



curso **Holística**
Psicoterapia



PNL – Iniciação à Programação Neurolinguística



Introdução



- "**Programação Neurolinguística** compreende três ideias simples.
- A parte "**Neuro**" da PNL reconhece a ideia fundamental de que todos os comportamentos nascem dos processos neurológicos da visão, audição, olfato, paladar, tato e sensação.



- Percebemos o mundo através dos cinco sentidos.
- "Compreendemos" a informação e depois agimos. Nossa neurologia inclui não apenas os processos mentais invisíveis, mas também as reações fisiológicas a idéias e acontecimentos.



- Uns refletem os outros no nível físico. Corpo e mente formam uma unidade inseparável, um ser humano.



- A parte "**Linguística**" do título indica que usamos a linguagem para ordenar nossos pensamentos e comportamentos e nos comunicarmos com os outros.



- A "**Programação**" refere-se à maneira como organizamos nossas idéias e ações à fim de produzir resultados. A PNL trata da estrutura da experiência humana subjetiva, de como organizamos o que vemos através dos nossos sentidos.



- Também examina a forma como descrevemos isso através da linguagem e como agimos, intencionalmente ou não, para produzir resultados.



- **Programação Neurolinguística-PNL**
- É o estudo da estrutura da experiência subjetiva. Ela estuda os padrões (“programação”) criados pela interação entre o cérebro (“neuro”), a linguagem (“linguística”) e o corpo.



- A PNL estuda como o cérebro e a mente funcionam, como criamos nossos pensamentos, sentimentos, estados emocionais e comportamentos e como podemos direcionar e otimizar esse processo.



- Em outras palavras, ela estuda como o ser humano funciona e como ele pode escolher maneira que quer funcionar.



- Ela estuda como se processa o pensamento. Pensar é usar os sentidos internamente. Pensamos vendo imagens internas, ouvindo sons ou falando internamente e tendo sensações.



- Também estuda a influência da linguagem que, embora seja produto do sistema nervoso, ativa, direciona e estimula o cérebro e é também a maneira mais eficaz de ativar o sistema nervoso dos outros, facilitando a comunicação.



A História da PNL



- Há cerca de 30 anos Richard Bandler estudava matemática e psicologia na Universidade de Santa Cruz na California.



- Nos finais de semana trabalhava gravando workshops e ficou muito impressionado com a habilidade de comunicação e com os resultados de dois terapeutas com que teve contato, Fritz Perls (criador da Gestalt-terapia) e Virgínia Satir (terapeuta de família).



- Ele ficou interessado em aprender o que eles faziam e pediu a ajuda de seu professor de linguística, John Grinder.



- Estudando os vídeos, eles começaram a decodificar os padrões de linguagem e de comportamento daqueles dois excelentes terapeutas e escreveram o livro *A Estrutura da Magia*, mostrando que algo que parecia magia tinha uma estrutura. Assim foi criado o primeiro modelo da PNL, o *metamodelo de linguagem*.



- Em seguida, eles passaram algum tempo estudando com Milton Erickson, médico e psicólogo e um dos maiores hipnoterapeutas da história. E escreveram outro livro: *Os Padrões de Linguagem Hipnótica de Milton Erickson*.



- Erickson escreveu o prefácio do livro e comentou que ao trabalhar com hipnose não tinha consciência clara de *como* fazia e dos padrões de linguagem que usava e que foram descritos por Bandler e Grinder.



- Juntamente com as esposas e amigos, eles formaram um grupo de estudo para aplicar os modelos aprendidos e logo, mesmo sem serem terapeutas, começaram a obter os mesmos resultados daqueles que eles modelaram.



- Quando resolveram dar um nome para o que estavam fazendo, escolheram Programação Neurolinguística.



- Então a PNL começou como um processo de modelagem. Se alguém faz muito bem uma coisa, com a PNL podemos levantar o processo, a estratégia, fazer igual e obter os mesmos resultados.



- A PNL logo se expandiu para além do campo da comunicação e da terapia e começou ser utilizada no campo de aprendizagem, saúde, criatividade, liderança, gerenciamento, vendas, consultoria e treinamento em empresas.



