

**FACULDADE ISULPAR
INSTITUTO SUPERIOR DO LITORAL DO PARANÁ
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM PROGRAMAÇÃO
NEUROLINGUÍSTICA COM QUALIDADE DE VIDA PNL**

ROBISON DA SILVA

**FORMULAÇÃO DE OBJETIVOS COM METAMODELAGEM DE
LINGUAGEM**

CURITIBA

2017

ROBISON DA SILVA

FORMULAÇÃO DE OBJETIVOS COM METAMODELAGEM DE LINGUAGEM

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à disciplina de Metodologia Científica como requisito parcial para obtenção do título de Especialista no Curso de Programação Neurolinguística Sistêmica com Qualidade de Vida, oferecido pela Faculdade ISULPAR.

Orientador (a): Vânia Lúcia Slaviero

CURITIBA

2017

FORMULAÇÃO DE OBJETIVOS COM METAMODELAGEM DE LINGUAGEM

Robison da Silva

RESUMO

A Programação Neurolinguística estuda como o cérebro e a mente funcionam, como criamos nossos pensamentos, sentimentos, comportamentos e estados emocionais, em outras palavras, como o ser humano funciona e que ele pode escolher a maneira que deseja funcionar. Sabendo disso, sabe-se que qualquer indivíduo pode traçar metas e objetivos de acordo com seus desejos e aplicando e desenvolvendo recursos alcança-los. Através da Metamodelagem de linguagem pode-se formular bons objetivos buscando identificar o que pode estar no subconsciente do indivíduo.

PALAVRAS CHAVES: Programação Neurolinguística, Metamodelagem, Objetivos.

ABSTRACT

Pode ser em inglês, espanhol, francês, alemão, italiano... Mesmas regras do resumo acima mencionado. Neurolinguistic Programming (PNL) is a discipline that develops...

KEY WORDS: Neurolinguistic Programming, , Goals.

INTRODUÇÃO

Atualmente as pessoas vem buscando cada vez mais sucesso tanto em suas vidas profissionais quanto pessoal. Sabe-se também que muitas pessoas não tem seus objetivos bem claros, sendo que as que tem objetivos claramente definidos são as que tem maior sucesso no que fazem ou almejam.

O que você quer? Essa é a pergunta definitiva em PNL. UM resultado é o que você quer – um estado desejado, algo que você não tem em seu estado atual. Resultados “aparecem” quando nós os alcançamos, daí o nome, e o primeiro passo para alcançá-los é pensar a respeito cuidadosamente. Por que você deseja seu resultado e se você desejá-lo são perguntas que demandam respostas. Resultados em PNL são diferentes de alvos, metas e objetivos, pois foram cuidadosamente considerados e atendem determinadas condições que os tornam realistas, motivadores e alcançáveis. (O’CONNOR, J .2014)

Pode-se fazer uso da Programação Neurolingüística (PNL) e de suas ferramentas para que objetivos sejam definidos. Na PNL, quando determina-se um resultado, busca-se consciência sobre o que temos, nosso estado atual, e o que desejamos, nosso estado futuro, essa diferença é o “problema” que pode-se ou deve-se trabalhar, é sobre o “problema” que serão planejadas as estratégias necessárias para que a mudança aconteça e o resultado se torne real.

“Um resultado não é a mesma coisa que uma tarefa. Um resultado é aquilo que você deseja. Uma tarefa é o que você precisa fazer para alcançá-lo. Não realize tarefas até que você tenha determinado seus resultados” (O’CONNOR, J .2014), “Quando não sabemos o que queremos, há muitas pessoas que terão enorme prazer em nos pôr a trabalhar para alcançar o resultado delas.” (O’CONNOR, J .2014).

O metamodelo da linguagem significa o esclarecimento da linguagem utilizando-se a própria linguagem para evidenciar o real significado, que se deseja dar a informação. Em suma e de maneira mais simples, é o artifício usado para que consigamos detectar de forma detalhada e especifica as informações que não vieram a tona quando outra pessoa comunica-se conosco. Dessa forma, pode-se usar do metamodelo da linguagem, como ferramenta para auxiliar um individuo a definir e deixar clara quais são os resultados que pretende-se alcançar.

