

Golfinho

Informativo de PNL - Neurolingüística

ANO 7 Edição 1 nº 72

janeiro/2001



Estamos procurando um vendedor agressivo e obstinado,
como, por exemplo, o que lhe vendeu este terno

Nesta edição		
1	Metáforas	pág. 2
2	Artigo1: Certeza e Incerteza	pág. 4
3	Artigo2: PNL e Relacionamento	pág. 8
4	Livros Novos	pág. 10
5	Revisão de livro: Encontro ou Conflito?	pág. 11
8	Agenda de cursos: Janeiro/2001, Fevereiro/2001	pág. 12

UMA FÁBULA

Um senhor muito rico vai à caça na África e leva consigo um cachorrinho, para não se sentir tão só naquelas regiões.

Um dia, já na expedição, o cachorrinho começa a brincar de caçar mariposas e quando se dá conta já está muito longe do grupo do safári. Nisso vê que vem perto uma pantera, correndo em sua direção. Ao perceber que a pantera irá devorá-lo, pensa rápido no que fazer. Vê uns ossos de um animal morto e se coloca a mordê-los. Então, quando a pantera está a ponto de atacá-lo, o cachorrinho diz: "Ah, que delícia esta pantera que acabo de comer!" A pantera pára bruscamente e sai apavorada correndo do cachorrinho e vai pensando: "Que cachorro bravo! Por pouco não come a mim também!"

Um macaco que estava trepado em uma árvore perto, e que havia visto a cena, sai correndo atrás da pantera para lhe contar como ela foi enganada pelo cachorro. Mas o cachorrinho percebe a manobra do macaco. O macaco alcança a pantera e lhe conta toda a história. Então, a pantera furiosa diz: "Cachorro maldito! Vai me pagar! Agora vamos ver quem come quem!" "Depressa!" Disse o macaco. "Vamos alcançá-lo" E saem correndo para buscar o cachorrinho.

O cachorrinho vê que a pantera vem atrás dele de novo e desta vez traz o macaco montado em suas costas. "Ah, macaco desgraçado! O que faço agora?" Pensou o cachorrinho. Mas, ao invés de sair correndo, fica de costas como se não estivesse vendo nada, e quando a pantera está a ponto de atacá-lo de novo, o cachorrinho diz: "Maldito Macaco preguiçoso! Faz meia hora que eu o mandei me trazer uma outra pantera e ele ainda não voltou!"

"Em momentos de crise, só a imaginação é mais importante que o conhecimento"

Albert Einstein

O Motoqueiro e o passarinho

Um motociclista ia a 130 km/h por uma estrada e, de repente, deu de encontro com um passarinho e não conseguiu esquivar-se: PÁ!!

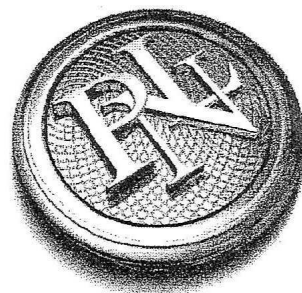
Pelo retrovisor, o cara ainda viu o bicho dando várias piruetas no asfalto até ficar estendido. Não podendo conter o remorso ecológico - já que o nosso motoqueiro era membro do Greenpeace, militante do PV - ele parou a moto e voltou para socorrer o bichinho.

O passarinho estava lá, inconsciente, quase morto. Era tal a angustia do motociclista que ele recolheu a pequena ave, comprou uma gaiolinha e a levou para casa, tendo o cuidado de deixar um pouquinho de pão e água para o acidentado.

No dia seguinte, o passarinho recupera a consciência. Ao despertar, vendo-se preso, cercado por grades, com o pedacinho de pão e a vasilha de água no cantinho, o bicho põe a mão, ou melhor, a asa na cabeça e grita:

- Nossa, matei o motoqueiro!

Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística



Cursos de formação início de 2001

Practitioner Residencial

(Hotel Península em Avaré)

1ª Fase: 02 à 11 de fev/2001.

2ª Fase: 02 à 11 de mar/2001.

Practitioner Extensivo:

Centro de Treinamentos SBPNL (das 09:00 às 17:30 horas)

1º Módulo: 03 e 04 de fevereiro de 2001.

2º Módulo: 03 e 04 de março de 2001.

3º Módulo: 31 de março e 01 de abril de 2001.

4º Módulo: 05 e 06 de maio de 2001.

5º Módulo: 02 e 03 de junho de 2001.

6º Módulo: 30 de junho e 01 de julho de 2001.

7º Módulo: 21 e 22 de julho de 2001.

8º Módulo: 04 e 05 de agosto de 2001.

9º Módulo: 01 e 02 de setembro de 2001.

Master Practitioner Extensivo

Centro de Treinamentos da SBPNL (das 09:00 as 17:30 horas)

1º Módulo: 27 e 28 de jan/2001. 2º Módulo: 17 e 18 de fev/2001.

3º Módulo: 17 e 18 de mar/2001. 4º Módulo: 07 e 08 de abr/2001.

5º Módulo: 19 e 20 de maio/ 2001.

Veja mais informações em: <http://www.pnl.com.br>

Informações e inscrições (011) 3845-1616**

Há 21 anos ajudando as pessoas a desenvolverem seu potencial.

