

Golfinho

Informativo de PNL - Neurolingüística

ANO 7 Edição 1 nº 73

fevereiro/2001



– COMO CONSEGUIREMOS CHEGAR LÁ?

Nesta edição		
1	Dez Dicas para a Sobrevivência	pág. 2
2	Artigo: O que os pais podem fazer quando seus filhos têm problemas na escola	pág. 4
3	Revisão de livros: Marketing Pessoal e Você é o Remédio	pág. 11
4	Agenda de cursos: Fevereiro/2001, Março 2001	pág. 12

DEZ DICAS PARA A SOBREVIVÊNCIA

por Shelle Rose Charvet

“A boa notícia é que sua condição é de pré-câncer. A má notícia é que isso não tem tratamento, e eu recomendo muito que você faça uma mastectomia.”

“Desculpe, o que você disse ser uma boa notícia?” O doutor continuou abrindo e fechando a boca; eu sei que ele emitiu sons, mas as palavras desapareceram num turbilhão.

Nos últimos anos, eu tenho andado para cima e para baixo, em salas lotadas dos consultórios médicos, esmagada pelas máquinas de mamografia, com agulhas removendo amostras de tecido enquanto presa numa bancada, tive grande parte de meu corpo retirada cirurgicamente, e o meu peito totalmente removido.

Por sorte, minha mãe freqüentemente me acompanhava nas visitas médicas. Por sorte, minha amiga que trabalha no centro de informações sobre o câncer apareceu com uma pilha de informações. Por sorte, meu irmão me acompanhou nos procedimentos, para segurar minha mão e obter as respostas quando meu cérebro sofria um nocaute.

Mas, mesmo em meu estado de letargia após a primeira operação, eu pude compreender que deve haver uma maneira melhor de passar por isso. Assim, pensei em 10 dicas para sobreviver ao sistema de saúde:

1. Sempre presume que você caiu no buraco, até que tenha prova em contrário. A falta de notícias não é bom sinal. Isso pode significar que alguém esqueceu de fazer algo. O cuidado médico pode ser complicado e precisa de muita coordenação, quando há um grande número de pessoas para serem atendidas.
2. Jamais culpe os outros. Reconheça que todos os que trabalham no sistema estão muito ocupados e provavelmente estressados. Enquanto você está preocupado apenas consigo mesmo, eles estão atendendo dezenas de pessoas, possivelmente centenas.
3. Crie relações positivas com todos aqueles que podem ajudar você. Apresente-se a todas as enfermeiras, recepcionista, técnicos e médicos que você vai precisar ver novamente. Pergunte a todos qual é o seu nome. Lembre-os, ou anote-os. Na próxima vez que você os ver, estabeleça rapport, usando seu primeiro nome e envolvendo-os numa conversa pessoal, antes de voltar ao trabalho. Isso leva apenas alguns segundos. Isso vai ajudar você a se tornar alguém mais do que um simples número na fila, e lhe dará uma visão do que cada pessoa faz. Facilitará, também, quando você precisar solicitar alguma coisa.
4. Peça desculpas, antes de fazer um pedido. “Desculpe incomodar quando você está tão ocupado, mas como não tivemos contato antes, achei que seria melhor perguntar se você poderá me atender.” Os Canadenses naturalmente pedem desculpas por tudo, mesmo quando não são responsáveis. É hora de aprendermos o poder de pedir desculpas. Se você pede desculpas, você pode pedir quase tudo – e ainda assim ser recebido com simpatia.
5. Leve alguém com você, e dê-lhe uma tarefa. Para qualquer reunião importante ou procedimento, leve um amigo ou membro da família com você. A tarefa dele é permanecer calmo, criar rapport e fazer boas perguntas. Dessa maneira, se você perder, alguém reterá a informação.
6. Use todos os seus contatos. Certamente, alguém que você conhece também conhece alguém que pode encontrar o que você precisa. Às vezes, essa poderá ser a única maneira de obter informação, uma segunda opinião, ou de poder falar com alguém mais rapidamente. Se você estiver hesitante em usar seus contatos, peça desculpas por incomodá-los.
7. Esteja preparado para longas esperas. Marque seus compromissos para cedo da manhã, antes que o médico comece a atrasar suas consultas. Assim, você será atendido pelo médico antes que ele esteja cansado. Logo após o almoço também é uma boa hora. Lembre-se de levar algo que você gosta de fazer, para o caso de uma espera mais prolongada.

