

A PNL ao seu alcance.
Jimmy L Mello. MasterTrainer PNL, Practitioner EFT

Cursos profissionalizantes Brasil PNL

TOWARDS EXCELLENCE

Brasil PNL - Seu site de PNL e EFT, cursos de qualidade ao seu alcance.
Jimmy L Mello. MasterTrainer PNL, Practitioner EFT

Practitioner **PNL 2** Certification Training

Jimmy L. Mello

Brasil PNL
TRAINING

BASIC SKILLS

Curso Básico de PNL -Modulo 1 Lição 2

De: Jimmy Mello
Master/ Trainer Practitioner NLP

*“Those who know the truth learn to love it.
Those who love the truth learn to live it.”*

*“Aqueles que conhecem a verdade aprendem a amá-la,
Aqueles que amam a verdade aprendem a vivê-la”*

Visual

Tipicamente, as pessoas que estão no modo visual tem determinadas atitudes físicas que nos ajudam a entender e agir com elas, elas ficam de pé, ou sentadas, com o suas cabeças e/ou corpos eretos, e com seus olhos para voltados para cima, e respirarão tomando fôlego da parte alta de seus pulmões.

Eles sentam freqüentemente na parte da frente na cadeira ou em uma das extremidades da cadeira. Eles tendem a ser mais organizados, limpo e bem cuidados. São muito guiados pelas aparências, são às vezes mais quietos. São bons em Soletrar palavras (dado a sua grande capacidade de visualizar). Memorizam por quadros (imagens reais ou criadas, ver lição 1), e são menos distraídos por barulhos barulho. Freqüentemente têm dificuldades em se lembrarem de instruções verbais, e se sentem entediados por longas explicações verbais porque suas mentes (cheias de imagens) tendem a vagar. Eles preferem coisas a serem lidos. Uma pessoa visual é sempre interessada em como as outras pessoas as vêem. Eles tendem a usar palavras como:

Vejo você mais tarde, eu quero ver isto, Focalize-se nisto, Assista, Seja claro, Nebuloso, mostre-me isto, observe, Se aparece com, “ que bom te ver por aqui”.

Auditivo

Alguém que é auditivo moverá seus olhos lateralmente e também abaixo à direita. Sua respiração se encontra no meio do tórax. Eles conversam muito com eles mesmos, e são facilmente distraído pelo barulho. Eles freqüentemente movem muito os lábios quando eles dizem as palavras. Eles podem repetir coisas que lhe foram ditas facilmente. Eles podem achar matemática e redação muito difícil e o idioma falado muito mais fácil. Eles gostam de música e aprendem escutando. Eles memorizam por passos, procedimentos, e sucessões. Uma pessoa auditiva está freqüentemente interessada em saber a opiniao das pessoas em relação ao modo como ela fala, por exemplo: "estuo falando muito alto?", "você

está meu tom de voz está bom", e gostam de dar respostas com jogos de palavras e mudam muito o seu tom de voz. Eles tendem a usar palavras e frases como: Escute, Fale, Disse, Ouça, e Soa como, "Bom falar com você."

Sinestésico

Eles respiram tipicamente pela parte baixa dos pulmões, assim você verá o movimento de suas barrigas (entra e sai) à medida que respiram.

A postura é mais relaxada, são mais lentos em seus movimentos, e falam mais lentamente. Eles geralmente fazem suas atividades com mais lentidão uma vez que eles, sentem o que estão fazendo.

Eles pedem e respondem ao mundo com toques, e sensações físicas, estão constantemente tocando nas outras pessoas.

Eles são as pessoas orientadas freqüentemente pelo físico (como os atletas). Eles podem se mover muito (são geralmente inquietos), e eles memorizam as coisas fazendo-as, ou caminhando em direção algo. Eles usam palavras como: Sentimentos, me toque, segurar, agüentar, Apertar, e Manipular.

Nota:

Outros sentidos:

Sabemos que atualmente a PNL classifica as pessoas em muito mais que somente, visual, auditivo e sinestésico, temos olfativos, tácteis, digitais, entre outros, mas este tema será tratado em cursos futuros, para este curso básico entenda e aceite, que eventualmente falaremos dos gustativos, e olfativos, e muito raramente dos digitais, mas sem nos aprofundarmos-nos em demasia.

Essas são as características dos três modos principais de operação. E assim, a pergunta é agora, como você as usa para se comunicar com as outras pessoas? Como você se comunica com alguém que está orientado a um destes modos? Isto traz-nos

para o assunto de concordância, ou como chamaremos : rapport.

Breve Revisão:



No.1

No. 2

No.3

Qual é a orientação (principal) das "pessoas acima"?

No.1 _____

No. 2 _____

No.3 _____

Rapport:

Para ser um mestre comunicador, você precisará ter mente que você se comunicará melhor com as pessoas, quando você empregar a modalidade primária da pessoa com quem você estiver se comunicando. Jimmy L. Mello

Pense nisto! Se há qualquer coisa que você queira adquirir, ou se há qualquer coisa que você precise, então você provavelmente precisará de alguém para lhe ajudar a adquirir isto. Isto é verdade se você for um vendedor, professor ou até mesmo carpinteiro. Não importa o que você faça, a habilidade para desenvolver e manter Rapport com os outros lhe permitirá adquirir o que você quiser. Rapport lhe permite fazer qualquer coisa. Assim, rapport é provavelmente a mais importante habilidade do planeta.

