

**UNIVERSIDADE DE SOROCABA
PRÓ-REITORIA DE GRADUAÇÃO
GESTÃO DE RECURSOS HUMANOS
PROF. VALTER MARTINS**

**PNL
A NOVA TECNOLOGIA DO SUCESSO**

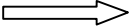
**Daniela Galante
Katy Bessa
Naíra Melo**

**Sorocaba/SP
2008**

SUMÁRIO

1.0	Introdução	03
2.0	A motivação com a PNL	04
3.0	Missão e Motivação	05
4.0	Happort	06
5.0	Persuasão	07
6.0	Vencendo nossos medos e fobias através da PNL	07
7.0	Autoconfiança em PNL	09
8.0	Conclusão	09
8.1	Uma atitude Mental positiva	09
9.0	Bibliografia	10

1.0 Introducao à PNL

P.N.L  **Programação Neurolinguística**

Programação: maneira que organizamos e utilizamos as informações

Neuro: se refere ao sistema nervoso e engloba nossos 05 sentidos – tato, olfato, visão, audição e paladar.

Linguística: forma de linguagem em que nos comunicamos

A Programação Neurolinguística é uma ferramenta que visa promover mudanças de comportamento nos indivíduos a utilizam, no que diz respeito à percepção de todos os seus sentimentos. Primeiramente, porque modifica vários conceitos sobre antigas lembranças, que muitas vezes nos fazem mal ao serem recordadas, como traumas ou fobias, por exemplo. A PNL é capaz de transformar esses sentimentos, para que então se torne possível novos e amplos modos de visionar estes mesmos sentimentos.

Na verdade, em grande parte de nossas vidas criamos peculiaridades, que se tornam hábitos e a partir de então fica difícil se desvincular disso de uma hora para outra. É a mesma coisa que acontece com nossos sentimentos, pensamentos ou ações que não nos são agradáveis, acabam por serem hábitos ou manias, mesmo que subconscientemente, e a Programação Neurolinguística vem sendo muito utilizada por envolver técnicas singelas, porém que nos trazem grande domínio da nossa própria mente. Afinal, nós seres humanos estamos acostumados a sempre mudar, nossas vidas são uma constante evolução, porém nem sempre sabemos o que é que precisamos mudar e com essa nova perspectiva tudo se torna mais fácil.

O desenvolvimento de novas habilidades é um recurso que a PNL apresenta com bastante êxito, pois desde o momento que se começa a ter autoconhecimento ficamos abertos a receber toda e qualquer informação, pode então utilizar a sensibilidade e verificar o que lhe é útil ou não. Praticando as

técnicas da PNL o indivíduo pode ter o compromisso de se automotivar, construir bons relacionamentos e também se ver livre de experiências negativas, que venham a atrapalhar seu desenvolvimento.

“PNL é o estudo da excelência humana”!

Segundo os criadores da Programação Neurolinguística, o segredo está em “identificar a essência de sua habilidade”, o que eles mesmos denominaram como modelo. As pessoas, como eu ou você, estão regradadas a fazer o que aprenderam desde que se conhecem por gente, seja por influência familiar ou profissional, que como citamos anteriormente se tornam hábitos, ou seja, o indivíduo nem se quer precisa pensar em fazer isso ou aquilo, tudo se torna é “automático”.

A PNL nos é útil nesse sentido, pois se começarmos a notar esses hábitos ou ações freqüentes de alguém que gostaríamos de ‘copiar’, isso se tornará possível e teremos um grande êxito se conseguirmos descobrir essa tal essência da habilidade. Daí então podemos também utiliza - lá da forma que desejar.

2.0 A motivação com a PNL

Um indivíduo pode se motivar tanto “pelo amor ou pela dor”, segundo um ditado muito popular, ou seja, ele pode ser inspirado a fazer algo por gostar muito ou por querer ver alguém que gosta feliz e também por odiar algo e não suportar a situação em que vive ou está submetido no momento. Distinguem-se por **motivação positiva** ou **negativa**.

Apesar de saber o que temos e como temos que fazê-lo, nem sempre é simples se motivar a fazer algo, depende muito da recompensa que vier na proposta. A PNL pode atuar nessa área motivacional, nos ajudando a conseguir uma estratégia de motivação adequada para cada momento.

Seguindo a linha de pensamento da motivação positiva ou negativa, temos o que chamamos de motivação por obrigação e a motivação simplesmente por satisfação pessoal. Essas nos fazem também afastar-se ou aproximar-se de

nossos objetivos, ou seja, afastar-se de algo que não queremos ou aproximar-se de algo que queremos muito.

Devemos estar atentos à força das palavras contidas em algo que dizemos isso poderá motivar mais ou menos quem estiver recebendo a mensagem, por exemplo, instruções importantes passadas enfatizando primeiramente a solução e na sequência o problema, tendem a não terem tanto sucesso quanto a uma instrução que se estruture com a ênfase do problema e por sequência a solução. Está é um bom exemplo de motivação e é uma das técnicas da PNL mais utilizadas.

