opostos (ou alternativo). Pense nos metaprogramas que você pode usar para substituir os metaprogramas analisados no ponto anterior.

Passo 3: Visualize o futuro com o seu novo metaprograma e as novas estratégias que implica Imagine várias situações em que você pode aplicar essas estratégias alternativas. Em particular, situações em que, anteriormente, não tenha alcançado bons resultados. Imagine essas situações com diferentes estratégias de metaprogramas até que você aplique um que irá fornecer formas mais eficazes de fazer as coisas ou responder a situações.

Passo 4: Faça uma análise ecológica Depois de ter escolhido diferentes metaprogramas, faça uma avaliação ecológica. Afine o seu plano até que esteja satisfeito com a análise ecológica.

Passo 5: Aplique a sua nova estratégia e reavalie. Se permita aplicar esta nova estratégia, compreendendo e aceitando que pode desfazer ou atualizar a qualquer momento. Também marque em seu calendário uma data em que irá avaliar a eficácia desta nova estratégia.

Passo 6: Experimente Na data marcada no seu calendário, analise os resultados produzidos por esta nova estratégia. Afine os detalhes que necessitar. Estabeleça uma nova data de avaliação.

Padrão de envolvimento (se apaixone)

“Alguns dos maiores desafios em relacionamentos surgem do fato de que a maioria das pessoas entram em um relacionamento a fim de encontrar alguém que o faça sentir-se bem. Na verdade, a única maneira de um relacionamento ser duradouro é quando o consideramos um lugar para dar, e não como um lugar para receber.” Anthony Robbins Este padrão mostra o quão fácil é melhorar os seus sentimentos de carinho e amor para com a sua(eu) amada(o) e só pode ser alcançado através da âncora.

Passo 1: Esclarecer o que você sente por esta pessoa em especial Selecione uma pessoa especial para realizar este exercício, por exemplo, o seu parceiro. Escreva em um papel os sentimentos que você sente em relação a essa pessoa. Mesmo que a atual dinâmica do relacionamento tenha causado um certo distanciamento, recuperar esses sentimentos podem ajudar a melhorar a qualidade da relação.

Passo 2: Gere e se concentre em um estado de amor Use os sentimentos que foram identificados no **Passo 1** e os potencialize para trabalhar com as submodalidades. Se o estado está bem desenvolvido, será mais fácil perdoar os defeitos da outra pessoa.

Passo 3: Melhore o estado com experiências futuras Melhore o estado imaginando experiências futuras em que ambos desfrutem com um forte vínculo. Adicione as imagens, sons e sentimentos a essas experiências até alcançar uma sensação de amor por todo o corpo.

Passo 4: Ancore Uma vez neste estado, ancore.

Passo 5: Experimente a âncora Depois de repetir os passos 3 e 4 umas quantas vezes (geralmente 10 ou 12 é o suficiente), tente a âncora. Faça isso rompendo o estado e, em seguida, gatilhe a âncora. Se a âncora funcionar, então, você deve sentir uma conexão de amor com essa pessoa. Se você não estiver satisfeito com os resultados, provavelmente seja devido ao fato de você não ter associado plenamente no **Passo 3**, ou existe algum problema com a âncora que você escolheu.

Passo 6: Experimente os Resultados Descubra maneiras de usar esse processo para melhorar seu relacionamento. Por exemplo, “gatilhe” a âncora antes de começar a falar com o seu parceiro. Observe como isso afeta o seu relacionamento.

O método da pressuposição

Este padrão foi criado pelo Dr. Milton Erickson, e foi modelado por Richard Bandler e John Grinder. Esse padrão permite a você ser mais persuasivo na comunicação. A pressuposição é, essencialmente, uma suposição que se faz, direta ou indiretamente, e que a outra pessoa não pode perceber de forma consciente. Na verdade, as pessoas nem sequer percebem, de forma consciente, suas próprias pressuposições. Uma pressuposição comum em sessões de hipnose é: “Antes de avançar em seu estado de hipnose, eu gostaria que observasse como sua respiração se torna cada vez mais profunda”. Esta frase tem dois pressupostos: – Que você já está em um estado de hipnose; – Que a sua respiração está, cada vez mais profunda. Mesmo se a pessoa, conscientemente, nega um deles, o outro pressuposto é aceito. Milton Erickson era um mestre em esconder os seus pressupostos.