CERTEZA E INCERTEZA

por Steve Andreas*

O diálogo abaixo aconteceu entre Richard Bandler e um participante de um workshop, que tinha muita certeza sobre determinado assunto.

B.: Você tem certeza?

P.: Sim.

B.: Você tem certeza de que tem certeza?

P.: Sim.

B.: Você tem certeza suficiente para ESTAR INCERTO?

P.: Sim.

B.: OK, então vamos conversar.

Antes de continuar a leitura, recomendo que você pense em algo sobre o qual tem certeza absoluta, e peça a alguém que lhe faça esse conjunto de perguntas sobre sua certeza, para que você tenha uma experiência pessoal concreta sobre o impacto delas. Por fim, feche seus olhos e imagine que alguém mais lhe faz essas perguntas, e procure perceber cuidadosamente sua resposta a cada uma delas, a fim de experimentar o efeito das mesmas.

Para aqueles de vocês que ensinam modelagem, ou fazem modelagem, esta é uma excelente oportunidade para modelar. Embora o diálogo de Bandler seja breve e conciso, é bastante interessante explorar sua estrutura.

• • • • •

Agora que você já experimentou, eu gostaria de caracterizar este padrão da maneira como o entendo, o que exige uma pequena jornada pelos níveis lógicos.

Nível 1. Existe uma situação X. X é uma “realidade” mais ou menos baseada no sensorial, o que Paul Watzlawick chama de “realidade de primeira ordem”, que consiste em alguma coisa sobre a qual geralmente todos podem concordar, como uma “entrevista profissional”, ou um “comentário crítico.” Este nível geralmente é chamado de “ambiente”, e é algo sobre o qual não podemos exercer muito controle. Alguns eventos desagradáveis nos acontecem de vez em quando, e nem sempre temos a chance de evitá-los ou ignorá-los.

Nível 2. A pessoa pensa, então, na situação X, de uma maneira particular e a caracteriza/avalia, por exemplo, “Este X é assustador”. Essa é uma meta-resposta, e o estado é um meta-estado sobre X. Isso é o que Paul Watzlawick chama de “realidade de segunda ordem.” Aqui, é onde as pessoas podem diferir muito, principalmente se elas pertencem a culturas diferentes, e é neste nível que muitos conflitos e problemas (e muitas soluções) existem.

A pessoa poderia simplesmente concluir que X é “chato”, ou “excitante”, ou “desafiador”, ou uma oportunidade de “aprender mais sobre sua natureza Budista”, etc. A resposta da pessoa dependerá de sua compreensão do evento, e a mudança dessa compreensão através da ressignificação do conteúdo pode fazer uma enorme diferença na experiência da pessoa.

Nível 3. A pessoa tem um grau de certeza sobre a meta-resposta. “Eu sei que isso é assustador”. Essa é uma meta-resposta sobre uma meta-resposta (uma meta-meta-resposta, com o correspondente meta-meta-estado). Poderíamos chamar isso de “realidade de terceira ordem”, que está ainda mais distante da experiência sensorial do que a realidade de segunda-ordem, e é ainda mais problemática e perigosa. Muitos problemas (e soluções) ocorrem, também, neste nível.

Muitas pessoas que procuram terapia parecem sofrer de incerteza: “Não sei o que fazer.” “Não tenho certeza se essa é a coisa certa a fazer”. “A vida não tem sentido”. Mas, também, podemos considerar isso como resultado de outras certezas. “Eu sei que isso não vai funcionar,” “Eu sei que ela me odeia,” “Eu sei que não vou ter sucesso,” etc. Considerando-se que essas certezas tornam difícil para a pessoa considerar outras idéias no nível 2, muitas vezes é bastante útil reduzir a certeza.

Duas pessoas, uma que tenha fobia de aviões, e outra que não a tenha, podem estar criando exatamente as mesmas imagens de morte por incêndio ou destruição. A diferença é que as imagens do não-fóbico incluem alguma representação de pequena probabilidade ou remota possibilidade de acidente.

Isso, tanto pode ser uma certeza de que o acidente não vai acontecer, como uma grande incerteza sobre seu acontecimento. No entanto, uma pessoa fóbica está, em sua experiência, certa de que o acidente vai acontecer, não importa o que ela possa dizer “intelectualmente”.

O que torna difícil trabalhar com um paranóico não é o fato de ele pensar que os outros estão conspirando contra ele, mas sim o fato de ele ter certeza de que isso está acontecendo, e não querer questionar o assunto e considerar outras possibilidades.

Um outro aspecto decorrente da certeza da pessoa é o fato de que os outros podem sofrer com isso, tanto ou mais do que ela própria. Pensemos sobre todas as mortes, perseguições, miséria e destruição que aconteceram sobre a terra, como resultado da certeza de profetas e instituições religiosas, revolucionários e políticos – todos convencidos de que estavam certos.

Cada um de nós tem uma maneira de avaliar a experiência e obter uma medida de quanto estamos certos sobre ela. Frequentemente, isso é chamado de “estratégia de convencimento” da pessoa. A exploração dos vários modos como as pessoas convencem a si mesmas de algo também é relevante para o tópico da certeza, mas este artigo vai discutir apenas o resultado da operação da “estratégia de convencimento.”

