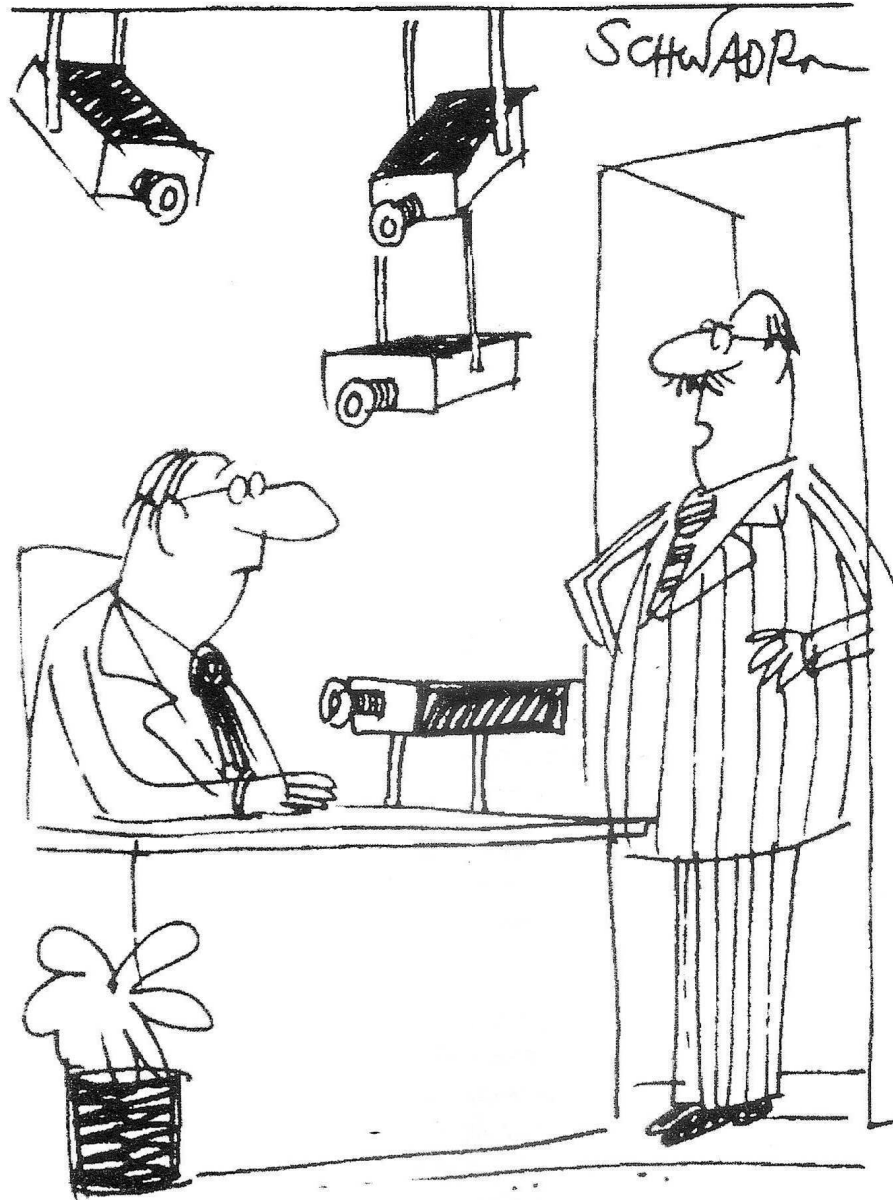


Golfinho

Informativo de PNL - Neurolingüística

ANO 7 Edição 1 nº 78

Julho/2001



O que o faz pensar que não confio em você, Phillips?

| Nesta edição | | |
|--------------|--|---------|
| 1 | Revisão de livro: Introdução à PNL | pág. 2 |
| 2 | Artigo1: Valores Compartilhados pela Comunidade de PNL | pág. 4 |
| 3 | Artigo2: Vigie sua Linguagem! | pág. 9 |
| 4 | Agenda de cursos: Julho, Agosto, Outubro, Novembro | pág. 12 |

Introdução à Neurolingüística

João Nicolau Carvalho *

Sue Knight é famosa na Grã-Bretanha. É considerada pioneira no uso da Programação Neurolingüística para aperfeiçoar a qualidade no mundo dos negócios. Seu livro *NLP at Work*, publicado no Brasil sob o título **A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA E O SUCESSO NOS NEGÓCIOS** pela Ediouro é um dos clássicos na arte de incentivar e mostrar como as pessoas podem desenvolver habilidades de liderança, e foi comentado aqui no Golfinho.

INTRODUÇÃO À NEUROLINGÜÍSTICA, – no original britânico *Introducing NLP*, – publicado em nosso país pela **Editora Nobel** na coleção **VOCE s.a.** é o seu segundo livro traduzido em língua portuguesa. É uma obra de apenas 56 páginas. Mas consegue transferir ao iniciante uma boa idéia do que a PNL pode fazer pelas pessoas, pessoal e profissionalmente. No capítulo 1, **O que é PNL?**, em vez de seguir os modelos tradicionais de conceituar, instiga o leitor com uma série de perguntas para demonstrar que seu comportamento é fruto de uma estratégia – e que a PNL pode aprimorar suas estratégias, mexendo nos padrões de pensamento e de comportamento orientados por novas crenças e novos valores. Afirma que, acima de tudo, PNL é *modelagem*. E que se você não pode mudar o mundo, pode mudar a maneira (o mapa) como representa o mundo.

