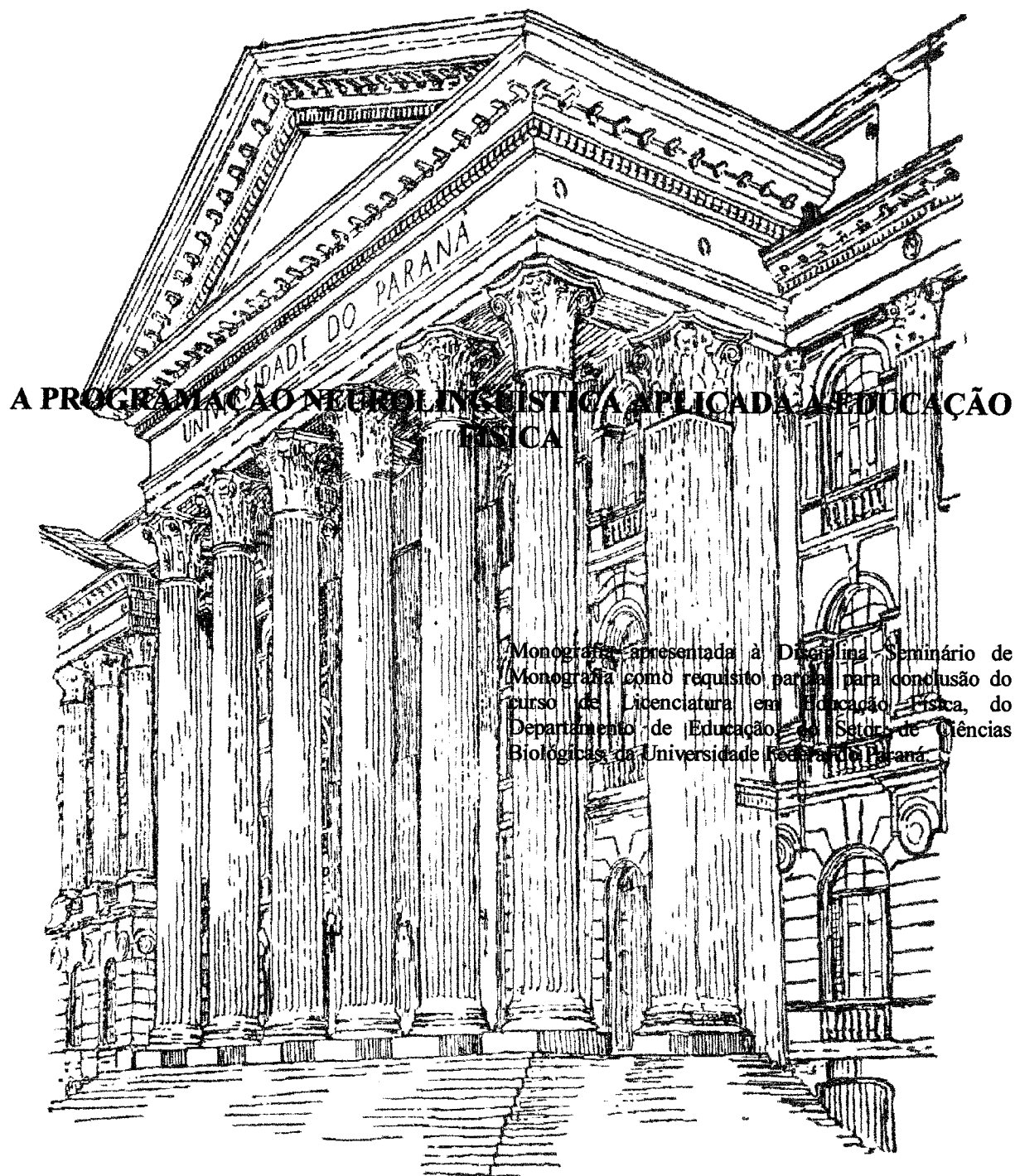


**ELOISA PADILHA**



**A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA À EDUCAÇÃO FÍSICA**

Monografia apresentada à Disciplina Seminário de Monografia como requisito parcial para conclusão do curso de Licenciatura em Educação Física, do Departamento de Educação, do Setor de Ciências Biológicas da Universidade Federal do Paraná

**CURITIBA  
1999**

**ELOISA PADILHA**

**A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA APLICADA À  
EDUCAÇÃO FÍSICA**

Monografia apresentada a Disciplina Seminário de Monografia como requisito parcial para conclusão do curso de Licenciatura em Educação Física, do Departamento de Educação do Setor de Ciências Biológicas, da Universidade Federal do Paraná.

**Professor Orientador Sérgio R. Abraão**

## AGRADECIMENTO

Ao amigo *Sandro Duarte*, que pelo incentivo, interesse e persistência fez-me enxergar algo mais.