- Dos EUA ela se expandiu praticamente para o mundo todo.
- Hoje, o principal líder em termos de aplicações e criação de novos modelos na PNL é Robert Dilts, que começou a fazer parte daquele grupo inicial quando tinha 20 anos e estudava Relações Internacionais na Universidade de Santa Cruz.



- A aplicação da PNL na Saúde, na empresa e na espiritualidade foi desenvolvida principalmente por ele.





- Robert Dilts



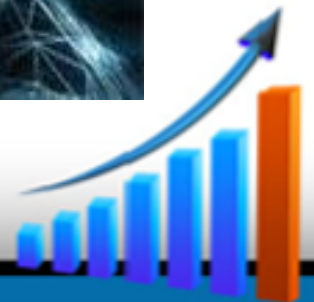
- Robert Dilts é internacionalmente reconhecido como um líder principal, autor, treinador, instrutor e consultor na área da (PNL).



- Através dele a aplicação da PNL nos setores da educação, criatividade, saúde, desempenho de qualidade e sistemas de crenças foi introduzido. Ele é o desenvolvedor da agora chamado ‘terceira geração da PNL’ .



Competências Centrais da PNL



- 1. Atitudes que produzem resultados (a base de um resultado excelente).
- 2. Modelagem (se alguém é capaz de produzir um resultado qualquer pessoa é capaz de obter o mesmo resultado repetindo os mesmos padrões de comportamento e pensamento).



- 3. Técnicas (são os processos e procedimentos para que possamos transferir os resultados citados).



- Não é a PNL que é importante é o que fazemos com ela que importa.
- A **PNL** é diferente de outras abordagens de desenvolvimento pessoal:
 1. É resultado da modelagem de indivíduos que eram especialistas e gênios a ajudar as outras pessoas a mudarem.



- 2. Ele leva em conta a forma como nos relacionamos com o mundo através de nossa experiência sensorial e como armazenar e alterar essa experiência através da utilização de nossas mentes e corpos



- 3. É altamente eficaz na conexão de recursos conscientes e inconscientes, levando as pessoas a conhecerem e utilizar o seu “potencial inexplorado”.



- PNL combina pensamento lógico, sensorial, emocional e intuitivo para permitir que as pessoas alcancem seus objetivos mais facilmente.
- No meio corporativo a PNL tem aplicações extremamente eficazes e a prática da PNL leva, também, à liberdade pessoal.



- Mais do que uma ferramenta de comunicação a PNL é uma espécie de *manual* de como utilizarmos o nosso cérebro de forma realmente produtiva e eficiente, nos afastando de comportamentos inadequados e pensamentos improdutivos.



- Por este e diversos outros motivos que a **Programação Neurolinguística** vem sendo considerada a Nova Tecnologia do Sucesso.



Os Pressupostos Básicos da PNL



- **O mapa não é o território.**
- Nossos mapas mentais do mundo não são o mundo. Reagimos aos nossos mapas em vez de reagir diretamente ao mundo. Mapas mentais, especialmente sensações e interpretações, podem ser atualizados com mais facilidade do que se pode mudar o mundo.



- **As experiências possuem uma estrutura.**
- Nossos pensamentos e recordações possuem um padrão. Quando mudamos este padrão ou estrutura, nossa experiência muda automaticamente. Podemos neutralizar lembranças desagradáveis e enriquecer outras que nos serão úteis.



- **Se uma pessoa pode fazer algo, todos podem aprender a fazê-lo também.**
- Podemos aprender como é o mapa mental de um grande realizador e fazê-lo nosso. Muita gente pensa que certas coisas são impossíveis, sem nunca ter se disposto a fazê-las.



- Faça de conta que tudo é possível. Se existir um limite físico ou ambiental, o mundo da experiência vai lhe mostrar isso.



- **Corpo e mente são partes do mesmo sistema.**
- Nossos pensamentos afetam instantaneamente nossa tensão muscular, respiração e sensações. Estes, por sua vez, afetam nossos pensamentos. Quando aprendemos a mudar um deles, aprendemos a mudar o outro.



- **As pessoas já possuem todos os recursos de que necessitam.**
- **Imagens mentais, vozes interiores, sensações e sentimentos são os blocos básicos de construção de todos os nossos recursos mentais e físicos.**



- Podemos usá-los para construir qualquer pensamento, sentimento ou habilidade que desejarmos, colocando-os depois nas nossas vidas onde quisermos ou mais precisarmos.



