

**TIAGO ITURRIET DIAS CANHADA**



**A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA E ABORDAGENS INTEGRATIVAS NA  
ATUAÇÃO PROFISSIONAL E VIDA PESSOAL DO PROFESSOR DE EDUCAÇÃO  
FÍSICA**

Monografia apresentada como requisito parcial para a conclusão do Curso de Bacharelado em Educação Física, do Departamento de Educação Física, Setor de Ciências Biológicas, Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Ms. Sérgio R. Abrahão

**CURITIBA**  
2005

**TIAGO ITURRIET DIAS CANHADA**

**A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA E ABORDAGENS INTEGRATIVAS NA  
ATUAÇÃO PROFISSIONAL E VIDA PESSOAL DO PROFESSOR DE EDUCAÇÃO  
FÍSICA**

Monografia apresentada como requisito parcial para a conclusão do Curso de Bacharelado em Educação Física, do Departamento de Educação Física, Setor de Ciências Biológicas, Universidade Federal do Paraná.

**ORIENTADOR: PROF. MS. SÉRGIO R. ABRAHÃO**

## DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a todas as pessoas físicas ou não, que se esforçam por tentar e conseguir fazer deste Universo um melhor local para se viver, com mais harmonia, verdade, paz, justiça, amor puro, saúde, educação, maturidade, seja ela uma reconhecida cientista ou um dedicado professor, seja um vírus ou um serenão.

Dedico também a todos os seres que buscam evoluir, procurando aperfeiçoar-se, com a intenção de tornar a evolução do homem neste planeta mais rápida, eficaz e prazerosa. A dedicação é também a todo aquele que vir a ler este trabalho e que possa tirar algo dele para melhor viver.

Dedico mais ainda a todos aqueles que querem estudar de modo universal, com cosmoética, e com maxifraternismo, seja, dando aulas (palestra, curso, etc), assistindo aulas, trabalhando com as energias, lendo, escrevendo, vendo filmes, namorando, trocando idéias. Com a intenção de fazer o bem para si mesmo e conseqüentemente para todos.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a todas as Consciências que me ajudaram nesta jornada, principalmente nesta vida, pois é a que por enquanto me lembro, em especial à Ana Carolina, Gardênia, João Vítor, Thais, Rodrigo, Junior, Felipe, Juliana, Bianca, Diego, Luciana, Maura, Flavio, Janete, Tânia, Itamar, Zelma, Amélia, ... Pois são, minha família consanguínea nesta vida e são os que mais me ajudaram a crescer desde que nasci, me chamando atenção, me dando carinho, me ajudando financeiramente, me consolando e me esclarecendo. É em grande parte por causa deles que estou aqui hoje. São também estes que me permitem fazer uma reconciliação assim autocurar-me, libertando-me.

Agradeço a todas as pessoas com as quais cruzei nesta vida e que conseqüentemente trocaram energias, ensinamentos, carinhos, porradas, palavras, etc, comigo. Tenho agradecimento especial também a todas as pessoas que foram meus professores e que o são, aos invisíveis (amparadores) e visíveis. Aos da Universidade Federal do Paraná, que muitas vezes fazem trabalhos intensos para nos ajudar, em especial ao Sérgio Abrahão um amigo e colaborador. E aos professores do Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia, que trabalham voluntariamente com a vontade, intencionalidade e auto-organização para que descubramos outras realidades e possamos evoluir de modo inteligente, sereno, de ajudar as demais consciências em sua evolução pessoal.

Agradecimentos especiais à Luciana, minha dupla evolutiva, que me ajudou inúmeras vezes com sua paciência, amor e inteligência.

“No Universo só existem duas realidades:  
Consciência e Energia.

Eis 4 fatos para reflexão: o microuniverso pessoal não é vazio, mas infinito. Não é abstrato mas substancial. Não é efêmero, mas eterno. Não é estático, mas evolutivo.

Todo passo evolutivo apresenta riscos. Todo risco há de ser planejado. A evolução pessoal mais dinâmica é a da pessoa calculista, priorizadora e cosmoética”

Waldo Vieira

“Conhece-te a ti mesmo.”

Sócrates

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	<b>7</b>
1.1 PROBLEMA .....	7
1.2 JUSTIFICATIVA .....	7
1.3 OBJETIVOS .....	8
<b>2. REVISÃO DE LITERATURA</b> .....	<b>9</b>
2.1 O QUE É PNL E COMO SURTIU .....	9
2.2 PRESSUPOSTOS BÁSICOS DA PNL .....	11
2.3 PNL NA CONSTRUÇÃO DA MOTIVAÇÃO E AUTO-ESTIMA DOS ALUNOS....	14
2.4 INTELIGÊNCIA E COMUNICAÇÃO .....	17
2.5 SISTEMAS SENSORIAIS E LINGUAGEM.....	20
2.6 PNL, APRENDIZAGEM E INFLUÊNCIA .....	22
2.7 COMUNICAÇÃO CORPORAL .....	24
2.8 TÉCNICAS DE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA.....	26
2.8.1 Modelagem.....	26
2.8.2 Ancoragem.....	27
2.8.3 Espelhamento .....	28
2.9 EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL PESSOAL E A PNL .....	29
<b>3. DISCUSSÕES E CONCLUSÕES</b> .....	<b>32</b>
<b>4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	<b>33</b>

## RESUMO

Pretendo, a partir de um embasamento teórico e prático da Programação Neurolinguística (PNL), mostrar o que ela é, relatar seu histórico, demonstrar suas bases e técnicas. Além disso, explanarei outros conteúdos relacionados ao ser humano, como por exemplo: aprendizagem, auto-estima, cérebro, comunicação corporal, inteligência(s), motivação, mudança e sentidos. A partir desta abordagem, mostrar que esses conteúdos, em específico a Programação Neurolinguística, podem ser úteis para o professor de Educação Física na sua atuação e para outras pessoas que queiram conhecer mais o ser humano. Partindo do pressuposto da PNL, que afirma ser impossível não se comunicar, seja por palavras ou por ações corporais. E que, a comunicação intrapessoal e interpessoal é uma excelente ferramenta de trabalho para o profissional que deseje êxito e uma necessidade vital do ser humano. Tentei neste trabalho, abordar algumas questões referentes à complexidade do ser humano, comprovar a utilidade da comunicabilidade eficaz e explicitar meios que podem otimizar a evolução das pessoas. Partindo também da questão básica de que, os alunos não raro têm dificuldades de aprender, e isto muitas vezes têm a ver com a comunicação deficitária do professor para com o aluno e vice-versa. A PNL oferece técnicas para que o professor possa mudar para melhor sua comunicação, tenha mais êxito, e crie mais motivação em suas aulas. Com isso é provável que exista um ganho qualitativo nas atuações do professor de Educação Física, um profissional muito importante para nossa sociedade.

**Palavras-chave: Comunicabilidade, Evolução, Educação.**

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1 PROBLEMA

É notável as dificuldades enfrentadas pelos universitários, futuros profissionais de Educação Física em suas práticas, em projetos, estágios, e principalmente intervenções em escolas. Uma das razões desses problemas, é a comunicação entre o professor e seus alunos.

Devido às dificuldades encontradas pelos alunos, muitos ficam desmotivados e em diversos casos não sabem lidar com inteligência emocional e praticidade para resolver o problema, há também pouca literatura que trate de como motivar e como melhorar a comunicação.

São poucas as disciplinas do curso de Educação Física que ensinam o aluno a se comportarem na prática, ainda menos as que lidam com maneiras mais eficazes de comunicação, ficando em sua maioria a tratar de conhecimento teórico, além dos professores interessarem-se pouco por maneiras de ensinar e sim, priorizam a pesquisa em detrimento do ensino.

Um dos fatores que atrapalha as aulas de Educação Física, e que faz com que elas, às vezes não aconteçam como o proposto é a maneira como o professor se comunica com seus alunos e também consigo próprio, comunicando a seu cérebro que não é capaz de alcançar determinados resultados.

Suponho também que uma das causas porque às vezes o professor não consegue comunicar-se com seus alunos é porque o professor, não tenta colocar-se (imaginar-se) no lugar do aluno, assim não tem idéia do que o aluno pensa e quer.

### 1.2 JUSTIFICATIVA

A comunicação é indispensável às pessoas, mais ainda para aqueles que têm relação direta com pessoas. O que pensar então do professor de Educação Física, que têm a função de dirigir aulas frente a diversos alunos com diferentes interesses.

A comunicação é uma necessidade vital, porém poucos dominam esta ciência, achando-se muitas vezes mal compreendidos. A Programação Neurolinguística, surgiu de observações de



grandes comunicadores, de áreas diferentes e reúne inúmeras técnicas de mudanças pessoais profundas e rápidas, baseadas na maneira de se comunicar consigo e com outros.

O estudo e aplicação da PNL na vida diária já proporcionou inúmeras formas de superação de limites no alcance de resultados buscados, para milhares de pessoas. As técnicas são de fácil compreensão, aplicação e revelam grande eficácia, por isso podem se tornar viável e útil ao professor, que é um profissional que lida dia-dia com comunicação.

### 1.3 OBJETIVOS

#### 1.3.1 Geral

- Possibilitar ao professor de Educação Física uma melhor atuação frente a seus alunos, utilizando ferramentas riquíssimas da área da comunicação.