Passo 1: Selecione os seus pressupostos Pense em cinco pressupostos que gostaria de sugerir para outra pessoa. Por exemplo, “isso permitirá que se sinta mais relaxado, e se espalhe até seus ombros.” (Esta frase pressupõe que a pessoa já está relaxado e aumenta a consciência das sensações para induzir ainda mais o relaxamento).

Passo 2: Integre os pressupostos em frases Crie frases que incluem a pressuposição. Para cada pressuposto desenvolva duas frases.

Passo 3: Crie uma abordagem de conversação com essas frases

Passo 4: Pratique com os outros Você também pode tentar com você mesmo, mas se você pode fazê-lo com outra pessoa, faça. Observe como o uso de pressupostos se converte na base para outros comportamentos.

Analizador de críticas

Este padrão permite que você experimente a crítica sem tomá-la como algo pessoal. Para isso, se utiliza o conceito de que as palavras usadas não são reais. A crítica pode estabelecer uma reação em cadeia em nosso interior, que dá lugar a raiva, vergonha ou a uma atitude defensiva, por isso é necessário se lembrar que o sofrimento é opcional. Esse padrão lhe dará controle sobre essas reações. O medo de crítica é um dos medos mais paralisantes. A importância de aprender a aceitar bem as críticas, pode ser visto como uma necessidade primordial para estar bem. O status social e as relações com os outros são muito importantes para nós. Precisamos dessas conexões por duas razões: a sobrevivência e o prazer. Precisamos de outras pessoas em nossas vidas, ninguém é uma ilha. Mas, com o dom de nos relacionarmos, devemos também aprender a lidar com as críticas. Aprender a aceitar bem as críticas e manejá-las com maturidade é uma das maiores habilidades que aumenta a sua autoestima.

Passo 1: Escolha uma situação na qual você respondeu mal a uma crítica.

Na primeira vez que você fizer este exercício, faça em sua imaginação. No futuro, ele se tornará mais fácil de fazer e você o fará de forma mais rápida, e até mesmo de forma inconsciente. Imagine uma situação em que foi criticado e que foi doloroso, ou não gostou da maneira como reagiu e não gostou dos resultados dessa sua reação.

Passo 2: Crie um estado seguro Crie um estado seguro deixando a outra pessoa a uma distância em que você se sinta confortável. Poderia ser a dois metros de distância, ou poderia ser tão longe quanto a lua. Adicione um campo de força ou um escudo transparente entre você e a outra pessoa. Uma vez que você se sinta seguro, ancore esse sentimento.

Passo 3: Responda a esta pessoa com validação Imagine-se dizendo algo como “(nome da pessoa), obrigado por tomar o tempo para discutir este assunto comigo. Seus comentários e ideias são muito importantes para mim, então eu vou levar o que me disse muito a sério”.

Passo 4: Peça mais informações Se você perguntar mais detalhes, a outra pessoa saberá que você se importa em melhorar e que pode lidar com críticas. Além disso, quanto mais você sabe melhor pode responder quando precisar negociar.

Passo 5: Imagine a resposta de uma forma que não se importe Imagine a outra pessoa dando mais informações. Pratique perceber esta situação como se estivesse assistindo a um filme. Faça a imagem pequena o suficiente para não ser esmagadora. Isto vai dar uma certa distância ou objetividade, mas o manterá em um estado de receptividade.

Passo 6: Reflita sobre o que recebeu Refletir é muito importante na comunicação. Pratique repetindo, em suas próprias palavras, o que a outra pessoa disse. Resuma as partes que você considerar mais importantes.

Passo 7: Obtenha um “Marco-acordo” Isto pode ser difícil de fazer em sua imaginação, mas se prepare para alguns “cabos de guerra” no mundo real. Provavelmente a pessoa vai querer adicionar ou repetir algumas coisas. As pessoas que não se sentem aprovadas repetem os mesmos pontos várias vezes. Quando adicionar mais informações, resuma como no passo anterior. Então você poderá responder da forma que a outra pessoa quer nesta situação. Gerar o que a outra pessoa quer pode acalmá-la e lavá-la a um estado mais criativo, e a cooperar ainda mais. Uma vez que a pessoa se sente confortável com seu nível de compreensão, você alcançou um

“marco-acordo”.