## **DEDICATÓRIA**

Dedico este trabalho a todos os profissionais da área que como eu, buscam formas diferenciadas e inovadoras de transmitir os seus conhecimentos.

## SUMÁRIO

<b>RESUMO</b> .....	vi
<b>1. INTRODUÇÃO</b> .....	1
1.1. JUSTIFICATIVA .....	1
1.2. PROBLEMA .....	1
1.3. OBJETIVOS .....	2
1.3.1. Geral .....	2
1.3.2. Específicos .....	2
<b>2. REVISÃO DE LITERATURA</b> .....	4
2.1. O QUE É PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA .....	4
2.2. AS PERCEPÇÕES E AS REPRESENTAÇÕES .....	6
2.3. OS SISTEMAS SENSORIAIS .....	7
2.4. A COMUNICAÇÃO .....	9
2.5. OS PROFESSORES E A PNL .....	11
2.6. APLICAÇÃO DA PNL NAS AULAS DE EDUCAÇÃO FÍSICA .....	12
2.7. AS TÉCNICAS DA PNL .....	14
2.8. A PNL NA PISICOLOGIA .....	16
<b>3. DISCUSSÃO/CONCLUSÃO</b> .....	18
<b>4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b> .....	19

## RESUMO

Este trabalho se propõe a trazer ao profissional da área da Educação Física, uma forma diferente de entender como pode ser trabalhada a comunicação, através das propostas de estratégias e técnicas lançadas na atualidade pela Programação Neurolingüística (PNL). A comunicação é a mais básica e vital de todas as necessidades e pode ser definida como a troca de informações entre indivíduos. Neste contexto se torna primordial, pois é através dela que o conhecimento é transmitido, e comunicar-se de modo mais eficaz é uma das propostas da PNL. Se os estudantes têm dificuldades de aprendizagem, a PNL pode ajudar ao professor a melhor compreender o que está acontecendo com os alunos. Isso usando técnicas que no momento da aplicação não vão parecer técnicas, mas simplesmente uma conversa, através da qual o aluno supera suas dificuldades e integra-se mais ao conhecimento, passando a aceitá-lo melhor, eliminando as resistências e aumentando sua motivação. A aplicação de todas estas técnicas deve ser levada a sério, convém sempre conhecê-las de modo mais profundo antes de usá-las nas suas aulas.

# INTRODUÇÃO

## 1.1. PROBLEMA

Desde o início da vida acadêmica, o futuro profissional da Educação Física, percebe que para se ter êxito nesta área de atuação, há de se adquirir ou então aperfeiçoar um aspecto importante para a realização efetiva de seu trabalho, a sua comunicabilidade.

Durante e também após a conclusão do seu curso, depara-se com um campo de trabalho amplo, tanto na área formal quanto não formal, sendo que em ambas o contato entre professor e alunos (clientes) é intenso, proporcionando várias formas de comunicação, através de palavras, tom de voz e gestos, estando todas integradas à mensagem que é transmitida.

O profissional então, aprende sozinho, no seu dia a dia, a comunicar-se, e por vezes não consegue com facilidade efetivar o seu trabalho. Sentindo uma necessidade real dessa efetivação, questiona-se: como melhorar essa comunicabilidade?

## 1.2. JUSTIFICATIVA

Por vezes surgiram situações que pela falta de não saber como conduzir e de transmitir o conteúdo para os alunos (clientes), o trabalho acabava por não realizar-se de modo satisfatório, não conseguindo atingir a todos.

A proposta para a melhoria da comunicabilidade, vem de uma inquietação e reflexão pessoal ocorridas em várias situações e experiências próprias que fizeram com que esta preocupação tomasse uma dimensão a ponto de investigar alternativas, maneiras, técnicas que auxiliassem a viabilização do trabalho do profissional da Educação Física.

Na intenção de ser um profissional completo, isto é, aquele que além de deter o conhecimento sabe como transmitir-lo, iniciou-se uma procura de estudos realizados sobre a comunicação. O primeiro contato com a Programação Neurolinguística (PNL) surgiu de

algumas literaturas do tipo auto-ajuda, que apenas se referiam e não explicavam o realmente era a PNL.

Através da busca do assunto descobriu-se que a PNL surgiu de um apanhado de técnicas e procedimentos de trabalhos, elaborados por especialistas em linguística, psicologia e cibernética, visando o esclarecimento e a elucidação dos processos da comunicação. Essas técnicas são de fácil compreensão, rapidamente utilizáveis e revelam grande eficácia imediata. Permite aos que as dominam desenvolver de modo significativo sua habilidade comunicativa e relacional, pois são precisas e favorecem uma comunicação eficaz.

Por visualizar que o profissional da área de Educação Física também é um profissional da comunicação, esta proposta torna-se viável, pois no atual contexto, necessitamos mais de ferramentas práticas para efetivação do trabalho, do que de grandes sistemas teóricos.