8. Interprete tudo o que o seu médico disser como informação, não como profecia. Tome seu tempo para pensar a respeito. Lembre-se de que os profissionais da medicina são treinados para pensar e discutir os piores prognósticos possíveis. Pergunte-lhes o que cada um dos tratamentos pode proporcionar, e repita essa mensagem constantemente para você mesmo, a fim de criar uma mentalidade orientada para um objetivo. Escreva suas perguntas antes da consulta e anote as respostas, ou peça ao seu companheiro para escrevê-las.
9. Faça o que for preciso para permanecer alerta e positivo. É perfeitamente normal sentir-se deprimido e de moral baixo quando se recebe uma má notícia. Eu entrei em choque, melancolia, negação, pânico, fúria e depressão. A gente pode se permitir sentir isso tudo, sabendo que essa é a maneira como está se sentindo no momento, e que vai sair dessa. Lembre-se continuamente de que você tem boa saúde, que é capaz de melhorar rapidamente. Note o que melhorou todos os dias e comente o assunto consigo mesmo e com os outros. Enquanto outros podem pensar que isso é uma fatalidade, você pode até mesmo falar com o seu corpo: alegre-se pelo seu sistema imunológico, e agradeça-o por ajudar você.
10. Junte-se a pessoas alegres, de alto astral, que ajudam a crescer. Eu achei terrível ter que animar outras pessoas, quando contei-lhes que tinha um câncer. Também tive que agüentar as teorias de cada um deles, sobre o que eu deveria fazer. Existe muita solidariedade que você deve aproveitar, antes de começar a sentir pena de si próprio. Encontre-se somente com aquelas pessoas que lhe fazem bem – que o façam rir, que saiam com você, que tragam coisas boas para comer. Se alguém lhe perguntar como pode ajudar, diga-lhes que façam comidas capazes de levantar o moral, que o levem para um belo filme, que tragam um bom vídeo. Se pessoas depressivas quiserem visitá-lo, peça-lhes desculpas e diga-lhes que você não está disposto.

No começo do ano passado, eu fiz várias cirurgias reconstrutivas, algumas das quais muito difíceis. Há alguns meses atrás, meu filho de 11 anos recebeu um diagnóstico de câncer. Até agora, tudo bem – essas 10 dicas têm ajudado muito, embora eu precise admitir que tem sido muito mais duro conviver com os sentimentos relativos à doença do meu filho do que com a minha. Embora eu seja capaz de ser positiva sobre a melhora dele quando falo a ele, seu irmão e os atendentes, tem sido um grande desafio manter-me positiva quando estou sozinha.

Eu tenho recebido apoio extra: Frequento um terapeuta para livrar-me das frustrações e receber orientação. Eu dou de ombros e perdão a mim mesma quando esqueço para onde estou indo. Eu pratico jogos de computador. E descobri uma boa desculpa para ter muitas compensações.

Onde deixei meu pacote de Werthers?

Shelle Rose Charvet é Autora do livro sobre Metaprogramas, **Words That Change Minds: Mastering the Language of Influence** (ainda não traduzido para o português, *Palavras que Mudam a Mente*). Ela mora no Canadá, e realiza treinamentos em todo o mundo. (<http://www.successtrategies.com/>)

Anchor Point, Setembro, 2000 (

Trad. Hélia Cadore. E-mail: lcadore@uol.com.br

Visite e anuncie em nossos sites:

www.golfinho.com.br

acessado por cerca de 500 visitantes/dia, 12.000/mês

www.metaforas.com.br

acessado por cerca de 200 visitantes/dia, 4.000/mês

www.metas.com.br

acessado por cerca de 100 visitantes/dia, 2.000/mês

Você pode comprovar pelas estatísticas de acesso em cada site!

O que os pais podem fazer quando seus filhos têm problemas na escola

Por Don A. Blackerby Ph.D.

Uma das maiores frustrações para os pais é descobrir que seus filhos têm dificuldades na escola. A maioria dos pais não sabe o que fazer nem onde buscar auxílio. A maneira mais óbvia de encontrar esse auxílio seria falar com os professores, na própria escola. No entanto, muitas vezes, os professores também não sabem o que fazer. Parte do problema deve-se ao fato de que os professores não são treinados extensivamente para lidar com alunos que têm dificuldades. Esse é um problema muito complexo, e com muitas causas.

A culpa está em toda parte. Todos apontam o dedo para alguém, como sendo o responsável pelo problema. Os pais, muitas vezes, culpam os professores ou o sistema escolar. Os professores, muitas vezes, culpam os pais, a falta de apoio familiar, ou a falta de fundos para adquirir material e livros. TODOS culpam o aluno. Eles acusam o estudante de não fazer o esforço necessário, ou de ser preguiçoso, ou de não ligar para a escola. Frequentemente, eles rotulam o aluno como incapaz de aprender e o colocam em classes especiais. Enquanto isso, o aluno continua com problemas, e o nível de frustração de todos continua a crescer.

A maioria das soluções busca a mudança de comportamento e de ambiente do aluno. Nós podemos ensiná-lo, cortar-lhe os programas de TV, fazê-lo estudar por mais tempo, ou monitorar seu trabalho escolar para garantir que o mesmo seja realizado. Às vezes, mudamos de professores ou de escola, ou levamos o aluno a fazer seu trabalho de casa num local diferente, ou em horários diferentes. Na maioria das vezes, essas tentativas não trazem qualquer solução a longo prazo. Produzem uma grande quantidade de policiamento por parte dos pais e muito desacordo entre o aluno e seus pais. Isso fere sentimentos e causa ainda mais frustração tanto para os pais como para o estudante.