DESENVOLVIMENTO

1. O que é Programação Neurolingüística (PNL)?

Vamos começar pelo começo. O que é PNL? Mas essa é uma pergunta capciosa. Não se pode reduzir a PNL a uma única definição. Há muitas explicações do que seja PNL, cada uma como um feixe de luz brilhando de um ângulo diferente, iluminando inteiramente a forma e a sombra do objetivo. (O'CONNOR, J .2014)

Em meados do início da década de 70, John Grinder (um linguista) e Richard Bandler (estudante de matemática e computação), ambos da Califórnia, propuseram-se a criar um sistema que pudesse auxiliar o ser humano a desenvolver-se com excelência. Para isso, imaginaram basear-se no trabalho de três grandes terapeutas: Fritz Perls (criador da Gestalt Terapia), Virginia Satir (especialista em terapia familiar), e Milton Erickson (considerado o pai da hipnose moderna). Perceberam então, que existia um padrão de pensamento, estratégia e experiências que geravam comportamentos, os quais conduziam aquelas pessoas a atingirem os seus objetivos plenamente.

Suas descobertas iniciais foram relatadas em quatro livros publicados entre 1975 a 1977, dando início ao desenvolvimento dessa ciência que cada dia fortalece-se mais com suas maneiras práticas, objetivas e imediatas de levar o ser humano a usufruir de seu máximo potencial.

A Programação Neurolingüística tem como objetivo, ser um conjunto de ferramentas para facilitar o caminho do ser humano em direção à obtenção da excelência em resultados. Para tanto, a PNL estuda os modelos de resultados positivos, estruturando-os como modelo de pensamento, estratégia e experiência e organizando-os para serem estudados e ensinados, possibilitando, assim, que outros também obtenham resultados similares.

a. Programação:

Nossa mente possui registros de cada situação vivida por nós, que podem estar a nossa disposição ou encontram-se “codificadas” em compartimentos virtuais que servem como arquivos. Esses registros fazem com que tenhamos uma maneira de agir, um “*modus operandi*”. Ou seja, agimos dentro dos padrões (programas), pré-estabelecidos baseados nas nossas experiências, e desses padrões faz com que

melhoramos nossos comportamentos e alcancemos nossos objetivos. Ou seja, refere-se a nossa habilidade de organizar todos esses registros em nosso organismo (mente-corpo).

b. Neuro:

O sistema neurofisiológica é o responsável por traduzir as experiências que temos, através dos nossos sentidos: visão, audição, tato, olfato e paladar, em padrões de pensamentos, definindo assim a maneira que agimos usualmente consciente e inconscientemente. Uma das funções da PNL é aumentar a percepção desses padrões dando-nos a possibilidade de administrá-los e alterá-los.

c. Linguística:

É como utilizamos a linguagem para representar e comunicar nossas experiências para nós mesmos e para os outros. Os padrões de linguagem podem representar muito do que pensamos e, por consequência, do que somos. A PNL estuda como utilizamos a linguagem e como ela afeta a nós e aos outros.

2. Pressuposições da PNL:

As pressuposições são os princípios básicos e orientadores da PNL, através das pressuposições da PNL, podemos entender um pouco mais sobre sua filosofia e suas “crenças”. Não que as pressuposições sejam uma verdade absoluta, mas, se “pré-supõe” que elas sejam verídicas, e depois age-se como fosse. Podem ser consideradas como um conjunto e princípios éticos que podem ser usados na vida.

Em resumo podemos afirmar sobre as treze pressuposições:

- a. Mente e corpo são partes de um único sistema;
- b. O que você acredita ser verdade é verdade ou se torna verdade. Você pode o que acredita que pode.
- c. O mapa não é o território. As pessoas respondem à sua experiência, não à realidade em si, ou seja, experiências diferentes, geram interpretações e reações diferentes;
- d. Comunicação é redundância. Estamos sempre nos comunicando.
- e. Não existe fracasso, apenas *feedback*, e uma oportunidade renovada de sucesso;

