



IO2. Programme for Parents to Build Positive Family Relationships



EMPOWER
Building Resilience to Address Domestic Violence



Atividade de Autorreflexão 1 – "O mapa não é o território".

Introdução ao *NPL*

Duração: 60 minutos

Aprender NLP é como aprender a língua da sua própria mente!

O que é NLP?

NEURO

NEUROLOGIA

Os componentes físicos, bem como os componentes mentais e emocionais da nossa neurologia: visão; audição; toque; cheiro; sabor.

LINGUÍSTICA

LINGUAGEM

A linguística diz respeito à linguagem que usa, e mais especificamente, à forma como comunica com os outros e, mais importante, como se comunica consigo mesmo: imagens; sons; sentimentos; cheiros; gostos; palavras (auto-conversa).



PROGRAMAÇÃO

FUNÇÃO

Ao ver a sua mente como o seu sistema operativo interno, a programação é a forma como as nossas experiências, pensamentos e emoções passadas afetam todas as áreas da nossa vida: padrões; programas; estratégias.

O NLP funciona desde o ponto de partida que pode não controlar muito na sua vida, mas que pode sempre assumir o controlo do que se passa na sua cabeça. Os teus pensamentos, sentimentos e emoções não são coisas, ou que tens, mas coisas que fazes. As suas causas podem muitas vezes ser muito complicadas, envolvendo, por exemplo, comentários ou crenças dos seus pais, filhos ou outros parentes ou mesmo eventos que experimentou. O NLP mostra-lhe como pode assumir o controlo destas crenças e influências. Usando técnicas mentais como a visualização, pode mudar a forma como pensa e sente sobre eventos passados, medos e até mesmo fobias.

Tarefa introdutória:

O que é NLP?

Neste vídeo, pode obter uma visão geral de NLP de Damon Cart - <https://www.youtube.com/watch?v=MII3WGKVBn4>

Neste vídeo, o Dr. Matt James, o Presidente da parceria de empoderamento, aprofunda o conceito de NLP - <https://www.youtube.com/watch?v=hNcec6N0SfY&t=7s>



RECAPITULAR: NLP em termos mais simples:

Como uma atitude

- Falsifica-o até conseguires;
- Seja curioso;
- Experimentação Wanton; ferramentas e técnicas

A sua metodologia

- Comportamento de modelação
- Comportamento como comunicação

A técnica

- Criar um amanhã melhor através da mudança na forma como pensa

Há quatro aspetos do NLP referidos como os quatro pilares:

- Resultados – Concentre-se onde quer chegar, em vez de como se pode sentir/estar preso.
- Acuidade sensorial – Esteja mais atento ao que se passa à sua volta.
- Flexibilidade Comportamental – Experimente novas perspetivas de como vê as coisas.
- Relações – Construir relações com aqueles que realmente importam nas nossas vidas.

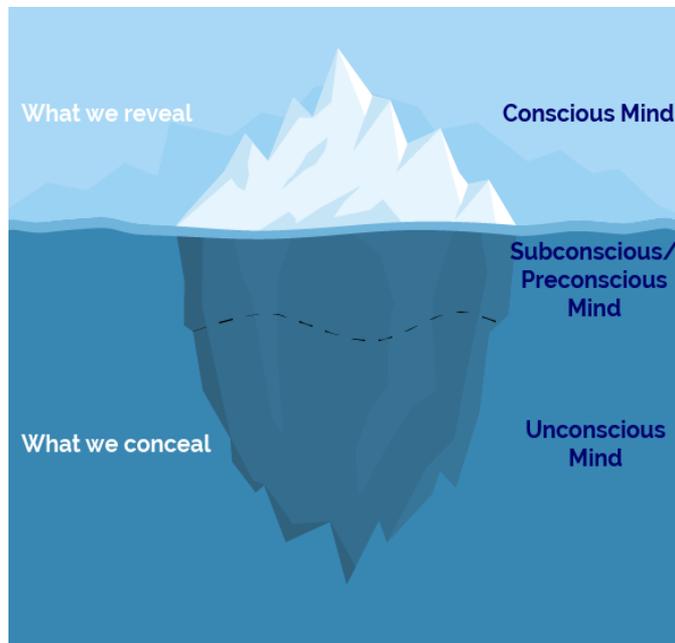


Exercício nº 1:

Volte a um tempo em que teve problemas em comunicar com os seus familiares, usando cada um dos 4 pilares, refletir sobre esta situação e a relação como um todo.