Para ser possível definir de que queremos estar perto ou de que desejamos nos afastar, precisamos descobrir a que realmente damos importância, o que valorizamos e por consequência, o que dá sentido as nossas vidas. Se soubermos aonde chegar, se torna mais simples tomar a decisão de que caminho seguir.

Pergunte a si mesmo: Quais são meus objetivos? O que é importante pra mim?"Assim, se tornará claro o que almeja verdadeiramente e quais são suas prioridades para conquistar tal. A partir desse momento estará obvio como terá que se motivar a isso e como a PNL pode te auxiliar.

3.0 Missão e Motivação

Já entendemos como nos auto-motivar com a PNL e para que essa motivação nos é necessária, para seguir um objetivo, metas e sonhos, ok? Certo, porém há algo mais que tudo isso, temos que ter uma missão!

Essa missão é a mola propulsora que nos levará adiante, é um sentido a vida, para que acordamos entusiasmados diariamente e para que isso seja verdadeiro, tem que ser como uma paixão, algo que faça por se sentir bem, por ter vontade de chegar até o fim e não imposição, obrigação.

É um estado motivacional que chega ao seu ápice, é sabermos o que pretendemos fazer e como vamos fazê-lo, antes mesmo de chegar à hora de concretizá-lo. Muitas pessoas fazem à junção do que sonham desde pequenos com o objetivo profissional, definem sua missão ao longo da vida e na maioria das

vezes sem intenção financeiras, é simplesmente algo que lhes traga a satisfação pessoal plena. Essa deve ser a uma das grandes intenções de um indivíduo em busca da excelência humana.

4.0 Happort

O Happort é uma técnica usada por profissionais de diferentes segmentos, que oferece ao negociador uma vantagem sobre o oponente e este não o percebe. Através das técnicas do Happort o oponente é levado a uma situação de conforto em frente ao negociador, e muitas vezes persuadido a concordar com ele.

Profissionais bem sucedidos, grandes homens de negócios mantêm relacionamentos fortes e duradouros, pois sabem a importância destes vínculos para se obter sucesso. O Happort apresenta técnicas onde o objetivo é formar um alinhamento do negociador com o oponente de maneira muito sutil, através de gestos, comportamento, palavras, criando sintonia entre as partes. É importante ressaltar que o Happort sugere ao oponente que ambos estão em busca do mesmo objetivo, quando na verdade o negociador é que está levando-o a crer nisto.

Por exemplo, uma maneira de estabelecer Happort é buscar conhecer as necessidades do meu cliente, fazer com que de alguma maneira ele se sinta satisfeito e volte a consumir o meu produto. Ele o fará sem perceber que está sendo persuadido a isto. O que a empresa espera realmente é vender, para isso é necessário suprir as necessidades deste cliente. Mas toda a empresa já faz este tipo de trabalho através de pesquisa entre os consumidores, etc... Porém o Happort vai muito mais além, eu posso oferecer um produto que atenda a necessidade do meu cliente, oferecer um preço acessível, o que várias empresas já fazem, mas se eu tiver a possibilidade de estabelecer um Happort pessoal com o comprador efetivo, ou seja, no indivíduo que efetivamente conclui o negócio, e simplesmente perguntar para ele PESSOALMENTE se o meu produto está sendo satisfatório,

em que posso melhorar, certamente ele vai preferir o meu produto ao do concorrente.

Outro exemplo é em uma conversa informal, procurar sutilmente copiar os movimentos da outra parte, sem deixar transparecer. Isso cria uma sintonia na conversa.

Existem várias maneiras de se estabelecer Happort, como alinhar o ritmo da sua voz com o da outra parte, alinhar o tom de voz, alinhar-se fisicamente, neutralizar um ataque de raiva ou furor do seu oponente com palavras certas, entre outras.

5. 0 Persuasão

A PNL nos apresenta a persuasão não como algo negativo ou de má fé e sim como uma maneira de identificar o que verdadeiramente tem valor para o meu cliente e a fim de oferecer a ele o meu produto da maneira que ele deseja ver, ressaltando os pontos positivos que ele possui de uma maneira personalizada.

Em outras palavras as técnicas de persuasão oferecidas pela PNL nos ajuda a identificar através de gestos, maneira de olhar, comportamento, perguntas chave, o que realmente tem valor para a outra parte, o que o motiva, quais suas preferências e quais critérios ela utiliza. Baseado nestas informações elaboramos uma maneira de apresentar o produto, mostrando o que se oferece dentro daquilo que adquirimos de informações sobre ele, isso tornará nosso produto atraente ao meu cliente, pois ofereci a ele um produto irresistível, ou seja que se tornou sedutor pela maneira que lhe foi apresentado.