### 1.3. OBJETIVOS

#### 1.3.1. Geral

- Propiciar, um aperfeiçoamento da comunicação através da Programação Neurolingüística, como um recurso para a viabilização/efetivação do trabalho do profissional de Educação Física.

#### 1.3.2. Específicos

- Analisar as diversas técnicas da PNL, seus recursos e aplicabilidade, como auxiliar na comunicação do profissional de Educação Física.
- Identificar, pelas técnicas da PNL, as diversas formas do comportamento humano, associando-as à comunicação entre professor e aluno (cliente).
- Demonstrar através do estudo, os resultados alcançados pela proposta da PNL.
- Caracterizar as melhores maneiras para aplicar as técnicas da PNL.



- Atualizar o profissional da Educação Física trazendo novas tendências de comunicação encontrados na PNL.

## 2. REVISÃO DE LITERATURA

### 2.1. O QUE É PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA

A Programação Neurolingüística (PNL), é uma abordagem da comunicação e da mudança pessoal, desenvolvida no final dos anos 70 a partir dos trabalhos dos americanos Richard Bandler, doutor em matemática, psicologia e cibernético e John Grinder, doutor em psicologia e lingüística. Estes dois homens e seus associados reuniram os seus conhecimentos para analisar as “intervenções dos mais exitosos profissionais da comunicação e retirar algumas das estruturas subjacentes comuns às intervenções dessas pessoas” (CAYROL e BARRÈRE, 1996, pág.07).

No livro “A Estrutura da Magia” (BANDLER & GRINDER, 1977) é dito que, pelo entendimento das “linguagens” internas do cérebro (neurolingüística) qualquer um poderia aprender a atingir os excelentes resultados dos melhores comunicadores, professores e terapeutas. Definem a PNL como “o estudo da estrutura da experiência subjetiva do ser humano e o que pode ser feito como ela”, ou seja a PNL é o estudo de como representamos a realidade em nossas mentes e de como podemos perceber, descobrir e alterar esta representação para atingirmos resultados desejados. Após várias análises, construíram modelos a partir de elementos tomados de empréstimo às ciências mais atuais como a neurologia, a lingüística, a psicologia que dizem respeito à comunicação humana, à linguagem e ao funcionamento do cérebro.

Outros autores como O’CONNOR & SEYMOUR (1996) para melhor explicar a PNL dividem-na em três partes, a parte “Neuro” da PNL reconhece a idéia de que todos os comportamentos nascem dos processos neurológicos, onde percebemos o mundo através dos cinco sentidos: visão, audição, olfato, paladar, tato e sensação. Compreendemos a informação depois agimos. Nossa neurologia inclui não apenas os processos mentais invisíveis, mas também as reações fisiológicas a idéias e acontecimentos. Um reflete o outro no nível físico.

Corpo e mente formam uma unidade inseparável, um ser humano. A parte “Linguística” do título indica que usamos linguagem para ordenar nossos pensamentos e comportamentos e nos comunicarmos uns com os outros. A “Programação” refere-se a maneira de como organizamos nossas idéias e ações à fim de produzir resultados.

Segundo BANDLER & GRINDER (1982), a PNL é um modelo poderoso e explícito de experiências humanas e de comunicações entre as pessoas. Usando os princípios da PNL é possível descrever qualquer atividade humana da maneira detalhada que permitem a realização de muitas mudanças rápidas, profundas e duradouras. O que a PNL traz de realmente novo é a habilidade de analisar sistematicamente as pessoas e experiências excepcionais de modo que elas possam tornar-se amplamente disponíveis para todos. A PNL interessa-se em estudar os processos internos (neurológicos) que uma pessoa utiliza em diferentes situações de vida, oferece indicadores externos comportamentais e linguísticos, que permitem compreender com precisão, como isso se organiza “na cabeça” de uma pessoa.

Segundo TADEU (1998, pág.21), “a PNL procura elucidar e reproduzir (modelar) as estratégias de sucesso de pessoas excelentes no intuito de reproduzir também essa excelência”.

Os objetivos que a PNL procura atingir são:

- melhorar habilidades de comunicação;
- técnicas de vendas;
- entendimento de como as pessoas aprendem e como ensiná-las;
- desenvolver estratégias de sucesso pessoal e profissional;
- terapia; e
- qualidade de vida.

A PNL também propõe meios que permitem comunicar-se adequadamente, ajuda a identificar através de informações verbais e não verbais com que tipo de pessoas estamos nos relacionando, para podermos adaptarmos ao estilo delas e fornece técnicas de mudanças que

permite tanto para si como para seu público alvo, evoluir e enriquecer sua visão de mundo (CAYROL e BARRÈRE, 1996).

A PNL não é apenas uma técnica; é uma centena de técnicas no contexto adequado, que faz com que elas tenham sentido.