#### 1.3.2 Específicos

- Abordar conteúdos complexos relacionados ao ser humano.
- Analisar técnicas de PNL e seu uso.
- Atualizar o profissional da Educação Física, trazendo novas tendências de comunicação, a partir da PNL.
- Colocar mais ênfase na comunicação intrapessoal e interpessoal.
- Dar a oportunidade para o professor ter mais subsídios didáticos para dar uma melhor aula de Educação Física.
- Demonstrar os pressupostos da Programação Neurolinguística.
- Incentivar mudanças inteligentes nas pessoas.
- Inserir o conteúdo da PNL no meio acadêmico.

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1 O QUE É A PNL E COMO SURTIU

Programação Neurolinguística é a junção da Neurologia e da Linguística, mais especificamente, é a estratégia pela qual programamos nosso sistema nervoso para melhor agirmos e captarmos algo do meio externo, com o objetivo de produzir melhores resultados. Pode-se dizer que seja o estudo de nossas programações internas, o estudo de nossa neurologia baseada mais precisamente nos estudos de comportamentos humanos e a linguagem que utilizamos para decodificar algo do meio externo em nosso cérebro e o modo como reagimos a isso. Nossas programações são: nossas experiências nesta vida, nossos condicionamentos, a maneira como entendemos a realidade, o como e porque pensamos, sentimos e agimos de determinadas formas, nossos valores, etc.

Primeiramente usada por terapeutas como psicólogos e psiquiatras, e também por pouquíssimos homens de negócios que tinham dinheiro para adquirir os ensinamentos e técnicas. Desenvolvida por Richard Bandler e John Grinder, dois caçadores de talentos que procuraram os melhores exemplos de pessoas capacitadas naquilo que as pessoas mais aspiram, ou seja, mudanças positivas.(ANDRÉAS e FAULKNER, 1995).

Programação Neurolinguística é uma “nova ciência,” que trabalha com métodos e objetivos, criando estados fortalecedores numa linguagem que mente e corpo interagem. O cérebro é programado pela linguagem que, partindo de uma imagem positiva, abre oportunidades novas, para que possamos responder à realidade que compreendemos, com novos meios, mais eficazes, objetivando criar mudanças boas e rápidas (O’CONNOR e SEYMOUR, 1996).

Seus fundadores são Richard Bandler e John Grinder, o primeiro estudava matemática e computação, além de conhecer diversos amigos terapeutas inovadores da época, descobriu que repetindo os mesmos padrões de comportamento deles poderia conseguir resultados similares. Este processo foi chamado de modelagem, é muito utilizado na PNL, e também na vida humana, afinal as pessoas desenvolvem-se bastante a partir de modelos, seja pai, professor, ídolo, etc. O segundo, era professor adjunto de linguística e tinha uma grande facilidade em aprender línguas rapidamente, pois fora treinado na Força Especial do Exército Americano e depois também nos

serviços de inteligência na Europa. Descobrimo a semelhança de seus interesses, “revelar a gramática oculta de pensamento e ação”, resolveram combinar os seus conhecimentos de computação e linguística, mais a habilidade de copiar comportamentos não verbais, resolveram criar uma linguagem de mudança (ANDRÉAS e FAULKNER, 1995, p.33).

A PNL é o resultado de estudos de pessoas que conseguiam mudanças o mais rápido possível, na área de Psicoterapia, como o psiquiatra alemão Fritz Perls, uma das fundadoras de terapia familiar chamada Virginia Satir, um filósofo e pensador de sistemas chamado Gregory Bateson e enfim por um famoso hipnoterapeuta, Doutor Milton H. Erickson, conhecido como o mais notável médico hipnotizador do mundo. É baseada também na gramática transformacional de Noam Choamsky (ANDREAS e FAULKNER, 1995). “A teoria da gramática transformacional foi desenvolvida explicitamente para descrever a padronização nos sistemas das línguas humanas” (BANDLER e GRINDER, 1977, p. 23). A PNL foi desenvolvida para descrever a padronização dos comportamentos humanos, para poder modelar o que há de melhor e copiá-lo.

Um dos avanços mais marcantes na PNL aconteceu quando Bandler e Grinder combinaram suas técnicas de modelagem, com as técnicas de hipnose de Erickson, isto forneceu base para diversas técnicas terapêuticas desenvolvidas posteriormente (ANDREAS e FAULKNER, 1995). Os efeitos terapêuticos lançados são vários, como por exemplo: (i) Curar fobias em pouco tempo, em menos de uma hora em muitos casos; (ii) curar problemas físicos, (muitos psicossomáticos), em poucas sessões; (iii) Otimizar o processo de aprendizagem de crianças e adultos; (iv) Efetivar mudanças na interação de casais, famílias e de organizações com a intenção de que ajam de modo mais satisfatório e produtivo (BANDLER e GRINDER, 1977).

Uma descoberta bem significativa de BANDLER e GRINDER, é a das criações mentais e envolvimentos emocionais. Isto é, o modo como as pessoas pensam a respeito de determinada experiência faz uma enorme diferença na maneira como vão vivenciá-la. Quando eles começaram a estudar pessoas com fobias, perceberam que as que tinham fobias, pensavam no objeto de seu medo como se estivessem passando pela experiência de medo. No momento e na cena mental criada, eram participantes protagonistas da experiência de medo. Quando estudaram pessoas já livres de fobias, estas pensavam na experiência como se a experiência estivesse acontecendo longe, e com outra pessoa, elas enxergavam-se apenas como expectadores da cena mental. Com esta descoberta decidiram propor que as pessoas com fobias experimentassem a experiência como se fossem observadores, isso causou uma grande diferença, pois muitas melhoraram

instantaneamente com esse processo. Este método foi aperfeiçoado e gerou inúmeras mudanças positivas em métodos de curas e também em outras aplicações no desenvolvimento humano (ANDRÉAS e FAULKNER, 1995).

Na prática é difícil definir o que seja PNL hoje, porque há muita gente utilizando de diferentes formas e em contextos diferentes. Usam-se diversas técnicas e chamam-nas de PNL. Um ponto comum é a ênfase em ensinar técnicas de comunicação e persuasão, e usar a auto-hipnose para ajudar na automotivação e promover automudança positiva. Automotivação consiste no modelo de motivação pessoal, independente das condições externas serem favoráveis ou desfavoráveis. É comum que os autores de livros sobre PNL façam estudos de caso sobre pessoas que, mesmo convivendo em circunstâncias adversas, conseguiram realizar objetivos almejados por muitos. Estas pessoas são bem reconhecidas e admiradas por grande parcela da sociedade.

“A Programação Neurolinguística, como ciência aplicada, é o estudo da comunicação compreensiva e útil que produz mudanças positivas e resultados pessoais satisfatórios” (FACKIN, 2000, p. 5).

## 2.2 PRESSUPOSTOS BÁSICOS DA PNL

Pressuposto não é uma verdade, menos ainda uma verdade absoluta, apenas princípios, paradigmas, referências, que por sua vez fundamentam procedimentos e técnicas. A PNL não está interessada no que seja a verdade, inclusive porque têm como base, que, cada caso é um caso, o que é verdade para um indivíduo pode não ser para outro, a verdade é subjetiva e relativa. A PNL está interessada no que seja útil, com a intenção de promover mudanças positivas, normalmente em pouco tempo (BANDLER e GRINDER, 1977).

“O mapa não é o território. Nossos mapas mentais do mundo não são o mundo” (ANDREAS e FAULKNER, 1995, p. 21). “Os processos cognitivos são interpretações, não representam a realidade. Dão-se em forma sensorial, racional e emocional” (RAZERA, apud. MACHADO, COSTA, FELISMINO, 1996, p. 160). Isto quer dizer que, nós criamos um modelo para interpretar o mundo, baseado em nossas experiências anteriores, crenças, e no que captamos com nossos sentidos. Como o mapa, ele não é realmente o território, apenas uma representação da realidade. Neste processo de interpretação, cada nova informação passa por alguns filtros

(eliminação, distorção e generalização) pessoais que funcionam como um sistema de defesa, para que possamos captar o que há de mais importante para nós em cada momento. Pode-se dizer que há mapas mais atualizados e menos atualizados. Podemos realmente mudar o mundo, e estamos a cada momento mudando, agora é muito mais fácil, rápido e efetivo se mudarmos o mapa primeiro, atualizando-o, revendo alguns detalhes importantes. “Uma vez que não sabemos como é a realidade, por que não representa-la de uma forma que nos fortaleça e aos outros?” (ROBBINS, 1987, p. 54).

“Se uma pessoa pode fazer algo, todos podem aprender a fazê-lo também. Muita gente pensa que certas coisas são impossíveis, sem nunca ter se disposto a fazê-las. Faça de conta que tudo é possível” (ANDRÉAS e FAULKNER, 1995, p. 21). Esta proposição abre um mundo de possibilidades e nos livra de limitações a respeito de nós mesmos e dos outros. Isso nos conduz ao encontro de soluções, ao invés da rigidez. Coloquemo-nos em estados positivos, relaxantes, com mais recursos, como a curiosidade, a alegria, o prazer, e o pensamento positivo.