Os dicionários definem rapport como um relacionamento caracterizado pela harmonia, similaridade ou afinidade. Existem duas maneiras de olharmos para outra pessoa. Podemos escolher enfatizar as diferenças entre nós e ela, ou enfatizar as semelhanças dos assuntos que estamos compartilhando.

Estabelecer rapport é uma maneira de encontrar a outra pessoa no seu modelo de mundo ou mapa. Uma das estratégias mais poderosas para se estabelecer um vínculo de rapport foi modelado no Dr. Milton Erickson. O Dr. Erickson era reconhecido como o maior médico hipnólogo do mundo. Ele era capaz de lidar com clientes mais resistentes e difíceis, tendo em seu currículo quase 30 mil pessoas hipnotizadas com sucesso. E a técnica que Erickson usava era conhecida como Espelhamento. Espelhamento, neste contexto, significa encontrar outra pessoa onde ela está, refletir o que ela sabe ou aceita como verdade, ou acompanhar partes de sua experiência ou fisiologia do momento.

Em outras palavras, você acompanha outra pessoa naquilo em que você concorda ou se alinha com ela, ou sente algo em comum ou semelhante a ela.

Espelhar, portanto, é uma técnica específica para se estabelecer um vínculo de harmonia com praticamente qualquer pessoa.

Obtendo o rapport, cria-se um estado em que as pessoas se sentem mais dispostas a reagir favoravelmente a nós e a manter um relacionamento mais positivo e receptivo. Normalmente, o que ocorre hoje é que as pessoas estabelecem o rapport num nível inconsciente, isto é, não sabem como o conseguiram. Modelando o Dr. Erickson, Bandler e Grinder nos proporcionam hoje técnicas científicas que nos permitem criar consciente e consistentemente este clima de rapport, que é a condição fundamental para qualquer comunicação bem-sucedida.

O fenômeno do rapport, portanto, deriva de nossa habilidade de observar, entender e usar a estratégia da pessoa com quem estamos nos comunicando (acuidade sensorial e flexibilidade).

Com a prática, será cada vez mais fácil nos encontrarmos em outras pessoas, nos aliarmos a outras pessoas. E quando as pessoas se identificam umas com as outras, quando têm o insight de que são parte de um todo Maior, elas entram em cooperação. Esta é, possivelmente, a verdadeira Re-ligião (em latim, relegere, religação).

**O processo:
VALIDAR + ACOMPANHAR + ACOMPANHAR + CONDUZIR:**

A base do rapport é que quando as pessoas estão umas como as outras, e quando elas gostam umas

da outras.

Quando as pessoas não estiverem uma como as outras, quando elas não gostarem umas das outras. Quando você gosta de alguém, você está disposto a ajudar-lo a ter tudo que eles querem. Lembre-se que 38% de toda a comunicação estão no tom de voz, e 55% estão na fisiologia (falaremos mais sobre este assunto em breve, mas aceite que fisiologia esta relacionado à postura corporal. Assim, a maioria da comunicação está além de nossa consciência (estado consciente). **A grande comunicação está além dos canais normais, o rapport é esta comunicação que vai além.**

"Você pode fazer muito mais amigos em dois meses interessando-se pelas pessoas do que conseguiria em dois anos tentando fazer as pessoas se interessarem por você."

Dale Carnegie

RAPPORT

Resultado desejado:

Poder estabelecer o Rapport com qualquer pessoa, a qualquer momento a tempo. Theory:

A Comunicação de é:

7% PALAVRAS

38% TONALIDADE

55% FISILOGIA

B. Quando as pessoas estiverem uma como a outro (ou seja quando se parecerem, em ações), eles acabam por gostar um do outro (ou seja gera confiança). Rapport é um processo de responsabilidade, e não necessariamente "de gostar" .

Processo:

A.O Rapport é estabelecido por emparelhamento (concordância) e espelhamento

B. Os elementos principais de concordância: (os mais importantes estão marcados

com um ●)

1. Espelhamento

2. Emparelhando

PHYSIOLOGY (fisiologia) (55%)

Postura ●

Gestos

Expressão facial & ato de piscar ●

Respiração

TONALITY (tonalidade)(38%)

Voz

Tom

Tempo (velocidade)

Timbre (qualidade)

Volume (intensidade)

WORDS (palavras) (7%)

Predicados

Palavras chaves

Experiências comuns & associações

Chunks (será tratado futuramente)

PADRÕES DE ENTONAÇÃO

As setas indicam o tom de voz usado na oração.

W → W ↗ W. = Pergunta

W → W → W. = Afirmação

W → W ↘ W. = Ordem

Você também pode formar uma oração em um padrão sintático na forma de Pergunta,

Declaração e Comando, enquanto usa quaisquer das anteriores tonalidades.

Sem dúvida, a sintaxe mais poderosa no Idioma é uma Sintaxe Interrogativa e uma Tonalidade de Comando (ordem).

Continua na aula 3.

Atenção

Para uma versão impressa, áudios e vídeos deste curso torne-se um colaborador Brasil PNL, ou um aluno à distancia com direito a certificação em PNL.

Brasil PNL a PNL ao seu alcance.

**Continue seu curso:
www.brasilpnl.com.br**

**Para se registrar:
contato@brasilpnl.com.br**