- f. Possuímos todos os recursos de que precisamos ou podemos desenvolvê-los. As pessoas podem adquirir qualquer recurso para qualquer mudança, desde que queiram;
- g. Em qualquer sistema, o elemento maior flexibilidade (alternativas) é o que influenciará;
- h. O valor de uma pessoa é constante, enquanto seu comportamento pode mudar, por isso podemos ser chamados de seres situacionais;
- i. As pessoas fazem a melhor escolha que possuem no momento, e a interpretação do momento depende de cada pessoa;
- j. Todo comportamento é útil em algum contexto;
- k. O significado da comunicação é dado pela resposta que se obtém;
- l. Todo ou qualquer comportamento tem uma intenção positiva, ou algum dia teve;
- m. Modelar desempenho bem sucedido leva à excelência. Se alguém pode aprender algo, qualquer outra pessoa também pode. A questão é saber ter acesso aos recursos quando necessários;
- n. Se quiser aprender algo, é necessário agir;
- o. Ambientes, pessoas e o tempo mudam constantemente;
- p. Memória e imaginação utilizam circuitos neurológicos semelhantes, e possuem potencialmente o mesmo poder de impacto;
- q. A realidade não limita as pessoas, o que as limita são as escolhas percebidas através dos seus mapas;
- r. Decepções advêm de expectativas, geralmente irreais.

3. Metamodelo da Linguagem:

Se analisarmos friamente, um processo de comunicação tem tudo para dar errado. Há inúmeras possibilidades de haver “ruídos” na comunicação, pois há diferentes fases que precisam ser “cumpridas” de maneira adequada para que a mensagem seja passada corretamente. Abaixo as fases envolvidas:

- O que se quer dizer;
- O que se diz;

- O que se entende;
- O que se queria dizer que entendeu;
- O que se diz que entendeu;

Isso ocorre porque existem filtros pelos quais recebemos e interpretamos as informações e ainda que a linguagem tenha como objetivo representar um conjunto de informações e imagens mentais do comunicador, sempre haverá omissões, generalizações ou distorções entre o que realmente se deseja dizer, e o que se diz.

John Grinder e Richard Bandler criaram o Metamodelo modelando as habilidades linguísticas dos terapeutas Fritz Perls e Virginia Satir, combinando isso com as pesquisas de Grinder em gramática transformacional e publicaram os resultados como o Metamodelo no livro *The Structure of Magic Volume I* (Science and Behavior Books, 1975).

Alfred Korzybsky (criador da Semântica Geral), foi o linguista que pela primeira vez afirmou que a linguagem afastava-se da experiência real que nosso interlocutor queria nos passar devido a três processos distintos:

a. Por generalização;

Há uma tendência de se utilizar generalizações na comunicação. Por exemplo: “Todo mundo vai concordar que é impossível trabalhar aos finais de semana”. Será que todo o mundo mesmo concorda com esta afirmação, ou será que os autônomos, que trabalham no comércio na praia ou restaurantes discordarão?

b. Por omissões;

No processo de comunicação normalmente desejamos transmitir uma informação que está completa em nossa mente, e omitimos detalhes fundamentais para a compreensão do todo. Por exemplo: “Não aguento mais”. Não aguenta mais o que? Pode ser um peso que se está carregando, pode ser força de expressão para externar um estado emocional alterado, entre outros.

c. Por distorções;

Quando não há correlação entre causa e efeito, mas se usam metáforas para representar algo, ou aumentar ou diminuir seu nível de importância. Por exemplo: “A voz dele me irrita tanto, que já estou ficando louco”.

Assim as pessoas irão representar seu modelo de mundo interior pela linguagem, distorcendo, omitindo e generalizando informações que são muitas vezes

fundamentais para a interpretação e compreensão correta e total da mensagem. Para um melhor entendimento e compreensão da informação e para do estado interno do outro é preciso conhecer como buscar informações. Se não tivermos a consciência e não soubermos ir buscar estas informações, corremos o risco de também distorcer as informações recebidas ou mesmo acrescentar informações segundo nosso próprio modelo de mundo à informação recebida.