“Todo comportamento têm uma intenção positiva” (ANDRÉAS e FAULKNER, 1995, p. 21). Comportamentos nocivos têm também alguma intencionalidade positiva. Em cada comportamento existem algumas intencionalidades, é interessante fazer o estudo delas, descobrir e frisar as positivas na interação com o aluno. Exemplos: brigar para ganhar mais atenção, gritar para ser reconhecido, julgar alguém como mais ignorante para sentir-se quando em comparação, mais sábio ou inteligente. Em PNL, separamos o comportamento da intenção positiva que o gerou. Isso ajuda, tecnicamente falando. Ao invés de julgar a pessoa e seu comportamento, por pior que seja a atitude, podemos analisar mais e buscar a intenção positiva deste. A partir disto, oferecer novas possibilidades de comportamento, mais atualizadas e positivas para satisfazer a intenção original.

“As pessoas são 100% responsáveis por seus pensamentos e comportamentos e, portanto por seus resultados” (BUENO, 2000, p. 36). Estamos constantemente criando o nosso mundo, quer de maneira consciente ou inconsciente. “Se você não acredita que está criando o seu mundo, sejam seus sucessos ou fracassos, então está à mercê das circunstâncias. As coisas simplesmente acontecem com você. Você é um objeto, não um sujeito” (ROBBINS, 1987, p. 84). Nós mesmos somos responsáveis por tudo que nos acontece, pelas experiências que temos, elas são criadas primeiramente mentalmente, depois em nossos comportamentos e assim pelo que ocorre e como interpretamos o que ocorre. Assumir a responsabilidade por tudo à nossa volta é uma das medidas

de maior maturidade que há, enfim viver na lei universal de causa-efeito que significa que cada ação terá uma reação, ou seja, se pensamos com maior “maturidade, ânimo, fraternidade”, ou menor, isso de alguma maneira volta para nós. Isso acontece também com o que falamos e agimos. É bom lembrar que quando a pessoa fala, ela é a primeira a ouvir.

Conforme JUNG (1961), Freud (1953), contribuiu bastante para o estudo do ser humano, uma de suas constatações mais valiosas é a descoberta que o homem é dominado por instintos inconscientes, e que o inconsciente se manifesta nos sonhos. Podemos aprender a ter mais autocontrole sobre nossa vida, partindo de estudos sobre nossos sonhos, percebendo nossos instintos e satisfazendo-os no dia-a-dia.

“Não existe fracasso, apenas resultados. A história pessoal de cada um de nós é um conjunto de aprendizados, que somados formam a base de nossa experiência” (BUENO, 2000, p. 36). Um dos problemas de nossas escolas é que os resultados das avaliações, normalmente são percebidos pelos alunos, professor, pais e sociedade como algo muito pessoal, então se o resultado é ruim, os alunos muitas vezes encaram isso de forma desastrosa, acabam desmotivados e algumas vezes convencem-se de sua incapacidade. Podemos aprender com todos nossos resultados, eles apenas nos mostram um feedback (uma amostra do resultado de uma aprendizagem) para que possamos entender o que há de errado e assim podermos fazer uns ajustes. Quando entendido isso, fica mais fácil de aprender e também de se desassociar dos maus resultados.

“Se o que você está fazendo não está funcionando, faça outra coisa. Faça qualquer coisa. Se você faz o que sempre fez, você sempre conseguirá o que sempre conseguiu. Se você quer algo novo, faça algo novo” (ANDRÉAS e FAULKNER, 1995, p. 22). Esta afirmação é bastante significativa, e parece que poucas são as pessoas que lembram desta. É comum, que as pessoas desejem novas experiências e resultados, e, no entanto continuam a fazer as mesmas coisas, acomodadas e conformadas com o que têm. Há pouca força de vontade para mudar. A PNL ajuda neste sentido, pois normalmente há bastante enfoque em resultados e em como atingir estes. Um modo básico é pensar, refletir e escrever o que se quer, quando e como.

Em ciência não existem verdades absolutas. O que existe, ou deveria existir é: refutação, probabilidade, parcimônia, empirismo, predição, verificabilidade, “neutralidade”, abertura, falibilidade, objetividade, utilidade. Dentre algumas linhas de conhecimento: senso comum, religião, ideologia, filosofia e ciência. A que mais se aproxima da realidade é a ciência, pois ela

questiona tudo, tenta fazer transparecer aquilo que ainda é nebuloso, utiliza-se de teoria junto à prática e decifra, muda, avança (VIEIRA,1994).

### 2.3 PNL NA CONSTRUÇÃO DA MOTIVAÇÃO E AUTO-ESTIMA DOS ALUNOS

A PNL pode ser efetiva na construção da motivação dos alunos pelo fato de se tratar de uma “tecnologia” que estuda o que dá certo especificamente, ou seja, a PNL tem interesse em procurar os detalhes. E responder aos: como, por que, quando, aonde conseguir resultados positivos.

Em estudos de motivação, (KASNODZEI, 1983) são estudadas algumas variáveis que normalmente influenciam em grande escala a motivação dos alunos em participar das aulas de educação física, entre elas estão:

- A atividade proposta quanto mais correlação com a realidade dos alunos, mais valorizada é por eles. Assim, algo ligado a esse estilo de atividade, têm mais probabilidade que os alunos participem.
- Quando proposta uma atividade, quanto maior for a percepção de que haverá participação ativa dos alunos, mais chances há desta tarefa chamar o interesse dos alunos. E grande o tempo em que os alunos ficam em sala de aula com pouca movimentação. Nessa fase escolar, o desejo por movimentação é grande, então se for dada a oportunidade dos alunos participarem ativamente das atividades, melhor.
- O êxito inicial nas atividades propostas é de grande significado para os alunos. Quanto melhor for a impressão de que foram bem inicialmente e que a atividade causou um forte e bom impacto, os alunos estarão mais motivados para participarem novamente quando for proposta esta atividade.
- Se o insucesso inicial causado por uma atividade nova for seguida de progresso posterior, isso causará bastante motivação nos alunos para continuarem esforçando-se a fim de progredirem cada vez mais. Quando os alunos percebem progressão e ascendência nos desempenhos, tendem a dedicar-se mais.
- A tarefa proposta deve ter uma boa impressão, deve ser claramente exposta e estar dentro das capacidades dos alunos.

Há outros aspectos que também ajudam a criar motivação nos alunos, são eles:

- Auto e heterocompetição nas atividades: as pessoas em geral têm vontade de se auto-superar. Quando os alunos percebem a atividade como um desafio, seja como forma de superação de seus próprios resultados anteriores, ou seja para ser mais bem sucedido que os outros colegas ao seu redor, a motivação aumenta.
- Exposição dos resultados da aprendizagem: muitas pessoas se interessam por resultados imediatos, então é importante que exista maior visibilidade dos resultados. Se os resultados são expostos, isso permite uma auto-avaliação e muitas vezes aumenta-se a motivação em atividades para que os resultados posteriores sejam superiores aos anteriores.
- Percepção da dedicação do professor: quando os alunos percebem que estão sendo acompanhados pelo professor, que se dedica para que ocorra uma melhora geral dos alunos, e que haja melhoria contínua, estes tendem a se dedicar mais para dar um retorno positivo para o professor.

Toda pessoa tem sua estratégia inata de motivação, um dos resultados que a PNL busca atingir, é tornar o processo que a pessoa usa para motivar-se automaticamente decifrado e assim aprender a usá-la em atividades nas quais a pessoa tem pouca motivação. Ou seja, aprender a estrutura do interesse das pessoas e aplicá-las em outras áreas (BANDLER e GRINDER, 1977).

A motivação costuma ser dividida em duas formas distintas, extrínseca e intrínseca. A primeira envolve o desejo por recompensas externas, geralmente todos nós nos movemos em parte por recompensas externas, o dinheiro é a causa principal para a maioria, outras causas são, fama, elogios, prêmios, reconhecimento, atenção. “Os pesquisadores descobriram que a motivação extrínseca pode atrapalhar o desenvolvimento de habilidades a longo prazo” (GARDNER, 1998, p. 307). A causa é que os esforços diminuem à medida que as recompensas externas cessam. A motivação intrínseca está envolvida no prazer por si mesmo, quando a atividade por si mesmo é interessante e é um desafio a atividade tende a durar muito tempo. Existem alguns causadores da motivação intrínseca, como: harmonia, saúde, auto-aperfeiçoamento, determinação. “No aspecto estrutural, o trabalho intrinsecamente motivador exige um nível de desafio que está em equilíbrio com as atuais habilidades da pessoa” (GARDNER, 1998, p. 308).

Conforme a PNL, a motivação dos indivíduos segue um padrão básico. Há pessoas que se motivam e agem em direção de resultados positivos (aproximação), e há outros que agem



recuando de algo, por afastamento de prejuízo. Tendo isso em vista, ao interagirmos com nossos alunos, podemos usar este tipo de estratégia para motiva-los. Por exemplo: (i) para os motivados por aproximação podemos, dizendo que a receberão depois de cumprir o que propusermos; (ii) para os motivados por afastamento podemos mostrar uma recompensa interessante e dizer que não a receberão se não fizerem o proposto. (ANDREAS e FAULKNER, 1995).