Passo 8: Construa sua própria representação na posição superior esquerdo Sua compreensão, provavelmente, será diferente da compreensão da outra pessoa. Pelo menos, terão prioridades diferentes. Crie uma representação em seu espaço mental na posição superior esquerdo. Esta representação mostra a sua compreensão da situação. Deve incluir imagens, sons, palavras e sentimentos. Você precisa mostrar, não só os detalhes, mas também prioridades, necessidades, crenças e valores. Visualize, pelo menos, um resultado ideal. Enfatize o sistema de representação para ajudar você a obter clareza. Por exemplo, se você está em um auto diálogo, as imagens não são tão importantes.

Passo 9: Compare as representações de você e do seu crítico. Como é o contraste do filme feito anteriormente sobre seu crítico com a representação que você fez de sua própria compreensão e prioridades?

Passo 10: Resposta a partir da sua compreensão, e o faça com classe Resposta ao seu crítico com alguns pontos de concordância, começando com frases como “Eu concordo com você sobre a importância de ...”. Enfatize as questões com que você está de acordo. Em seguida, diga as coisas com as quais você discorda, e o que tem que acontecer para você estar disposto a cooperar.

Passo 11: Busque um acordo Tire o foco da conversa e coloque nas decisões. Pode haver uma necessidade de negociar compromissos ou, talvez, o nível de desacordo pode requerer de você que escale o assunto para uma autoridade superior.

Passo 12: Leve seu crítico para o nível da relação Pergunte para a outra parte: o que ajuda a melhorar essa relação? Quer se trate de uma relação de trabalho, romântica ou qualquer outro relacionamento. Apresente as suas próprias necessidades. Comente isto de forma a gerar esperança e otimismo no futuro. Feche a conversa agradecendo a outra pessoa por ter investido este tempo para fazer esta crítica.

Passo 13: Experimente A medida que as situações se desenvolvem, avalie se esta técnica tem ajudado a melhorar seus relacionamentos e sua capacidade de responder às críticas e as necessidades de outras pessoas. É importante você ver que a outra pessoa é capaz de fazer o mesmo por você. Se sentir que a outra pessoa está tentando manipular, então, você terá que mudar sua estratégia para obter mais poder e proteger seus interesses.

Padrão básico da motivação

A estratégia a seguir, mostra como os vários elementos da imaginação, expectativa, critérios, sub modalidades e associações, podem ser combinados em uma estratégia simples que ajude as pessoas a se autoinspirar e se motivar para agir.

Passo 1: Se imagine desfrutando uma realização importante Imagine que você alcançou um dos maiores sonhos de sua vida. Se imagine desfrutando. Experimente as imagens, sons e sentimentos desta conquista.

Passo 2: Melhore e ancore o estado como um estado de motivação Amplifique os aspectos motivacionais desta experiência. Pare, ajuste com as submodalidades, como o brilho e tamanho da imagem. Este é um agradável estado de motivação. Ancore.

Passo 3: Visualize o futuro com este estado Imagine que você está no futuro, alcançado seu sonho e “gatilhe” a sua âncora para aumentar a motivação.

Passo 4: Experimente Nos próximos dias e semanas, observe se está mais fácil tomar as medidas necessárias para atingir os seus sonhos ou objetivos.

Comandos embutidos

Os comandos embutidos são mensagens que estão inseridas em uma mensagem maior. Normalmente, eles

são apresentados com o “mostrador analógico”. Uma maneira de inserir um comando é incorporando em uma frase ou uma pergunta. Por exemplo: – Eu conheço uma pessoa que realmente compreendeu que pode ser feliz de verdade se se concentrar nisso”. – “Eu disse a última pessoa que se sentou nessa cadeira para respirar profundamente e dormir”. Com o mostrador analógico, você pode destacar um comando embutido em uma frase que parece dizer o contrário. Por exemplo, “Na verdade, não é necessário fechar os olhos e respirar profundamente”.

Passo 1: Escolha uma situação para usar comandos embutidos. Selecione uma situação típica em que você queira se comunicar de forma mais eficaz.

Passo 2: Defina como comunicará esta técnica. Escreva uma relação de coisas que você gostaria de comunicar, mas que poderiam aumentar as defesas da outra pessoa. Tenha o cuidado de ser ético. Não tente manipular as pessoas.