Talvez seja a hora de buscar soluções em lugares diferentes. Talvez, a verdadeira resposta sobre como ajudar os alunos com dificuldade não esteja em mudar seu comportamento ou ambiente, mas sim na maneira como o estudante percebe a escola e o aprendizado. Em minha opinião, existem cinco áreas básicas, dentro das quais se originam os problemas escolares. São elas:

- **Atitude inadequada em relação à escola,**
- **Falta de conhecimento sobre como aprender,**
- **Falta de motivação,**
- **Suposição de intenção negativa**
- **Reação inadequada dos pais e dos professores.**

ATITUDE: Certifique-se de que o aluno tem uma maneira adequada de pensar SOBRE a escola e o aprendizado, ou SOBRE certos assuntos. A forma como um aluno pensa sobre a escola define a existência ou inexistência de sentido da mesma. Se a escola não tiver significado positivo, ela se torna uma incubadora de problemas de comportamento. Eu uso uma metáfora: “Não saber o que significa a escola é como armar um quebra-cabeças sem olhar a figura da caixa. Sem esta, as peças, individualmente, não têm significado algum. Quando se observa a figura da caixa, vê-se de que maneira as peças devem ser combinadas – e de que maneira as diferentes partes do quebra-cabeças se relacionam entre si.”

Pode-se descobrir qual é a atitude do estudante através da resposta à seguinte pergunta: “O que a escola significa para você?” Se ele responder coisas como: “Nada”, ou “Não sei”, ou “Lá eu vejo meus amigos”, ou “Eu tenho que freqüentá-la”, isso demonstra que ele vê a escola como algo sem sentido. Na melhor das hipóteses, ele se obriga a fazer as tarefas que lhe são impostas. A escola não é nada interessante. Se ele disser: “A escola é chata, eu a odeio!”, ou “Os professores implicam comigo”, ou alguma variação disso, a escola significa um problema de comportamento após o outro. Se a resposta for alguma variação de: “É o lugar onde vou para aprender coisas novas”, então a escola tem um significado positivo e será algo interessante.

Um dos níveis em que a atitude e o significado realmente fazem a diferença, é a faculdade. Muitas vezes, os estudantes se matriculam na faculdade porque é isso que se espera deles, ou porque querem ter

um nível superior. No entanto, muitas vezes, eles ainda não sabem o que desejam de uma profissão ou carreira. Eles ainda não imaginaram o que desejam fazer de suas próprias vidas. Quando isso acontece, muitas vezes o trabalho do curso não terá sentido para eles. Por isso, eles devem forçar a si próprios a estudar. Se ainda não aprenderam boas estratégias de aprendizado, o trabalho mais complexo do curso será ainda mais difícil para eles do que foi nos níveis inferiores. Isso, juntamente com a falta de sentido dos cursos, torna a faculdade uma experiência muito frustrante. Acrescente-se a essa frustração a experiência dos estudantes que começam a viver independentes pela primeira vez, e isso muitas vezes torna sua vida social muito mais tentadora do que o estudo. Suas notas caem ainda mais rapidamente. Aí, eles começam a pensar que a faculdade não é para eles. Quando eu recebo um desses estudantes para conversar, eu procuro eliciar sua Pergunta Virtual. Essa Pergunta Virtual é uma pergunta inconsciente que define quem eles são e qual é sua finalidade de estar aqui no planeta terra. Ela define a vida deles e o que REALMENTE importa para eles. Uma vez conhecendo sua Pergunta Virtual, eles podem escolher carreiras e tomar outras decisões importantes, para encontrar uma resposta a essa Pergunta Virtual.

Outro fenômeno interessante que encontro quando trabalho com estudantes e seus pais, é a idéia de que eles gostam, ou não gostam, de determinadas matérias. A maneira como eles falam sobre elas faz parecer que isso é uma lei natural ou genética. Eles fazem comentários como: “Eu gosto de Inglês e de História.” Adivinhe em que matérias eles se saem bem? Gostar ou não de uma matéria é uma questão de percepção – e a percepção pode ser mudada. Pense nas vezes, em sua vida, que você mudou a percepção de alguma coisa. Pode ter sido por influência de um professor, ou pela maneira como um amigo explicou o assunto, ou você descobriu um aspecto do assunto que captou o seu interesse. Um dos fatores que influencia fortemente o gostar ou não de uma matéria é a maneira como nós pensamos SOBRE ela. Se nós pensamos de uma maneira negativa, geralmente não vamos gostar dela porque ela não fará sentido para nós. Se tivermos uma forma boa ou útil de pensar sobre ela, então nós gostaremos dela, porque vemos sua finalidade.