Qualquer avaliação que alguém faça no nível 2 tem algum grau de certeza/incerteza no nível 3, numa escala que oscila desde a certeza zero até a certeza absoluta. Basicamente, existem três possibilidades:

A. Certeza Zero.

Se uma pessoa possui certeza zero, ela não tem nenhuma conclusão firme sobre o significado de X, de modo que está completamente aberta para considerar novas possibilidades, quando essas lhe forem sugeridas, e será fácil trabalhar com ela na exploração de outras formas de pensamento a respeito da situação X. Esse é um “cliente fácil”, porque sua compreensão da situação é muito fluída e ele não tem certeza, ou a tem muito pequena, o que evita o travamento da compreensão, que torna difícil a mudança.

B. Certeza Parcial.

Se alguém tem uma certeza média, ainda existe alguma abertura para considerar outras idéias possíveis (no nível 2) ou uma situação X (no nível 1). Se estiver muito certo, será mais difícil para ele considerar outras idéias mas, pelo menos, ainda será possível. Esses clientes são um pouco mais difíceis de trabalhar do que aqueles com certeza zero ou com uma certeza muito pequena.

C. Certeza Absoluta.

Se uma pessoa está absolutamente certa de sua idéia, ela se fecha até para considerar outras idéias, porque sua certeza a respeito do assunto tranca a capacidade de considerar alternativas. Esses são os clientes realmente difíceis, e essa é a situação onde o padrão de Bandler é particularmente útil - mover alguém da certeza absoluta (que tem apenas uma representação) para a certeza parcial (com mais de uma representação), na qual é possível um diálogo. (Eu acho muito significativo, a esse respeito, que no final do diálogo o Bandler tenha dito: “OK, então vamos conversar.”) Em outras palavras, esse padrão não é útil para resolver um problema, mas é útil para tornar possível a solução do problema no nível 2, diminuindo a certeza no nível 3.

Compreendendo o padrão.

Para compreender de que maneira o padrão funciona, é preciso entrar no âmbito do paradoxo, o que é muito difícil para a maioria de nós. (Também foi difícil pensar sobre isso para Bertrand Russell e Gottlob Frege, dois brilhantes profissionais da lógica. Portanto não há nenhuma vergonha nisso, mas os fracos podem pensar em voltar para uma recreação mais simples.)

“Você tem certeza?” é a pergunta a ser feita para a pessoa que se encontra em estado de certeza. Essa é uma pergunta que exige resposta *sim* ou *não*, mas também permite respostas com algum tipo de qualificação.

Se a pessoa disser, “Não, não muito”, ela estará incerta (A) e aberta para outras idéias.

Se ela responder “Bem, eu tenho quase certeza,” ela se encontra mais ou menos no meio de uma certeza parcial (B), e estará pelo menos um pouco aberta para considerar outras idéias.

Se ela simplesmente responder “SIM”, precisamos de maiores informações. (Como sempre, as mensagens não verbais do tom de voz, postura, hesitações, etc. serão muito mais úteis do que as palavras para a avaliação do grau atual de certeza que a pessoa está experimentando.)

“**Você tem certeza de que tem certeza?**” aplica a certeza à própria certeza, perguntando, em essência, se a pessoa está absolutamente certa. Para responder esta pergunta, é necessário que a pessoa vá para um quarto nível. Novamente, esta é uma pergunta que pede um *sim* ou um *não*, mas permite uma resposta qualificada.

Se a pessoa disser: “Bem, eu tenho quase certeza”, ou se ela qualificar sua resposta de alguma maneira, ela está mais ou menos no meio (B) e pode ser orientada. Se a pessoa responder com um “Sim”, sem qualificá-lo, ela estará dizendo que está absolutamente certa (C). (Novamente, as atitudes não verbais nos dirão mais do que as palavras a respeito dessa certeza absoluta).

Essa condição de certeza absoluta (ou quase absoluta) é necessária para o funcionamento do passo seguinte. No entanto, se a condição de certeza absoluta não for atingida, o passo seguinte não será necessário porque, em uma condição de certeza parcial (B) pode-se continuar a explorar produtivamente idéias alternativas.

Um dos aspectos importantes dessa questão é que ela pede à pessoa para fazer o retorno da certeza sobre a certeza. Isso requer que a pessoa vá para um quarto nível lógico, algo que também é necessário para o próximo passo. A resposta “Sim” é uma confirmação de que a pessoa está pronta e capaz de fazer o retorno, ou de “aplicá-lo a si própria”. Esse retorno é condição prévia para a próxima pergunta, que também pede à pessoa para aplicar a certeza a si própria, mas de maneira diferente.

Outra forma de descrever isso é que as duas primeiras perguntas podem ser usadas tanto para colher informações sobre o grau de certeza do cliente como para, ao mesmo tempo, montar as peças do quebra-cabeças que será montado no terceiro passo.

“**Você tem certeza suficiente para ESTAR INCERTO?**” aplica a certeza à sua negação, e é uma forma de paradoxo lógico, equivalente à afirmação: “Esta sentença é falsa (não verdadeira),” ou “Eu sou um mentiroso (alguém que não diz a verdade).” (A palavra “paradoxo” também pode ser usada num sentido mais amplo, significando “contraditório” ou “inesperado,” mas o significado é restrito, aqui, ao paradoxo lógico).