Para que se possa comparender melhor essas técnicas, inicia-se estudando principalmente dois princípios do comprometimento, as percepções e as representações respectivamente.

## 2.2. AS PERCEPÇÕES E AS REPRESENTAÇÕES

“Afim de adaptar-se a um ambiente continuamente em mudanças, o organismo necessita obter e processar informações a respeito desse ambiente. Neste processo de traduzir e utilizar a informação recebida através dos receptores sensoriais, a percepção desempenha um papel de importância decisiva” (SORIANO DE ALENCAR, 1976, pág. 111). A percepção portanto, se dá externamente.

Os receptores sensoriais são definidos como os cinco sentidos: a visão, a audição, o sentido cinestésico (sensação e emoção), o paladar o olfato. Estes canais processam informações que são percebidas pelo cérebro. As representações utilizam-se dos mesmos canais para construir nossa experiência interior da realidade: o que fazemos, quando pensamos, imaginamos, sentimos, etc., ou seja as representações ocorrem internamente. Podemos suscitar em nós imagens mentais (sistema visual). Podemos pensar sob a forma de palavras ou ouvir, por exemplo, música em nossa cabeça (sistema auditivo). Experimentamos sensações internas, como emoções, como a cólera e as tensões musculares que a acompanham (sistema cinestésico). Podemos do mesmo modo, em imaginação, reconhecer um cheiro ou um sabor agradável (sistema olfativo e gustativo) (PAULETTI, 1997).

### 2.3. OS SISTEMAS SENSORIAIS

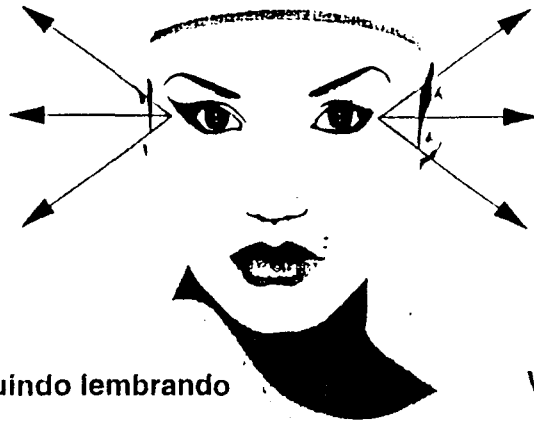
Uma das técnicas que a PNL propõe é o conhecimento da dominância destes sistemas sensoriais, principalmente dos canais visual, cinestésico e auditivo. Os pesquisadores da PNL descobriram que existem diferenças entre uma pessoa e outra, pois estes canais da representação acham-se abertos de modo diverso e preferencial (inconsciente) em cada um de nós. Existem pessoas com dominância visual, outras com dominância auditiva e outras com dominância cinestésica (PAULETTI, 1997).

“O visual será mais sensível a porção visual do seu ambiente, o auditivo ao que ouve. O cinestésico por sua vez, levará em conta o que sente” (CAYROL e BARRÈRE, 1996, pág.16).

Distinguindo qual é o canal predominante de uma pessoa pode-se melhorar a comunicação, torná-la mais eficaz e aumentar o interesse para a tarefa ou assunto que se quer discutir ou realizar. Em primeiro lugar deve-se reconhecer em si próprio o canal preferido e também desenvolver os outros canais.

A PNL determina formas para identificar qual é o canal sensorial predominante de uma pessoa. Um deles é identificar através dos movimentos dos olhos, ou seja, àquele que olha na maior parte do tempo para cima identifica-se como um visual, de forma frontal um auditivo e para baixo um cinestésico.

Ilustraremos esta teoria a partir do exemplo gráfico a seguir:



VC - Visual construindo lembrando

Ac - Auditivo construindo lembrando

C - Cinestésico

VI - Visual

AI - Auditivo

Di - Diálogo interno

*Movimento provável dos olhos para pessoas destras*

Claro que outros fatores podem ser levados em conta para inferir os sistemas representacionais, como ilustra o seguinte quadro:

MOVIMENTO	VISUAL Vc M	AUDITIVO Ac Al Di	CINESTESICO C
Tonalidade Volume Andamento	↑	↔	↓
RESPIRAÇÃO	↑	↔	↓
POSTURA	↑	↔	↓

*Pistas para identificação de sistemas representacionais*

Outra forma é o de usar palavras, em que a pessoa se identifica:

### VISUAIS

à luz de	delinear	ponto de vista
a olho nu	diagrama	míope
ângulo	enxergar	obscurecer
apagar	evidência	observar
aparência	flash	perspectiva
aspecto	foco	pintar
bonito	gráfico	prever
brilhante	horizonte	quadro
claro	ilusão	revelar
cor	ilustrar	sombrio

