



DIVERSIDADE E
INCLUSÃO

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA PNL





O que a PNL Não é?

- **Magia Negra**
- **Ilusionismo**
- **Misticismo**
- **Coaching**
- **Psicoterapia**
- **Seita**
- **Faz de conta**
- **Modismo**
- **Hipnose**
- **Teoria da Conspiração**
- **Constelação Familiar**

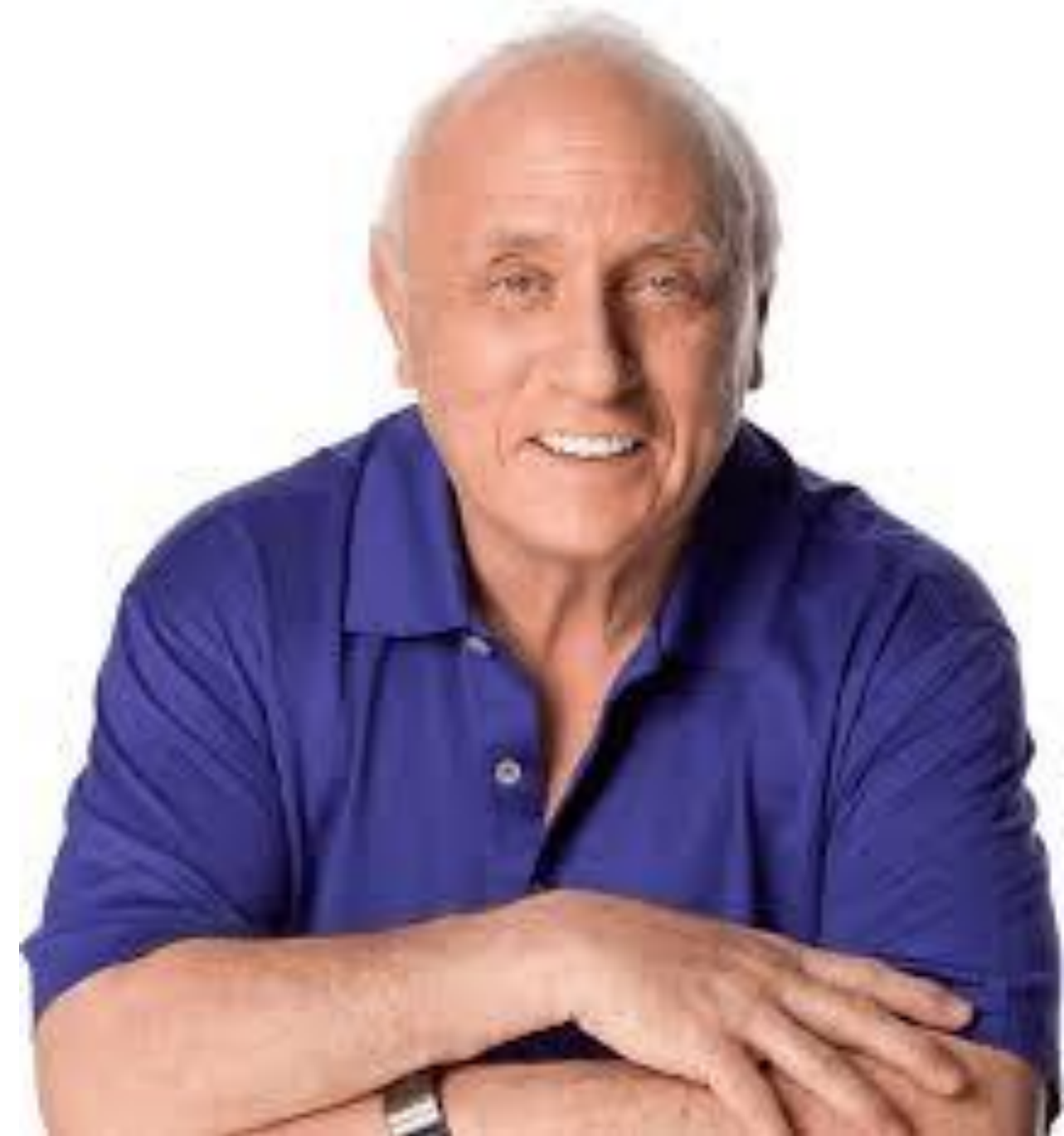
PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA PNL