Os três ingredientes essenciais de um paradoxo lógico são:

1. Uma sentença absoluta,
2. Retorno,
3. Negação.

No paradoxo, uma sentença absoluta é aplicada como retorno à sua própria negação, formando uma ponte entre dois níveis lógicos. Se a sentença for verdadeira, então ela é falsa, e se for falsa, então é verdadeira. Essa oscilação perpétua entre a verdade e a falsidade desafia todas as nossas idéias sobre certeza e realidade, e esta é, pelo menos, uma das razões pela qual nós achamos tão difícil pensar sobre o paradoxo.

Existem mais dois elementos muito importantes na palavra “suficiente”. “Suficiente” pressupõe a existência de algum ponto dentro de um moto contínuo, enquanto a pessoa estiver usando uma distinção absoluta ou/ou (certo/incerto), sem um elemento intermediário. Não importa como a pessoa responde. Quando ela aceita essa pressuposição, está concordando com um padrão em que a certeza está num contínuo análogo mais do que um ou/ou absoluto, digital; e, conseqüentemente, outras idéias alternativas podem ser consideradas. A menos que ela desafie essa pressuposição, qualquer resposta a essa pergunta faz com que ela experimente uma incerteza parcial.

Ainda existe outro elemento importante na palavra “suficiente”. Ela pressupõe o alcance de uma meta, neste caso uma meta de certeza. Se a pessoa responder “Não”, ela está dizendo que sua certeza está abaixo de sua meta. Se ela responder “Sim”, ela está dizendo que sua certeza alcançou a meta, e é “suficiente” para estar incerta.

“**Você tem certeza suficiente para estar incerto?**” é a forma interrogativa da afirmação: “Se você tem certeza suficiente, está incerto” e isso se torna um pressuposto quando colocado sob a forma de

Endereço <http://www.pnibrasil.com.br/>

Golfinho
Informativo de PNL

<http://www.pnibrasil.com.br> <http://www.golfinho.com.br> <http://www.pnl-golfinho.com.br>

Bem-vindo ao portal da PNL no Brasil (Programação NeuroLingüística)

Pensamento do dia 28/9/2000, quinta-feira
Metáfora da semana 23/09/2000
Artigo do mês 14/09/2000
Agenda de Cursos

Envie o endereço deste site para um amigo

PRIMEIRO VISITES

Um novo site que você pode gostar de conhecer: www.metas.com.br

Você é o 142233 visitante desde 5/5/96

Veja estatísticas de acesso ao nosso site 1º09

Instituto Latino-Americano de PNL
Sociedade Brasileira de PNL NOVOS CURSOS
Master Practitioner

Endereço <http://www.metas.com.br/>

METAS & OBJETIVOS

ESPORTES VENDAS NEGOCIAÇÃO SENSUALIDADE

PNL LINGUAGEM ENSINO HIPNOSE

RELACIONAMENTOS EDUCAÇÃO COMUNICAÇÃO

DEPRESSÃO FÓBIAS DROGAS TIMIDEZ

Estaremos constantemente adicionando mais material

Conheça também:

Instituto Latino-Americano de PNL
Sociedade Brasileira de PNL NOVOS CURSOS
Conheça o Informativo
Cursos em sua cidade

Endereço <http://www.metaforas.com.br/>

Inicial Pesquisa Lista Crianças Livros Educação Literatura

Bem-vindo ao Mundo das Metáforas

Pesquisa por palavra-chave
Lista de metáforas
Metáforas para crianças
Livros de Metáforas
Mudanças com Metáforas, na Educação
Metáfora na Literatura
Comentários, sugestões e colaborações enviar para: metas@golfinho.com.br

Veja estatísticas de acesso ao site

Master Practitioner
Golfinho
Projeto

pergunta. Essa pressuposição afirma que a grande certeza inclui a capacidade de não ter certeza, tomando duas experiências que foram experimentadas como opostos polares, e embutindo uma na outra.

Eu já mencionei que é muito difícil para a maioria de nós processar paradoxos lógicos. Quando nós ouvimos esse paradoxo, colocado sob a forma de pergunta, (dentro das pressuposições do “suficiente”), a maioria das pessoas simplesmente desiste e responde sim ou não.

Se uma pessoa responde “Sim”, ela está concordando com o estado de “incerteza” (o “incerto”); e se a resposta é “Não”, ela também está concordando com um estado de incerteza, “não suficientemente certo.” Qualquer que seja a resposta dada, ela estará concordando com um certo grau de incerteza, e, conseqüentemente, disposta a considerar idéias alternativas.

Este padrão tem a mesma forma do desafio paradoxal que, supostamente, o diabo fez a Deus em relação à onipotência divina. O diabo desafiou Deus a criar uma montanha tão grande que nem Ele pudesse movê-la. Se Deus não pudesse criar tal montanha que nem Ele pudesse mover, Ele não seria onipotente em sua capacidade de remover montanhas. De qualquer maneira, a onipotência absoluta de Deus ficaria destruída.

Em resumo, esse padrão é muito útil em situações em que a pessoa tem muita certeza sobre sua maneira de entender alguma coisa, o que lhe causa dificuldades, além do fato de que sua certeza resulta na falta de disposição até para considerar idéias alternativas. O uso desse padrão pode predispor a pessoa para a consideração de outros modelos de mundo.

Aprender como escolher níveis de experiência dessa forma é uma habilidade muito útil, que pode ajudar-nos a compreender a estrutura dos problemas, e a decidir que nível de compreensão pode provocar a melhora.