### CINESTÉSICAS

agradável	esforço	pressa
amargo	exagerado	pressão
apertado	fácil	relaxado
ativo	firme	salgado
cansaço	gostoso	sensação
choque	ímpeto	sensível
cócegas	irritado	sentir
concreto	machucado	sólido
controle	odor	suave
emocional	pesado	vigoroso

### AUDITIVAS

afirmar	declarar	opinar
amplificar	descrever	pergunta
anunciar	discurso	proclamar
barulho	discutir	pronunciar
boato	dizer	queixa
chamar	estrondoso	quieto
clic	fofoca	reclamar
comentário	gritar	rumores
conversa	harmonia	sonoro
cochicho	mudo	

## 2.4. A COMUNICAÇÃO

Em se tratando da comunicação, pode-se defini-la como a mais básica e vital de todas as necessidades, depois da sobrevivência física. Mesmo para alimentar-se, desde os tempos pré-históricos, os homens precisaram se entender e cooperar uns com os outros através da comunicação.

Comunicação é a troca de informações entre indivíduos. Por isso constitui um dos processos fundamentais da experiência humana e da organização social. A comunicação requer um código para formular uma mensagem e a envia na forma de um sinal (como ondas sonoras, letras impressas, símbolos), por meio de um determinado canal (ar, fios, papel) a um receptor da mensagem que a decodifica e interpreta o seu significado. Na comunicação pessoal direta falada, ou seja, na conversação, emprega-se a linguagem como código, sendo reforçada da comunicação não-verbal.

Além da comunicação verbal, existem aspectos significativos de comunicação não-verbal, como os gestos e a postura do corpo que também influenciam decisivamente no que se está dizendo, até mesmo fazendo com que acreditem ou deixem de acreditar nas palavras. (RIBEIRO, 1992).

Não é só por palavras que a comunicação se estabelece. A palavra representa apenas 7% da capacidade de influência entre as pessoas. Antes da palavra, para comunicar-se bem é preciso formar uma estrutura que dê mais poder à comunicação. Segundo as pesquisas neurolingüísticas, o tom de voz e a fisiologia, que é a postura corporal dos interlocutores, representam 38 e 55%, respectivamente deste poder. “Quanto mais a educação se faz através de palavras, menos comunicativas as pessoas ficam” (RIBEIRO, 1993, pág.13).

O bom comunicador precisa falar e identificar as três linguagens simultaneamente (visual, auditiva e cinestésica), para se comunicar com as pessoas diferentes. Para segurar a atenção de uma platéia, é preciso gesticular, variar o tom da voz, movimentar-se pela sala, aproximar-se das pessoas, utilizar recursos audiovisuais, enfim tudo que for possível para comunicar-se bem com os três tipos de pessoas (RIBEIRO, 1993).

O que uma pessoa pensa, a sua conversa consigo mesma, é muito importante mas não é o bastante para a comunicação. “O que realmente importa, para que o conhecimento não fique no fundo do oceano da mente, é a capacidade de transmitir as nossas mensagens, os nossos pensamentos e sentimentos” (RIBEIRO, 1993, pág 11).

Uma das formas pela qual se é avaliada a comunicação com o mundo é *o que se diz*, se o que se fala é interessante para quem escuta, se faz sentido e traz resultados. A personalidade do comunicador é uma só, mas a sua comunicação com o mundo, para ser eficaz, precisa falar o idioma do lugar onde esteja. E para ter sucesso com a comunicação, é preciso estar bem preparado para o que vai se dizer, além de dizê-lo de um modo tranqüilo, seguro e atraente.

Outra forma é *como se diz*; a forma de dizer é tão importante quanto o conteúdo que se quer comunicar. A maneira que se fala pode modificar o sentido das palavras de um a frase.



## 2.5. OS PROFESSORES E A PNL

No início deste século, vendedores bem sucedidos foram considerados como se tivessem um carisma inesplicável, um magnetismo pessoal que fazia com que os outros comprassem deles. Agora sabe-se que o carisma pode ser ensinado. Que quando novos executivos aprendem a linguagem corporal e os padrões verbais de vendedores de sucesso, suas próprias vendas começam a crescer.

No passado, esse tipo de habilidade não estava disponível para os professores. Acredito que os professores têm ainda mais direito de serem habilitados para motivar pessoas do que o pessoal de vendas. Assim como nenhuma organização moderna deixaria seu pessoal de vendas sem treinamento nesta área, nenhuma escola pode dar-se ao luxo de não ensinar seus professores a motivar seus alunos. Em um certo sentido, os professores “vendem” o futuro, pois a vida que eles e seus alunos usufruirão, depende da sua habilidade de inspirá-los e entusiasamá-los com o prazer de aprender.