- *Origem e Co-Criadores*
- *O que é PNL?*
- *PNL na Comunicação*
- *Níveis Lógicos da PNL*
- *PNL para Profissionais e Organizações*
- *Aspectos da Programação Neurolinguística*
- *Técnicas utilizadas na PNL*
- *Conclusão*
- *Vídeos referências*
- *Referências*

Origem e significado da Programação Neurolinguística (PNL)

Os Sistemas de Matemática Psicologia e Linguística surgiu na década de 1970 (EUA), com **Richard Bandler** de Nova Jersey, EUA.

É co criador da PNL-Programação Neurolinguística em parceria com **John Grinder**. Considerado a figura principal no desenvolvimento da PNL, é criador também de *DHE-Human Design Enginerring*, segundo Carolyn Sikes "uma forma de organizar a PNL enquanto se vai mais além"



John Grinder é cocriador com Richard Bandler da PNL- Programação Neurolinguística. Tendo se graduado na Universidade de São Francisco em filosofia no começo da década de 60

Como resultado do seu talento em aprender línguas, também passou um tempo como operador para uma bem conhecida agência de inteligência dos EUA. Ao retornar para a faculdade no final dos anos 60, Grinder estudou Linguística, pelo qual recebeu seu Ph.D. na Universidade da Califórnia, em San Diego.



PNL é o estudo das estruturas da experiência subjetiva.
PNL estuda os padrões (“programação”) criados pela interação entre o cérebro (“neuro”), a linguagem (“linguística”) e o corpo.

A Programação Neurolinguística (PNL) é a técnica ou método que permite melhor compreensão do funcionamento interno, ou seja, dos modelos mentais que permitem questionamentos, reflexão e ressignificação da mensagem que será transmitida a partir desse processo.

A PNL foi introduzida no Brasil em 1981, pelo especialista Gilberto Cury, presidente da Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística, considerada o maior centro de excelência em PNL da América Latina.

**Afinal de
contas, o que
é a PNL?**

PNL NA LINGUAGEM, IDEIAS E COMUNICAÇÃO

A **Programação Neurolinguística** é a formulação das crenças e dos modelos mentais que influenciam o nosso comportamento resultante das **histórias, experiências, valores e vivências** colecionadas ao longo da vida, mas que podem ser reprogramadas.



Isso quer dizer que, utilizando as técnicas e ferramentas disponíveis na PNL, é possível **rever a estrutura interna, desconstruindo e reconstruindo conceitos para alcançar os resultados esperados**, estando diretamente ligado à comunicação.

Na comunicação verbal e não verbal, a PNL trabalha o autoconhecimento, as crenças limitantes e o comportamento para **ressignificar o processo de comunicação** nas duas principais frentes — a **comunicação interpessoal e intrapessoal**.

PNL NA COMUNICAÇÃO



NÍVEIS LÓGICOS DA PNL

Os níveis lógicos da PNL aborda como as pessoas organizam os seus pensamentos, o que afeta as suas ações, comportamentos, sentimentos e emoções.

O modelo foi criado por Robert Dilts, com base no trabalho de Gregory Bateson sobre níveis de aprendizagem e no trabalho de Bertrand Russell em lógica e matemática.



NÍVEIS LÓGICOS DA PNL



- **Ambiente**

O nível que sustenta todos os outros níveis corresponde à nossa estrutura referencial, o “mundo exterior”. Define-se por meio destas perguntas: **onde estou e quando?; o que há ao meu redor?**

- **Comportamento**

Quando nos referimos ao sensorial, o que pode ser registrado por aparelhos, como câmeras de vídeo, falamos da “área comportamental”. A pergunta é: **o que faço? Referimo-nos aqui à expressão corporal. Tonalidade e linguagem verbal empregadas.**

- **Capacidades**

Chegamos às “capacidades, competências, habilidades, qualidades, talentos”, perguntando: **como faço? e do que sou capaz?**

NÍVEIS LÓGICOS DA PNL



- **Crenças e Valores**

As perguntas que nos levam ao nível dos “valores” e das crenças” são: **por quê?; por que faço o que faço?; em que acredito?**

- **Identidade**

A “identidade”, definida pelo verbo SER, tem como pergunta básica: **quem sou?**

- **Espiritual**

Finalmente, a “espiritualidade”, percepção dos sistemas mais alargados de que fazemos parte tem a ver com o sistema mais abrangente que é o princípio organizado de todos os outros e que se define pelas perguntas: **para quem falo?; o que faço?; para quê?; com que propósito?**

Como a PNL pode ser útil para profissionais e organizações?