- **É impossível NÃO se comunicar.**
- Estamos sempre nos comunicando, pelo menos não- verbalmente, e as palavras são quase sempre a parte menos importante.



- Um suspiro, sorriso ou olhar são formas de comunicação. Até nossos pensamentos são formas de nos comunicarmos conosco, e eles se revelam aos outros pelos nossos olhos, tons de voz, atitudes e movimentos corporais.



- **O significado da sua comunicação é a reação que você obtém.**
- Os outros recebem o que dizemos e fazemos através dos seus mapas mentais do mundo. Quando alguém ouve algo diferente do que tivemos a intenção de dizer, esta é a nossa chance de observarmos que comunicação é o que se recebe.



- Observar como a nossa comunicação é recebida nos permite ajustá-la, para que da próxima vez ela possa ser mais clara.



- **Todo comportamento tem uma intenção positiva.**
- Todos os comportamentos nocivos, prejudiciais ou mesmo impensados tiveram um propósito positivo originalmente. Gritar para ser reconhecido.



- Agredir para se defender. Esconder-se para se sentir mais seguro. Em vez de tolerar ou condenar essas ações, podemos separá-las da intenção positiva daquela pessoa para que seja possível acrescentar novas opções mais atualizadas e positivas a fim de satisfazer a mesma intenção.



- **As pessoas sempre fazem a melhor escolha disponível para elas.**
- Cada um de nós tem a sua própria e única história. Através dela aprendemos o que querer e como querer, o que valorizar, e como valorizar, o que aprender e como aprender.



- Esta é a nossa experiência. A partir dela, devemos fazer todas as nossas opções, isto é, até que outras novas e melhores sejam acrescentadas.



- **Se o que você está fazendo não está funcionando, faça outra coisa.**
- Faça qualquer coisa. Se você sempre faz o que sempre fez, você sempre conseguirá o que sempre conseguiu. Se você quer algo novo, faça algo novo, especialmente quando existem tantas alternativas.

•



- A análise do sucesso na vida de algumas pessoas, nos leva a conclusões incríveis; começa por encontrarmos na sua grande maioria pessoas que não tem uma formação acadêmica, ou seja, uma quantidade esmagadora de pessoas que tem sucesso na vida e nem sequer freqüentaram uma universidade.



- Este fato serve tão somente para que saibamos que o estudo e o sucesso nem sempre se encontram intrinsecamente ligados, e que o fato de não termos uma formação acadêmica é irrelevante e a mesma não garante a ninguém lograr êxito na caminhada da vida, mas com o estudo, adquirimos cultura.



O QUE ESSAS PESSOAS TEM OU
TIVERAM QUE EU NÃO TENHO?



O QUE EU DEVO FAZER PARA
CONSEGUIR O MESMO RESULTADO DE
SUCESSO DESSAS PESSOAS?



**QUANTO TEMPO EU LEVARIA PARA
CONSEGUIR RESULTADOS REAIS QUE
MODIFICASSEM A MINHA VIDA?**





**TODA MUDANÇA, REQUER ATENÇÃO,
VONTADE E FÉ, POIS QUANDO VOCÊ
DIZ
“EU POSSO”:
COMEÇOU A PODER!**



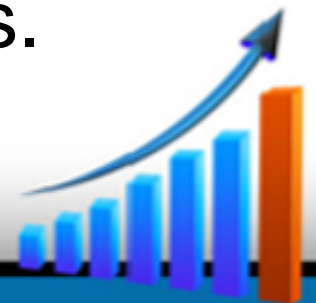
- **VISÃO, AUDIÇÃO, GUSTAÇÃO, TATO E OLFATO.**
- Nada pode chegar ao nosso cérebro sem antes passar por um destes sentidos, chamaremos a gustação, tato e olfato de cinestésicos e veremos a seguir como funcionam.



- Perceberemos que o processo tem início com um evento externo que nós experimentamos através de nossos sentidos ou canais sensoriais de entrada que são:



- **CANAL VISUAL:** incluindo o que vemos, ou o modo como somos olhados.
- **CANAL CINESTÉSICO:** ou sensações externas, que incluem, toque, textura, temperatura, cheiro, sabor, etc.
- **CANAL AUDITIVO:** inclui sons, palavras que ouvimos, tom e timbre dessas palavras.