A técnica do Metamodelo nos fará ter à mão uma ferramenta que possibilitará uma melhor comunicação e compreensão do estado interno do outro e permitirá reunir informações precisar para definir qual a melhor estratégia a seguir. Resumidamente o Metamodelo, serve para por meio de perguntas, desfazer generalizações, omissões e distorções e expor de forma clara e detalhada o mapa do no interlocutor. Pode-se dizer que, em linguagem, existe o específico e o inespecífico. Quando se deseja coletar informações para a compreensão detalhada e assertiva do pensamento do outro, busca-se o específico. Por exemplo: “O garoto caiu na rua e se machucou”; “O garoto (que garoto?) caiu (como?) na rua (em que rua?) e se machucou (o que?). De forma mais detalhada poderia ser falado da seguinte maneira: “Pedrinho, o filho da minha prima Silvana, caiu com a bicicleta de minha irmã Vânia, na rua da minha casa e ralou a palma da mão esquerda.”. Após isso, ainda pode-se perguntar: - a que horas e o que causou a queda?

O Metamodelo, permite as pessoas que comuniquem-se melhor e fazer-se entender melhor.

Pode-se dizer também que o Metamodelo de linguagem, é o coração da PNL, e uma das ferramentas mais práticas e objetivas utilizadas pelos líderes na atualidade. Em tese, quanto mais específicas forem as informações que se possui, menor será a chance de erro.

As categorias Omissões, Generalizações, e Distorções possuem padrões específicos de cada uma delas, constituindo um conjunto que chama-se Metamodelo da Linguagem. A seguir, cada um deles:

Padrão do Metamodelo	Pergunta para desafiar
Omissão simples: Elemento Central, é excluído da estrutura superficial (ES) “Sinto-me inseguro”	Inseguro com relação à que?
Omissão comparativa: Na ES não está clara a referência “É pior não fazer”	Pior de acordo com quê / quem?
Falta de índice referencial: Não se sabe quem ou o que “Sabe como são os homens”	Que homens especificamente?
Verbo inespecífico: Não são específicos detalhes sobre a ação “Preciso mudar”	Como? O que especificamente deseja mudar?
Nominalização Quando uma ação ou processo são tratados como uma “coisa” “Tenho vergonha”	Vergonha de que especificamente?
Quantificadores universais Padrões de generalização “Ela sempre me decepciona”	Decepciona como especificamente? Já houve vez que ela não tenha te decepcionado?
Operadores modais de necessidade Senso de ter, de ser ou fazer (devo, preciso, tenho que) “Eu tenho que atender ao telefonema”	O que aconteceria que você não atendesse?
Operadores modais de possibilidades Senso sobre a possibilidade de fazer escolhas (não posso, posso) “Não posso mais continuar”	Como seria se pudesse? O que o impede?
Pressuposições Algo aceito como verdade	Como sabe que ele não te dá valor? Como a relação mudaria?

“Se ao menos ele me desse valor, nossa relação mudaria e eu deixaria de me sentir mal”	Como se sente mal?
Execução perdida Um julgamento sem que se mencione quem o fez “É certo casar virgem”	É certo para quem? Certo de acordo com quais critérios?
Leitura mental Agir como se soubesse o que se passa na mente da outra pessoa “Ela me odeia”	Como sabe que ela te odeia?
Causa – efeito Uma sugestão de conexão entre um determinado estímulo e uma resposta “A maneira com que ela me olha me desconcerta”	Como, especificamente, o olhar dela desconcerta o seu?
Equivalência complexa Quando se atribui o mesmo significado para dois eventos distintos “Ela quase não me telefona, ela não gosta de mim”	Como o fato de ela não telefonar com frequência significa que ela não gosta de você?

4. Formulação de objetivos:

Ter objetivos claros e bem definidos é uma grande dificuldade para muitas pessoas. Muitas vezes os objetivos são muito abrangentes e não tem definidos quais são as estratégias que deverão ser colocadas em práticas para que os resultados sejam obtidos.

Ao determinarmos um resultado, nos tornamos conscientes da diferença entre o que temos e o que desejamos. Essa diferença é o “problema”. Quando determinamos um resultado e temos certeza quanto ao nosso estado desejado, podemos então planejar a viagem de um para o outro. Tornamo-nos proativos, e assumimos a propriedade do problema e começamos a ir em direção a uma solução. Quando não sabemos o que queremos, há muitas

peessoas que terão um prazer em nos pôr a trabalhar para alcançar os resultados delas. (O'CONNOR, J .2014)

A alteração entre o estado presente, que é a situação atual, e o estado desejado, onde se deseja chegar, é uma jornada que são necessários vários recursos para que esta seja concluída.