Isso torna mais fácil encontrar nosso caminho através dos tortuosos corredores da mente de outra pessoa, a fim de ajudá-la a encontrar uma saída – e também evita que percamos tempo resolvendo problemas que ela não tem!

A confusão a respeito dos níveis de pensamento, o retorno que transcende os níveis e, particularmente, o retorno que inclui a negação, estão presentes em muitos problemas humanos. Esse campo é pouco explorado, e muitas vezes cria armadilhas de paradoxos para nós. Conhecer os três elementos essenciais do paradoxo (sentença absoluta, retorno e negação) pode ajudar-nos a identificar essas armadilhas, e a evitá-las.

Não podemos evitar os níveis lógicos, ou o retorno, e não queremos fazê-lo – isso impediria que pudéssemos pensar sobre o pensamento, ter sentimentos sobre sentimentos, pensar sobre sentimentos, e muitos outros aspectos valiosos e únicos de nossa condição humana. Mas, podemos aprender a usar afirmações positivas sempre que possível, ao invés de negativas, e aprender a ter muito cuidado quando precisamos usar a negação. A ênfase da PNL sobre os resultados positivos é um exemplo do valor disso, e os benefícios que podem resultar desse tipo de pensamento.

Precisamos ser duplamente cuidadosos quando o retorno também está presente, o que acontece muito mais freqüentemente do que pensamos. Apenas para dar um exemplo, quando alguém diz: “Eu sou uma pessoa má”, ele está dizendo que tudo o que faz é mau, e um de seus comportamentos é a frase que ele acaba de dizer, portanto “maldade” aplica-se à frase sobre a maldade.

Finalmente, precisamos aprender a ter muito cuidado em relação às afirmações absolutas, dando-nos conta de que todo o conhecimento é relativo, contextual, e baseado em nossa limitadíssima experiência e compreensão. Paradoxalmente, essa é uma coisa sobre a qual podemos ter muita certeza!

Eu sempre me surpreendo com o fato de que, com o quilo e meio de material existente entre nossas orelhas, possamos imaginar e pensar sobre um universo infinito, mas seria útil ter um pouco de humildade, também. Começemos com alguma humildade sobre nosso conhecimento e nossa certeza.

© por Steve Andreas

Steve Andreas, com sua mulher Connirae, vem aprendendo, ensinando e desenvolvendo a Programação Neurolingüística (PNL) por mais de vinte anos. Eles são autores e editores de diversos livros e artigos de PNL.

*Publicado na Anchor Point (www.nlpanchorpoint.com) de outubro de 2000
Trad. Hélia Cadore. E-mail: lcadore@uol.com.br, para Golfinho.*

PNL E RELACIONAMENTO

O que quero?

Esta é a pergunta que mantém você procurando um bom relacionamento, ou melhorando aquele que já tem. Qualquer que seja a qualidade de seu relacionamento, você sempre pode melhorá-lo. Todos nós acordamos, de manhã, com algum propósito, embora enfadonho, mas jamais do tipo: “Como posso tornar meu dia realmente infeliz, hoje?” Você pode não ter certeza do que realmente deseja em um relacionamento. Pode ter um sentimento vago de insatisfação sobre sua vida, talvez não tenha um companheiro e deseje tê-lo. Talvez você veja outras pessoas gozando de um relacionamento feliz, e fique pensando de que maneira elas conseguem isso. Talvez você, e seu companheiro, entraram num ciclo de culpa e frustração em relação um ao outro. Vocês dois esqueceram, ou acham que acontece por acaso, a magia que uma vez os uniu. Você deseja algo, algo melhor do que isso que tem no momento.

Quando você está numa relação, é importante compartilhar objetivos. As pessoas podem viver juntas por anos, sem se darem conta de que desejam coisa muito diferente da relação que mantêm. Acham que as escolhas e direcionamentos da vida vêm por acaso e, ao invés de se preocuparem com os objetivos menores, como o que fazer nas férias, que muitas vezes reflete a grande diferença nos objetivos dos parceiros, e o que desejam da vida e de seu relacionamento. As férias são um exemplo perfeito dos valores e crenças, que podem levar a desentendimentos e brigas entre parceiros. Todos nós desejamos férias, queremos ir a algum lugar diferente, fazer algo diferente. Uma coisa que todos as férias têm em comum, por diferentes que sejam, é que elas nos tiram da vida normal. Mas onde? As férias aparecem em alto grau nas tabelas de estatística de estresse, e muitas pessoas retornam exaustas das mesmas, desejando intensamente voltar à vida “normal”.

Por exemplo, um parceiro deseja férias relaxantes à beira da praia. Deitar-se sob o sol e ser servido, é sua idéia de paraíso. O outro acha isso enfadonho. Prefere uma aventura e fazer uma trilha de safari. Parece-nos que um dos grandes testes de compatibilidade para um casal é escolher as férias, depois realizá-las, divertir-se, e finalmente sentirem-se felizes por tê-las vivido. Isso é o máximo num teste de compatibilidade. Férias constituem a melhor área para testar as crenças e valores do parceiro; a maneira como ambos tomam suas decisões revela muito de seu estilo de comunicação e flexibilidade. Nós conhecemos casais que resolvem esse eterno problema de maneiras diferentes. Conhecemos um casal que resolve o problema da seguinte maneira: num ano o marido escolhe e, no outro, a mulher escolhe. Outro casal age de maneira diferente: ela decide, ele concorda. Um terceiro casal briga todos os anos sobre as férias, e faz um programa infeliz, que nenhum deles aprecia de verdade. Um quarto casal faz férias em épocas diferentes (não têm filhos). Essas escolhas mostram como eles decidem os assuntos do dia-a-dia, em seu relacionamento.