- De acordo com a P.N.L. cada um de nós nos comunicamos através de um desses três canais: ou somos mais visuais, ou mais auditivos ou mais cinestésicos.



A Programação de Neurolinguagem



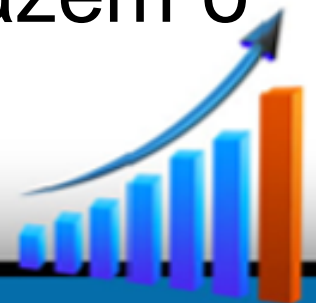
- Se atuamos através do canal visual por exemplo, tudo que nos chama a atenção, que nos marca, é a cor , o modelo, a estrutura, a ordem, a limpeza, o brilho, etc...



- Enfim fazemos imagem de tudo o que nos é dito. Exemplo: ao nos recordarmos de algo que nos aconteceu no passado, a imagem nos vem com todos os detalhes , uma paisagem por exemplo, ou uma roupa nos aparece na mente com toda a sua cor.



- Se observarmos o sistema de comunicação que nós os humanos usamos então, se você estiver vendendo um carro, e o seu cliente for mais visual, não adianta tentar convencê-lo que o carro é macio, ele vai se interessar pela cor, pelo modelo, os detalhes que fazem o carro mais bonito.



- E é lógico que imediatamente vai aparecer em sua mente a imagem dele, já dirigindo o carro.



- Se atuamos através do canal auditivo o que nos chamará a atenção será uma música, uma palavra, um som, um barulho, etc. Aqui a imagem ficará gravada em nosso subconsciente e nós nos lembraremos dela assim que o mesmo som for emitido.



- Exemplo: ao nos lembrarmos de uma festa, todas as imagens gravadas estarão ligadas a alguma música tocando no fundo.



- Seguindo o mesmo exemplo da venda do automóvel, se neste caso o seu cliente for mais auditivo, assim que você mostrar o carro à ele, o que chamará sua atenção será o barulho que o carro faz, então de imediato ele precisará da chave para fazer o carro funcionar e ouvir o seu “ronco”.



- Se atuamos através do canal cinestésico o que nos chamará a atenção será um abraço, um toque, o sentimento. Exemplo: Algo que ficou em nossa memória, nós nos recordaremos dando ênfase a todos os sentimentos bons ou ruins relacionados aquele fato.



- Se o seu cliente for mais cinestésico, ele nem notará muito a beleza do carro que está a sua frente, mas passará a mão nos bancos, apertará o volante para sentir se é macio, sentará imediatamente para sentir se é confortável.



- Depois que a informação, ou evento externo são captados pelos nossos canais sensoriais, fazemos uma “filtragem” ou “triagem” dessas informações antes de formarmos uma R.I. (Representação Interna), a R.I. determina nosso comportamento exterior ou resposta aos estímulos.



- **SISTEMA DE FILTRAGEM**

Nossos filtros internos de processamentos, determinam como nós omitimos, distorcemos ou generalizamos as informações recebidas de forma visual, auditiva ou cinestésica.



- **OMISSÃO**

É quando seletivamente prestamos atenção a certos aspectos de nossas experiências e omitimos outros, ou simplesmente os anulamos, pois não poderíamos tratar de forma consciente um excesso de informações.



- **DISTORÇÃO**

É quando fazemos mudanças nos dados recebidos pelos nossos sentidos, através de uma representação distorcida da realidade e aceita como verdadeira pelo nosso consciente .



- É também um filtro usado no processo de automotivação.



GENERALIZAÇÃO

É o processo de globalizarmos as conclusões baseadas em uma, duas ou mais experiências vividas anteriormente, pode ser positiva quando generalizamos para aprender, usando as informações disponíveis e traçando conclusões sobre o mundo, ou negativa quando pegamos um único evento e levamos como experiência pela vida afora.



As Nossas Metas



- Existe grande dificuldade das pessoas estabelecerem metas para suas vidas. Na maior parte das vezes, as pessoas sabem o que querem, mas não sabem como podem conseguir.



- Outro aspecto bastante encontrado, é quando as pessoas confundem metas com sonhos, e então passam a divagar sobre coisas utópicas impossíveis de se atingir neste primeiro momento.