Nas empresas, a arte de se comunicar bem pode ser o trunfo para transformar uma ideia em uma grande oportunidade de negócios. Do contrário, um grande projeto, pode não sair do planejamento, pela dificuldade de vender a ideia na hora da apresentação.

A comunicação não é apenas o que as pessoas falam, mas o que elas transmitem, por isso a PNL é essencial, para desenvolver também as potencialidades da comunicação não verbal, por gestos e olhares.

Para isso, é fundamental trabalhar aspectos que envolvem, de um lado, quem pretende desenvolver e aprimorar uma **comunicação clara, objetiva e convincente** e, do outro, aqueles que **receberão a mensagem**.

Necessidade de trabalhar o autoconhecimento.

O investimento no autoconhecimento estimula o desenvolvimento do domínio emocional e do estado de excelência para promoção da autoconfiança, levando a **auto comunicação** positiva e segura.

Quanto mais você se conhece, mais trabalha suas emoções, o que interfere, conseqüentemente, na comunicação interpessoal — ou seja, na forma como você interage com o outro — utilizando sinais conscientes e instintivos.

Aspectos da Programação Neurolinguística



Importância de conhecer o perfil do público.

Cada pessoa tem um comportamento único e individualizado diante da interpretação de uma realidade. A forma que a comunicação alcança o público depende da sua **transmissão da ideia**, baseado em seus mapas internos. É nesse contexto que a PNL acontece e relaciona a todos os sentidos para adequar a linguagem e a comunicação à sua audiência e **dizer o que as pessoas esperam ouvir**, com autoridade, relevância e autenticidade.

É fundamental entender e respeitar o modelo mental daqueles com quem você deseja interagir para obter resultados efetivos. **A escuta ativa é crucial** para que o mapeamento do outro consiga revelar características que viabilizem a comunicação e o alcance.

Aspectos da Programação Neurolinguística



Desenvolvimento da empatia

A empatia é a capacidade de se colocar na posição do **outro**, sendo um desafio complexo, pois o exercício predominante é de olhar para si mesmo de outro ponto de vista e não com as suas próprias crenças, vivências e experiências.

Ao se comunicar, é preciso **destituir as ideias e crenças do conceito pessoal** para compreender as necessidades e expectativas do receptor. Assim, é possível estabelecer uma comunicação que faça sentido para quem está do outro lado.