Se a PNL apenas desse novas poderosas formas de aprendizado para os estudantes ela já teria merecido seu lugar no centro da revolução da aprendizagem. Mas a PNL fornece também um modelo inteiramente novo do que é ensino, afim de motivar e inspirar os estudantes a alcançar o seu melhor. Num mundo onde o professor compete com a TV, o vídeo-game e a cultura popular, pela atenção do estudante, isto não é pouco. A PNL mostra como utilizar os movimentos e as palavras de maneira que ajudem a conseguir que os estudantes acreditem e se tornem famintos de aprender. E é nessa busca que o profissional de Educação Física deve estar enganjado, utilizando as estratégias que a PNL oferece para o entusiasmo de seu alunos, na aplicação de suas atividades, na implantação do gosto pela atividade física, encontrando as melhores maneiras de comunicação, para alcançar a efetivação de seu trabalho.

## 2.6. APLICAÇÃO DA PNL NAS AULAS DE EDUCAÇÃO FÍSICA

E então? Como aplicar as técnicas e procedimentos que a PNL propõe nas aulas de Educação Física? Foi dito que esta justifica-se a partir do momento que se entende que o profissional da Educação Física inclui-se na área da comunicação.

Torna-se importante perceber que no decorrer de seu trabalho, esse profissional irá deparar-se com um grande número de pessoas diferentes, e alcançar a todos não é tarefa fácil. A PNL traz formas de identificar sinais que venham a definir o tipo de pessoa e a forma de trabalhar com elas.

Uma experiência pessoal pode aqui ser relatada para ilustrar e tornar verídicas as aplicações da PNL:

Em um projeto da Universidade Federal do Paraná (UFPR), chamado “Planeta Água”, tive o prazer de trabalhar com a comunidade no período de férias, na modalidade natação. A clientela variava de crianças a adultos. Uma aluna de aproximadamente 35 anos logo chamou-me à atenção pois tinha um grande temor da água mas, mesmo assim, persistia no aprendizado. Fiquei centrada naquele caso. Utilizava, sem sucesso, todos os recursos possíveis para ensiná-la. Numa determinada ocasião, solicitei que segurasse meus braços e percebesse através do toque, o movimento do exercício. A partir daí ela conseguiu realizar o exercício e todos os outros. Hoje, a partir do estudo da PNL, posso entender e classificar aquela aluna como uma pessoa **cinestésica**. Percebi que perdi tempo tentando formas que não atingiam essa aluna e se não fosse pela persistência da mesma, poderia perdê-la e correr o risco de desmotivá-la para sempre da prática da natação. Se tivesse o conhecimento da PNL naquela época, certamente teria trabalhado com maior eficácia e sem correr riscos.

A fisiologia também pode denunciar o tipo de cada pessoa, principalmente a dos olhos. Segundo a PNL, uma pessoa que direciona seu olhar para cima, na maior parte do tempo, é classificada por visual, para o centro na linha do horizonte, auditiva e para baixo cinestésica.

Preocupar-se com tais fatores certamente amplia a visão do profissional que objetiva o alcance de seus conhecimentos a um maior número de pessoas.

Nas aulas de Educação Física o profissional deve tomar cuidado com o quê e como falar. Elevar o tom de voz, gesticular, percorrer espaços e até o modo de vestir-se, pode influenciar no envolvimento, na participação e no interesse maior dos alunos pelas aulas de Educação Física.

Quando se consegue perceber as predominâncias e os outros aspectos já citados, o trabalho torna-se mais fácil, no que diz respeito à transmissão do conhecimento e na motivação, seja do aluno por realizar as tarefas sem maiores dificuldades, seja do professor por conseguir alcançar o seu objetivo principal que deve ser: por meio de seus conteúdos trabalhar valores que façam sentido para a vida de seus alunos (clientes), auxiliando na formação humana.

## 2.7. AS TÉCNICAS DA PNL

A PNL é toda uma nova forma de pensar sobre ensino e em particular a comunicação em geral. Esta nova tendência está continuamente desenvolvendo novas técnicas de ensino como o uso da ressignificação e das metáforas, estado de relaxamento, ancoragem e “rapport”; que serão explicados respectivamente.

Ressignificar (mudar o significado de uma experiência descrevendo-a de forma diferente) e metáfora (contar histórias para oferecer aos estudantes novas opções) são exemplos de como professores hábeis usam sua linguagem para fazer com que os estudantes criem representações internas úteis (O’CONNOR & SEYMOR, 1996). Por exemplo, muitos estudantes acreditam que quanto mais erros cometem, pior é o seu aprendizado. Como metáfora contar-lhes histórias, como a de Thomas Edison, que tentou 10 mil maneiras diferentes antes de encontrar aquela que faria a lâmpada elétrica funcionar. Ele dizia que isto foi a chave da sua brilhante invenção; que ele estava disposto a encontrar 9.999 maneiras que não fariam funcionar a lâmpada. Erros são o segredos do gênio! (A última frase é “ressignificação”. Ela muda o significado dos “erros”).