Em linguagem coloquial, sempre conversando com o leitor, a autora, nos capítulos 2 e 3, aprofunda nosso conhecimento, demonstrando como chegar, com criatividade, aos objetivos e como comunicá-los. "Não são as circunstâncias que determinam nosso sucesso e nossa felicidade, mas sim nossa maneira de pensar a vida", afirma Sue Knight.

Em todos os capítulos, em destaque, deparamos com histórias e estudos de casos, ferramentas metafóricas para *trabalhar* o inconsciente. É o que acontece também no capítulo 4, onde a autora demonstra que a vida é uma série de negociações e que você pode avaliar as situações vividas a partir de diferentes posições: do seu próprio lugar, do lugar do outro, do lugar de alguém de fora.

"Dê importância àquilo que dê certo para você" é o assunto e título do capítulo 5. Aqui o leitor conhece como administrar o estado de espírito e como adquirir habilidade em estruturar e reestruturar as situações "de maneira que elas funcionem para nós". A autora traça caminhos para que se sacuda a poeira de nossas convicções limitantes.

Nos dois últimos capítulos, Sue Knight, ensina-nos o uso de *âncoras*. Acentua que todo o tempo estamos criando associações e os nossos sentidos desencadeando respostas. Conta uma passagem da vida de Gandhi para que o leitor aprenda "a habilidade e a disposição de as pessoas agirem como um exemplo de como elas gostariam de ser tratadas". Demonstra, finalmente, ilustrando com um modelo de Gregory Bateson, desenvolvido por Robert Dilts, que um dos objetivos da PNL é tornar *consciente o inconsciente* ou seja, garantir que haja plena circulação de mensagens que estejam em sintonia com ambos os aspectos de nossa mente (consciente e inconsciente).

Título da obra: **Introdução à Neurolingüística**

Editora: Nobel, São Paulo, telefone: (0**11) 3933-2822

Autora: **Sue Knight**

ISBN 85-213-1156-7 R\$12,00

Internet: www.livrarianobel.com.br

* Professor Universitário, Trainer em PNL

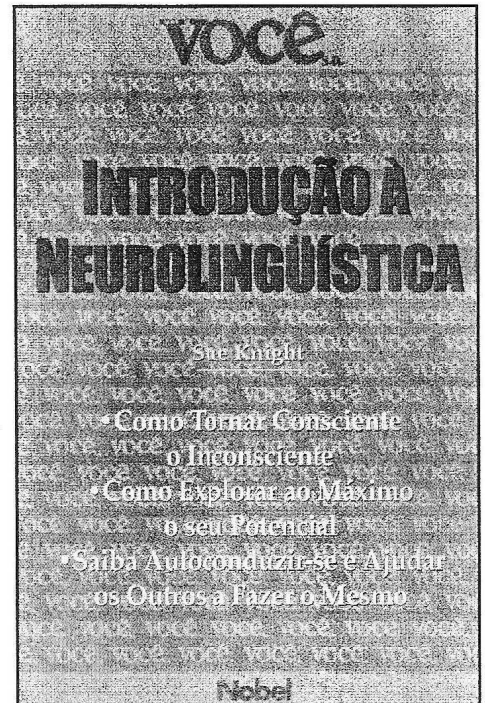
Livros Novos:

Para Tomar a Melhor Decisão - Regina de Oliveira Fernandes – Editora Gente - ISBN 8573121289

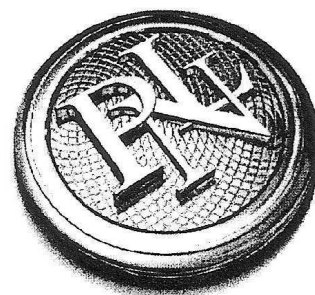
S.E.R. - Sinta... Explore... Realize suas potencialidades - Cristiane Saad – Editora Madras - ISBN 8573743972

Multiplique Sua Capacidade Mental – Ana Maria Carvalhaes e Zita M. Pook de S. Santos – Editora Madras - 8573742305

Aprendendo na Velocidade do Pensamento - Odair José Comin – Editora Madras – ISBN 85-7374-353-2



Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística



Cursos de formação 2º semestre

Practitioner Residencial

(Hotel Península em Avaré)

1ª Fase: 17 à 26 de ago. 2ª Fase: 21 à 30 de set.

Trainer Training

(Hotel Península em Avaré)

20 à 27 de outubro (período integral)

Master Residencial:

(Hotel Península em Avaré)

14 à 25 de novembro (período integral)

Cursos de Aplicação - Julho

- 07 e 08 Auto Estima
- 21 e 22 Comunicação na Negociação
- 28 e 29 Auto Estima na Adolescência

(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) 3168-6888

Há 21 anos ajudando as pessoas a desenvolverem seu potencial.