Em PNL existem quatro perguntas básicas que podem ser feitas para o individuo que pode auxiliá-lo a ter maior êxito nessa jornada.

- Em direção a que estou indo?

Com esse questionamento busca-se saber qual é o estado ou o resultado desejado.

- Por que estou indo?

Quais valores que orientam o individuo a este resultado, estes servem como fortalecedores ou até mesmo podem identificar limitadores nessa jornada.

- Como chegarei lá?

Com esse questionamento, o individuo começa a pensar e planejar quais são as estratégias que serão usadas para que a viagem da situação atual a desejada aconteça com êxito.

- E se algo der errado?

É o planejamento de contingências ou o plano B, quando as estratégias usadas não forem suficientes para que aconteça êxito nos resultados, são as novas estratégias usadas.

Quando começa-se fazer questionamentos a um indivíduo acerca de seus objetivos, busca-se identificar se o pensamento do mesmo está voltado para resultados ou problemas. Os pensamentos em resultados podem ser usados em dois contextos diferentes, quando o indivíduo pensa voltado para resultados em um determinado contexto isolado, por exemplo: "Vou estudar para terminar a faculdade e fazer a minha festa de formatura", ou, quando o mesmo tem todos os pensamentos orientados aos resultados que representam algo muito além, ou seja um propósito de vida, por exemplo: "Vou estudar para ser um executivo super bem sucedido em meu estado, tendo reconhecimento financeiro e dando conforto à minha família", nessa segunda forma de pensar, tudo o que o indivíduo toma de ação é voltado para os resultados que almeja, dessa forma, a probabilidade de obter sucesso nesses resultados é muito grande.

O oposto dos pensamentos voltados em resultados, é o pensamento voltado aos problemas.

“Pensamento voltado para problemas focaliza aquilo que está errado. Nossa sociedade está emaranhada em pensamentos voltados para problemas. Vemos que está errado, e o passo seguinte é atribuir a culpa, como se coisas ruins somente acontecessem porque as pessoas os causam deliberadamente. Isso parece ser verdadeiro na política. Muitas pessoas se perdem em um labirinto de problemas, onde cada vez encontram mais problemas e ficam distante da solução dos mesmos.

5. O modelo T.O.T.S. na formulação de objetivos:

O TOTS é o padrão básico de estratégia da PNL. Todas as estratégias se encaixam nesse padrão. TOTS significa; Teste – Operação – Teste – Saída. O TOTS começa com um resultado, “o que você está querendo alcançar?”. O “Teste” é a comparação do estado presente com o estado desejado.

Alcançar um resultado significa reduzir a diferença entre o estado presente e o estado desejado, portanto a “Operação” é a ação que empreendemos para reduzir essa diferença. Operações geram alternativas, coletam dados e alteram o estado presente para aproximá-lo do estado desejado.

Para descobrir quais as operações que uma pessoa utiliza, deve-se fazer perguntas como:

- “O que você faz para obter sua meta ou seu resultado?”
- “Que passos e estágios específicos você realiza?”
- “Que outras escolhas você tem se não obtiver sucesso da primeira vez?”
- “Quando você experiência dificuldades ou problemas inesperados, o que faz?”

O segundo “Teste” é a verificação se a ação reduziu a diferença entre o estado presente e o desejado (se o objetivo ou resultado foi alcançado).

A “Saída” é quando não há mais diferença adicional entre o estado presente e o estado desejado (o objetivo ou resultado foi alcançado).

6. Objetivos bem formulados com uso de metamodelagem:

Foi realizado um auxílio prático e real, com um indivíduo que estava vivendo um momento de dificuldade em sua vida pessoal e profissional, conforme descrito abaixo. O processo foi realizado em cinco encontros, usando técnicas de PNL;