Eu fui professor de matemática. Assim sendo, sempre tive interesse em saber porque alguns alunos gostam de matemática e outros não. Até agora, encontrei quatro causas fundamentais dos problemas dos alunos em relação à matemática. São as seguintes:

1. Eles não têm o conhecimento dos fatos matemáticos de maneira que os mesmos lhes sejam automáticos. Os fatos matemáticos são somar, subtrair, multiplicar e dividir os números de 0-9 (ex.: $8 \times 7 = 56$, ou $9 + 6 = 15$, ou $63 : 7 = 9$). Ao invés desses fatos serem automáticos, muitos estudantes têm estratégias para computar tais respostas. Essas estratégias irão atrasá-los no futuro, quando estiverem lidando com problemas mais complexos.
2. Eles não conhecem a terminologia da matemática de forma que possam compreender o professor ou a leitura do livro.
3. Eles não têm uma estratégia para aprender matemática.
4. Eles não tem uma maneira positiva de pensar sobre matemática, que ative seu interesse e motivação.

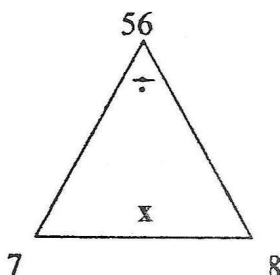
Vamos discutir as primeiras três causas na próxima seção. A última está muito relacionada com esta seção. Muitas vezes, quando pergunto a um aluno: “Em sua opinião, o que a matemática estuda?”, recebo respostas que vão desde um “Eu não sei”, até “Serve para controlar meu talão de cheques” ou “Serve para que eu possa fazer trocos.” Nenhuma dessas respostas é inspiradora ou motivadora. Nem ajudaria a dar sentido a 99% da matemática.

Eu ofereço a eles a minha versão: “Matemática é o estudo da manipulação dos números e letras para resolver problemas do mundo, que envolvam quantidades. Os números e as letras são medidas de quantidades.” Então, eu lhes dou muitos exemplos de problemas, começando no primeiro grau e indo além. Por exemplo: “No primeiro ano, você aprende a manipular os números, somando-os. Assim, você resolve problemas como “Você tem 5 maçãs e o seu amigo tem 4. Quantas maçãs vocês têm, juntos?” Mais tarde, na quinta série, você aprende que existem frações, aprende a somar, subtrair, multiplicar e dividir frações. Depois, você aprende a solucionar problemas como ‘Sua mãe fez dois bolos para o dia de Ação de Graças, uma torta de maçã e uma de cereja. Sobrou $\frac{1}{2}$ torta de maçã e $\frac{1}{3}$ da torta de cereja. Que quantidade de torta sobrou?’ Em Álgebra, você aprende a usar fórmulas para resolver problemas como:

‘O Sr. Smith, proprietário da Smith Wholesale Clothes, desejava celebrar a chegada do ano 2000 com uma liquidação de 20%. Se ele tivesse uma camisa que originalmente vendia por \$45, qual seria o preço de venda? O estudo da matemática continua assim, praticamente durante todo o tempo de escola.’

APRENDIZADO: Certifique-se de que o estudante sabe COMO aprender e como realizar as tarefas que lhe são propostas. Nossas escolas presumem que os alunos já sabem como aprender na sala de aula, e que não há necessidade de ensinar-lhes estratégias de aprendizado que os ajudem a aprender de maneira apropriada. Muitos estudantes têm problemas porque aquilo que eles tentam fazer NÃO FUNCIONA. A maioria das “habilidades de estudo” são simplesmente atividades que podem ou não gerar o aprendizado na mente. Por exemplo, duas maneiras comuns aconselhadas aos alunos para aprender a escrever as palavras são: 1. Escreva a palavra 5-10 vezes, e/ou 2. Escreva a palavra muitas vezes, mentalmente, até lembrar-se. Nenhuma dessas atividades funciona bem e muitos estudantes se rebelam contra essas tarefas cansativas e repetitivas.

Outra tarefa de aprendizado que incomoda os alunos é a tabuada. A maioria deles apenas repete-a muitas vezes, para aprendê-la. Isso é muito cansativo, repetitivo e ineficiente. Eu quero que eles combinem o visual e o auditivo, desenhando um triângulo como o que aparece abaixo. Eles fazem uma imagem interna com os números e símbolos dos fatos matemáticos. Aí, eles fecham os olhos ou tapam o desenho e dizem a tabuada a partir da imagem interna (ex.: $7 \times 8 = 56$, $56 : 7 = 8$, $8 \times 7 = 56$, etc.) Isto liga a audição, falando em voz alta, e a representação visual. Isso é muito mais interessante e eficaz, porque estamos usando mais de um sentido, e é rápido e fácil.



Em meu livro, *Rediscover the Joy of Learning* (Redescubra a Alegria de Aprender) eu abordo muitas das estratégias básicas de aprendizado que acredito que os estudantes necessitam para sobreviver ou para prosperar na escola. Elas funcionam muito bem, e os alunos parecem gostar de usá-las porque são rápidas, eficientes e divertidas. Eu procuro garantir que os estudantes com os quais trabalho saibam o que é que chamo de “estratégias básicas de sobrevivência do aprendizado”. São elas: 1) Saber como aprender a soletrar as palavras, 2) Saber como aprender a tabuada, 3) Saber como memorizar dados e fatos, 4) Saber como aprender o vocabulário ou a terminologia de modo a melhorar a compreensão da leitura, e 5) Saber como ler com compreensão. Pela minha experiência, se eles souberem minhas estratégias de aprendizado para essas cinco tarefas acadêmicas, eles não apenas podem sobreviver à escola mas aproveitar ao máximo tudo o que a escola oferece.