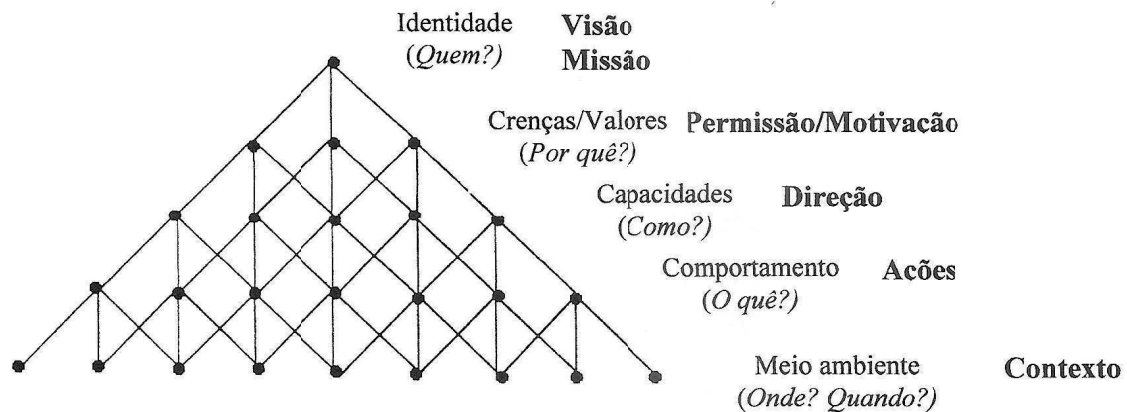
VALORES COMPARTILHADOS PELA COMUNIDADE DE PNL

*Robert Dilts

Introdução

O Dicionário Webster's define *valores* como "princípios, qualidades ou entidades intrinsecamente valiosos ou desejáveis." *Serviço, lucros, resultados, saúde, qualidade, e segurança* são exemplos de valores comuns, que podem ser mantidos por um indivíduo ou por um grupo. Devido ao fato de que eles são associados com dignidade, sentido e desejo, os valores são a fonte primeira de motivação na vida das pessoas. Valores compartilhados são considerados o fundamento da ética, da comunidade e da cultura. Quando os valores das pessoas são alcançados ou correspondidos, elas têm uma sensação de satisfação, harmonia, ou *rapport*. Quando seus valores não são alcançados ou correspondidos, as pessoas geralmente sentem-se insatisfeitas, incongruentes ou violadas.

Pelo modelo dos Níveis Neurológicos, os valores operam juntamente com as crenças, para dar significado e motivação às nossas vidas. Eles se referem ao *porque* nós pensamos o que pensamos e fazemos o que fazemos. Os valores e as crenças dão suporte à identidade e à missão de um indivíduo ou organização, e oferecem o reforço (*motivação e permissão*) que promove ou inibe as capacidades e comportamentos em particular. Uma determinada identidade ou papel, por exemplo, são associados a diversos valores e crenças essenciais. Estes, por sua vez, são apoiados por uma série de habilidades e capacidades necessárias para manifestar determinados valores e crenças como ações, num determinado ambiente ou contexto.



Os Valores ligam a Identidade às Capacidades

Nos grupos, organizações e sistemas sociais, os valores formam um tipo de moldura imaterial que contorna toda a interação das pessoas dentro de um sistema. Os valores, e as crenças a eles relacionadas, determinam a maneira como os eventos e as comunicações são interpretados e recebem significado. Portanto, eles são a chave para a motivação e a cultura. Os valores compartilhados e as crenças são a "cola" que une e mantém efetiva qualquer organização, comunidade ou equipe. Os conflitos de valores são fonte de desarmonia e dissensão.

Identificação de Valores Comuns dentro da Comunidade Global de PNL

Muitas pessoas acham que o campo da PNL é simplesmente um grupo de técnicas e modelos – uma espécie de "caixa de ferramentas" sem um coração. Os princípios, ferramentas e habilidades da PNL, contudo, pressupõem certos valores que formaram a base emocional do

compromisso das pessoas com essa área. Os *practitioners, trainers* e diretores de instituições da PNL compartilham os valores mais importantes que servem como ímpeto fundamental de seu envolvimento na comunidade da PNL e sua paixão por compartilhar com os outros os poderosos benefícios da mesma.

Um dos objetivos do Projeto *Millennium* de PNL em Santa Cruz, Califórnia, foi o de identificar alguns dos valores essenciais que nos tornam uma comunidade global. A identificação desses valores pode ajudar a solidificar os laços entre as pessoas dentro da comunidade (bem como atrair outros que também compartilham desses valores), e definir diretrizes éticas para a prática da PNL. A comunicação desses valores às pessoas dentro de outros grupos profissionais e comunidades pode ajudar a fortalecer a credibilidade da PNL e aumentar a apreciação das intenções e motivações dos seus *practitioners*.

O grupo que participa no *Projeto Millennium* contou com mais de 110 pessoas (principalmente *trainers* e fundadores de institutos de PNL) de 26 países do mundo (inclusive Rússia, Japão, Iugoslávia, Bulgária, Brasil, Argentina, África do Sul, Hong Kong e muitos outros) representando uma combinação diversificada de nosso planeta. Seguindo um processo que desenvolvi para ajudar as grandes organizações a estabelecerem valores comuns, os participantes foram organizados em grupos de quatro ou cinco pessoas com a finalidade de fazer o seguinte exercício:

1. Cada membro do grupo deve compartilhar com o resto do grupo alguns de seus próprios valores essenciais; principalmente aqueles que se referem à sua “missão” ou “chamado” em relação à PNL. Em outras palavras, responder às perguntas: “Por que eu estou pessoalmente envolvido com a PNL?” “Por que a PNL é importante?” “Qual é a contribuição da PNL para o mundo?”
2. Fazer uma lista dos principais valores e critérios dos membros do grupo e procurar as semelhanças e igualdades.
3. Identificar o valor essencial mais profundo, em nível mais elevado, pressuposto pelos valores individuais expressos pelos membros do grupo. Encontrar uma ou duas palavras ou frases que reflitam e abranjam todos os valores essenciais, de alguma forma expressos pelo grupo.