Primeiro encontro:	
Objetivo: Conhecer melhor o indivíduo, compreendendo e buscando entender um pouco melhor sobre o estado atual do mesmo.	
Idade	28 anos
Estado civil	Solteiro
Profissão	Desempregado
Formação	Designer de Games e Jogos
Experiência profissional	Mercado financeiro e área comercial
Resumo do primeiro encontro:	
<p>O indivíduo trabalhou durante muitos anos nos empreendimentos que sua família possuía, porém devido ao cenário econômico e também a má gestão dos negócios, acabaram perdendo boa parte dos negócios.</p> <p>A família vinha enfrentando além dos problemas financeiros, problemas de relacionamento dentro de casa, por viverem e trabalharem todos juntos, ambos os ambientes foram prejudicados tornando o clima não saudável.</p> <p>O indivíduo se dizia infeliz com aquelas condições que estava enfrentando e impotente para mudar, afinal não sabia o que realmente desejava.</p>	

Segundo encontro:
Objetivo: Iniciar o trabalho de questionamento para o direcionamento dos objetivos.
O que você deseja alcançar?
Não quero mais depender da minha família para nada.
E o que será necessário acontecer para que isso aconteça?
Eu ter dinheiro novamente!
Então você quer ter dinheiro?
Sim, quero ter dinheiro, e ser independente! (Com essa resposta já pode-se

perceber que o objetivo do individuo é ter dinheiro e ser independente).

O que é ter dinheiro para você?

É conseguir me bancar sozinho, pagar as minhas despesas sem depender de ninguém, ter meu “canto” para viver a vida do meu jeito.

O que é ser independente para você?

Não morar mais de favor na casa dos meus pais, ter meu próprio negócio ou ter meu emprego, sem depender da família para tudo!

E como seria se você fosse independente?

Acredito que nosso relacionamento iria melhorar (individuo acabou revelando uma crença que o relacionamento com a família somente teria melhora quando ele se tornar independente) e eu seria mais feliz.

E quanto de dinheiro você precisaria ter para conseguir se bancar sozinho e ter uma vida independente?

Acredito que entre R\$3.000,00 a 3.500,00 por mês. (Nessa etapa do questionamento já conseguimos definir o estado desejado).

E o que isso vai lhe proporcionar?

Eu ter a minha casa, tendo contato com minha família apenas aos fins de semana, e não tendo nenhum tipo de ligação com os negócios da família que são a causa de todos os contratempos. Como eu não estaria envolvido, automaticamente não me envolveria nesse tipo de assunto e isso iria melhorar o meu relacionamento com todos.

E como seria se você não estivesse mais envolvido nos negócios da família?

Conversaríamos de assuntos de família, e não de negócios!

Como saber se você vai estar avançado em direção a sua meta?

Vou começar a ganhar meu próprio dinheiro, e poder ser independente financeiramente falando.

Onde você estará quando o objetivo for atingido?

No meu apartamento, em alguma cidade do litoral de Santa Catarina.

E quando isso irá acontecer?

O mais breve possível!

O mais breve possível quando?

Até fevereiro de 2017.

Como sua família será afetada nesse momento?

No momento um pouco insatisfeitos, mas num longo prazo devem ficar mais satisfeitos com a mudança!

O que você já sabe ou tem de recursos que podem lhe auxiliar nessa mudança?

Tive uma experiência na área comercial, e gostei muito, acho que me daria bem vendendo. Como vim de família empreendedora, acredito que me daria bem com isso.

Também, sou muito comunicativo e tenho inglês fluente, talvez isso me ajude com alguma coisa.

E o que você tem que aprender? O que tem que desenvolver para ter sucesso nesse processo?

Tenho que ser mais persistente, disciplinado e decidido.

E como seria se você fosse mais persistente, disciplinado e decidido.

Iria buscar oportunidades, espalhar currículos.

E o que lhe impede de espalhar currículos e buscar oportunidades?

Não obtive resposta para esse questionamento.

O que lhe falta para que tome as atitudes necessárias?

Um “start”, só isso.

Quais são as alternativas que você tem para atingir o seu objetivo?

Abrir um negócio próprio ou procurar um emprego em alguma empresa como funcionário.

Resumo do segundo encontro:

Após esse segundo encontro já conseguimos compreender que o objetivo do indivíduo e conseguimos algumas possíveis soluções.

Foi instruído ao indivíduo que o mesmo pense sobre o que ele gostaria de fazer para atingir os objetivos.

Terceiro encontro:

Objetivo: Identificar com mais clareza o que ele pode fazer para atingir o objetivo.

Quais passos você considera importante para atingir o seu objetivo?

Entender o que realmente quero fazer?