6.0 Vencendo nossos medos e fobias através da PNL

Faz parte de natureza humana sentir medo de altura, de enchente, de cão feroz, e isso é absolutamente natural. Quando crianças também tínhamos nossos temores, do escuro por exemplo. Os medos de infância desaparecem

naturalmente a medida que vamos crescendo, já na fase adulta, onde já temos o raciocínio lógico apurado, também é normal termos nossos medos e limites, porém em alguns casos estes medos ou fobias são desenvolvidos em consequência do nosso estado mental e estes não desaparecem naturalmente como na infância. Estudiosos de PNL afirmam que na realidade estes medos **não** se originam de coisas concretas e sim de como a vemos. A maneira como enxergamos determinada situação é resultado do ambiente em que vivemos, com as pessoas que convivemos e das influências que recebemos desde os primeiros anos de vida.

O Autor Possatto (2008) relata que quando criança sua avó, por quem ele foi criado, em meio a problemas familiares como o alcoolismo, doenças psiquiátricas, separações, traições, entre outras, dizia repetitivamente que a vida era sofrimento, que viver era padecer. Estas palavras foram fixadas em sua mente e se tornaram a sua realidade. Ele relata ter sido salvo pelas técnicas oferecidas pela PNL, pois por ela descobriu que poderia mudar o este quadro e que era uma questão de ver a coisas de outra perspectiva. Aranan afirma que a mente humana desconhece o que é certo ou errado, isso explica o fato de crianças que são criadas em grupos rebeldes islâmicos segurem armas de fogo e bombas com tanta naturalidade, enquanto que para nós é uma realidade absurda e chocante.

Após algum tempo Aruanan percebeu que o sofrimento não existia, e sim problemas, como em todas as famílias normais. A PNL permite que nós mudemos nossos padrões interiores, estes que foram fixados desde a infância, afim de eliminar esta sensação de sofrimento, através de um processo chamado de Dissociação.

7.0 Autoconfiança em PNL

Outro aspecto importante trabalhado em PNL é a criação da Autoconfiança. Este processo primeiramente ajuda-nos a identificar em nossa mente a supervalorização da autocrítica negativa. É como se existisse Dentro de nos uma

força interior que nos empurra para baixo. Em PNL aprendemos a identificar essa voz interna. Explorando nossos processos mentais, descobrimos novas opções para substituição destas sensações de depressão por sensações de autoconfiança.

Com o conhecimento em PNL é possível codificar qualquer dificuldade que induz à ansiedade, medos e depressões, e revertê-las em bem estar e autoconfiança. A utilização destes métodos resgata nossa auto-estima, pois diante de nossas dificuldades e erros adquirimos experiência, e assim o resultado pelo bem alcançado é muito gratificante, pois é a certeza da conquista daquilo que se almeja.

8.0 Conclusão

8.1 Uma atitude Mental positiva

Das possibilidades propostas pela PNL vale lembrar que atitudes e comportamentos ruins nós temos sem que nos percebamos, gerando diariamente frases negativas, vozes negativamente críticas, pessoas negativas que nos influenciam.

Absorver e inserir PNL no cotidiano alavancou muitos profissionais com alto poder aquisitivo, os quais além de buscar a autoconfiança para si, preocupam-se em disseminar esta filosofia de vida, e que seguem transparecendo suas experiências as pessoas ao seu redor.

Para que a PNL realmente seja inserida em nossa vida precisamos de aprendes algumas peculiaridades desta ferramenta, que são: a Motivação Interior, o Valor dos padrões Altos, A Segmentação de Metas, A Combinação de estruturas do presente e do futuro, o Envolvimento pessoal e por ultimo as Comparações.

A atitude positiva é uma grande meta estabelecida dentro de si mesmo, que resulta em uma motivação. O que não podemos jamais nos esquecer é que a Atitude positiva é uma **opção**, uma **decisão**, isso quer dizer que se você **optar** ou

decidir por PNL você estará escolhendo ter uma atitude que altere o resto de sua vida. Você vai escolher como vai agir, e diante de você esta a chance de viver a vida que você sonhou.

9.0 Bibliografia

ANDREAS, Steve. **PNL - PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA – A NOVA TÉCNOLOGIA DO SUCESSO**

MASCARENHAS, Kau. **Mudando para melhor: Programação Neurolingüística e Espiritualidade**. Contagem, MG: Altos Planos, 2006.

POSSATO, Aruanan Alex. Artigo: **Porque soffro pelos outos?**

Site: <http://www.descubrapnl.com/> - **Aruanan** é Master Practitioner em Programação Neurolingüística. Jornalista e coordenador de grupos de auto-conhecimento.

LOPES, Luiza. Artigo: **Valorizando a vida e o Viver!**

Site: <http://www.descubrapnl.com/> - **Luiza Lopes** é educadora, consultora de empresas e especialista em Programação Neurolingüística.

Site: <http://www.descubrapnl.com/>