- *Houve uma relação?*
- *Onde realmente se envolveu na conversa?*
- *Conseguiste perceber os sentimentos da outra pessoa ou estavas distraído com outra coisa?*
- *Teve uma ideia clara do que queria chegar depois da conversa?*
 - *Estava realmente disposto a ser flexível na sua abordagem para conseguir o que realmente precisava?*

Familiarize-se com as suas "2 Mentes":





Mente Consciente	Mente Inconsciente
<ul style="list-style-type: none">- <i>Pensamento- Lógico/Racional/Sensato</i>	<ul style="list-style-type: none">- <i>Guarda todas as memórias.</i>- <i>Emoções/sentimentos/intuição</i>- <i>Executa o corpo ('The Crew')</i>- <i>Reprimir memórias com emoções negativas não resolvidas.</i>- <i>Protege o corpo.</i>- <i>Mantém todos os instintos/hábitos.</i>- <i>Responde a símbolos/imagens.</i>- <i>Segue o caminho que requer menos esforço.</i>- <i>Não processa negativos.</i>- <i>Recebe informação dos 5 sentidos, filtra-a e passa percepções para a mente consciente.</i>

O que se pode fazer com a NLP? – Um guia rápido:

Aqueles que praticam o NLP adotam crenças que os ajudam a facilitar a sua jornada pela vida. É importante entender que diferentes pessoas vêem o mundo de forma diferente. Além disso, é muito útil se reconhecermos e aceitarmos o facto de que todos têm interpretações diferentes das experiências deste mundo. As presunções e convenientes acreditam que podes possuir está a criar uma barreira entre ti e o mundo. O que vemos de uma pessoa é apenas a ponta de um iceberg. Se um parente ou alguém que conhecemos está a ser rude, não podemos assumir que é porque há sempre um problema com nós mesmos. Pode ser que tenham tido uma manhã difícil ou que estejam a viver um caminho difícil na vida ou um milhão de outras razões.



Resolução e dicas:

1. **Respeite o modelo do mundo da outra pessoa!** - Somos todos únicos e experimentamos o mundo de diferentes maneiras. Cada um é um indivíduo e tem a sua maneira especial de ser.
2. **O mapa não é o território!** A forma como as pessoas fazem sentido do mundo à sua volta é através dos seus sentidos e da sua própria experiência pessoal; isto significa que a perceção de cada indivíduo de um evento é diferente.
3. **A mente e o corpo formam um sistema ligado!** - A tua atitude mental afeta o teu corpo e a tua saúde e, por sua vez, como te comportas.
4. **Se o que estás a fazer não está a resultar, faz outra coisa!** A flexibilidade é a chave para o sucesso.
5. **Ter uma escolha é sempre melhor do que não ter escolha!**
6. **Estamos sempre a comunicar!** A comunicação não verbal pode representar uma grande proporção de uma mensagem.
7. **O significado da sua comunicação é a resposta que obtém!** - Embora a sua intenção possa ser clara para si, é a interpretação e resposta da outra pessoa que reflete a sua eficácia. O NLP ensina-lhe as habilidades e flexibilidade para garantir que a mensagem que envia é igual à mensagem que recebem.
8. **Não há fracasso, apenas feedback!** Com este entendimento, podemos parar de nos culpar a nós próprios e aos outros, encontrar soluções e melhorar a qualidade do que fazemos.
9. **Por trás de cada comportamento há uma intenção positiva!** - Enquanto entendemos que outras pessoas têm alguma intenção positiva no que dizem e fazem (por mais irritante e negativa que possa parecer), pode ser mais fácil deixar de se zangar e começar a seguir em frente.
10. **Tudo pode ser realizado se a tarefa for dividida em pequenos passos!** - A realização torna-se mais fácil se as atividades forem geríveis; O NLP pode ajudá-lo a aprender a analisar o que precisa de ser feito e encontrar formas de ser eficiente e eficaz.