A fim de mostrar a relação entre saber o que significa um assunto e qual a estratégia de aprendizado para ele, voltemos ao estudo da matemática. Você se lembra de que na última seção, dissemos que “Matemática é o estudo da manipulação dos números e letras para resolver problemas do mundo, envolvendo quantidades. Os números e as letras são as medidas das quantidades.” Assim, quando você está aprendendo matemática, você está aprendendo como resolver problemas no mundo. Isso estabelece uma estratégia para o aprendizado de matemática, em que você figura em sua mente (à medida que a lição está sendo apresentada) respostas para as seguintes perguntas: “Que tipo de problema é este?” e “Como vou solucioná-lo?” Você liga essas duas respostas em uma figura mental. Depois você revisa verbalmente as respostas para as duas perguntas, como “Quando eu tenho esse tipo de problema, eu o resolvo da seguinte maneira.” Então, quando você está fazendo um teste e lê a pergunta, você pergunta a si mesmo: “Que tipo de problema é este?” e tão logo a resposta aparece em sua mente, o “como resolvê-lo” surge ao mesmo tempo. Esta estratégia é muito útil nos problemas com palavras.

MOTIVAÇÃO: Assegure-se de que o aluno está ligado na escola e nas várias tarefas de continua...

G
O
L
F
I
N
H
O

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

Golfinho
Informativo de PNL

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

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

Envie o endereço deste site para um amigo

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

PROIBIDO VISITAR

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 1º/09

Obrigado! Volte sempre.

WCB design Onda AQUA

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

N
O
S
S
O
S
I
T
E

M
E
T
A
S

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:

Obrigado! Volte sempre.

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

M
E
T
Á
F
O
R
A
S

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: metaforas@golfinho.com.br
Veja estatísticas de acesso ao nosso site

WCB

R&D CRIANÇA Master Practitioner Golfinho Projeto Vow

T
E
S

Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística



Cursos de Aplicação - Fevereiro

Atingindo Objetivos 10 e 11 de FEV
(Centro de Treinamento da SBPNL)
Das 09:00 às 17:30 horas.

Auto Estima 17 e 18 de FEV.
(Centro de Treinamento da SBPNL)
Das 09:00 às 17:30 horas.

Nova Turma de Practitioner Extensivo:

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

1º Módulo: 24 e 25 de março de 2001.

2º Módulo: 21 e 22 de abril de 2001.

3º Módulo: 12 e 13 de maio de 2001.

4º Módulo: 14, 15, 16 e 17 de junho de 2001.

5º Módulo: 07 e 08 de julho de 2001.

6º Módulo: 11 e 12 de agosto de 2001.

7º Módulo: 07, 08 e 09 de setembro de 2001.

8º Módulo: 29 e 30 setembro de 2001.

Cursos de Aplicação - Março

Comunicação e Negociação 10 e 11 de Março
(Centro de Treinamento da SBPNL)
Das 09:00 às 17:30 horas.

Inteligência Emocional 17 e 18 de Março
(Centro de Treinamento da SBPNL)
Das 09:00 às 17:30 horas.

Poder da Linguagem 31 de Março e 1º de Abril
(Centro de Treinamento da SBPNL)
Das 09:00 às 17:30 horas.

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

Informações e inscrições (0**11) 3845-1616

Há 21 anos ajudando as pessoas a desenvolverem seu potencial.

aprendizado que deve cumprir. Eles se ligam quando a escola ou as tarefas servem os SEUS critérios de valor. Os critérios são o que importa para o estudante. Eles são os padrões pelos quais o comportamento é avaliado e julgado. Se um estudante valoriza o aprendizado, ou o fazer bem feito, ou ser competente, por exemplo, e se ele sabe como alcançar esses critérios, aí ele se liga à escola. Se um estudante ainda não fez a conexão com seus próprios critérios, ele não se ligará à escola. Ele fica muito indiferente e passivo. Muitos atletas se ligam ao esporte porque valorizam a competição e “ser o melhor”, mas não se ligam às atividades escolares porque ainda não encontraram uma maneira de ser competitivos ou os melhores na sala de aula. Às vezes, a ligação que falta deve-se ao fato de que eles foram ensinados COMO ser excelentes no esporte, e não foram ensinados como aprender na sala de aula. Outros exemplos de critérios seriam: ser criativo, ser independente, ser responsável, ser apreciado, ser único, pertencer, etc.

Ligar os alunos à escola, ou ao aprendizado, ou às tarefas de casa, ou a outras tarefas escolares é relativamente fácil. A arte de fazer isso compreende três etapas:

1. Identificar a hierarquia dos valores mais importantes para ele.
2. Conectar a tarefa à hierarquia.
3. Criar motivação, com base nessa ligação.

Novamente, o critério são os valores importantes **para o aluno**. Eles são os padrões pelos quais ele medem a si próprios.