Meus pais tinham uma idéia diferente sobre as férias. Minha mãe amava o sol. Bastava mostrar-lhe uma praia e um mar quente e convidativo e era o suficiente. E precisava ser em outro país, para ter valor. Meu pai amava seu trabalho, que lhe oferecia toda a variedade de que precisava. Ele costumava dizer que só existia uma coisa boa a respeito do sol quente, isto é, o fato de provocar uma sombra. Ele sabia nadar, mas não gostava. Meu pai era ator de teatro e cinema e, assim, sempre havia algum trabalho para ele durante a época de férias, e minha mãe costumava sair em férias com as crianças. Todos éramos razoavelmente felizes, embora minha irmã e eu preferíssemos que ele nos acompanhasse. À medida que fui crescendo, meu condicionamento interior tentou convencer-me de que eu era como meu pai, em matéria de férias, mas eu não acreditei, e agora sinto-me muito feliz numa praia, embora também aprecie a sombra.

O que você quer de um relacionamento? Às vezes, relutamos em pensar sobre isso e sobre as coisas do coração, como se elas fossem completamente espontâneas e como se qualquer tipo de meta nessa área fosse uma fraude. Muitas pessoas pensam que resultados e objetivos pertencem ao mundo dos negócios, e que podem tratar com sangue frio os relacionamentos. Ao que respondemos: tudo o que você faz é dirigido a algum objetivo. Sentado ou em pé, onde você está, lendo este livro e fazendo pequenos movimentos com seu corpo enquanto lê, tudo é dirigido para alcançar alguma coisa. Então, por um momento você larga o livro e move-se para fazer alguma outra coisa, em outras palavras, tenta alcançar o

que você deseja a seguir. Nós sempre agimos com alguma finalidade, não podemos evitar isso. Quanto mais claro isso for para você, tanto mais fácil será alcançar seu objetivo. Do contrário, você poderia dizer: “Na verdade, eu não me importo com o tipo de relacionamento que tenho, não me interessa que espécie de companheiro está comigo, é tudo a mesma coisa para mim.” Mas nós não fazemos isso. Nós queremos satisfação. Nunca marcaremos um encontro no inferno, onde tudo dá errado. Às vezes, as pessoas relutam em estabelecer objetivos em suas relações pessoais, porque lhes parece desafiar a sorte. Como se, quando você revela seu desejo de alguma coisa, o mundo roubasse isso de você à semelhança de um pai maldoso que adora frustrá-lo. Nós temos um amigo que evita todo tipo de objetivo, pela única razão de que seus pais o recompensavam pela abstenção, pela polidez, pela ausência de desejo. Sempre que ele queria algo ardentemente quando criança, seus pais não a proporcionavam. “ ‘Eu quero’ não ganha” era o mantra de seus pais. Não é de admirar que ele evite formular objetivos.

Os objetivos fazem parte dos relacionamentos, primeiro como uma forma de deixar claro aquilo que você quer como indivíduo, segundo para deixar claro aquilo que vocês desejam como casal, e terceiro como uma forma de resolver problemas quando estabelecer um objetivo é apontar a maneira de sair de uma situação ruim. Reconheça que você deseja algo. Depois, seja claro a respeito disso.

O que você deseja de um relacionamento?

Aqui temos algumas diretrizes. A primeira, é certificar-se de que você pensa no modo positivo – o que você quer, e não o que você não quer. Quando perguntamos a uma conhecida o que ela queria de um relacionamento, e ela disse: ‘Eu não quero ninguém como meu último namorado, vermezinho arrogante que não liga para nada. Não sei o que eu vi nele.’ Ela tinha bastante clareza sobre o que não queria, mas isso não a ajudava a conseguir o que queria. É claro que ela não escolheu seu último namorado dizendo a si própria: ‘Aqui está um vermezinho arrogante que parece não ligar nada. Vou sair com ele e passar umas horas desagradáveis. Eu tenho me divertido muito ultimamente.’ A menos que ela seja clara sobre o que deseja, ela pode encontrar outro parceiro igualmente inadequado, mas de maneira diferente. Isso é o que acontece quando alguém pula para outro parceiro como reação emocional. Escolhe alguém que está o mais longe possível de seu último parceiro. Infelizmente, ele traz consigo todos os vícios opostos da última relação. Quando se busca um parceiro movido por uma reação emocional, fica-se sujeito a uma variedade de vícios, sem sequer chegar perto daquilo que realmente se busca. Portanto, assegure-se de pensar sobre aquilo que quer realizar, não sobre o que você quer evitar. Provavelmente, existem muito mais parceiros inadequados no mundo do que adequados, e especificar em detalhes tudo aquilo que você não quer levaria um tempo infinito. A vida é muito curta para procurar uma boa relação através do processo de tentativas e erros. Portanto, se você se flagrar descrevendo o tipo de relacionamento que não quer, pergunte a si mesmo: “Se eu não quero isso, o que quero, ao invés?” Ou, “Para não fazer esse erro novamente, o que devo fazer?”