Exercício n.º 2

A jovem contra o discurso da velha



INSTRUÇÕES

Se vires a jovem: olha para o queixo da jovem e pensa nele como um nariz grande, olha para a orelha da jovem e pensa nisso como um olho. Se vires a velha: olha para o nariz da velha, e pensa nela como a bochecha esquerda de um rosto a olhar para o teu lado, e olha para o olho da velha e pensa nela como uma orelha num rosto a olhar para o teu lado.

EFEITO

Deve experimentar um "interruptor gestalt" entre ver a imagem como uma mulher velha ou uma jovem.

Como é que esta mudança se relaciona com o nosso comportamento no seu dia-a-dia?



1. Neuroplasticidade

- A Neuroplasticidade inclui vários processos diferentes que ocorrem ao longo de uma vida.
- A neuroplasticidade tem uma determinante clara da idade.
- A neuroplasticidade ocorre no cérebro em 2 condições primárias:
 - Durante o *desenvolvimento cerebral normal*. Isto acontece quando o cérebro imaturo começa a processar informação sensorial através da idade adulta.
 - Como *mecanismo adaptativo* para compensar a função perdida e/ou maximizar as funções restantes em caso de lesões cerebrais.

- O ambiente desempenha um papel fundamental na influência da plasticidade.

*Uma ilustração animada do acima: <https://www.youtube.com/watch?v=ELpfYCZa87g>

Também pode querer obter dicas sobre a melhoria da sua neuroplasticidade por parte do Dr.

Kelly Lambert: <https://www.youtube.com/watch?v=gOJL3gic8ak>



1.1 Modelação – O que significa Neuroplasticidade para nós?

Se aceitarmos o facto de que o cérebro pode mudar e adaptar-se com base nas nossas circunstâncias, então podemos começar a fazer mudanças ativas na forma como pensamos que nos comportamos e alcançamos.

A modelação é um bom exemplo de como o NLP usa isto – é assim que as crianças pequenas operam, apenas copiam o que vêem os adultos fazer em torno delas. Dito isto, modelar um desempenho bem sucedido leva à excelência. Se aspiras ser um artista de topo em qualquer campo da vida, o NLP fornece as ferramentas necessárias para modelar alguém, pegar no que essa pessoa faz bem e replicá-lo. **Use-o como ferramenta na sua caixa de armadura!**

Exercício n.º 3

Assim, pense em algo que gostaria de mudar, por exemplo "Gostaria de ter uma melhor relação com o meu filho adolescente". Agora pensa em alguém que conheces que é bom nisto. Que traços/habilidades usas que se pode copiar? Escreva 5 ideias.

Obter mais na imagem: Componentes do Modelo de Comunicação NLP

Eliminação:

A eliminação ocorre quando prestamos atenção seletiva a certos aspetos da nossa experiência e não de outros. Esquecemos ou omitimos os outros. Sem supressão, seríamos confrontados com demasiada informação. Talvez já esteja sobrecarregado com a informação e sinta que tem muito.

Distorção:

Distorção ocorre quando deturpamos a realidade fazendo mudanças na nossa experiência de dados sensoriais. Na filosofia indiana, há uma história bem conhecida de distorção na corda contra a analogia da serpente. Um homem que anda pela estrada vê o que acredita ser uma



cobra e grita "COBRA". No entanto, ao chegar àquele lugar, fica aliviado ao descobrir que o que vê é apenas um pedaço de corda. A distorção é um componente importante para o Modelo de Comunicação NLP e pode ser usado para nos motivar. A motivação pode acontecer quando realmente deturpamos, mudamos ou enfeitamos o material que entrou na nossa neurologia. A informação foi alterada por um dos nossos sistemas de filtragem.