Passo 3: Prepare a mensagem. Prepare frases que soem normal para a outra pessoa e que contenham a mensagem incorporada. Lembre-se que as mensagens incorporadas são frases muito curtas ou fragmentos de frases que contém o que você quer dizer.

Passo 4: Pratique a abordagem. Antes de usar essa abordagem, pratique as mensagens preparadas no ponto anterior. Experimente com comandos embutidos diferentes. Adicione o marcador analógico, tais como, mudanças na inflexão da sua voz, ritmo, linguagem corporal e volume.

Passo 5: Aplique a abordagem. Uma vez que você sente que você pode fazer naturalmente, use esta técnica em uma situação real.

Passo 6: Revise os resultados. Observe como a outra pessoa responde. Houve momentos difíceis? A pessoa respondeu da maneira que sugeriu sua mensagem?

Passo 7: Continue a aperfeiçoar e praticar este método. Continue aperfeiçoando e praticando esta técnica até que você possa aplicá-la sem se preparar com antecedência. Muitas pessoas descobrem que a podem aplicar até sem perceber.

Sono ativo

O objetivo deste padrão é obter novas ideias, soluções e informações, através de sono ativo. O poder deste padrão aumenta a nossa criatividade.

Passo 1: Escolha uma intenção. Selecione uma intenção. Pode ser uma ideia, uma resposta, uma decisão ou uma solução para um problema. Escolha uma intenção geral, por exemplo, se quiser resolver um problema, não especifique as condições para a solução.

Passo 2: Acesse um estado de consciência durante uma caminhada. Faça uma caminhada de 10 minutos e se concentre em sua visão periférica. Concentre-se em sons externos para reduzir o seu diálogo interno. Relaxe e deixe suas preocupações desaparecerem.

Passo 3: Veja o que você percebe a partir do ambiente. A medida que você caminha, observe no que você se concentra de forma espontânea. Em qualquer sistema representacional.

Passo 4: Assuma a segunda posição com cada elemento em que se concentra, um de cada vez. Para cada elemento que chamar a sua atenção, assumo uma segunda posição. Por exemplo, pergunte-se: Como é esta coisa? Caso seja uma árvore, o vento ou uma rocha, observe os principais atributos. Explore sensações como o passar do tempo, a sua perspectiva, sua altura, o efeito desses elementos em você, etc.

Passo 5: Explore os resultados a partir de uma metaposição. Adote uma metaposição em que pode observar toda a informação explorada a partir da segunda posição, com os elementos do passo anterior. Agora, con-

sidere a sua intenção original para esse padrão. Experimente as novas informações, conhecimentos e experiências relacionados com essa intenção. Confie em seu subconsciente e se dê tempo para processar essa experiência e gerar novos conhecimentos.

Passo 6: Experimente Em poucos dias, se pergunte se alguma coisa mudou sobre a sua intenção no início desse padrão. Se foi bem-sucedido, experimente usar esse padrão em outras questões que precisam ser resolvidas.

Definição de problemas

Esse padrão ajuda a encontrar uma maneira de resolver o problema que está sem solução. Ele reconhece a nossa tendência para definir um problema de uma forma que parece impossível resolver. Ao usar qualquer técnica de solução de problemas, é importante se assegurar de que você experimenta um estado mental rico em recursos. As melhores técnicas de resolução de problemas não poderão ajudar caso você não se encontre neste estado de recursos, ou se estiver operando com estresse. A distância física, se for o caso, também pode ajudar a acalmar a mente e a colocá-lo em um estado criativo.

Passo 1: Use distintos metamodelos para analisar o problema Pense em como você definiu o problema: – Quanto detalhadamente você definiu o problema? Busque as violações da metamodelo. Estas incluem imprecisão, generalização, distorções de significado, causalidade, etc. Observe se você definiu o problema como se estivesse fora de seu controle, ou como uma coisa, em vez de um processo. O que acontece se você tomar o problema e o definir como um verbo? Por exemplo, em vez de dizer “eu não tenho dinheiro” defina o problema como “Como posso ganhar mais dinheiro?”

Passo 2: Determinar os pressupostos ocultos na definição do problema Busque por pressuposições disfuncionais que tenham sido adicionadas, inconscientemente, na definição do problema: – As suas pressuposições tornam o problema impossível de ser resolvido? – As suas pressuposições estabelecem uma condição para a resolução do problema que requer que uma pessoa que não está disposta a cooperar, coopere com você? Observe como estas pressuposições são arbitrárias e desnecessárias. Desafie-as.