Pensar positivamente nada tem a ver com o otimismo de Poliana, embora o otimismo seja tão realista quanto o pessimismo. Não tendo ainda formado o futuro, é melhor pensar sobre o que pode dar certo do que sobre o que pode dar errado. Nossa tendência é de alcançar aquilo que pensamos. Você é dirigido para, e muitas vezes obtém, aquilo que você pensa. Pergunte a qualquer jogador de tênis o que acontece se ele disser a si mesmo, num momento crucial: “Eu não posso bater na rede”. O que ele está pensando? Em bater na rede. Que imagem está em sua mente? Bater a bola na rede. E o que geralmente acontece? O cérebro esquece o ‘não’ e ouve apenas ‘bater... rede’ e aí aciona a falta de habilidade, mas não é a habilidade que está errada, e sim a maneira de pensar. Nós estamos à mercê de uma corrente de negativas desde nossa mais tenra idade. ‘Não faça isso...’ ‘Não faça aquilo...’ ‘Não toque ...’ Existem pesquisas que mostram que nas culturas da Europa Oriental, uma criança ouve nove comandos negativos para cada um positivo. Portanto, crescemos adeptos de saber o que não fazer, mas às vezes em prejuízo do que devemos fazer. Isso também significa que a voz do condicionamento é formada principalmente de negativas, razão pela qual podemos estar indevidamente constringidos. Nós não somos ensinados a ser bons cidadãos, mas sim a não ser maus cidadãos.

A segunda pergunta a fazer sobre seu objetivo é ‘Como vou saber que estou conseguindo o que quero?’ Evidência positiva é melhor.

Poderá não haver qualquer evidência final de que você tem o relacionamento de seus sonhos,

porque tanto você como seu parceiro mudam, e vocês devem manter-se trabalhando sobre o relacionamento. A cada dia, vocês devem criar a relação que desejam, construindo sobre aquilo que já têm. Um bom relacionamento é criado, e a gente não cai nele da mesma maneira que cai no sono. Mas haverá alguns sinais no caminho que lhe informarão se você está indo na direção certa.

Alguns exemplos de evidência positiva:

‘Eu me sinto ótimo quando estou com eles, eles prestam atenção e ouvem o que digo.’ ‘Eles têm cuidado com sua própria aparência.’

‘Eles são amantes fantásticos.’

Você também poderá ter algumas evidências negativas:

Por exemplo, ‘Eu não vou ficar ao redor do telefone a noite toda, esperando que liguem, quando prometem fazê-lo.’

‘Eu não estou disposto a pagar todas as refeições.’

‘Eu não terei que pedir desculpas por ele aos meus amigos.’

Depois, você precisa pensar nas qualidades que você tem, e que ajudarão a obter o relacionamento que você quer. Você tem dinheiro suficiente para ir aos lugares que deseja?

Você tem um vasto círculo de amigos?

Você tem algum modelo de atuação?

Talvez você tenha alguns amigos que sejam bem sucedidos na forma como você quer ser.

Como é que eles fazem?

Não estamos falando sobre copiar os outros. Pode haver pequenas ações que eles fazem, que você pode copiar, mas geralmente o sucesso dos relacionamentos é mais sobre o tipo de qualidades que você tem e suas crenças sobre si mesmo, o mundo, e o sexo oposto. Já analisamos crenças e valores em detalhes. Existe uma estranha crença, muito comum entre os homens. Pedir auxílio, ou até mesmo admitir que precisa de auxílio ou orientação para formar um bom relacionamento é sinal de fracasso. Existem homens que preferem ser arrastados nus pelo caminho, do que admitir que não são verdadeiros presentes de Deus para as mulheres, e não sabem tudo a respeito de encontros e do jogo do relacionamento. Preferem ler a Playboy do que livros de auto-ajuda sobre relacionamentos.

Do livro: NLP and Relationships - Joseph O'Connor and Robin Prior,

publicado por Thorsons, em inglês, em Fevereiro de 2000

A ser publicado em 2001 em português

Você encontra este artigo também no site de Metas (www.metas.com.br)

em Relacioanmentos

Livros Novos

Você é o Remédio Dr. Cid Paroni Filho Lúmen Editorial

PNL para o Sucesso nos Negócios (NLP for Business Success) Andrew Bradbury Editora Clio

Como Fazer Apresentações de Sucesso (Successful Presentation Skills) Andrew Bradbury Editora Clio

Marketing Pessoal, você sabe o que é? Lúcia De Biasi Bidart Editora Gryphus

Como Influenciar Pessoas (Power of Influence) Tom Lambert IBPI Press

Serão comentados em breve.

Encontro ou Conflito

João Nicolau Carvalho*

Golfinho inicia o ano e o milênio examinando livro de autor brasileiro, reflexo do crescimento de nosso parque editorial e da criatividade do autor patricio. **Encontro ou Conflito?** é o nome da obra e a editora é a **Market Books Brasil**, de São Paulo. O autor, Layr Malta, é graduado em Ciências Contábeis e *Master Practitioner* em PNL pela Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística, além de ter frequentado curso de formação em hipnose nos EUA. Ex-bancário, empresário, desenvolve treinamentos voltados para o autoconhecimento e autodesenvolvimento.