- Ex.: Uma pessoa muito simples, sem nenhum estudo, que sonha em ser professor universitário, apesar de já ter 50 anos. Perguntamos, então: o que significa ter metas? Dizemos que alguém tem metas quando:



1) SABE O QUE QUER.

2) SABE O QUE DEVE FAZER PARA
CHEGAR LÁ.

3) SABE O QUE VAI GANHAR COM ISSO.



- Portanto é necessário identificar se o que desejamos é realmente uma META ou não passa de sonhos inatingíveis.

Para isso, faça o seguinte teste:

- Entre os diversos objetivos que você tem, escolha um especial, e questione-se:

“PORQUE AINDA NÃO TENHO?”



- Naturalmente deve ser porque existem obstáculos que me impedem de ter! Mas continue se questionando:
- “CONHECO OS OBSTÁCULOS QUE ME SEPARAM DO SUCESSO?”



- Todos nós temos objetivos que gostaríamos de alcançar, mas, quando os obstáculos aparecem, nós desanimamos e abandonamos os objetivos no meio do caminho e substituímos por outro que possa nos parecer mais fácil ou seja:



- Ou seja, começar é fácil, difícil é terminar nossos projetos.
- Vamos supor então que nós conhecemos os obstáculos, a pergunta então é:



- **TEMOS A SOLUÇÃO DOS OBSTÁCULOS?**
- Existem pessoas que querem coisas cujos obstáculos não tem soluções. Ex.:



- Um homem que queria muito ser recordista dos 100 metros nas Olimpíadas de 2.002, mas infelizmente lhe faltava uma das pernas, perdida em acidente quando ele ainda era criança.



- As pessoas que querem coisas, cujos obstáculos são impossíveis de se transpor, passam a vida se enganando.
- Bem, digamos que até aqui está tudo bem, você sabe o que quer, descobriu porque ainda não tem, determinou os obstáculos e sabe que os obstáculos podem ser superados. Então vamos para outra questão:



- **QUANDO EU VOU CONSEGUIR?**
- Às vezes , o prazo necessário para que possamos realizar nossos objetivos estão muito distantes, e isso nos desestimula, podendo ser fator decisivo para que fiquemos trocando de objetivos.



- Mas se o prazo estiver dentro das nossas expectativas, temos que nos fazer a última pergunta, que de fato é a mais importante, pois a resposta a essa questão é que detona a força propulsora que nos leva de forma inconsciente a realização de tudo o que fazemos na vida.



- A grande questão é:
- “VALE A PENA LUTAR PARA CONSEGUIR?”
- O ser humano age por um processo de gratificações e recompensas. Se aquilo que você quer não o gratifica, você perde a vontade de lutar.



- Vamos considerar então que você reuniu todos os requisitos necessários para a realização de sua meta, ou seja:
- **SABE O QUE QUER.**
- **SABE O QUE DEVE FAZER PARA CHEGAR LÁ.**
- **SABE QUANTO TEMPO VAI LEVAR.**
- **SABE O QUE VAI GANHAR COM ISSO.**



- Então você é movido por uma força interior chamada **Motivação Pessoal** que, se analisada detalhadamente é



MOTIVO PARA A AÇÃO PESSOAL

E é importante que você se pergunte:

- Os motivos que eu tenho na vida realmente me entusiasmam ?



- Se a resposta for SIM, “os motivos que eu tenho na vida me fazem pular da cama todos os dias, com a vontade de fazer cada vez melhor o que eu estou fazendo!



- Estimulam a mim, ao ponto de me fazerem imaginar as minhas metas como coisas reais. Eu posso sentir o gosto da vitória, seu cheiro, sua cor e até seu som.”
- Então, amigo... **VOCÊ CONSEGUIRÁ!!!!**



- É comum nos treinamentos encontrarmos pessoas que enxergam a oportunidade de mudança, e se entusiasmam a ponto de modificar suas vidas.
- Infelizmente encontramos outras poucas, que parecem se sentir “Donos da Verdade” e acham que nada de novo pode ser aprendido.



- Na verdade, o que existe é um grande medo da mudança, pois ela as tirará da zona de conforto atual.
- E nem todos estão suficientemente motivados para enfrentar as mudanças necessárias, e a “dor do parto” do nascimento de seu novo EU.