Aspectos da Programação Neurolinguística



TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL

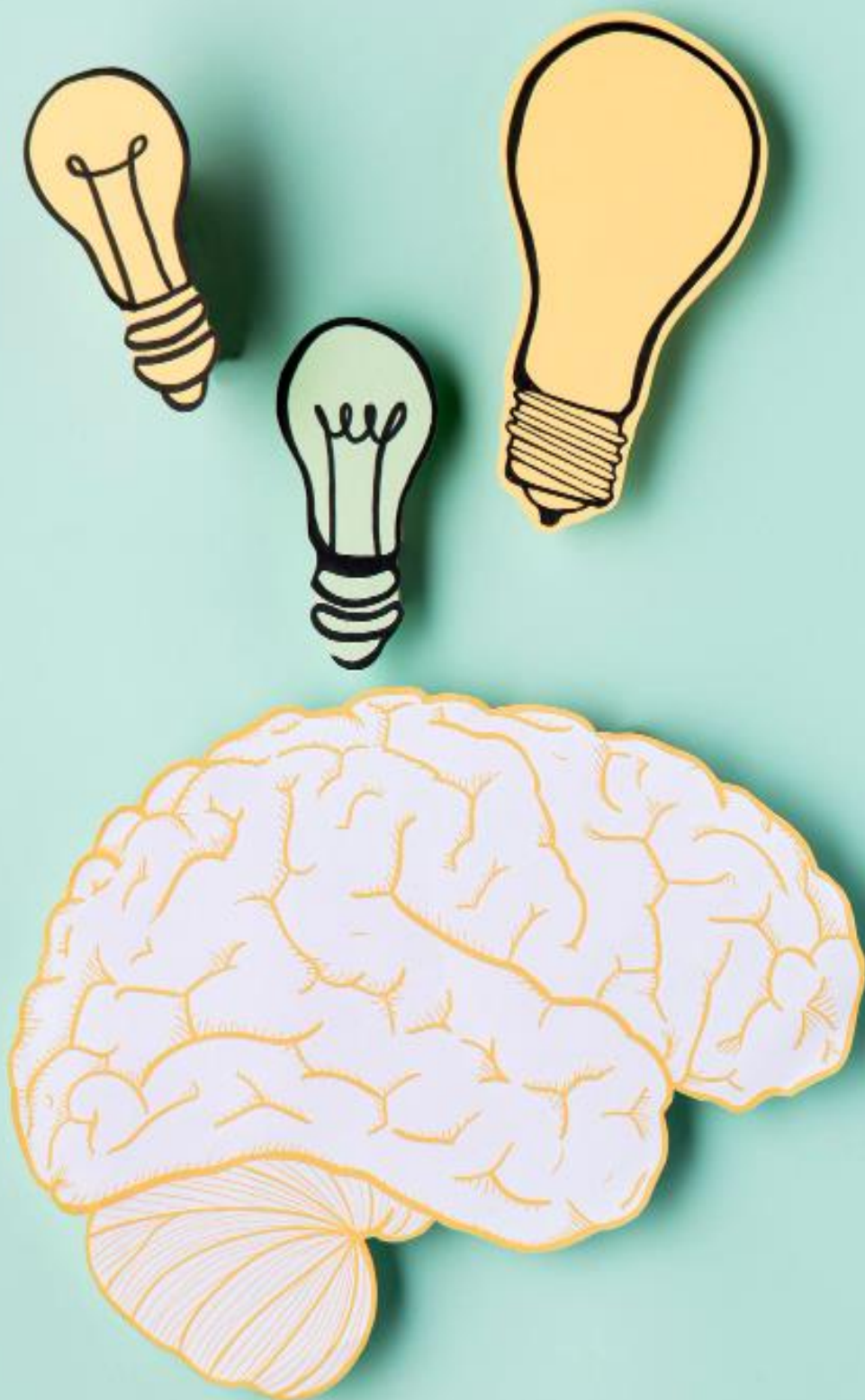


- **Storytelling**

A comunicação persuasiva requer a **verdade**, pois a manipulação pode alcançar um sucesso pontual, mas não se sustenta por muito tempo. No Storytelling, a **PNL é usada para adaptar o que o outro deseja receber aos seus objetivos, utilizando metáforas para exemplificar situações.**

O despertar da emoção envolve outros fatores além da história em si, como a **forma de contar a história, os sons e imagens criados, os estímulos gerados, a sequência da narrativa, a ambientação, as personagens**, e por aí vai. Possibilita criarmos narrativas **impactantes, com consistência, relevância e humanização**. Utilizando as técnicas certas, é mais fácil escapar das histórias romantizadas, superficiais e sem verdade.

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Combine emoção e estratégia

O ideal é alinhar estratégia e emoção, levando em conta o objeto, suas características, público-alvo e o próprio conceito da marca.

O storytelling é usado para explorar o lado mais humanizado dos produtos, que **desperta as sensações mais universais** e comuns para a maioria das pessoas.

Chame o público para a ação (Call to Action)

É importante deixar claro o que se **busca do público**, de forma direta e precisa, investindo em um **call to action** eficiente. Quando o storytelling cumpre sua função, o call to action acontece naturalmente.

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Crie uma narrativa empática

O roteiro de storytelling deve considerar a criação de personagens e situações que gerem empatia, **viabilizando uma sensação de pertencimento a quem consome o conteúdo**, faz com que os consumidores sintam que a jornada do personagem poderia ser a deles mesmos. Existem quatro modelos comuns de personagens, que servem para despertar ganchos psicológicos:

O personagem herói que inspira.