Passo 3: Use um marco (quadro) de pensamento “Como Se” para realizar um brainstorm e encontrar formulações alternativas para o problema Crie cenários “e se” para encontrar novas formulações do problema. Já que você está em um brainstorming, dê preferência para a quantidade em vez da qualidade. Por exemplo: – Como você acha que veria este problema se tivesse uma autoestima incrivelmente alta? – O que aconteceria se você fosse uma pessoa muito agressiva? – E o que aconteceria se você fosse muito sábio? Olhe para o problema a partir desses cenários e observe como agora lhe parece diferente.

Passo 4: Experimente Nos próximos dias, observe quais são os novos recursos e soluções que lhe vêm à mente em relação a este problema. Observe seus novos comportamentos e sentimentos. -Este exercício lhe permite ser mais flexível em seu pensamento e comportamento?

Faça as pazes com seus pais

Invista muita energia e criatividade para resolver os velhos conflitos com seus pais. Isso é feito em sua mente e não, necessariamente, requer contato direto com os pais. Estes conflitos podem existir a nível subconsciente, mas isso não significa que sejam menos nocivos. Muitos de nós já absorvemos algumas atitudes de nossos pais quando éramos crianças. Isto não só nos limita, diretamente, mas também, torna mais difícil expressar plenamente os recursos que foram danificados por nossos pais. Muitas pessoas seguem lutando com seus pais, quer seja, diretamente, na vida real, ou internamente, com suas representações. Algumas pessoas notam que conversam com seus filhos com o mesmo conteúdo e o mesmo tom de voz que os seus pais usaram com eles. Embora eles prometeram, muitas vezes, a si mesmos que eles nunca seriam como o pai ou a mãe, são pegos, vez após vez, nos mesmos padrões de comportamento que seus pais utilizaram com eles. A primeira estratégia que deve ser observada é que, normalmente, usamos a nossa força de vontade para confrontar as respostas baseadas em comportamentos automáticos. Você pode ter sucesso ocasionalmente, mas, eventualmente, a nossa “programação” (o que algumas pessoas chamam, erroneamente, de “genético”) vai ganhar. A primeira coisa que você deve entender e aceitar é que seus pais fizeram o melhor que puderam com seus recursos limitados (edu-

cação, habilidades, conhecimento sobre paternidade, finanças, etc.). A maneira mais elegante de superar esta situação é concordar em perdoar seus pais pelos erros que eles não podiam controlar.

Passo 1: Escolha um conflito com seus pais Escolha um conflito com um, ou ambos os pais. O conflito não tem, necessariamente, que ser atual, tampouco requer que seus pais estejam vivos. Escolha um conflito que você sinta que, de alguma forma, limita você. É esse processo que iremos trabalhar com a sua representação interna de um pai ou uma mãe, ou você ainda pode usar a imagem de uma autoridade com influência durante sua infância.

Passo 2: Sintonize suas representações internas maternas Foque nas áreas do seu corpo e espaço mental onde se encontram os sentimentos, e outras representações relacionadas com os aspectos negativos (ou conflitantes), da sua figura de mãe.

Passo 3: Concentre-se nessas representações internas Imagine que esses sentimentos e outras representações derivam do seu corpo e mente para a palma da sua mão esquerda. Continue imaginando até que todas as representações se encontrem na palma da mão.

Passo 4: Dê forma Convidar estas representações a agirem como energia que se pode unir e formar algo que seja sólido e visível.

Passo 5: Quebre o estado Distraia-se com uma atividade, como pensar em uma rota de viagem, ou, até mesmo, amarrar os cadarços de seus sapatos.

Passo 6: Realize os passos de 2 a 5 com a representação de seu pai Sintonize com representações paternas negativas e as concentre na palma da sua mão direita e as consolide até tomarem uma forma sólida.

Passo 7: Pegue as intenções positivas de sua mãe. Pergunte a imagem de sua mãe quais as intenções positivas que ela tinha por baixo das ações negativas que a levaram a ter essas representações. Continue procurando estas meta-intenções até que você sinta que tem uma compreensão completa delas. As intenções podem não ser racionais, mas você terá muitas pistas de sua infância para descobrir as intenções positivas. Você pode perguntar o que de bom ela queria fazer para mim com esses comportamentos e atitudes? Repita este procedimento com as representações de seu pai.