- Então, vejamos como desenvolver uma Motivação Pessoal.
- Para desenvolvermos nossa motivação pessoal, precisamos criar um plano de vida, e nele considerarmos pelo menos sete áreas importantes da nossa existência:



- ÁREA FÍSICA
- Respiração – Alimentação – Exercitação – Relaxamento
- ÁREA MENTAL
- Leitura – Filmes e Peças teatrais – Meditação



- **ÁREA ESPIRITUAL**
- Desenvolvimento da Fé – reconhecimento Interior
- **ÁREA SOCIAL**
- Amigos sinceros – Cuidados com os inteligentes negativos



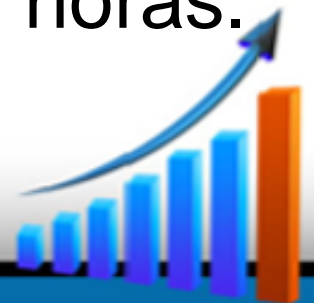
- **ÁREA FAMILIAR**
- Tempo para a família – Diálogo – Carícias
– Compreensão
- **ÁREA FINANCEIRA**
- Austeridade nos gastos – Controle do
orçamento



- **ÁREA PROFISSIONAL**
- **Concentração – Melhora diária na performance – objetividade**



- Imagine você ganhando na loteria. Imaginou?
- Melhor ainda. Imagine um prêmio máximo, o qual você teria que gastar tudo o que ganhou em um só dia, e no dia seguinte você o receberia integralmente para gastá-lo de novo num prazo de apenas 24 horas.



- Mas esse prêmio não poderia ser dividido com ninguém, ele seria integralmente seu.
- O que você faria?
- Gastaria o total obtido a cada dia, ou sabendo que no dia seguinte o teria de novo, gastaria apenas o essencial?



- Pois seja qual for a sua resposta meu amigo, saiba que a cada dia você recebe de Deus 1.440 minutos novinhos em folha, intransferíveis, para vive-los da melhor forma possível. Pense nisso !



As principais técnicas da PNL



Os seus objetivos

1) Pense em frases afirmativas

- Por exemplo, vamos dizer de alguém cujo maior desejo seja emagrecer. O passo um diz para ela pensar: “Eu quero ser magra”. Mas nunca pensar:



- Eu não quero ser gorda. Nessa última frase, temos que pensar em ser gorda para pensar em não ser gorda. Então, pense no positivo, em frases afirmativas. Eu quero ser rico (nunca: não quero ser pobre).



2) Pense no que você pode fazer

- Não controlamos o comportamento dos outros. Portanto, não podemos mudá-los. Podemos nos mudar, transformar o nosso comportamento



“Eu quero que os outros gostem de mim”. Isso não é um objetivo. Você não poderá mudar os outros. O que você pode fazer? Ser mais simpático, agradável, amoroso, generoso? O passo dois estabelece que deve-se focar no que você e só você pode fazer.



3) Defina o contexto

- Estabeleça o contexto do seu objetivo. Quais locais, ambientes, situações você terá ao redor do seu objetivo? Em outras palavras, quais são as circunstâncias que propiciarão a você atingir seus objetivos?



- Se você quer estudar mais, em qual local você vai estudar? Em qual contexto e em quais momentos? Quais pessoas você provavelmente encontrará lá?



4) Pense utilizando os cinco sentidos

- O que você poderá ver, sentir, ouvir, cheirar, ou pegar quando tiver atingido seu objetivo? Como você descreveria seu objetivo utilizando palavras ligadas à alguns dos cinco sentidos?



- Por exemplo, meu objetivo é ganhar mais dinheiro. Com o dinheiro, vou poder ver novas paisagens em novas cidades, vou me sentir mais tranquilo e calmo quando chegarem as contas, poderei ter mais tempo para pegar os filhos na escola, vou ouvir em minha mente “Tenho dinheiro para pagar esta conta”...etc.



5) Pense em um passo depois do outro

- Se você quer escrever um livro, quantas páginas você quer escrever por dia, por semana, por mês? Você quer emagrecer quantos quilos por mês? Divida o seu objetivo em passos menores.



6) Pense nos recursos necessários

- Para atingir seus objetivos, você precisará de que recursos? Estes recursos podem ser financeiros, emocionais, habilidades mentais, entre outros.