O livro, muito bem editado pela **Market Books**, garantindo uma visualidade apreciável, tem 16 capítulos e dois prefácios, além de diversos depoimentos, um deles de Ômar Souki, conferencista e autor de livros de PNL. Na introdução Layr Malta explicita que sua proposta é "*oferecer ferramentas ao ser humano para que ele entenda que é ilimitado*". Mas não se imagine uma tese antropocentrista. O autor é bastante ecológico, um humanista cristão: Madre Tereza de Calcutá é um de seus exemplos e a conscientização e agregação de valores da vida uma das premissas do primeiro capítulo. Amor, Paixão, as formas da paixão, afeição, trabalho, "feedback" são arrolados no capítulo 2: **A essência da vida**.

Os valores do "Eu", — auto-estima, auto-imagem, auto-confiança, — são delineados no terceiro capítulo, onde você é desafiado a se exercitar. Roberto Shinyashiki é "portal" no capítulo 4: **A falta de reconhecimento**. Nas palavras do autor: "*Há sempre um caminho para o sucesso, basta que nos reconheçamos nele!*" No capítulo sequencial, intitulado **O foco das atenções**, o processamento de informações, ressignificação, são explicados e metaforizados.

O uso da imaginação, formas de ouvir, programação mental, trabalho e outros valores da vida, viver o presente, medo e vícios, classificação de medos, arrogância, fraqueza, autopiedade, ódio, os segredos do relacionamento, liderança, são temas que se iniciam no sexto capítulo e se esparramam até o nono. O estilo continua agradável e histórias se mesclam com a parte conceitual dos textos.

O capítulo 10 trata do humor, e o décimo primeiro se intitula **Regressão**. Não se confundir com o título ambíguo, prene de crenças; a primeira frase do capítulo clareia o significado: "*A regressão só existe na memória do ser humano*".

Metas, assunto do capítulo 12, nos ensina a estabelecer critérios e a colocar em prática a técnica de viver sempre o presente. A vida de Santo Agostinho, ela própria uma bela metáfora, é assunto do Capítulo 14, portal do 15 e do 16, onde o autor pinçela sua própria história e a do pai.

Encontro ou Conflito? tem como paráfrase ou, se preferirem, uma metáfrase, "**O que é que você não sabe que não sabe?**", invento de Bandler, co-pai da PNL. Nesta frase está embutida a fonte principal das idéias expressas por Layr Malta que, pecado acadêmico pecaminoso, corrigível em próxima edição, **deletou** a bibliografia. Bibliografia em obras dessa natureza são importantes.

Encontro ou Conflito? reforça, em/com grandeza, um pensamento deste escriba: os autores brasileiros demonstram com criatividade a sua importância universal.

Título: **Encontro ou Conflito?**

Autor: **Layr Malta** (e-mail: layr@maltalayr.com.br)

Editora: **Market Books Brasil**, São Paulo (www.marketbooks.com.br)



* Professor Universitário, Trainer em PNL

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS**JANEIRO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**

Master Extensivo- (Centro de Treinamentos SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

1º Módulo: 27 e 28 de jan 2001. 2º Módulo: 17 e 18 de fev 2001. 3º módulo: 17 e 18 de mar 2001

4º Módulo: 07 e 08 de abr 2001. 5º Módulo: 19 e 20 de maio 2001

Informação Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br <http://www.pnl.com.br>

FEVEREIRO 2001**SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**

1 - Practitioner Residencial - Hotel Península em Avaré

1ª Fase : 02 à 11 de fevereiro de 2001. 2ª Fase: 02 à 11 de março de 2001.

2 - Practitioner Extensivo: - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas Veja pág. 3

Informações e Inscrições: (0**11) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br <http://www.pnl.com.br>

Núcleo Pensamento e Ação - Treinadora: Arline Davis - Rio de Janeiro

Habilidades básicas para Treinadores - Módulo I Data: 02 a 12/02/2001

pré-requisito: Master Practitioner

Nível Avançado para Treinadores e Consultores - Módulo II Data: 15 a 26/02/2001

pré-requisito: Módulo I ou Trainer

Informações e Inscrições: tel/fax (0**21) 255-3021 e-mail: akdavis@mtec.com.br

Metaprocessos Avançados: 6º Programa de Verão 2001, com Geroge Vittorio Szenészi

- A Arte de Construir seu Futuro - 10 e 11 de fevereiro

- Auto-Hipnose - 12 a 14 de fevereiro

- Criando Outras Realidades - PNL e Espiritualidade - 16 a 18 de fevereiro.

Informações (48) 240.3535 pnl@metaprocessos.com.br www.metaprocessos.com.br

INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada

Trainer Training DATA: De 09 a 18 de fevereiro de 2001

LOCAL: Hotel Centro Marista - Fazenda São José das Paineiras

Rodovia RJ-127 - Km 32 - Mendes - RJ tel/fax: (0xx24) 465-2266

Informações: (0**21) 551-1032 ou e-mail: pnl@pnl.med.br <http://www.pnl.med.br>



Envie sua colaboração para as diversas seções para:

"GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz

Tel/fax (0**51) 330-2005



Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101
90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

E-mail: golfinho@golfinho.com.br

INTERNET: <http://www.golfinho.com.br>

ENTRE EM CONTATO CONOSCO