Na tentativa de motivar os movidos por afastamento, podemos informar que se não fizerem as atividades propostas, acumularão muito para fazer depois e isso os prejudicará. Perderão tempo, ficarão mais tempo ignorantes. Podemos reforçar a motivação afirmando que normalmente os preguiçosos hoje têm que trabalhar em serviços mais pesados, além disso, tem que acatar ordens dos outros, e são pouco valorizados por grande parte da população, em vista do trabalho que fazem.

Quando formos tentar motivar os movidos por aproximação, podemos informar que nas atividades vamos aprender coisas legais, isso nos trará benefícios como saúde, alegria e conhecimento. Isso tudo nos possibilita ter mais chance de nos darmos bem no futuro. Podemos dizer também que as pessoas que aproveitam as oportunidades de estudar, como as que eles têm agora, são as que costumam pensar melhor, com mais racionalidade, e isso resulta em vários benefícios.

A auto-estima está relacionada com o crédito em si mesmo e principalmente com o autoconhecimento. Estes são fatores que devem ser levados em conta se quisermos ajudar um pouco nossos alunos a aumentarem a auto-estima. Assim, para que o nosso aluno aumente sua auto-estima, é necessário que ele perceba que pode ter bons resultados, baseando-se no que ele é capaz de realizar. Uma das tarefas importantes do professor é proporcionar tarefas que os alunos possam realizar com êxito e dar respostas positivas (elogios) às tarefas que os alunos conseguem efetuar. É indispensável elogiar as tentativas, mesmo que o resultado não seja o esperado.

Um fator importante a ser frisado, é que devemos ter coerência quando queremos motivar nosso aluno, ou seja, se nosso aluno tem um bom comportamento, o elogiamos ligando o atributo ao comportamento. Por exemplo: seu aluno é alegre e tem interesse nas aulas, então podemos dizer que sua alegria faz bem aos que estão ao redor, e que isso é um fator importante na vida para se ter mais saúde, amigos e conseguir bons resultados em várias áreas. Outro exemplo: o professor percebe que o aluno lê bastante, então pode elogia-lo dizendo que ler é uma atitude sábia, afinal a leitura é importantíssima e com o bom hábito da leitura, ele tem grandes chances

de aprender muito mais do que não lendo. Possuirá também maiores chances futuramente, para ingressar e cursar uma Universidade de qualidade (talvez pública), quando são exigidas muitas leituras. Pode também informar que as pessoas que lêem mais, normalmente pensam mais antes de agir, e isto evita grandes problemas.

E bem diferente da maneira como estamos acostumados e sabemos que ocorre na maior parte das escolas, pelo menos no Brasil. Os critérios convencionais não respeitam o suficiente a individualidade dos alunos, seu mundo pessoal, valores, objetivos, problemas, experiências passadas. O que importa é demonstrar conteúdos, sem críticas nem autenticidade.

“De tanto ouvirem de si mesmos que são incapazes, que não sabem nada, que não podem saber, que são enfermos, indolentes, que não produzem em virtude de tudo isto, terminam por se convencer de sua ‘incapacidade’. Os critérios de saber que lhe são impostos são os convencionais” (FREIRE, 1983, p. 54).

Outros fatores importantes, que fazem uma boa diferença na criação da auto-estima são: (i) é mais efetivo quando o elogio é dado por alguém de confiança da pessoa; (ii) deve ser intensa a afirmação positiva, visando atingir bem o lado emocional do aluno e assim ficar fortemente gravada na memória (BUENO, 2000).

## 2.4 INTELIGÊNCIA E COMUNICAÇÃO.

Inteligência é a capacidade de aprender, compreender, adaptar-se, interpretar. Uma inteligência é um termo para organizar e descrever capacidades humanas, e não uma referência a um produto que existe dentro da cabeça. Inteligência não é uma coisa, e sim um potencial, a presença do qual permite a um indivíduo ter acesso a formas de pensamento apropriadas a tipos específicos de conteúdo (GARDNER, 1998). A maior riqueza de um ser é sua inteligência.

Gardner (1998) defende vigorosamente várias inteligências relativamente autônomas. Ele define uma inteligência como “a capacidade de resolver problemas ou criar produtos que são importantes num determinado contexto, ambiente cultural ou comunidade” (GARDNER, 1998, p. 215). Em seus estudos complexos de múltiplas inteligências, explicita, que não existem pessoas mais inteligentes e menos inteligentes, e sim que cada pessoa têm maior ou menor desenvolvimento em cada uma delas e que podemos desenvolver qualquer uma delas.

“Cada inteligência faz o individuo desenvolver um padrão de relacionamento interpessoal mais sereno e menos impulsivo” ( GRAÇA, 2001, p. 16).

São várias as espécies de inteligências que podem ser desenvolvidas e cada pessoa têm mais afinidade com alguma delas, entre elas estão: comunicativa; contextual; corporal; espacial; experimental; linguística; lógica; musical; parapsíquica; pessoal; interpessoal; intrapessoal. A comunicativa e interpessoal, passa a ser tão importante porque a partir delas podemos interagir melhor com as outras pessoas, então aprender e ensinar em nossas interações, inclusive os outros módulos de inteligência (VIEIRA, 1994).

Existem vários tipos ou módulos de inteligência, dentre as múltiplas dotações intelectuais as quais você pode ter, reconhecer, identificar, pesquisar e desenvolver segundo as pesquisas da Mente, provenientes da ciência Conscienciologia.

-Comunicativa- A inteligência que confere a modelo internacional (plástica física ou somática) -Brunet- habilidade de manter comunicação ativa com estranhos, pessoas não falantes da mesma língua, de submeter ambientes diversos apenas pela presença física, e de arrastar a atenção de multidões.

-Contextual e Interpessoal- A aptidão do eminente estadista, -Churchill-, empregada para selecionar, se adaptar ou contribuir na mudança do ambiente à sua volta, comunicando-se verbalmente de modo eficaz, de modo a atender às suas necessidades no universo da vida humana.

-Corporal- O predicado que permite ao bailarino excepcional -Nijinski-, manipular objetos e manter o controle harmônico sobre os movimentos físicos do corpo humano. Este é o mesmo talento cinestésico da contorcionista de circo.

-Espacial- A faculdade que determina ao cientista, teórico da Física -Einstein- perceber objetos, e intuir as suas formas ocultas, fazendo-os girar mentalmente em suas elucubrações de pesquisa teórica, pura da Ciência Convencional. -Experimental- O discernimento residual do piloto internacional de carros de corridas -Fittipaldi-, que permanece quando ele utiliza a experiência para resolver problemas inesperados, ou novas situações as quais requerem algum tipo de ação rápida.

-Interna- A destreza mental da qual se utiliza o mestre enxadrista -Karpov- campeão mundial, para abordar um problema, avalia-lo corretamente e aquilatar as consequências práticas da sua estratégia de modo a muda-lo caso não seja adequada.

-Linguística- O pendor de escrever e falar do poeta -Shakespeare- que sabe escolher as palavras corretas, sensível às diversas maneiras como a linguagem é utilizada.

-Lógica- A engenhosidade que permite ao matemático -Euler-, ordenar fatos, objetos e números, em certa ordem, possibilitando ainda distinguir quantidades.

-Musical- A capacidade de ouvir música e ordenar sons musicais do compositor -Beethoven-, que distingue melodias, ritmos e sequências musicais no universo da Arte.

-Parapsíquica- A propriedade que faculta à pessoa parapsíquica -Arigó- as manifestações energéticas, fenomênicas, anímicas e multidimensionais.

-Pessoal e Intrapessoal- A sutileza que ajuda ao psicólogo de renome -Freud-, a entender a si mesmo e aos outros, no exame dos próprios sentimentos, e distingui-los dos de outras pessoas, permitindo perceber intenções, temperamentos e estados de humor, sejam pessoais ou alheios. (VIEIRA, 1994, p. 51)

Um dos motivos quando ocorre fracasso escolar é o fato de normalmente na escola ser prioritário desenvolver as inteligências linguística e lógica, e as outras ficam em segundo plano. Às vezes, as outras modalidades de inteligência nem são lembradas, assim, quem não tem êxito nas mais utilizadas na escola, pode muitas vezes ser considerado um fracasso (GARDNER, 1991).

Inteligência e comunicação estão intimamente ligados, afinal, uma das características que distingue o homem dos outros animais, além de fazer ciência, usar a lógica, a racionalidade, etc, é

a capacidade de ensinar os seus semelhantes, e isso se processa principalmente através do bom uso da comunicação interpessoal (comunicabilidade).

Um bom comunicador é alguém capaz de observar atentamente o que expressa seu interlocutor tanto a nível verbal, como não-verbal, dando provas de sua flexibilidade. A flexibilidade consiste em modificar o que se diz e o que se faz para permitir ao interlocutor entender o sentido do que expressamos. Para a PNL, fazermos compreender é responsabilidade nossa, e a resposta que obtivermos é o resultado do comportamento que colocamos em prática. Depende de nós encontrarmos uma maneira mais conveniente para dar maior clareza a nossa mensagem. Isso é uma particularidade da inteligência interpessoal (ROBBINS, 1987).