Cada grupo apresentou suas conclusões para o resto dos participantes do Projeto *Millennium*. Essas formulações de valores foram colecionadas numa lista simples, que foi distribuída a todos os participantes. Os participantes foram solicitados a escolher 7 ± 2 valores da lista (Não menos que 5 e não mais que 9) e listá-los de acordo com sua importância (1 sendo o mais elevado). Os participantes também foram solicitados a escrever um ou dois “indicadores de comportamento” ao lado de cada formulação de valor que escolheram, a fim de ajudar a defini-los mais especificamente.

Os doze valores essenciais da Comunidade Global de PNL

Os doze valores mais importantes (e indicadores de comportamento que os acompanharão) estão relacionados abaixo, de acordo com a hierarquia de importância que lhes foi atribuída pelos participantes como um todo. Determinamos isso por meio de um resumo da avaliação dada a cada valor pelos indivíduos que tomaram parte na pesquisa.

1. **Praticidade:** Ser pragmático e orientado para o objetivo. Procurar fazer uma diferença. Focalizar as aplicações práticas. Usar todos os recursos disponíveis para alcançar o objetivo. Pensar e agir tendo em mente a finalidade. Satisfazer as necessidades de maneira

orientada para o objetivo e possível de ser testada. Dividir em passos práticos e passíveis de serem testados.

2. **Integridade:** Fazer o que recomenda. Ter congruência na linguagem e na ação. Ter alinhamento entre as próprias crenças e valores e o comportamento. Agir a partir dos próprios valores essenciais. Integrar todos os aspectos de quem somos. Estar cientes de nossos processos internos e crenças e comportar-nos de forma congruente com eles. Ser verdadeiros em nossas ações.
3. **Respeito:** Reconhecer os limites pessoais. Honrar o potencial existente na outra pessoa. Ouvir e dar espaço às necessidades e expectativas do outro. Dar a todas as pessoas espaço e tempo iguais. Pedir permissão. Manter uma consideração positiva incondicional para com os outros. Honrar as contribuições exclusivas de cada pessoa.
4. **Ecologia:** Trabalhar sempre visando o resultado bem formulado da outra pessoa. Responder aos nossos próprios sinais de congruência. Ser sistematicamente orientado. Considerar as conseqüências de nossas ações. Respeitar a intenção positiva. Procurar intensamente resultados equilibrados. Procurar manter um equilíbrio saudável entre todos os sistemas. Considerar nosso impacto sobre o sistema superior.
5. **Criatividade:** Ser os construtores livres de nossas próprias vidas. Desenvolver erros bem formulados. Estar abertos para possibilidades. Não aceitar o dado como dado. Encontrar novas perguntas. Fazer novos modelos. Encontrar novas maneiras de alcançar um objetivo. Encorajar os outros a expressarem e compartilharem seus sonhos mais íntimos. Desafiar constantemente a maneira como fazemos as coisas e inovar com possibilidades novas.
6. **Amor (Universal):** Colocar-se no lugar dos outros. Colocando-se no lugar dos outros, conectar-se com a fonte de energia profunda que há dentro deles. Sentir e mostrar compaixão pelos outros. Aceitar os outros como eles são. Oferecer um espaço onde alguma coisa possa mudar. Valorizar a nós mesmos, e valorizar os outros da mesma maneira. “Ver” e reconhecer o melhor nos outros. Optar por investir no bem-estar dos outros.
7. **Liberdade:** Poder escolher. Acrescentar mais opções. Ser capaz de escolher. Permitir que os outros façam suas próprias escolhas. Declarar nossos pensamentos e sentimentos sem medo da retribuição. Honrar o direito das pessoas ao seu desenvolvimento pessoal.
8. **Diversidade:** Não ter medo da diferença. Acolher o desafio da diferença. Ver valor em todos os mapas do mundo. Reconhecer, honrar e valorizar as diferenças dos outros. Aceitar estilos diferentes. Incluir perspectivas diferentes. Respeitar as diferentes culturas.
9. **Elegância:** Procurar o caminho mais curto e mais simples para alcançar um resultado. Procurar a beleza e a simplicidade. Agir com graça. Procurar o caminho e as ferramentas que nos permitem realizar o máximo com o mínimo esforço.
10. **Profissionalismo:** Trabalhar com competência, criatividade e alegria. Observar com precisão. Estabelecer altos padrões. Conhecer nossos limites. Modelar a excelência. Ser congruente, claro e habilidoso sempre, em qualquer contexto em que estejamos representando a PNL como uma área. Saber o que estamos fazendo, e fazer aquilo que sabemos. Ser capazes de demonstrar todas as habilidades da PNL. Manter-se sempre aprendendo.

.....

100.000
ACessos

- Inicial
- Golfinho
- Cursos
- Artigos
- Livros
- Institutos
- Profissionais
- "CT's e K7's"
- Metáforas
- Novidades
- Impresso
- Diversos
- Links
- Divulgação
- Dicas
- Forum
- *Pesquisar*
- News
- Contatos

Obrigado!
Volta sempre.

Golfinho
Informativo de PNL

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

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

Pensamento do dia
Metáfora da semana 12/05/2001
Artigo do mês 21/05/2001
Agenda de Cursos 22/05/2001

Para iniciar o novo milênio, o Desafio Mental de 10 dias em word, para download.