Pesquisas mantêm a crença de especialistas de aprendizagem acelerada, que a habilidade dos estudantes para memorizar as informações aumenta mais de 25% apenas levando-os a um estado de relaxamento. Aprender novas informações não é tanto o resultado de um esforço concentrado pela mente consciente, mas muito mais o resultado de uma atenção relaxada, quase inconsciente. Crianças aprendem canções infantis e canções dos comerciais da TV, não estudando as conscientemente, mas apenas porque elas estão relaxadas enquanto elas as ouvem. Anda-se de bicicleta, não pensando sobre o equilíbrio a cada momento, mas confiando em suas respostas inconscientes (JENSEN, 1994).

O que a PNL oferece ao professor é a habilidade para, sem resistência e rapidamente, levar os alunos a este estado de relaxamento. As habilidades da PNL que alcançam isto foram modeladas do hipnoterapeuta Milton Erikson. Elas são similares às técnicas em Sugestologia

do hipnoterapeuta Georgi Lozanov. Quem estuda e aplica a PNL, aprende a falar de tal forma que os estudantes relaxem sem ter que usar as técnicas formais de relaxamento. O resultados é como ligar a memória dos alunos na primeira marcha nos primeiros minutos em sala de aula (PAULETTI, 1997).

Uma das formas básicas que a PNL usa para colocar os estudantes dentro deste estado mental é a ancoragem. Um exemplo de ancoragem: às vezes quando se está ouvindo rádio ouve-se uma canção não ouvida há anos, uma canção que foi favorita há muito tempo atrás. Ao ouvi-la, todas as sensações daquele tempo podem voltar, até o som das velhas vozes e as imagens daqueles lugares preferidos podem ressurgir. A “âncora” levou de volta àquele “estado”. Da mesma forma, quando volta-se a visitar sua antiga escola, a âncora trás de volta a sensação de ser de novo estudante (nem sempre tão positiva, como no caso da canção!). Uma vez entendido este processo, o professor poderá projetar âncoras poderosas que farão com que instantâneamente os estudantes sintan-se confiantes, curiosos e ávidos em aprender. Até tocar a mesma música, no início de cada aula auxiliará os alunos a atingirem rapidamente àquele estado mental adequado para o assunto (BOLSTAD , 1992).

“Rapport” é o sentimento de compreensão compartilhada que bons amigos e colegas de trabalho constroem às vezes. Resulta numa legítima ânsia para cooperar e seguir a liderança de outros. Exemplo: lembra-se do tempo em que admirava de fato um professor e divertia-se na aula dele? Provavelmente tornou-se interessado nas coisas em que o professor estava interessado e era altamente motivado a seguir as sugestões dele, então conhece-se o sentimento de “rapport”. O “rapport” é criado ao igualar o comportamento dos estudantes. Isto significa praticar atividades junto com eles, usando exemplos que já são interessantes para eles, usando seu sistema sensorial preferido. Quando se ensina usando gestos e posições corporais similares as deles, ajustando a voz a uma velocidade e tom semelhantes e até respirar no mesmo ritmo. Geralmente faz-se isso naturalmente com os amigos mais íntimos.

Sempre que as pessoas constroem o “rapport”, elas igualam cada uma o comportamento da outra (PAULETTI, 1997).

Liderança é o processo de levar os estudantes a seguirem sugestões, o professor estando em “rapport”, os estudantes farão isto facilmente. Antes, os professores diziam que os estudantes que não seguiam suas sugestões, eram estudantes “resistentes” ou “desobedientes”. Faz mais sentido dar-se conta que quando os estudantes não seguem a liderança, significa apenas que eles ainda não estão em “rapport” suficiente com o professor. Isto é algo que se pode mudar, se eles aprenderem as habilidades de “rapport” da PNL. Professores de sucesso são também hábeis em usar elegantemente sua linguagem levando os estudantes a aprender e mudar. Quando estudamos professores habilidosos, descobrimo-los usando sua linguagem com cuidado para criarem o tipo de representações internas (imagens, sons, sensações, etc.) que desejam que seus alunos tenham. Afim de entenderem o que se diz, os alunos fazem uma representação interna de suas palavras.

Aqui está um exemplo. Diz-se assim: “Não pense em um limão suculento!” a fim de compreender a sentença, faz-se primeiro uma representação interna de um limão suculento. Acrescentando-se: “Agora não sinta o gosto forte deste limão!”- a sua boca pode começar a salivar embora se tenha dito que não fizesse isso. Quando os professores dizem: “Não esqueçam seu dever de casa!”, os alunos tem que imaginar esquecê-lo. Seus cérebros estarão mais predispostos a esquecer. Para sugerir para que os alunos façam o dever de casa, é errado dizer: “não esqueçam”, enquanto que o certo é: “Lembrem seu dever de casa”. Professores hábeis estruturam cada uma de suas palavras de forma que elas produzam a representação interna que eles desejam que os alunos tenham (PAULETTI, 1997).