O personagem que sofre;

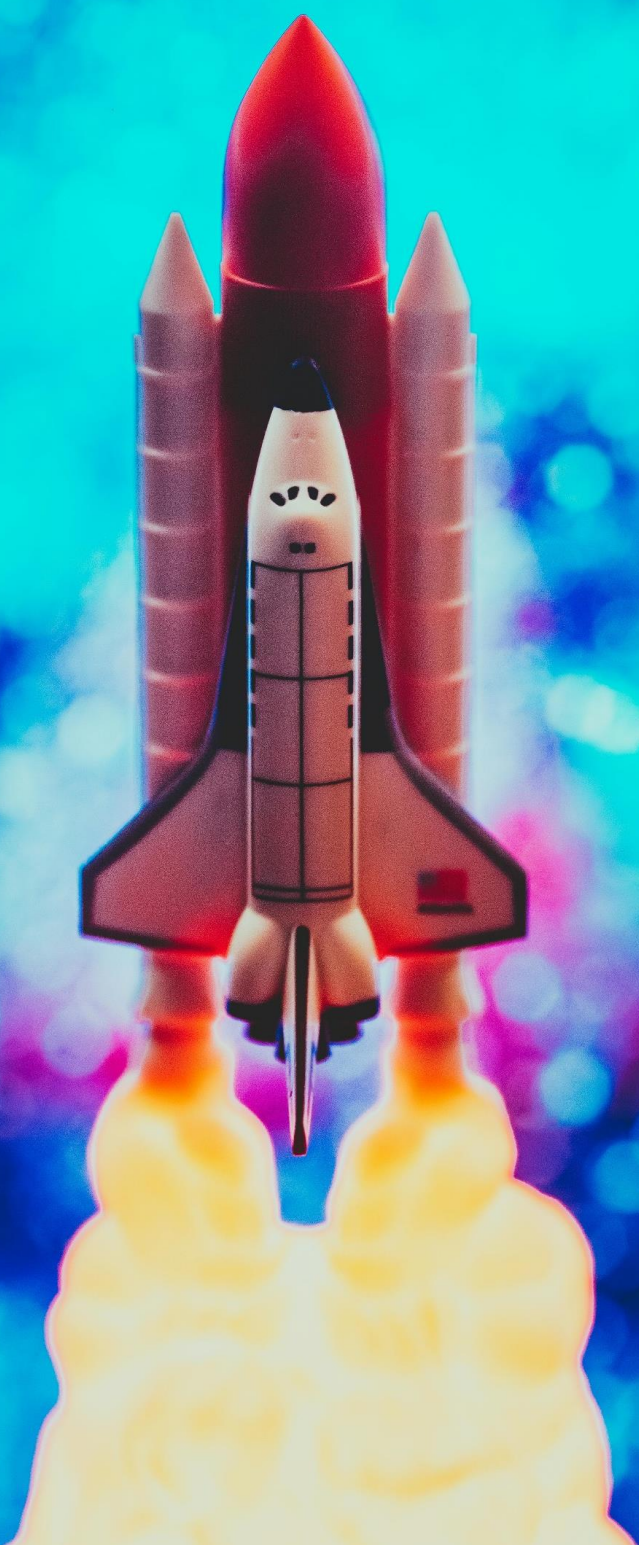
O personagem que toma atitude absurdas, mas atrativas;

O personagem que é comum, como eu e como você.

Storytelling bom é o que tem verdade

Com essas técnicas e dicas, é hora de colocar a mão na massa e desenhar a sua própria história, seja para apresentações ou conteúdos digitais. **Não esqueça que a verdade e transparência devem acompanhar a técnica em todo processo**, a fim de se criar uma narrativa realmente encantadora, convincente e com propósito.

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



- **Rapport**

O objetivo dessa técnica é alcançar a efetividade na comunicação, em que a linguagem e os gestos se assemelham para estimular uma **interação empática e confiável** entre as pessoas envolvidas.

*“Rapport é a capacidade de entrar no mundo de alguém. Fazê-lo sentir que você o entende e que vocês têm um forte laço em comum. **É a capacidade de ir, totalmente, do seu mapa do mundo para o mapa do mundo dele. É a essência da comunicação bem-sucedida.**” Anthony Robbins*

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Rapport

Espelhamento e acompanhamento, podendo criar um Rapport com uma pessoa, equiparando a sua maneira de comunicar:

- Use as palavras que ela usa, seu jargão, seus termos preferidos, mesmo que você pense que ela está usando uma palavra errada. É o que significa para ela, o que interessa;
- Use a mesma tonalidade, a mesma velocidade e o mesmo volume de voz. Fale as palavras da mesma maneira que ela fala;
- Adote a mesma fisiologia, use as mesmas posturas e os mesmos gestos.