E o que será necessário para que você tenha claro isso?

Eu ter a experiência para ver se eu gosto.

E como você irá proceder para ter essa experiência?

Vou pegar um empréstimo inicialmente da minha família para abrir um negócio que eu mesmo possa cuidar. Mas isso me preocupa!

Que preocupações tem sobre isso?

Se eu não conseguir pagar, se não der certo, enfim...

E quantas vezes você já tentou fazer algo assim e não deu certo?

Não obtive resposta para esse questionamento.

Como você vai saber no que pode investir?

Através de uma pesquisa de mercado.

E como vai fazer isso?

Com contatos com as pessoas do mundo dos negócios que conheço.

Até quando?

Até outubro desse ano.

Resumo do terceiro encontro:

Após definida uma metodologia de pesquisa de mercado, já estava claro ao indivíduo que ele queria abrir um negócio. Marcamos nosso próximo encontro para o início do mês de novembro.

Quarto encontro:

Objetivo: Saber se foi foram concluídos os objetivos de pesquisa, e definir novos objetivos afim de alcançar o objetivo final.

Como foi a pesquisa de mercado e cenário?

Consegui encontrar um ponto comercial para alugar em Meia Praia (Bairro da cidade de Itapema), que daria para montar uma loja de roupas e itens para a praia. Mas não sei se é o momento de investir.

Se não agora, quando será o momento?

Não sei!

O que lhe impede de tentar?

Medo de não dar certo!

E como seria se você não tivesse medo?

Iria tentar.

O que lhe falta para ter coragem?

Nada, eu acho!

O que acontecerá se você não investir nisso?

Tudo vai ficar como está.

E você está feliz do jeito que está?

Não.

E o que está sendo feito de diferente para que você alcance seu objetivo?

Nada!

E o que lhe impede de fazer algo diferente?

Ok, amanhã irei conversar com a minha família sobre o dinheiro que preciso para arriscar isso.

Resumo do terceiro encontro:

Pode-se perceber que o indivíduo tinha algumas crenças limitantes que faziam que ele tivesse medo, e também um estado de inércia de onde o indivíduo não saía da sua zona de conforto.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Podes-se perceber que as pessoas muitas vezes tem sonhos e objetivos, porém esses sonhos e metas não estão bem claros para as pessoas, isso faz com que sintam-se frustradas e com insucesso.

Através das diversas ferramentas da PNL, em especial a Metamodelagem que foi usada nesse artigo, pode ajudar as pessoas a clarearem o que realmente desejam, bem como identificar suas crenças e valores.

O indivíduo que foi abordado na pesquisa, abriu seu próprio negócio e está morando sozinho num apartamento que a sua família tem na cidade que ele empreendeu.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABDUL-MALIK, I. **As pressuposições da PNL**. Golfinho, 2006. Disponível em: <http://golfinho.com.br/artigo/pressuposicoes-da-pnl.htm> . Acesso em: 11/06/2016.

ANDREAS, S.; FAULKNER, C. **PNL – Programação Neurolinguística: a nova tecnologia do sucesso**. 11. Ed. Rio de Janeiro: Campus, 1995.

LAWLEY, J.; TOMPKINS, P. **PNL: A Ciência da Excelência... A Arte da Mudança**. Golfinho, 2008. Disponível em: (<http://golfinho.com.br/artigo/pnl-a-ciencia-da-excelencia-a-arte-da-mudanca.htm>. Acesso em: 05/06/2016)

O'CONNOR, J.; SEYMOUR J. **Introdução à Programação Neurolinguística**. São Paulo: Summus Editorial, 1995.

O'CONNOR, J.; SEYMOUR J. **Manual de Programação Neurolinguística - PNL: um guia prático para alcançar os resultados que você quer**. Rio de Janeiro: Qualitymark Editora, 2014.

PERCIA, ANDRÉ. **Coaching, Missão e Superação Desenvolvendo e Despertando Pessoas**. Editora Ser Mais, 2012.

Trabalho apresentado dia 18 de janeiro de 2017, no Curso de Especialização em Programação Neurolinguística com Qualidade De Vida PNL, pela Faculdade ISULPAR, Paraná; pelo aluno Robison da Silva
Coordenadora: Vania Lucia Slaviero