## 2.8. A PNL NA PSICOLOGIA

A PNL foi lançada também no âmbito da psicologia com efeitos psicoterapêuticos. Como por exemplo: (1) curar fobias e outros sentimentos desagradáveis em menos de uma

hora; (2) ajudar crianças e adultos com “problemas de aprendizagem” (problemas de silabação e de leitura, etc.) a superarem tais limitações, freqüentemente em menos de uma hora; (3) eliminar a maioria dos hábitos indesejáveis – fumar, beber, comer em excesso, insônia, etc. – em poucas sessões; (4) efetivar mudanças na interação de casais de famílias e de organizações a fim de que funcionem de modo mais satisfatório e produtivo; (5) curar muitos problemas físicos, em poucas sessões (não só a maioria dos reconhecidos como “psicossomáticos”, com ainda outros problemas de áreas diferentes) (BANDLER & GRINDER, 1982).

### **3. DISCUSSÃO/CONCLUSÃO**

Faz-se necessário uma discussão em qualquer circunstância quando se propõe algo que interfira na formação do indivíduo.

A Programação Neurolingüística tem sua credibilidade quando se sabe que seus estudiosos fundamentaram-se em ciências como a neurologia, psicologia e lingüística, porém, o uso da PNL encontra-se em estágios iniciais, e sendo um tema muito atual, merece ser estudado com os devidos cuidados.

Pelo simples fato de trazer algo novo que venha incrementar, facilitar e para muitos profissionais desta área preencher uma lacuna no que diz respeito à comunicabilidade, já se constitui num ponto positivo. Ampliar e melhorar formas de comunicação, resulta num investimento que pode trazer e resgatar adeptos à prática da Educação Física.

A PNL é uma ferramenta que auxilia no processo da comunicação, pois entendeu-se que a forma de transmitir informações pode elevar, diminuir e até distorcer a assimilação e também o gosto pelo conhecimento, em especial pela Educação Física.

O conhecimento das propostas da PNL oferece ao profissional de Educação Física uma nova perspectiva no que concerne às formas de comunicação, podendo enriquecer, viabilizar e efetivar o trabalho deste profissional.



#### **4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

ALENCAR de, Eunice Soriano. **Psicologia: introdução aos princípios básicos do comportamento**; Editora Vozes, Rio de Janeiro, 1976.

BANDLER, Richard e GRINDER, John. **Sapos em Príncipes – Programação Neurolingüística**; Tradução de Maria S. M. Netto; Editora Summus, São Paulo, 1982.

BANDLER, Richard e GRINDER, John. **A Estrutura da Magia**; Editora Guanabara, Rio de Janeiro, 1977.

BOLSTAD, Richard - HAMBLET, Margot - OHLSON, Te Hata and Hardie, Jan. **Communicating Caring**; Longnan Paul, Auckland, 1992.

CAYROL, Alain e BARRÈRE, Patrick. **Guia de Programação Neurolingüística**; Tradução de Luca Albuquerque; Editora Record, Rio de Janeiro, 1996.

JENSEN, Eric. **The Learning Brain**; Turning Point for Teachers, 1994

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

PAULETTI, Evenice L. **O Golfinho n° 30**; Internet, 1997.

RIBEIRO, Lair. **Comunicação Global – A magia da influência – A Neurolingüística aplicada à Comunicação**; Editora Objetiva, Rio de Janeiro, 1993.

RIBEIRO, Lair. **O Sucesso não ocorre por acaso**; Editora Rosa dos Tempos, Rio de Janeiro, 1992.

Revista do Seminário de Atualização e Motivação. **Segmento Conceitual**; Luna e Associados.

TADEU, Marcos. **Sucesso em Educação Física: Neurolingüística Aplicada**; Editora Phorte, São Paulo, 1998.

UNIVERSIDADE FERDERAL DO PARANÁ. Biblioteca Central. **Normas para apresentação de trabalhos: referências bibliográficas**, 4ª ed. Editora UFPR, 1995.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Biblioteca Central. **Normas para apresentação de trabalhos: citações e notas de rodapé**, 4ª ed. Editora UFPR, 1994.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Biblioteca Central. **Normas para apresentação de trabalhos: estilo e orientação para datilografia e digitação**, 5ª ed. Editora UFPR, 1995.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Biblioteca Central. **Normas para apresentação de trabalhos: teses, dissertações e trabalhos acadêmicos**, 5ª ed. Editora UFPR, 1995.

WOODSMALL, Wyatt e JAMES, Tad. **A Terapia da Linha do Tempo e a Base da Personalidade**; Tradução de Deodete P. Vieira; Editora EKO, Blumenau, 1993.