A inteligência intrapessoal é de extrema importância e é uma das mais trabalhadas na PNL, com ela desenvolvemos a motivação intrínseca, trabalhamos o autoconhecimento, e adquirimos mais discernimento emocional e mental. Esta inteligência é bastante estimulada por: conselheiros, filósofos, místicos e pesquisadores da consciência. Com a interpessoal mais desenvolvida, também muito utilizada na PNL (talvez a mais utilizada), podemos nos relacionar melhor com as outras pessoas e assim aprender e ensinar, com mais facilidade interagindo com outros seres humanos. Esta inteligência, praticamente é a mais trabalhada, por: líderes, professores, políticos, gerentes e vendedores.

O aperfeiçoamento da comunicação é peculiar ao ser humano. Utilizamos-la de diversas maneiras, como: verbal, corporal, escrita, por códigos, visual, telepática, internet, etc. A comunicação é tão importante quanto o ar que respiramos. E através dela que temos a capacidade de trocar e discutir idéias, para obter uma boa compreensão do mundo. As pessoas que se comunicam vivem melhor, aumentam a auto-estima.

Comunicação abrange praticamente qualquer interação humana. Nesta interação podemos ter inúmeros objetivos: aprendizagem, interação, persuasão, ensino, negociação, etc. Na PNL o fator primordial nas comunicações é a forma como se transmite a mensagem. Há inúmeros estudos que confirmam ser este o diferencial na compreensão da mensagem, por isso deve ter muita qualidade. Em alguns casos a forma é mais significativa que o conteúdo. Outro fator importantíssimo que a PNL aborda é que nos comunicamos através de nossos sentidos e cada pessoa se estimulada em seu sentido mais usado compreende muito melhor e cria mais interesse pelo que é comunicado (RIBEIRO, 1993).

## 2.5 SISTEMAS SENSORIAIS E LINGUAGEM

Sistemas sensoriais são os nossos sentidos básicos: visão, audição, tato (cinestésico), olfato e paladar. E por esses sentidos que nosso corpo capta a realidade e decodifica em nosso sistema nervoso. Para representar a realidade, costumamos usar principalmente três sentidos básicos: visual, auditivo e cinestésico. Em cada pessoa há predominância de um deles, ou seja, comunica-se mais e melhor utilizando seu próprio sistema predominante (BANDLER e GRINDER, 1983).

Uma das técnicas para se conseguir uma melhor comunicação é descobrir qual o sistema dominante do interlocutor. A partir disto, estimular mais este sentido, comunicando as mensagens correlacionadas ao sentido predominante da pessoa, fazendo-se assim entender melhor. Para fazer isso há duas formas principais. A primeira é observar os movimentos dos olhos da pessoa, já que cada local para onde a pessoa dirige seus olhos, corresponde a um sentido que está sendo mais utilizado no momento. “Dois terços da estimulação aleatória do encéfalo resultam em movimentos oculares” (GAIARSA, 1991, p. 66). A outra é observar com acuidade que tipos de palavras ela utiliza mais, se o que ela comunica está mais relacionado ao que a pessoa sente, vê ou escuta.

Há estudos na PNL que demonstram que pessoas que olham mais para cima, são mais visuais, os que olham mais para os lados são mais auditivas, e os que olham mais para baixo são mais cinestésicas. Para cada local que dirigimos nossos olhos existe uma parte do cérebro mais estimulado. A partir disso, podemos averiguar pelo que as pessoas mais se interessam, então fica mais fácil de estabelecer uma comunicação mais harmônica.

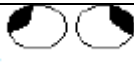


Pessoas que são mais visuais tendem a ver o mundo em imagens, seus maiores recursos pessoais estão na parte visual de seu cérebro. “Na maior parte do tempo, falam muito depressa, por estarem tentando acompanhar as imagens que passam em seu cérebro. Tentam colocar palavras nas imagens” (ROBBINS, 1987, p. 131). Estas falam com metáforas visuais, expõem como as coisas parecem para elas, que formas vêem surgir, se as coisas estão brilhantes, feias, ou azuladas.

As pessoas que são mais auditivas tendem a representar o mundo na maior parte das vezes com diálogos interiores. “São seletivas o que dizem e no modo como empregam as palavras. Em geral, suas falas são em velocidade média e devagar, falam com ritmo e uniformemente. Há

tendência de serem bastante cuidadosas na comunicação, uma vez que as palavras significam muito para elas” (ROBBINS, 1987, p. 131). “Isso soa certo para mim”, “o poder da palavra é grande”, “escute aqui”, são frases características de indivíduos predominantemente auditivos.

“Já as pessoas mais cinestésicas, são mais lentas ainda, suas vozes escoam como melado. O modo pelo qual mais se estimulam é através de sensações. Utilizam muitas metáforas relacionadas ao físico, normalmente estão envolvidas com algo tocável, concreto” (ROBBINS, 1987, p. 131). “Fique calmo”, “fiquemos de mãos dadas, pois a coisa está esquentando”, “relaxe, esfrie a cabeça”, são frases mais ouvidas de pessoas predominantemente cinestésicas.

O esquema a seguir é um breve modelo do modo como os sistemas sensoriais estão ligados à linguagem pessoal dos indivíduos. São apresentados os sentidos e sua respectiva ligação com as palavras e frases mais utilizadas, a direção dos olhos, o que estimula mais cada estilo de pessoa, e o que interessa mais esta pessoa.

<b>SISTEMA SENSORIAL</b>	<b>VISUAL</b>	<b>AUDITIVO</b>	<b>CINESTESICO</b>
Palavras e frases mais utilizadas	Olhamos, olha, clarear, ilumina, cintilante, vê, à luz de, parece, vista curta, cor, ângulo, aspecto	Ouvimos, ecoa, diga a verdade, dobre a língua, fale com atenção, musical, ouça-me, declare a intenção	Sentimos tocamos, movemos fique firme, segurar, sensibilizar, cabeça fresca, de pernas para o ar, controle-se
Movimento dos olhos	V.C.  V.R.	A.C.  A.R.	C.  A.D.
Como estimular	Escreva, pinte, faça diagramas, use slides, telão	Promova debates, músicas, fale claro, cante, harmonize	Movimentação, luta, dinâmicas de grupo, danças dramatização
Dá maior importância para	Estética, beleza, organização, limpeza	Lógica, bom senso, espírito prático, negociações	Conforto, bem estar, contato físico, boas sensações

V.C. - Visual construído: Ver imagens nunca vistas antes, ou ver coisas diferentemente do que eram vistas antes.

V.R. - Visual recordado: Ver imagens das coisas vistas antes e da maneira como eram vistas antes.

A.C. - Auditivo construído: Ouvir palavras nunca ouvidas antes, ou não ouvidas dessa maneira.

A.R. - Auditivo recordado: Lembrar das palavras e sons ouvidos anteriormente.

C. - Cinestésico: Geralmente sensações táteis, pode incluir emoções.

A.D. - Auditivo digital: Falar para si mesmo, muitas vezes afirmações que são ditas para si mesmo com frequência (ROBBINS, 1987, p. 88).

Segundo FREIRE (1983), o educador precisa utilizar a linguagem dos educandos para com eles se comunicar, sempre partindo da realidade das pessoas. Para quem quer ser um professor realmente comprometido com o aprendizado de seus alunos, só o conhecimento de suas matérias não é suficiente. É preciso saber se comunicar, quanto maior a habilidade comunicativa do professor, mais os alunos absorverão o aprendizado.

## 2.6 PNL, APRENDIZAGEM E INFLUÊNCIA

Aprendizagem é a ação de aprender, ficar sabendo, reter na memória. Segundo RIBEIRO (1993), neste processo há mudanças que podem ser classificadas em quatro partes distintas: a primeira é considerada a fase da ignorância, é quando a pessoa não sabe o quanto não sabe; a segunda fase pode-se dizer que começo da aprendizagem, afinal a pessoa entende que não sabe, sente e percebe que algo novo a conhecer; o terceiro estágio ocorre quando a pessoa adquire conhecimento, é quando a pessoa está consciente do que sabe e antes de agir pensa sobre o que sabe; a quarta fase é a da sabedoria, a pessoa é inconscientemente competente, ela já faz as coisas que aprendeu sem pensar muito, seus atos aprendidos são realizados automaticamente.

Há alguns fatores que influenciam muito o processo de aprendizagem, um deles é que deve criar impacto, surpresa, impressão forte e inesperada, pois isso atrai a atenção e favorece o processo. Outro fator que se destaca em qualquer processo de aprendizagem é a repetição, ela é mãe de qualquer processo de aprendizagem quando bem dosada. O terceiro e indispensável fator que fixa por fim este processo de aprendizagem é a utilização do que foi aprendido (RIBEIRO, 1993).

“Para a assimilação do conhecimento e a obtenção de um aprendizado mais duradouro, depende-se do desenvolvimento do raciocínio, da articulação dos pensamentos, da abstração intelectual, da memória, da imaginação, da percepção e de outros atributos que compõem a chamada Cognição Humana” (RAZERA, 1996, apud. MACHADO, COSTA, FELISMINO, 1996, p. 159).