A fim de descobrir a hierarquia dos valores importantes, descubra (talvez em contextos diferentes) em que o aluno “está ligado” ou “desligado”. Se ele estiver “ligado”, significa que algum critério foi satisfeito ou encontrado. Se ele estiver “desligado”, significa que algum critério foi violado ou não satisfeito. Quando você encontrar uma oportunidade assim, procure a resposta para a pergunta: **O que faz com que isso (em que está ligado/ou desligado) seja tão importante para você?** Depois, ouça o critério.

Quando você achar que tem um critério, verifique-o, perguntando curiosamente: **“Então, isso (o critério) é importante para você?”** É necessário conseguir uma resposta plena, positiva. Se você obtiver uma resposta fraca ou apenas de desejo, você não chegou aos critérios dele.

Quando você obtiver a resposta completa, positiva, você pode construir uma hierarquia, perguntando: **“O que faz com que isso (o critério) seja tão importante para você?”** Novamente, busque critérios. O segundo critério deve ter valor mais alto. O primeiro critério realmente serve ao segundo.

Continue esse processo para construir uma hierarquia, até que você tenha uma resposta circular ou um critério do tipo de auto-conceito (como “Eu me sinto bem” ou “Eu gosto de mim”). Uma resposta circular seria: “Quando eu faço as coisas certas na escola, eu me sinto bem, e quando eu me sinto bem, eu faço as coisas certas na escola.”

Como você está construindo a hierarquia, pergunte continuamente a si próprio: **“De que maneira pode a escola ou a tarefa servir esses critérios?”** Quando você consegue uma intuição ou idéia, faça perguntas do tipo: **“Você já pensou sobre o fato de que (a tarefa) pode ajudá-lo a realizar seus (critérios)?”** Os estudantes poderão, às vezes, dizer que não, mas você pode ver as rodas girando e aumentando o entusiasmo, à medida que eles pensam em tais possibilidades.

Continue a construir a hierarquia e fale sobre as ligações (ou faça com que eles falem sobre essas ligações) e seu entusiasmo aumentará ainda mais, até que eles realmente “deslanchem”.

Abaixo, damos um exemplo:

Estudante – “Estou tão animado, consegui quatro por quatro ontem, no jogo de baseball.”

Pai – “Que bom! Fico curioso em saber o que faz com que conseguir quatro por quatro seja tão importante para você”.

Estudante – “Eu nunca fui muito bom em esportes, por isso acho que o esforço que tenho feito para praticar está valendo a pena.”

Pai – “Então, ver o retorno de seus esforços na prática é importante para você?”

Estudante – “Mas claro, isso me dá vontade de continuar jogando.”

Pai – “E o que faz com que o retorno de seus esforços seja tão importante para você?”

Estudante – “É que isso significa que estou melhorando.”

Pai – “E melhorar é importante para você?”

Estudante – “Absolutamente!!!”

Pai – “O que é tão importante para você, sobre o fato de estar melhorando?”

Estudante – “Quando eu noto que estou melhorando, me dou conta de que mesmo que eu tenha pensado que não era bom nos esportes, com prática e trabalho sério eu posso realizar alguma coisa.

Pai – “Então, dar-se conta de que você pode realizar alguma coisa com a prática e o trabalho sério é importante para você?”

Estudante – “Claro, isso é tudo para mim.”

Pai – “O que é importante para você sobre realizar algo pela prática e trabalho sério?”

Estudante – “Eu me sinto bem comigo mesmo.”

Pai – “Então, sentir-se bem a respeito de si mesmo é importante para você.”

Estudante – “Mas claro! Isso é o que realmente importa.”

Pai – “Sabe, acabo de ter um pensamento. Dar-se bem na sala de aula é muito semelhante ao esporte. A tarefa de casa é como a prática. O professor assemelha-se ao orientador. Fazer o teste é o jogo, e assim por diante. Tenho a impressão de que, se você se dedicar a trabalhar sério para realizar suas tarefas, você começaria a descobrir sua capacidade de obter notas melhores na aula. Também, tenho curiosidade em saber o que mais você poderia fazer de modo diferente, a fim de sentir que está melhorando na aula. De fato, eu aposto que se você notar que está melhorando na sala de aula através de suas tarefas entregues na hora certa, você se sentirá realmente bem consigo mesmo, não acha?”

Estudante – “Sim, essa é uma boa idéia. Nunca tinha pensado nas tarefas dessa forma.”

INTENÇÃO: Muitas vezes, quando um estudante começa a ter problemas na escola, os pais ou professores começam a reagir, como se eles estivessem fazendo isso de propósito. Em outras palavras, eles presumem uma intenção negativa por detrás dos comportamentos. Às vezes eles chamam o aluno de preguiçoso, desmotivado ou descuidado. A percepção do aluno quando esses tipos de rótulos são usados, é de que algo está errado com ele. A fim de proteger sua auto-estima, o aluno vai lutar ou retrair-se, de várias maneiras. De fato, se essa rotulação continuar, a luta para salvar sua auto-estima torna-se a preocupação principal, mais do que o desejo de solucionar o problema com a escola.