Um novo site que você vai gostar de conhecer: www.metas.com.br
Veja estatísticas de acesso ao site desde 5/5/96 em 12/05/2001

Instituto Latino-Americano da PNL | Sociedade Brasileira de PNL NOVOS CURSOS | HIPNOTERAPIA | Metaprocessos Avançados

METAS & OBJETIVOS
Pensamento do dia

ESPORTES VENDAS

NEGOCIAÇÃO LIDERANÇA SAÚDE

SENSUALIDADE PNL LINGUAGEM EDUCAÇÃO

HIPNOSE MURAL NEW RELACIONAMENTOS

ENSINO COMUNICAÇÃO DEPRESSÃO FÓBIAS

DRÓGAS TIMIDEZ METÁFORAS SEDUÇÃO

LINKS

Associação de PNL do Brasil | XVII International NLP | Golfinho | Metáforas

Inicial Pesquisa Lista Crianças Livros Educação Literatura

Bem-vindo ao Mundo das Metáforas

Pesquisa por palavra-chave (abaixo)
Lista de metáforas 13/5/2001
Metáforas para crianças 12/03/2001
Metáfora da Semana

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 site 12/05/2001

R&R CRIANÇA | Inteligência Emocional | Golfinho | METAS & OBJETIVOS

11. Flexibilidade: Ter mais possibilidades de comportamento. Ter mais instrumentos de trabalho. Ser capazes de desapegar-nos de nossa última descoberta. Ter uma série de caminhos para alcançar um objetivo. Ser aberto à mudança e acréscimo provindo de influências externas. Adaptar-nos a pessoas e situações diferentes. Ser capazes de ajustar e adaptar-nos a situações inesperadas. Utilizar e reagir adequadamente ao retorno que recebemos.

12. Criar uma Comunidade com Arte: Promover laços e amizade para projetos futuros em conjunto. Ter preocupação com o “nós”. Agir a serviço de outros. Valorizar os dons de cada pessoa. Criar afiliação e associação que incorporem a vasta variedade de aspectos da expressão humana. Ligar-se às pessoas como nossos semelhantes.

Outros valores notáveis incluem:

Curiosidade/Aventura: Ter prazer em “desconhecer” e permanecer o tempo suficiente para fazer descobertas em nível mais alto.

Diversão / Bom Humor: Não levar a sério o que é profundamente sério. Gostar uns dos outros e do que fazemos.

Autenticidade: Ser nós mesmos. Compartilhar nossa própria experiência interior honestamente com os outros.

É necessário lembrar que estes não são preceitos éticos ou “operadores modais” rígidos (i.e. “deve” e “precisa”). Ao invés disso, são princípios orientadores que aspiramos por em prática mais consistentemente em nossas interações pessoais e profissionais.

Uma Cultura de Liderança – Criando um Mundo ao qual as pessoas queiram pertencer.

Refletindo sobre este conjunto de valores, fica evidente que alguns deles se referem a *nós mesmos*. Outros valores relacionam-se com a maneira como interagimos com os *outros*. Alguns relacionam-se a *objetivos* ou ao alcance deles. Ainda outros, relacionam-se a um *sistema* superior, dentro do qual estamos agindo.

Praticidade, liberdade e elegância, por exemplo, relacionam-se primeiramente à escolha e alcance de **objetivos**.

Integridade, criatividade e flexibilidade, por outro lado, estão basicamente relacionados à maneira como nós conduzimos a **nós mesmos**, enquanto procuramos atingir nossos objetivos.

Respeito, amor e comundiade estão claramente associados com nossas relações com os **outros**.

Ecologia, diversidade e profissionalismo estão mais ligados às nossas interações com respeito a um **sistema** superior, dentro do qual agimos.

É fascinante notar que os quatro elementos ao redor dos quais os valores da comunidade de PNL se reúne são os elementos fundamentais da liderança. Em seu sentido mais amplo, a liderança pode ser definida como a habilidade de envolver outros nos processo de alcançar um objetivo, dentro de um sistema superior ou de um ambiente. Isto é, um líder se expressa (sendo tanto um estímulo como um exemplo) para influenciar indivíduos ou grupos, a fim de alcançar algum resultado, no contexto de um determinado sistema ou contexto. A mais alta expressão disso é conhecida como “Liderança Visionária”.

.....

Vigie sua linguagem!

Linguagem clara e modelagem simbólica

por Judith Lloyd Yero

Em seu primeiro livro, *The Structure of Magic, 1*, (A Estrutura da Magia, 1) Richard Bandler e John Grinder aprofundaram o estudo sobre a fonte da “magia” descrita por Freud. Ele explicaram que, quando as pessoas usam a linguagem, elas estão criando um modelo ou representação de sua experiência. Essa experiência, por sua vez, baseia-se em sua percepção do mundo. Completando o ciclo, essas percepções são formadas e limitadas pelo modelo.

Se uma pessoa disser: “A vida é simplesmente uma corrida de ratos com um obstáculo atrás do outro”, essa pessoa está dando ao ouvinte uma visão de sua própria paisagem mental. Jamais ocorreria a ela perceber os eventos da vida como “um suave passeio de barco” ou “um pedaço de torta”, porque esses não são consistentes com a corrida cheia de obstáculos que forma o seu modelo de vida. Ela espera obstáculos, portanto suas percepções estão ligadas em perceber ainda mais obstáculos. É a velha síndrome de: “se tudo o que você possui é um martelo, todas as coisas lhe parecerão um prego”.