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Ancoragem

A ancoragem é uma **técnica da PNL que consiste em associar um estado emocional a um estímulo específico, como uma palavra, um gesto ou uma imagem.** O objetivo é criar um gatilho mental que ajude a trazer de volta um estado emocional positivo ou útil em momentos de dificuldade.

Em algum momento você pode se valer de um elemento importante que ajude a desenvolver ou estimular **pontos que validem a confiabilidade da comunicação.**

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Modelagem

Na modelagem, a técnica empregada **utiliza-se da influência dos modelos comportamentais e ações positivas de pessoas inspiradoras** para sustentar a comunicação em uma apresentação importante.

Geração de novos comportamentos

A geração de novos comportamentos é uma estratégia que usa a própria **imaginação** do indivíduo. **Ela faz com que a pessoa imagine quais são as melhores maneiras de agir diante de situações, esperadas ou inesperadas.**

Uma das intenções dessa técnica é fazer com que as pessoas não ajam apenas no piloto automático da vida. Como resultado, ela consegue fazer com que os indivíduos **saibam trabalhar os seus comportamentos** entendendo as suas crenças sem prejudicar os seus objetivos.

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Ressignificação

Essa é uma palavra que o seu efeito é de grande influência na vida de todos nós. Certamente, você já se deparou com pessoas que só enxergam as coisas pelo lado negativo.

A técnica de resignificação faz com que as pessoas **foquem os seus esforços no lado positivo**. Não devemos ter dúvida que é por meio dos nossos pensamentos que as nossas ações se realizam. Isso porque os nossos insights começam pelo cérebro.

Então, **antes de iniciarmos qualquer atividade, devemos pensar positivamente**. Que fique claro: essa **não é uma forma de mascarar a realidade**. Nos andamentos dos projetos devem ser avaliados os prós e os contra.

TÉCNICAS UTILIZADAS NA PNL



Metáfora

Um dos seus objetivos é provocar o entendimento das pessoas pela **imaginação e pelo inconsciente**. Com isso, as **informações são assimiladas com facilidade** e ficam retidas por mais tempo.

Na PNL, a metáfora inclui **comparações de semelhanças, parábolas e alegorias** e é valiosa na sua capacidade de melhorar a **comunicação**.

Ponte para o futuro

O conceito de ponte para o futuro em PNL trata-se de um **processo em que os indivíduos são levados para o futuro**. As pessoas são incentivadas a **visualizarem situações sendo concluídas de maneira positiva**.

Essa técnica **reduz a ansiedade e desperta os sentimentos positivos**, condicionando as pessoas a enfrentarem os seus processos com maior **confiança**.

O QUE É PNL? (Programação Neurolinguística)

ASSISTA O CONCEITO:

<https://www.youtube.com/watch?v=qkfV-u1FUdA>



Aprendemos, nesta aula, que a **PNL** pode ajudar qualquer profissional à fazer a **comunicação persuasiva**, não como uma forma de manipulação, mas de convencimento **considerando a empatia que se traduz no conhecimento das crenças, dos valores, emoções e limitações do outro.**

A construção dos argumentos certos está atrelada à aplicação das técnicas de PNL, ideia ou momento de interação com o público-alvo. Dessa forma, alinhando seus objetivos às necessidades daqueles com quem você deseja estabelecer uma conexão emocional e concisa, simultaneamente.

Você percebeu o poder da **Programação Neurolinguística** para a criação de uma comunicação efetiva?

CONCLUSÃO

Referências

- Escola do Governo do Distrito Federal
- www.egov.df.gov.br

- SOAP – Comunicação de Alta Performance
- www.blog.soap.com.br

- IBND - Instituto Brasileiro de Neurodesenvolvimento
- <https://www.ibnd.com.br/>

www.nurap.org.br



*DIVERSIDADE E
INCLUSÃO*