Quando os pais e professores procuram uma intenção positiva por detrás do comportamento, os alunos tornam-se mais abertos para resolver o problema real. O pai ou professor é percebido como um aliado, ao invés de um inimigo. Às vezes, a intenção positiva real é difícil de encontrar porque ela pode estar enterrada profundamente e fora do âmbito do consciente. Quando assumimos que os alunos querem se dar bem na escola, e que eles o fariam se soubessem como e o que fazer de maneira diferente, nós estamos presumindo uma intenção positiva por detrás de sua dificuldade escolar. Quando ligamos a noção de intenção positiva com o fato de que ninguém os ensina a aprender na sala de aula da maneira que realmente funciona, e que ninguém os ensinou como pensar sobre a escola de modo a torná-la significativa, isso nos ajuda a ver o empenho do aluno que tem problemas. Isso nos conduz a resolver o problema sem culpa ou crítica.

Então, como encontrar uma intenção positiva escondida, inconsciente? Coloque-se dentro da experiência da outra pessoa e adivinhe a intenção positiva, através da resposta à pergunta: “O que este comportamento faria por mim?” (lembre-se de que você é ele), ou “Como esse comportamento poderia me beneficiar?” ou “O que estou querendo que aconteça quando me comporto dessa forma?” Lembre-se de procurar razões POSITIVAS ligadas aos critérios DELE.

Você também pode fazer diretamente à outra pessoa qualquer das seguintes perguntas. É EXTREMAMENTE importante que você faça isso com rapport, reforçado pelo cuidado, aceitação, tom de curiosidade e gentileza. Essa é a razão porque é tão importante que você acredite na noção de intenção positiva. Se você não acredita que ele tem uma intenção positiva, suas atitudes não verbais o denunciarão, e você será incongruente.

Quando você recebe uma resposta às questões acima, você pode eliciar as intenções mais importantes incorporadas, tomando a resposta recebida e fazendo as mesmas perguntas sobre ela. “E o que isso faz para você?” Você pode eliciar uma corrente de intenções encadeadas, cada uma mais poderosa do que a anterior, continuando a fazer perguntas sobre cada resposta que recebe. Quando você tiver uma idéia de uma possível intenção positiva, verifique, fazendo a seguinte pergunta: “Então, o que você está realmente querendo com esse comportamento é?”

Uma vez sabendo qual é a intenção positiva, fale com o aluno como se isso fosse verdadeiro. Aplauda e aprecie o fato de ele estar tentando fazer algo positivo e ofereça-se para ajudá-lo a alcançar a intenção positiva. Comente o fato de que, com o tipo de pessoa que ele é, a intenção positiva é mais consistente do que o comportamento negativo. Ajude-o a ter um novo comportamento que seja consistente com o tipo de pessoa que ele é E que vai satisfazer sua intenção positiva.

Quanto mais você pratica esta técnica, tanto mais treinado e natural você se tornará em fazer as perguntas e ouvir as respostas, e em encontrar a intenção positiva. Pela minha experiência, à medida que você fizer isso mais e mais, você vai descobrir que as outras pessoas o tratarão significativamente melhor E que você também trata os outros melhor.

REAÇÃO: Muitas vezes, o elemento crucial sobre encontrar e resolver o problema real está na reação dos pais, professores e/ou orientadores do aluno. Se ela for considerada crítica ou julgadora, o aluno tem uma forte tendência a tomá-la como “algo pessoal” e lutar ou retrair-se. Isso transforma a situação num problema muito mais difícil de solucionar porque se torna uma questão de auto-estima, mais do que um problema escolar simples de resolver. Infelizmente, nossa sociedade e escolas têm uma forte tendência a culpar e/ou julgar. Uma das maneiras mais eficazes de reagir é procurar a intenção positiva por detrás do problema, com cuidado, amor, aceitação e apreciação; assim, surge uma comunicação maravilhosa. Então, você tem a oportunidade de ajudar os alunos, das maneiras mencionadas anteriormente.

RESUMO.

Portanto, a arte de ajudar seu filho quando ele está com problemas na escola encontra-se principalmente no âmbito da comunicação, principalmente nas cinco áreas apresentadas neste artigo. Em meu livro *Rediscover the Joy of Learning* (Redescubra a Alegria de Aprender) e em meus seminários, eu trato com mais profundidade do assunto sobre como ajudar os alunos com outras estratégias de aprendizado ou quando eles possuem incapacidade de aprender, como ADD (Desordem da Deficiência de Atenção). Evitar zangar-se ou criticar é de vital importância. Também, é bom lembrar que uma das ferramentas mais importantes da comunicação é procurar a intenção positiva. Procurar a intenção positiva é um dos elementos fundamentais da comunicação eficaz, e é muito poderoso.

Quando a comunicação é aberta e honesta, e você estiver procurando intenções positivas, é mais fácil procurar pelos elementos problemáticos e suas soluções. Agora, você pode observar as outras razões para “garantir que os alunos saibam como aprender” e/ou “garantir que eles se liguem à escola.” Eles merecem essa abordagem.