Em estudos de aprendizagem acelerada verificou-se que em estados de relaxamento, os alunos aprendem 25% a mais do que em estados comuns. A memória, quando a pessoa está em estado de relaxamento funciona melhor, é como se ela fosse aberta, então pode lembrar de diversos fatos ocorridos (que o estado consciente comum não permite) e pode absorver maior

número de informações (DRYDEN e VOS, 1996). Podemos perceber que as crianças e adultos decoram músicas e outros conteúdos, muitas vezes quando estão relaxados e descontraídos. O processo de aprendizagem se torna mais gostoso e duradouro quando é associado com estados mentais positivos, como quando corpo e cérebro estão relaxados.

A PNL utiliza técnicas de ancoragem \_ baseada em técnicas de hipnose de Erickson \_ para fazer com que os alunos entrem em estados mais relaxados, para que assim a aprendizagem possa ser mais efetiva. “Hipnose é um estado mental semelhante ao sono, provocado artificialmente, e no qual o indivíduo continua capaz de obedecer às sugestões do hipnotizador” (Aurélio, 1980, p. 905). Em estados de relaxamento as pessoas costumam aceitar mais facilmente sugestões, assim o professor pode utilizar este recurso para propor atividades. É relevante lembrar que há pessoas que não são sensíveis à hipnose.

“Pensadores e educadores já afirmaram que o aumento do conhecimento depende da acumulação de dados adquiridos ao longo do cotidiano. A associação entre os mesmos dados predispõe a outros níveis de conhecimento, que é processado lentamente, passo a passo no decorrer do desenvolvimento cognitivo humano” (RAZERA, 1996, apud. MACHADO, COSTA, FELISMINO, 1996, p. 157).

Autores de materiais sobre PNL têm atenção especial ao modo como as pessoas aprendem. O currículo “oficial” descreve o conteúdo que supõe deva ser aprendido na escola, mas não é o mesmo que o real ensinado e aprendido. O que os professores ensinam, por serem quem são, e pelas crenças e valores que transmitem através de seus comportamentos, são lições muito mais invasoras e permanentes em si do que o conteúdo aprendido. E por essa básica informação que os professores devem se dar mais ao trabalho de interessarem-se mais por seus alunos e o modo como eles aprendem, dedicando-se à missão de ensinar. É importante o esforço dos professores por serem pessoas melhores, mais sensatas, moderadas, responsáveis e com força de vontade.

Os alunos não raro têm dificuldades para aprender, e isto muitas vezes é consequência da comunicação entre professor e aluno. Há meios para que a comunicabilidade seja otimizada pelo professor (entender o aluno e fazer com que os alunos o entendam). Um deles é tentar imaginar-se no lugar dos alunos e procurar descobrir os interesses destes.

A persuasão e a influência podem ser as técnicas máximas para criar mudança. Algumas pessoas têm visões diferentes sobre o processo de influência, algumas pessoas acham que devem



influenciar constantemente o comportamento dos outros, outros acham esta atitude pouco ética. A questão é que não importa o que achemos, a persuasão está sempre presente, é uma constante na vida. “Alguém está sempre persuadindo, a persuasão não é uma escolha” (ROBBINS, 1987 p. 361). A diferença no comportamento de nossos filhos e alunos pode ser a diferença entre quem é o mais persuasivo: o professor, ou o passador de drogas. O comportamento deles entre direcionar-se para a evolução pessoal, para a obtenção de saúde e educação, ou sair por aí à deriva, brigando, se frustrando e cair em drogas, pode ser a diferença no modo como os motivamos e também o exemplo que damos. É preciso que nós os compreenda, os entenda e despertemos o interesse deles para a Educação Física, para as atividades físicas, para os benefícios de uma vida com maiores cuidados quanto à saúde de modo integral, etc.

Estamos na maior parte dos momentos influenciando e sendo influenciados: o que mais têm valor a partir daí, é ter mais consciência dos efeitos que provocamos nas outras pessoas, pois toda comunicação é hipnótica (GRINDER e BANDLER, 1979). Considero importante verificarmos, após nossa interação com alguém, como fica esta pessoa e como nós ficamos. Terminamos melhor ou pior do que estávamos antes? E como deixamos a outra pessoa? É relevante usar o bom senso e a pesquisa quanto à intencionalidade do que queremos, se é algo egoísta para o nosso próprio bem ou se buscamos o bem comum, que aconteça o melhor para todos. O ideal é buscarmos fazer o que é mais ético e o que trará mais benefícios para a humanidade como um todo, a partir de nossas ações. Já existem muitas pesquisas que comprovam que uma das formas de educar alguém é dando o exemplo.

## 2.7 COMUNICAÇÃO CORPORAL

A comunicação corporal é importantíssima. Em alguns estudos foi revelado que em uma apresentação diante de um grupo de pessoas, 55% do impacto é determinado pela linguagem corporal. Muito do que comunicamos dia-a-dia é por meio de gestos. Consciente ou inconscientemente podemos demonstrar para as pessoas como está nosso estado de ânimo, e também podemos fazer a leitura corporal dos indivíduos e assim perceber se estão em bom estado ou não (WEIL e TOMPAKOW, 1982).

Conforme FELDENKRAIS (1977), o homem manifesta-se através de basicamente quatro ações, são elas: pensamento, sentimento, sensação e movimento. Em qualquer manifestação estes

componentes estão envolvidos em maior ou menor escala, conforme a ação. Estes componentes influenciam-se mutuamente. É importante explicitar que em toda manifestação estes componentes estão presentes, melhorando um pode-se melhorar os outros.

“A correção dos movimentos é o melhor meio do auto-aperfeiçoamento” (FELDENKRAIS, 1977, p. 52). Algumas razões desta afirmação são: (1) Quando estamos em vigília física (acordados) o sistema nervoso ocupa-se principalmente com o movimento. “Dois terços da massa encefálica servem apenas para nos mover” (GAIARSA, 1991, p. 66); (2) Pode ser mais fácil distinguir a qualidade do movimento, por que sabemos mais sobre movimento do que sobre sensações, sentimentos e pensamentos; (3) Os estados do sistema nervoso são refletidos nos movimentos, muitas vezes sabemos o que está acontecendo conosco quando os músculos da face, coração, pernas ou do aparelho respiratório se alteram, demonstrando alegria, medo, equilíbrio, etc; (4) Mudanças nos movimentos causam mudanças nos pensamentos e sentimentos. Isto é verificado devido à proximidade entre a córtex cerebral (parte cerebral responsável pelo movimento corporal) e as estruturas que se relacionam com o pensamento, e a tendência de difusão dos processos ocorridos no cérebro. (FELDENKRAIS, 1977).

“Reich estabeleceu com seus estudos clínicos que o corpo é o Inconsciente” (GAIARSA, 1991, p. 12). Reich tentou estudar todo o corpo do homem e “começou a mostrar em pormenores e insistentemente que todas as nossas posições, gestos e caras têm funções ou têm efeitos - sobre os outros e sobre nós mesmos” (GAIARSA, 1991, p. 13). “O inconsciente é inteiramente visível nas expressões não verbais das pessoas. E no jeito de se pôr, no modo de gesticular, no tom de voz e na expressão do rosto que o inconsciente vai aparecendo, ao lado e ao longo das palavras” (GAIARSA, 1991, p. 77).

“O que dá sustentação, força e sentido aos pronunciamentos verbais é precisamente a cara, o tom de voz, o gesto, a posição. O corpo fala tanto quanto a palavra” (GAIARSA, 1991, p. 13).

Através da consciência da comunicação corporal, podemos decifrar bastante os estados emocionais das pessoas e assim perceber se gostam de uma atividade ou não; se gostam de um assunto; se estão à vontade ou não; e diversas outras coisas. Assim podemos mudar nossa posição até que o outro demonstre mais receptividade para podermos continuar com nossa interação.

Conhecer essa linguagem é razoavelmente fácil, prático e divertido, além de podermos com isso lidar melhor conosco e com os outros. “Nosso corpo é antes de tudo um centro de informações para nós mesmos. É uma linguagem que não mente” (WEIL e TOMPAKOW, 1982,

p. 7) A comunicação corporal é coerente, este é um dos motivos de sua importância. Podemos até dizer que estamos bem verbalmente e as pessoas podem acreditar, mas se estivermos gripados provavelmente as pessoas perceberão pelo nosso corpo e seus sintomas, então saberão que não estamos bem realmente. O importante é termos maior acuidade para conosco e para perceber o óbvio nos outros. Experimente olhar para uma pessoa e perceber para onde estão voltados os pés dela, agora olhe seus braços, (estão cruzados ou abertos), o que diz suas mãos, (para onde apontam).

- Os pés apontados para a porta, podem demonstrar uma vontade de ir, em direção à saída.
- Os braços cruzados enfatizam uma posição defensiva.
- O odor pessoal seduz ou repele os seres à sua volta.
- Os braços abertos num cumprimento expõem sinceridade.
- O aperto de mãos com ambas as mãos, mostra o nível político.
- As mãos nos quadris apontam desembaraço; cruzadas às costas demonstram claramente o autoritarismo; esfregadas, uma contra a outra podem indicar ansiedade incontida.

“Nós comandamos em toda circunstância humana, nosso corpo e suas irradiações físicas. Esses são alguns exemplos da comunicabilidade não verbal” (VIEIRA, 1994).