Você pode ter uma imagem vívida, e quem sabe até humorística da corrida de ratos pulando um obstáculo após o outro. Mas como todos os especialistas em PNL sabem, o seu mapa não é o território daquela pessoa. Embora, de seu ponto de vista, procurar manter a corrida ou remover os obstáculos possa parecer uma maneira lógica de mudar a experiência dela, não há garantia de que isso vai funcionar para ela.

O uso terapêutico da linguagem pela PNL, nos modelos Meta e Milton, funciona admiravelmente nos domínios sensoriais e cognitivos da experiência. Existe um terceiro domínio – metáforas – e, agora, um terceiro modelo lingüístico que pode ser usado para explorar as paisagens metafóricas que as pessoas descrevem à medida que partilham sua experiência mental. No início dos anos 80, o terapeuta David Grove, nascido na Nova Zelândia, estudou as transcrições de renomados terapeutas, como Virginia Satir e Carl Rogers. Grove compreendeu que esses terapeutas afastavam continuamente seus clientes de suas estruturas referenciais – e de metáforas nas quais os sintomas deles se codificavam. Através de uma reformulação sutil das palavras que o cliente dizia, os terapeutas introduziam seus próprios mapas de mundo.

Por exemplo, em resposta à frase do cliente: “Eu estou preso, sem saída”, um terapeuta pode dizer: “O que aconteceria se você encontrasse uma saída?” Essa pergunta pressupõe que “encontrar uma saída” é o que o cliente precisa. A pressuposição vem do mapa do terapeuta, e não do cliente. Grove pressupõe que se “estar preso” faz parte da metáfora do cliente, deve haver informações valiosas sobre isso. Ele desenvolveu algumas perguntas muito simples que honram e preservam a experiência do cliente. As primeiras cinco perguntas básicas destinam-se a ajudar os clientes a acrescentar detalhes e dimensões às suas percepções.

1. E há alguma coisa mais a respeito de [palavras do cliente]?
2. E que tipo de [palavras do cliente] é esse [palavras do cliente]?
3. E isso [palavras do cliente] é como o quê?
4. E onde está [palavras do cliente]?
5. E [palavras do cliente] está perto de quê?

Note que as perguntas empregam algumas metáforas comuns ao “mapa” de todos – qualquer coisa diferente (conteúdo livre mas pressupõe que haja algo mais a ser descoberto); espécie de (categoria); semelhante a (comparação); e onde/perto de que (localização). Devido ao fato de que as perguntas contêm pressuposições mínimas, elas são chamadas de “Linguagem Bem Formulada” ou “Perguntas Bem Formuladas”.

James Lawley e Penny Tompkins, psicoterapeutas de Londres, estudaram as técnicas de Grove durante alguns anos. Em seu livro, recentemente publicado, *Metaphors In Mind: Transformation through Symbolic Modelling 2*, eles oferecem uma explicação detalhada da sintaxe das perguntas e de como são usadas. A seguir, uma versão simplificada.

No caso do cliente “preso”, eis o que acontece quando se usam Perguntas Bem Formuladas com três pessoas diferentes que “estão presas, sem saída”.

Terapeuta: E que tipo de “prisão sem saída” é esse “preso sem saída”?

Cliente 1:

Meu corpo inteiro sente-se como que afundando no chão.

Cliente 2:

Não posso ver nenhuma saída à frente. Tudo está nublado.

Cliente 3:

Todas as portas que me foram abertas estão fechadas.

Note que os significados que os três clientes atribuem para “preso” são muito diferentes. Eles continuam metafóricos, mas podem não corresponder ao significado de “preso” para o terapeuta. Quantos pensariam em fazer perguntas sobre “nuvens” ou “portas”, quando um cliente diz que está “preso”?

As Perguntas Bem Formuladas têm tripla função:

- Primeiro, elas reconhecem a experiência do cliente exatamente como ele a descreve, sem “contaminação” do mapa do terapeuta.
- Segundo, elas dirigem o cliente para algum aspecto de sua percepção ou experiência.
- Terceiro, elas colocam o cliente em busca do autoconhecimento.

É difícil discutir Perguntas Bem Formuladas sem considerar o que elas realizam. Elas são uma ferramenta que os terapeutas usam para ajudar os clientes a explorar os símbolos e metáforas que formam suas paisagens mentais. Metáforas são muito mais do que maneiras “interessantes” de descrever percepções. Elas são o “material” que forma as paisagens mentais. São muito diferentes das percepções ou descrições cognitivas. Por exemplo, um cliente pode dizer: “eu vejo vermelho”. O terapeuta pode presumir que essa afirmação significa a mesma coisa como “estou zangado”. De fato, a “cor vermelha” pode ser um componente crítica da experiência da pessoa. A menos que o cliente aborde o “vermelho”, a mudança pode ser difícil ou, no mínimo, temporária.

Usando o método de Perguntas Bem Formuladas, Lawley e Tompkins desenvolveram um modelo terapêutico que facilita aos clientes a auto-modelagem ou a exploração de sua própria paisagem metafórica. Eles chamam isso de Modelagem Simbólica. O modelo pressupõe que os clientes tenham acesso aos recursos necessários para mudar. O papel do terapeuta é assistir os clientes no desenvolvimento da familiaridade com seus símbolos mentais – juntando informações sobre seus mundos simbólicos. Quando tiver emergido bastante informação – quando padrões maiores ou relacionamentos forem percebidos – a mudança muitas vezes ocorre espontaneamente.