Don A. Blackerby, Ph.D. é o fundador de SUCCESS SKILLS em Oklahoma City. Ele foi professor de matemática e diretor de escola, e fundou a SUCCESS SKILLS em 1981, a fim de focalizar o uso da Programação Neurolingüística (PNL) para ajudar os alunos com dificuldades na escola. Em 1996, ele escreveu um livro, Rediscover the Joy of Learning, no qual descreve suas estratégias e processos baseados na PNL, para ajudar os alunos com problemas, inclusive aqueles que sofrem da Desordem da Deficiência de Atenção (ADD). Ele pode ser contactado de várias maneiras. Seu endereço e telefone são : SUCCESS SKILLS, P.O.Box 42631, Oklahoma City, OK 73123 USA. Telefone: 405-773-8820, Fax: 405-773-5427.

E-mail: info@nlpok.com. Site: www.nlpok.com

Trad. Hélia Cadore – e-mail: lcadore@uol.com.br

Anchor Point, Setembro, 2000.

Marketing Pessoal e Você é o Remédio

João Nicolau Carvalho*

Mais dois livros na praça de autores brasileiros, especialistas em Programação Neurolingüística. **Marketing Pessoal - você sabe o que é?** É de autoria de Lúcia De Biase Bidart, licenciada em filosofia, com especilaização em Comunicação Social e Marketing, edição da GRYPHUS, um selo da Companhia Esitora Forense, rio de Janeiro. **Você é o Remédio** tem como autor o médico Cid Paroni Filho, membro da Comunidade Mundial de Programação Neurolingüística em Saúde. Ambos buscam dar ao leitor ferramentas para o aprimoramento pessoal.



Lúcia De Biase em **Marketing Pessoal**, gerando um personagem, Tia Imaga, *escreve* cartas a Francis, (homem ou mulher?) e, através das missivas, vai delineando uma estratégia para o ingresso criativo no terceiro milênio. Ensina o leitor a ressignificar as formas convencionais que a escola e o mundo lhe transmitiram. O mundo globalizante deixa de ser temor para se transformar em desafio. Estilo inovador e forma incomum de abordagem de treinamento e capacitação humanos, a obra permite ao leitor a aquisição de ferramentas fundamentais para a vivenciação e estabelecimento de um marketing pessoal e profissional adequado, em que o pensamento sistêmico, o planejamento estratégico e a neurolingüística, ferramentas do colóquio de Tia Imaga, traçam um modelo de sucesso para o novo mundo. A promoção, a publicidade e a propaganda pessoal e profissional, estão devidamente contextualizadas, partes integrantes de nossas vidas. É um livro inteligente, conceitual e técnico, escrito por alguém que é militante do ramo e que sabe se comunicar.

Cid Paroni Filho em **Você é o Remédio**, utilizando-se do seu rico acervo pessoal e profissional nos campos da Medicina, Biologia, Psicossomática e da Programação Neurolingüística, além de mergulhos no Evangelho, organiza para nós seus leitores uma abordagem nova, uma leitura diferente, para criação e fixação de, nas palavras do autor, "uma nova conscientização sobre saúde, a doença, o corpo, a mente, e as suas importantes correlações."

Mas não vá o leitor apressado imaginar estar mergulhando nalgum tratado médico e/ou psicológico. A leitura é bastante prazenteira. O autor, antes da maioria dos capítulos, conta-nos uma história, histórias ricochetando metáforas. Metáforas prepositivas com mensagens de sabedoria que labutam no inconsciente e testemunham mudanças de atitudes e comportamentos. Lançamento da Lúmen Editorial, São Paulo, é um novo livro do Dr. Cid Paroni Filho que, como os anteriores, conceitua e configura, com bas nos ensinamentos da PNL, um novo estilo de vida, estimula a viver com mais alegria.



Título: **Marketing Pessoal - você sabe o que é?**

Autora: Lúcia De Biase Bidart (www.vcmcons.com.br)

Editora: GRYPHUS, Rio de Janeiro (www.gryphus.com.br)

Título: **Você é o Remédio**

Autor: Dr. Cid Paroni Filho

Editora: Lúmen Editorial, São Paulo (lumened@uol.com.br)

* Professor Universitário, Trainer em PNL

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS
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 - Nova turma de Practitioner Extensivo: - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas
Início 24 de março.....Veja pág. 7

3 - Atingindo Objetivos 10 e 11 de FEV. - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

4 - Auto Estima 17 e 18 de FEV. - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

Informações e Inscrições: (011) 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 (021) 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: (021) 551-1032 ou e-mail: pnl@pnl.med.br <http://www.pnl.med.br>**

MARÇO 2001

SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Comunicação e Negociação 10 e 11 - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

Inteligência Emocional 17 e 18 - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas.

O Poder da Linguagem 31/3 e 01/4 - (Centro de Treinam. SBPNL) Das 09:00 às 17:30 horas

Informações e Inscrições: (011) 3845-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br**



Envie sua colaboração para as diversas seções para:

"GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz

Tel/fax (051) 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