## 2.8 TÉCNICAS DE PNL NA EDUCAÇÃO FÍSICA

A seguir, algumas técnicas que podem ser de extrema utilidade para otimização da comunicação do professor de Educação Física em sua atuação. É necessária grande atenção e também discernimento e continuidade por parte do professor que deseje aumentar sua efetividade em aulas, e possa assim ensinar mais e melhor seus alunos.

### 2.8.1 Modelagem

Modelagem consiste em escolher alguém como modelo (alguém que consideremos ter êxito em alguma tarefa que almejamos) e a partir disso procurar entender ao máximo como este age para atingir determinados resultados. “Processo de descobrir a sequência das representações

interiores e comportamentos que permitem a alguém cumprir uma tarefa” (ROBBINS, 1987, p. 385).

Por exemplo: um professor de Educação Física que realmente consegue ter êxito em suas aulas devido ao grande número de alunos que participam (os alunos costumam pedir sempre mais aula), percebe-se grande motivação e alegria dos alunos além de concentração quando em aula de Educação Física com aquele professor. Então este pode ser um modelo para aulas de Educação Física de outros professores. Outra pessoa que podemos usar de modelo, é aquele aluno que se sai bem em várias de suas atividades, então o professor pode começar por analisá-lo junto com a turma, para descobrir o que ele faz normalmente para conseguir os bons resultados.

São vários detalhes que podem ser observados para modelar alguém e pegar os detalhes que fazem diferença na efetividade de alguma atividade. No caso do professor podemos verificar: a maneira como comunica as tarefas a serem desenvolvidas; que recursos materiais ele utiliza; as palavras que usa para chamar a atenção de todos e também individualmente cada aluno; se costuma estimular os sentidos (visual, auditivo, cinestésico) para atingir a todos; que tom de voz usa no começo, no meio e no final da aula; o que ele diz para si mesmo para se automotivar; em que concentra-se quando está ministrando aula; que atividades proporciona; etc. Podemos tentar averiguar se ele faz planejamento e como é feito, qual sua visão de mundo, que metodologia utiliza, o que faz para relaxar e livrar-se do stress pelo qual vários professores passam e não sabem resolver-lo, etc.

Uma outra maneira de utilizar a modelagem é ensinar os alunos desde cedo, que se quiserem conseguir resultados semelhantes aos de personalidades admiradas, como por exemplo: Einstein, Ghandi, deve ficar claro as estratégias adotadas por eles para conseguir os resultados almejados, devem ter os pensamentos, atos e hábitos o mais parecido possível da personalidade em questão.

### 2.8.2 Ancoragem

É um estímulo específico que cria determinadas reações nas pessoas e que geralmente funciona inconscientemente. “Processo pelo qual qualquer representação (interior ou exterior) fica vinculada e aciona uma subsequente corrente de representações e reações” (ROBBINS, 1987, p. 383).

Pode ser um estímulo específico qualquer que quando ocorre, desperta uma certa reação física, emocional e mental na pessoa. Por exemplo: a maneira de uma pessoa ficar estimulada, quando a pessoa amada diz seu nome carinhosamente; o estado de pânico que alguém fica por tocarem em seu machucado (físico ou não); o entusiasmo que alguns alunos ficam quando toca o sinal de entrada para sala de aula. As âncoras podem ser criadas a qualquer momento (BANDLER e GRINDER, 1979).

A técnica de ancorar consiste em dar certo(s) estímulo(s) conhecido(s) para alguém, com a intenção de coloca-lo em determinado estado almejado. O professor pode instalar ancoras em seus alunos da seguinte maneira: percebendo que os alunos estão motivados no começo da aula, ele pode aproveitar o estado de motivação deles neste período e falar certas palavras, utilizar-se de gestos específicos. Então, quando os alunos estiverem desmotivados, deverá usar as palavras e os gestos específicos, usados anteriormente, assim poderá acionar o estado desejado de motivação (semelhante ao anterior).

Uma técnica bastante efetiva é tentar fazer com que os alunos imaginem seus melhores resultados em alguma tarefa. Quando eles estiverem no auge do estado (sentindo-se bem de reviver mentalmente a experiência positiva), aí poderemos propor que fechem a mão direita “com garra”, por exemplo. Então, quando for importante fazer com que sintam algo positivo, devemos estimulá-los a repetir a ação (fechar a mão), com isso poderemos fazer com que se coloquem no estado semelhante ao da excitação anterior, um estado que pode ser rico de recursos para enfrentar desafios.

### 2.8.3 Espelhamento

Consiste em parecer-se com a pessoa com a qual estamos interagindo, colocando-se inclusive nas mesmas posições corporais, objetivando estabelecer mais harmonia nesta interação. Parte-se da premissa que obtendo mais harmonia física, isto influencia benéficamente o estado emocional e mental. “Adotar a mesma postura de uma outra pessoa para criar rapport. Um processo de comunicação que ocorre naturalmente” (ANDREAS e FAULKNER, 1995, p. 304) em que ambas as pessoas se entendem melhor.

A importância da simetria corporal é grande, visto que comunica ao outro que somos parecidos com ele, por isso ele pode confiar em nós. Há uma grande sintonia quando um passa a

assumir a posição do outro. Estando em harmonia estabelecemos rapport (entrar no mundo da outra pessoa), a partir daí torna-se mais fácil entender o problema do outro e dirigir o aprendizado com mais tranquilidade.

Imitar é o processo que muitos animais e seres humanos utilizam para aprender milhares de atividades. “O elemento objetivo da empatia - tão falada - é a imitação do outro, conscientemente ou inconscientemente” (GAIARSA, 1991, p. 67). Através da imitação do outro, podemos compreendê-lo melhor. Há inúmeras variáveis que podemos tentar imitar visando obtenção de conhecimentos, necessários para a busca da superação de situações problemas, focando soluções. Eis alguns deles: (1) Gestos; (2) Posição; (3) Respiração; (4) Roupas; (5) Hábitos; (6) Frases; (7) Exercícios.

## 2.9 EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL, PESSOAL E A PNL

Percebe-se que há uma diferença marcante quando profissionais de áreas que atuam diretamente com pessoas utilizam-se bem da comunicabilidade. As pessoas que têm o hábito de explicitar seus objetivos e tentam compreender as outras pessoas, em sua maioria otimizam seus resultados e são queridas pelos demais indivíduos. É significativa a melhoria em diversas atividades quando a pessoa desenvolve bem sua comunicabilidade. Conclui-se que algumas das mudanças pessoais e profissionais positivas, são devido ao fato da utilização de comunicabilidade de qualidade em diversos contextos.

Na Universidade, no projeto Qualidade de Vida, em aulas de Ginástica Laboral no Hospital de Clínicas. Em certa foi percebida claramente a influência que o processo de ancoragem (oferecer um estímulo que esteja vinculado a alguma representação interior), têm sobre o comportamento dos outros numa interação e o quanto pode ser útil esta técnica.

Houve uma aula, em que antes de começar a atuação, algumas alunas estavam dispersas e um pouco chateadas. Quando perguntado o porque, a resposta foi que o motivo era o noticiário sobre, as atrocidades que ocorreram na Palestina no final de semana. Na ocasião as alunas comentavam sobre, a quantidade de injustiças que existe hoje.

No processo de motiva-las, foi utilizada a técnica de ancoragem. Houve a tentativa de fazer com que pensassem em fatos positivos. Foi comentado que atrocidades sempre ocorreram no decorrer da história da humanidade e que baseado em fatos históricos, percebe-se que

aconteciam mais atrocidades no passado do que ocorre hoje. O fato é que hoje, com os meios de comunicação muito desenvolvidos, sabemos muito mais do que ocorre no universo, do que no século passado. Demonstrou-se que a humanidade evoluiu bastante, através de algumas constatações.

A partir de uma relação entre o passado e o presente constatou-se algumas particularidades do mundo. Antigamente: dizimavam-se povos inteiros e pouca gente ficava sabendo; havia pouca consciência da população em relação à saúde e educação; quase não havia leis de proteção da vida; no geral as pessoas morriam bem mais jovens que hoje. E foi comentado sobre alguns avanços da humanidade: o número crescente, de O.N.G.s tentando fazer um mundo melhor; os avanços das Ciências; o movimento de interligação global; o crescimento do conhecimento a cada dia mais; o acesso ao conhecimento muito mais facilitado, pela internet e outros meios de comunicação. Então foi feito um convite a elas para pensar sobre os benefícios e facilidades dos dias de hoje se comparado às gerações passadas.

Depois da explanação, algumas estavam falando sobre a melhoria de nossas vidas com a evolução do tempo e praticamente todas estavam em melhores estados emocionais. Isso possibilitou com que a aula fosse alegre e proveitosa. A técnica de ancoragem pode possibilitar com que as pessoas sejam levadas a pensar numa experiência que as conforte e também as esclareça, baseando-se sensações, sentimentos e pensamentos ligados a experiências passadas.