Você pode questionar-se sobre como as Perguntas Bem Formuladas ajudam o terapeuta a compreender a experiência do cliente o tanto necessário para ajudá-lo a realizar a mudança. Elas não ajudam! Como Tompkins e Lawley apontam, essa é uma nova maneira de pensar sobre a terapia. Ela está centralizada na informação, mais do que no cliente ou no terapeuta. O terapeuta, ainda assim, precisa manter o rapport com o cliente – deve usar acuidade sensorial e acompanhamento minucioso para tornar as perguntas mais eficazes. Mas o terapeuta não precisa compreender o significado ou a razão da metáfora do cliente. O terapeuta simplesmente trabalha com aquilo que é. O cliente é que deve tornar-se consciente de como seus símbolos interagem para formar seu mundo – tanto dentro como fora.

No livro *Metaphors in Mind*, Lawley e Tompkins explicam as Perguntas Bem Formuladas e a Modelagem Simbólica, muito melhor do que eu poderia fazê-lo. Portanto, eu gostaria simplesmente de partilhar minha experiência sobre o processo. Foi-me dito por outros praticantes da PNL que eu reajo à polaridade. Claro, eu discordo! No entanto, aceitando que pode haver um pouco de verdade na percepção deles, aqui vai o que uma Pergunta Bem Formulada pode fazer para uma pessoa que reage à polaridade.

Eu acredito firmemente na pressuposição da PNL de que a comunicação é de responsabilidade de quem a faz. Quando eu faço uma afirmação e alguém “repete” sua própria versão daquilo que eu disse, sinto-me compelida a negociar até que sua versão corresponda àquilo que eu disse “realmente”. Eu penso nisso como um acordo por aproximação sucessiva! Consideremos, então, o que acontece quando alguém repete exatamente aquilo que eu disse. Porque nada foi mudado, eu não tenho obrigação de achar outra maneira para dizê-lo. Quando a repetição do outro junta-se a uma pergunta, eu imediatamente procuro a resposta, ao invés de “explicar-me”. Exemplo:

Eu: Algo está me prendendo.

Terapeuta: O que a impede de ir para frente?

Eu: Bem, não é que eu não queira ir para frente... (seguida de uma longa explicação sobre o que eu quis dizer em primeiro lugar.)

A pergunta do terapeuta afasta-me de uma consideração sobre “algo” que “está me prendendo” e muda minha atenção para 1.) esclarecer minha afirmação; e 2.) ir para frente.

E se o terapeuta dissesse: “Algo está prendendo você. E quando algo está prendendo você, existe alguma coisa mais sobre esse algo que a está prendendo?”

Essa pergunta não contém nada que eu precise esclarecer. Eu estou sendo dirigida para “algo que está me prendendo” e continuo a explorar isso, numa tentativa de responder à pergunta – e, assim, aprender mais sobre isso por mim mesma.

Durante um seminário sobre Modelagem Simbólica, é impressionante a rica variedade de paisagens metafóricas que emergem através de Perguntas Bem Formuladas. Mundos quadridimensionais desabrocham para a existência – três dimensões espaciais movendo-se no tempo. Uma pessoa tem duplicatas de tudo – paredes, flores, pássaros e cores. A paisagem de outra parece limitada a um pequeno canto da sala. À medida que o treinamento continua, os símbolos exigem que se lhes fale diretamente, ao invés de através do “cliente”. Cursores piscando nos computadores vistos pelo canto dos olhos tornam-se o coração pulsante de uma mãe. Os símbolos tomam forma e, com eles, a percepção e o comportamento do participante no “mundo real”. No final do primeiro dia, todos estão cuidando onde pisam na sala – preocupados em não pisar sobre a “realidade” de alguém!

Quando se faz uma pergunta a um participante, é difícil que os outros não a respondam intimamente, a partir de seus próprios modelos. Ao ouvir a resposta, muitas vezes eles ficam surpresos, dizendo: “Eu jamais pensaria nisso!” A variedade infinita de símbolos metafóricos e relações que formam a experiência de uma pessoa são lógicos somente dentro do quadro da paisagem metafórica dessa pessoa.

Lawley e Tompkins reportam que, após uma sessão de terapia, os clientes os cumprimentam por terem entendido “como é que eu sou”. Na verdade, eles não fazem isso. O que eles fazem é manter acompanhamento metódico da linguagem do cliente, às vezes voltando atrás e juntando alguns símbolos numa simples pergunta. E quando “algo está me prendendo” e “uma capa longa” e “uma rocha enorme” e “uma águia sentada no meu ombro”, o que acontece depois? Essa pergunta aparentemente sem lógica faz perfeito sentido no mundo metafórico do cliente.

“O que acontece depois?” é uma das quatro Perguntas Bem Formuladas básicas, juntamente com “O que acontece imediatamente antes de ...?” “De onde ... veio?” e “Então, o que acontece?” Essas nove perguntas são usadas mais ou menos 80% das vezes. 25 perguntas adicionais podem ser usadas de maneira esparsa, uma vez que a paisagem simbólica tenha sido desenvolvida. Lawley e Tompkins contam sobre um estudante principiante que facilitou uma grande mudança em seu companheiro, fazendo-lhe a mesma pergunta repetidamente. Quando perguntaram a ele como é que ele sabia manter aquela pergunta, o estudante admitiu que era a única pergunta que ele conseguia lembrar! Muitas vezes, menos é o máximo!