- Para escrever um livro sobre Metas eu preciso dos seguintes recursos: computador, internet, duas horas por dia, uma biblioteca com muitos livros sobre o assunto, etc.



7) Pense com ética

- Em PNL, nós dizemos ecologia. Os seus objetivos encaixam com todas as suas crenças, opiniões? Há algum lado ou parte de você que discorda de você atingir seu objetivo? O que você quer pode prejudicar alguém?



8) Pense como se fosse agora

- Atingido o seu objetivo, o que será diferente do que sua condição atual?
Tirando todos os critérios anteriores, quando você tiver atingido seu objetivo, como você saberá que atingiu?
- Para criar o seu objetivo realmente, pense como se já tivesse atingido o seu objetivo.



9) Trazer o futuro como se já fosse agora.

- Este passo também trará a certeza se o objetivo questionado é o correto para a nossa vida.



- Estes 9 passos nos ajudam a criar objetivos que podemos atingir e que serão éticos, ou seja, todo o nosso ser concordará de modo que poderemos agir e realizar o que realmente queremos para nossas vidas.



Técnica para decidir



- Esta técnica foi pesquisada entre pessoas que precisam tomar decisão de forma rápida e precisa como grandes empresários, industriais e políticos.



- **Passo 1**

- Identifique uma área em que quer tomar uma decisão.
- Qual decisão você quer tomar? Qual é o seu objetivo ou quais são os seus objetivos a serem atingidos.



- **Passo 2**

- Acesse uma possibilidade, utilizando a sua imaginação visual. Em outras palavras, imagine o que você poderia ver, ouvir, sentir, dizer para si mesma – se já tivesse tomado uma decisão entre as possibilidades que existem. Escolha apenas uma.



- Tente realmente ver a realidade como se você já tivesse tomado aquela decisão. O que acontece ao seu redor? Como fica a sua vida, naquela área de decisão, se você escolher esta possibilidade?



- **Passo 3**

- Tendo feito o passo anterior, comece a se questionar sobre o que você sente. O que você pensa do que está acontecendo ao seu redor? – tendo tomado aquela decisão. O que a sua consciência diz para você? Que pensamentos veem à sua cabeça?



- **Passo 4**
- Agora tente sentir. O que você sente? Quais sentimentos e sensações aparecem a partir do que acontece escolhendo esta decisão em especial? Você se sente bem? Você se sente mal?



- Você se sente feliz, triste, alegre, contente, desanimado, entediado...enfim...escolha algumas palavras para definir exatamente o que você sente.



- **Passo 5**

- Tendo chegado ao passo 5, retorne aos passos anteriores. Agora ao invés de escolher a opção inicial, escolha uma outra alternativa.



- Talvez seja interessante anotar todas as possibilidades que estão ao seu dispor. Podem ser apenas 2 ou podem ser muito mais.
- Anote em um pequeno papel.



- Decisao A -
- Decisão B -
- Decisão C -
- e assim por diante.
- Faça o mesmo que fez na primeira decisão, com todas as possibilidades, ok?



- **Passo 6**
- Já tendo realizado todos os passos anteriores, com todas as alternativas e possibilidades existentes, considere:
 - - Qual dessas possibilidades te parece melhor?



- Em qual delas, você se sente melhor?
- Qual delas te agrada mais? Te dá mais felicidade e contentamento?
- Em qual delas, lhe parece estar tudo certo?



- Anote os motivos pelos quais você escolheu uma destas alternativas em especial como a melhor? Qual foi o critério? A sensação de felicidade e contentamento? A sensação de ter tudo se encaixado em uma delas? A intuição de que este é o caminho correto? Ou ainda outro critério?



- **Passo 7**
- Agora é necessário dar um passo adiante. Esquecendo do que está acontecendo no momento presente, imagine que você está já no futuro, vivenciando profundamente a decisão que lhe pareceu melhor.



- Você pode sentir o ambiente diferente, o contato talvez com outras pessoas, a luz do dia ou da lua, enfim: você pode sentir cada detalhe e ver cada movimento de como é a sua vida, vivendo a decisão que foi considerada melhor no passo anterior.



- **Passo 8**

- Tendo vivenciado, de forma bem profunda e completa o futuro tal qual ele é a partir da melhor decisão, pense:
 - Existe alguma objeção importante, dentro de você, a respeito daquela melhor decisão?