Aconteceu uma situação no Colégio Estadual João Turin, na disciplina de práticas de ensino, em intervenções nas aulas de Educação Física. Em certa ocasião, na segunda intervenção em uma sexta série, percebeu-se que ocorreram bastantes erros, por falha principalmente na comunicabilidade. Havia uma aula preparada em que a intenção era ouvir música, enquanto lia-se a letra da música tocada, para depois refletir a respeito do tema tratado na música. Desde o começo houve falhas, porque começou-se a apresentar a aula com vários alunos falando ao mesmo tempo, sem esperar um pouco para que eles se sentassem e se acalmassem um pouco. Assim nem houve possibilidades de todos ouvirem sobre o que tratava a aula. Havia-se perdido também o papel no qual estava escrito, o que falaria no começo da aula. Como este recurso seria um auxiliar na aula, isso foi mais um motivo que fez com que a aula não ocorresse como o planejado.

O decorrer da aula foi uma bagunça: alguns alunos pedindo para ouvir outra música; outros reclamando de ficarem dentro de sala; a maioria com conversas paralelas; um xingando o

cantor e sua música; um fazendo gestos e dizendo para o professor ficar esperto, pois poderia mata-lo se quisesse; e a maioria depois de um tempo foi embora da aula. O final dessa aula foi uma conversa com quatro alunos sobre criminalidade e sobre a importância do estudo para conseguir uma melhor situação social. A tentativa foi de falar sobre os estudos e sua importância, e sobre como é o mundo do crime. Essa aula foi bem ruim, mas serve de experiência para perceber o quanto, a comunicabilidade melhor otimizada é importante.

Houve alguns erros nesta aula. O primeiro é que não houve preparação com antecedência. O segundo e talvez o mais marcante foi que, no meio da bagunça o professor achou-se responsável por toda situação problemática do colégio e dos alunos, perdeu assim a lucidez e não pensou sobre outras alternativas, (e a verdade é que sempre há inúmeras possibilidades, basta pensar com mais tranquilidade e serenidade) para propor outra atividade. O terceiro é que não pensou-se em utilizar e não foi utilizada nenhuma técnica didática para chamar a atenção dos alunos. Esta aula serviu bastante para o processo de aprendizagem.

Em outro contexto, em trabalhos com recreação infantil, houve um episódio em que uma menina e um menino brigaram verbalmente. O professor estava um pouco distraído e beneficiou garoto. A partir disso a menina chateou-se e foi para um canto, cruzando os braços, olhando para baixo e só falava choramingando. Tentou-se falar com ela que consertaria o erro e ela nem respondeu. Logo percebeu-se que estavam em sintonias diferentes e que provavelmente continuaria assim se ele não fizesse algo diferente.

O professor já sabia da técnica de espelhamento, inclusive já fizera uso em alguns casos e obtivera resultados positivos. Lembrou-se da técnica na interação com a menina e começou a imita-la em relação ao tom de voz, ritmo da respiração e postura corporal. Demorou pouco para os dois começar a conversar com maior serenidade e entendimento mútuo, então ajudou a convence-la a retornar a atividade. A aula continuou com a presença da aluna.

Provavelmente, se ele não tivesse feito uso da técnica demoraria muito tempo para voltarem à atividade e talvez a aluna fosse embora magoada. Percebeu-se grande utilidade na técnica, e que seu uso é necessário em algumas situações. Normalmente há alguma melhora nas interações. Em algumas situações é notável que várias pessoas se entendem melhor a partir do momento em que suas posturas pessoais começam a se parecer uma com a outra, ainda que na maior parte das vezes o processo seja inconsciente para ambas as pessoas.



### 3. DISCUSSÃO E CONCLUSÃO

É necessário que se aborde mais profundamente os paradigmas da PNL, visto que é uma nova “ciência ou tecnologia” que vem trazendo resultados positivos em vários âmbitos da comunicabilidade.

A PNL, por sua credibilidade conquistada através da verificação de resultados positivos em diversas áreas, torna-se útil para os profissionais que almejem uma comunicação mais efetiva.

Pelo fato de ser fundamentada em estudos de psicologia, neurologia e linguística, já é algo que pode enriquecer o trabalho e o entendimento de outras realidades do profissional de Educação Física. Até porque, o professor de Educação Física precisa entender o ser humano, para poder ter um melhor relacionamento com as pessoas que trabalha.

O uso eficaz da PNL pode vir a preencher lacunas no que diz respeito à comunicabilidade. Pode ser que educadores mais capacitados na comunicabilidade influenciem positivamente as pessoas. Através disso favoreça a aproximação dos indivíduos à prática de atividades físicas e a uma melhor qualidade de vida. É imprescindível que se façam mais aprofundamentos e discussões sobre qualquer método que venha a interferir na formação do indivíduo.

#### 4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDREAS, Steve e FAULKNER, Charles. **Programação Neurolinguística - A nova tecnologia do sucesso**. Tradução de Talita Macedo Rodrigues. Campus, 1995.

AVALON, Manville. **O poder da PNL**. São Paulo. Martin Claret.

BANDLER, Richard e GRINDER, John. **A estrutura da magia - Um livro Sobre linguagem e terapia**. 2ª ed. Tradução de Raul Bezerra Pedreira Filho. Rio de Janeiro. Guanabara, 1977.

BANDLER, Richard e GRINDER, John. **Atravessando - passagens em psicoterapia**. 3ª ed. Tradução de Maria Sílvia Mourão Neto. São Paulo. Summus, 1984.

BANDLER, Richard e GRINDER, John. **Sapos em príncipes - Programação Neurolinguística**. 8ª ed. Tradução de Maria Sílvia Mourão Neto. São Paulo. Summus, 1983.

BANDLER, Richard. **Usando sua mente - As coisas que você não sabe que não sabe**. 4ª ed. Tradução de Maria Sílvia Mourão Neto. São Paulo. Summus, 1987.

BUENO, Leonardo B. **Curso de formação em Programação Neurolinguística**. Apostila. Florianópolis, 2000.

COSTA, Marcelo; FELISMINO, Rodrigo; MACHADO, Débora. **Gestações Conscienciais: coletânea de artigos GPC-Grinvex**. Rio de Janeiro. Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia, 1994.

COX, Danny. **Sem limites**. Tradução de Anna Luisa Araújo. São Paulo. Market Books, 2000.

DRYDEN, Gordon e VOS, Jeannette. **Revolucionando o aprendizado**. Tradução de Marisa do Nascimento Paro. São Paulo. MAKRON Books, 1996.

FALCÃO G. M. **Psicologia da Aprendizagem**. São Paulo. Ática, 1988.

FELDENKRAIS, Moshe. **Consciência pelo movimento**. 2ª ed. Tradução de Daisy A. C. Souza. São Paulo. Summus, 1977.

FERREIRA, Aurélio B. H. **Médio Dicionário Aurélio**. Rio de Janeiro. Nova Fronteira, 1980.

FREIRE, Paulo. **Pedagogia do oprimido**. Rio de Janeiro. Paz e Terra, 1983.

GAIARSA, José. **O que é corpo**. 4<sup>a</sup> ed. São Paulo. Brasiliense, 1991.

GARDNER, Howard. **Inteligência - Múltiplas perspectivas**. Tradução de Maria Adriana Veríssimo Veronese. Porto Alegre. Artmed, 1998.

GOLEMAN, Daniel. **Inteligência Emocional**. 29<sup>a</sup> ed. Tradução de Marcos Santarrita. Rio de Janeiro. Objetiva, 1995.

JUNG, Carl G. **Psicologia y Educación**. Tradução de Ida German de Butelman. Buenos Aires. Paidós, 1961.

KASNODZEI, José. **Motivação e incentivação em Educação Física na Escola**. Ponta Grossa. 1993.

MAMBERT, W. A. e FOSTER, Frank. B. **Viagem ao inconsciente**. Tradução de Octávio C. Bernardes. Rio de Janeiro. Nórdica, 1973.

O'CONNOR, Joseph e SEYMOUR, John. **Treinando com a PNL**. São Paulo. Summus, 1996.

RAZERA, Graça. **Hiperatividade Eficaz. Uma escolha consciente**. Rio de Janeiro. Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia, 2001.

RIBEIRO, Lair. **Comunicação global - A mágica da influência**. Rio de Janeiro. Rosa dos Tempos, 1993.

ROBBINS, Anthony. **Poder sem limites**. Tradução de Muriel Alves Brazil. 17<sup>a</sup> ed. São Paulo. Best Seller, 1987.

SOUKI, Ômar. **Sucesso - ontem, hoje, sempre - Neurolinguística em ação**. Blumenau. EKO, 1996.

TADEU, Marcos. **Sucesso em Educação Física: Neurolinguística aplicada.** São Paulo. Phorte, 1998.

VIEIRA, Waldo. **O que é a Conscienciologia.** 2<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro. Instituto Internacional de Projeziologia e Conscienciologia, 1993.

VIEIRA, Waldo. **700 Experimentos da Conscienciologia.** Rio de Janeiro. Editares, 1994.

WEIL, Pierre e TOMPAKOW, Roland. **O corpo fala - A linguagem silenciosa da comunicação não verbal.** 13<sup>a</sup> ed. Petrópolis. Vozes, 1982.

WOODSMALL, Wyatt e JAMES, Tad. **A terapia da linha do tempo e a base da personalidade.** Tradução de Deodete P. Vieira. Blumenau. EKO, 1993.