Perguntas Bem Formuladas e Modelagem Simbólica funcionam? Durante meu treinamento de três dias, eu vi muitas mudanças de percepção acontecerem entre os participantes. Minha própria experiência foi sutil, à medida que eu vi uma rocha mudar-se numa âncora. O que isso significa? O que sei é que depois do seminário eu completei um livro que vinha escrevendo e deixando de lado há anos. A rocha “me segurava”. A âncora me centrou.

Metaphors in Mind contém diversas transcrições completas dos trabalhos que Lawley e Tompkins fizeram com seus clientes. As transcrições são anotadas de forma que, além de mostrar o fluxo da Linguagem Bem Formulada, o leitor compreende o que está acontecendo. Além do Metamodelo e do Modelo Milton o Modelo de Metáfora e Perguntas Bem Formuladas seriam um acréscimo importante ao treinamento em PNL. David Grove, James Lawley e Penny Tompkins proporcionaram aos terapeutas uma ferramenta tremendamente eficiente para ajudar os clientes a criar uma mudança abrangente e ecológica.

Mais informações sobre Perguntas Bem Formuladas e Modelagem Simbólica, ou para pedir *Metaphors in Mind*, visite o site <http://www.cleanlanguage.co.uk>

O Livro também está disponível na livraria da Anchor Point (<http://www.nlpanchpoint.com/>).

1. Bandler, Richard e John Grinder (1975) *The Structure of Magic. Vol. 1*. Palo Alto, CA. Science and Behavior Books.
Em PORTUGUÊS A ESTRUTURA DA MAGIA, Editora Guanabara Koogan
2. Lawley, James e Penny Tompkins (2000). *Metaphors in Mind: Transformation through Symbolic Modelling*. Londres, Inglaterra. The Developing Company Press.
3. Tompkins, Penny e James Lawley (1997) “Less Is More... The Art of Clean Language.” *Rapport Magazine*, Ed. 35, Fevereiro, 1997.

Judith Lloyd Yero é professora e diretora da Mindsight Educational Services. Ela é Master Practitioner e Trainer em PNL. Judy terminou recentemente um livro sobre a forma como as crenças e metáforas dos professores influenciam seu comportamento. Com o título: *Teaching in Mind: The Unexamined World of Teacher Thought*, o livro será publicado em 2001. E-mail: jyero@bitterroot.net.

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS**JULHO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística** www.pnl.com.brInformações e Inscrições: (0**11) 3168-6888 e-mail: pnl@pnl.com.br

07 e 08 Auto Estima

21 e 22 Comunicação na Negociação

28 e 29 Auto Estima na Adolescência

Todos no **Centro de Treinamento da SBPNL** Das 9 às 17:30 horas**INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Dr. Jairo e Helen Mancilha****Trainer Training** DATA: 13 a 22 de julho

LOCAL: Hotel Centro Marista - tel/fax: (0xx24) 465-2266 – Mendes – Rio de Janeiro

Informações: (0**21) 551-1032 ou www.pnl.med.br**Centro de Desenvolvimento Pessoal - Leocliedes Marcon - Porto Alegre****Dicção, Oratória e Desinibição**

De 16 a 20 de Julho, turmas manhã e noite e dias 21 e 22 de Junho, turma de fim de semana

Informações: Fone:(51)3311-2539 / Fax:(51)3312-2699 www.leocliedesmarcon.com.br**Hipnose Transpessoal (Transpersonal Hypnosis) - Porto Alegre**

Workshop prático vivencial - Dia 28/07 - Sábado, das 9 às 19 horas

Apresentador: Psicólogo Pedro Fagundes Azevedo Fones (0**51) 3233 0388 e 3388 5050

AGOSTO 2001**SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística** www.pnl.com.brInformações e Inscrições: (0**11) 3168-6888 e-mail: pnl@pnl.com.br**Practitioner Residencial** - Hotel Península em Avaré (período integral)

1ª Fase: 17 à 26 de agosto 2ª Fase: 21 à 30 de setembro

Relações do Self e Hipnose Ericksoniana - Stephen Gilligan, Ph. D.

17, 18 e 19 de agosto – Belo Horizonte – Minas Gerais

Informações: Telefone: (0**31) 3297-2550 Fax: (0xx31) 3296-6552

e-mail: sofia@prover.com.br www.sofiabauer.com.br/cursos2001/foldergilligan.htm**OUTUBRO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística** www.pnl.com.brInformações e Inscrições: (0**11) 3168-6888 e-mail: pnl@pnl.com.br**Trainer Training** Hotel Península em Avaré (período integral) De 20 à 27 de Outubro**NOVEMBRO 2001****SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística** www.pnl.com.brInformações e Inscrições: (0**11) 3168-6888-e-mail: pnl@pnl.com.br**Master Residencial** Hotel Península em Avaré (período integral) De 14 à 25 de Novembro**Envie sua colaboração para as diversas seções para:****"GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz****Tel/fax (0**51) 3330-2005**

Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101

90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

E-mail: golfinho@golfinho.com.brINTERNET: <http://www.golfinho.com.br>**ENTRE EM CONTATO CONOSCO****Divulgue seus cursos, aqui e na Internet**