- Algo lhe diz que isto não é correto, bom ou suficiente? Ou tudo parece estar bem a partir da decisão melhor (escolhida no passo 6)?
- Existe um preço a pagar? Que preço você pagaria por outras escolhas?



- Se você chegar até o passo 8 e não existir nenhuma objeção importante, a técnica estará completa e a decisão tomada.
- Se existir objeções, preços a pagar ou talvez até alguma dificuldade, você poderá retornar ao passo 6, escolher outra decisão como melhor e continuar a fazer o passo 7 e 8.



A Técnica das possibilidades



- Podemos chamar esta técnica de **Possibilidades**. Pois a essência dela é trabalhar com as possibilidades, primeiro aumentando as possibilidades, depois reduzindo.



- Esta técnica é fundamental para permitir uma escolha, para possibilitar uma decisão, para tomar um rumo. Esta técnica serve não só para a escolha profissional, mas para todas as escolhas que temos que tomar.



- Então, vamos por passos.

1) Ver todas as possibilidades

- Neste primeiro passo, devemos imaginar, criar, pensar em **todas as possibilidades** possíveis. Parece redundante dizer dessa forma, mas é assim mesmo.



- Imagine tudo o que é possível, tudo o que poderia ser escolhido, amplie os horizontes, descubra novas formas. No caso da Orientação Profissional, pense em todas as profissões, carreiras, cargos que você poderia ter.



2) Reduzir as possibilidades

- Como reduzir? Uma forma é excluir, retirar das possibilidades o que você NÃO quer fazer. Em hipótese alguma, de forma nenhuma. É uma escolha por exclusão. Na vida, muitas e muitas vezes, também fazemos desse jeito. “Isso não é para mim” “Não quero mais isso em minha vida!”



3) Possibilidades restantes

- Agora reveja o que sobrou. Tirando o que você **NÃO** quer fazer, quais são as possibilidades restantes? Claro que podem ser muitas ainda... as vezes centenas...



4) Possibilidades Possíveis no momento

- Agora pense nas circunstâncias que você tem.



- Imagine que para algumas das profissões que você escolher você terá que morar em outro estado ou país – e não quer isso – ou terá que investir muito dinheiro – o que pode não ter – ou então perceba eventos que podem lhe impedir no momento de seguir a profissão ou algumas profissões.



- Podemos pensar em alguns exemplos.
- Talvez alguém queira fazer medicina. Mas olhando os valores necessários para fazer a faculdade (custos de mensalidade, livros), necessidade de tempo integral... esta carreira não se torna uma possibilidade possível no momento. Mas veja bem: no momento presente.



- Uma saída seria escolher por uma carreira próxima, como biomédicas, por exemplo. Depois ainda fica o caminho para cursar a faculdade.
- Outro exemplo: talvez a pessoa queira ser piloto de avião. Adoraria... mas tem medo de altura. Ora, obviamente, esta não é uma possibilidade possível.



5) Conclusão

- Bem, com esta técnica primeiro expandimos as possibilidades para perceber caminhos que ainda não haviam sido pensados.



- Expandido, podemos ter uma série de ideias novas, direções inesperadas, rumos surpreendentes. Mas, em um segundo momento, é necessário perceber o que *não* queremos, o que *nunca faríamos*, o que não é para cada um de nós.



- Com este segundo passo, já excluimos um pouco o que poderíamos fazer (todas as possibilidades) e o que não gostaríamos de fazer (algumas possibilidades). Deste modo fica mais fácil de começar realmente a escolha.



- O terceiro passo, consiste em notar bem o que ficou nestas “algumas possibilidades”. Destas, quais são realmente possíveis no momento presente ou nos próximos anos? Existem limitações financeiras, de tempo, limitações por dificuldades emocionais ou problemas familiares?



- Quais são as possibilidades que são realmente possíveis no dia de hoje? Retirando, então, o que não queremos para nós e o que não podemos por algum motivo externo e circunstancial, fica muito mais fácil de escolher, seja na profissão ou em qualquer outra área.



- Esta é uma excelente técnica que serve não só para a escolha profissional, mas para todas as escolhas que temos que fazer ao longo de nossas vidas.