Passo 8: Agradeça as partes Agradeça diretamente às partes por participarem neste padrão e expressem as suas intenções positivas com você.

Passo 9: Leve as partes a se apreciarem mutuamente Faça com que as partes se coloquem, frente a frente, e expressem seu respeito a cada um dos participantes neste padrão expressando suas intenções positivas.

Passo 10: Harmonize as partes Peça para as partes se harmonizarem em uma força, única e poderosa e mais positiva, unindo-se em uma entidade única. Pergunte se estão dispostas a seguir em frente com isso. Se não, resolva os problemas ecológicos. Então, lentamente, junte as mãos e permita que as imagens se unam, fundindo-se em uma única entidade. Mantenha as mãos juntas por um tempo até que você tenha feito esta mudança. Em seguida, abra mãos para revelar esta nova entidade.

Passo 11: Armazene esta parte nova Descubra onde, em seu corpo ou espaço mental, você gostaria de colocar essa nova parte para que ele possa se tornar um aspecto integral dos seus recursos. Toque na área onde irá armazenar esses recursos. Mantenha esse contato para estabelecer uma âncora enquanto carrega a imagem para esta área.

Passo 12: Visualize o futuro Continue tocando a âncora e imagine o futuro com esses recursos.

Passo 13: Experimente Nos próximos dias e semanas, note qualquer alteração no relacionamento com seus pais (se estiverem vivos). Além disso, observe como agora você se sente empoderado com esses recursos.

O padrão da alergia

Este padrão tem a fama de reduzir ou eliminar os sintomas de alergias. Por favor, lembre-se que a PNL não se propões a curar alergias.

Passo 1:

Imagine que está exposto a um alérgeno (substância que provoca alergias) Imagine que você está exposto a um alérgeno. Tente gerar alguns dos sintomas. Defina quais mudanças nas submodalidades irão produzir mudanças na intensidade dos sintomas.

Passo 2:

Ancore um estado livre de sintomas Alcance um estado que está dissociado do estado alérgico e ancore. Uma boa maneira de fazer isso está descrito abaixo: a. Relaxe um pouco, inclinando a cabeça e os olhos para cima. Imagine que há agora um vidro entre você e o elemento que causa alergia. Imagine que você pode flutuar de maneira que você possa observar a si mesmo visto de cima. B. Quando estiver livre da resposta alérgica e realmente relaxado, crie uma âncora.

Passo 3:

Melhore a âncora Se imagine pleno em um estado livre de sintomas e imagine a forma ideal que você gostaria de responder aos elementos que lhe causam alergia. Imagine isso em detalhes. Imagine-se em uma perspectiva associada. Use as submodalidades que descobriu anteriormente que foram fundamentais para a reação.

Passo 4:

Ancore muitas experiências de referência que servem de contraexemplos a. Associe uma lembrança. Acesse uma lembrança real onde você esteve tão perto de algo, e que seja semelhante ao que causa alergia em você, mas que não produz essa reação alérgica. Por exemplo, se você é alérgico a gatos, você pode imaginar um brinquedo de pelúcia limpo que não lhe cause nenhuma resposta alérgica. b. Para ajudá-lo a interromper o seu quadro de relação com alergias, faça algo para mostrar que seu sistema imunológico pode tolerar substâncias que parecem intoleráveis. Isso irá mostrar para o seu sistema imunológico que pode manter seu corpo a salvo e sem respostas alérgicas. Por exemplo, se você é alérgico a perfumes, o cheiro de gasolina poderia ser um exemplo (não é recomendável que cheiro de gasolina, basta imaginar). c. Se lembre de observar sua fisiologia antes de fazer a âncora. d. Existem problemas com a ecologia ou algum ganho secundário relacionado com a resposta alérgica?

Passo 5:

Gatilhe a âncora dissociada Gatilhe a âncora dissociada e se certifique de manter o tempo suficiente para sentir as mudanças na fisiologia que indicam que foi afastada, totalmente, a resposta alérgica.

Passo 6:

Experimente Se não existe nenhum risco médico, se exponha a uma pequena quantidade do alérgeno. Aumente a quantidade gradativamente, e repita este processo até que a exposição típica já não produza mais sintomas alérgicos. Antes de cada aumento na quantidade, gatilhe a âncora dissociada e âncora contraexemplos.

FIM