Generalização:

Finalmente, vem a generalização, e aqui tiramos conclusões globais com base numa ou duas experiências. Conhece alguém que tenha uma experiência e que forme uma opinião sobre todas as experiências semelhantes? Por exemplo: "O mundo está a chegar ao fim com esta nova geração. Sempre que se abrem as notícias, os roubos são sempre conduzidos por jovens adultos". Normalmente, a mente consciente só consegue lidar com sete (mais ou menos 2) peças de informação em qualquer momento. Está sobrecarregado. Assim, tendemos a simplificar demasiado, a tomar decisões e a definir atitudes baseadas em informações insuficientes. É fundamental compreender isto em termos do maior modelo de comunicação da NLP. A generalização é muito comum no mundo de hoje. Todos o fazem. É também o resultado da informação digital que causa sobrecarga de informação e assumindo a sensibilidade. Claro que todos conhecemos muitas pessoas que nem sequer conseguem lidar com este número. E tu?



*Tente isto:

Pode nomear mais de 7 produtos numa determinada categoria de produtos, por exemplo, cigarros? A maioria das pessoas poderá nomear 2, talvez 3 produtos numa categoria de menos interesse e geralmente não mais de 9 numa categoria de elevado interesse. Há uma razão para isto. Se não apagamos ativamente a informação a toda a hora, acabaríamos com demasiada informação a chegar. Na verdade, pode até ter ouvido que os psicólogos dizem que se estivéssemos simultaneamente conscientes de toda a informação sensorial que estava a chegar, ficaríamos loucos. É por isso que filtramos a informação. No seu melhor, a generalização é uma das formas que aprendemos - pegar na informação que temos e tirar conclusões gerais sobre o significado dessas conclusões. Então, a questão é, quando duas pessoas têm o mesmo estímulo, por que não têm a mesma resposta? A resposta é, porque apagamos, distorcemos e generalizamos a informação de fora que vem dos nossos sentidos com base num dos cinco filtros e todos o fazemos de formas diferentes. Portanto, o resultado final é sempre diferente.

Os filtros do Modelo de Comunicação NLP são os seguintes:

Meta-Programas:

O primeiro destes filtros NLP são os Programas Meta. Conhecer os Programas Meta de alguém pode ajudá-lo a prever de forma clara e atenta os estados das pessoas e, portanto, prever as suas ações e comportamentos. Os meta-programas são processos mentais poderosos que ajudam as pessoas a gerir, orientar e direcionar as suas experiências. Ajudam-nos a decidir a que devemos prestar atenção e distorcemos, apagamos e generalizamos o resto. Os Programas Meta estão claramente delineados no livro de Tad James chamado "*Time Line Therapy and the Basis of Personality*". Um ponto importante sobre os Programas Meta é que eles não são bons ou maus, são apenas a forma como alguém lida com a informação.



Valores:

O próximo filtro em NLP são os valores. Os valores são essencialmente um filtro de avaliação. Através deles decidimos se as nossas ações são boas ou más, certas ou erradas e como nos sentimos sobre as nossas ações. Os valores estão organizados numa hierarquia com o mais importante tipicamente estando no topo e os inferiores na base. Eles também são discutidos no livro de Tad James Time "*Time Line Therapy and the Basis of Personality*". Cada um de nós tem um modelo de comunicação NLP diferente do mundo (um modelo interno sobre como o mundo é), e os nossos valores são o resultado do nosso modelo do mundo. Quando nos comunicarmos com nós mesmos ou com outra pessoa, se o nosso modelo do mundo entrar em conflito com os nossos valores ou com os valores de outra pessoa, então haverá um conflito. Valores são atrações ou repulsões na vida. Eles são basicamente um sistema de crenças profundas e inconscientes sobre o que é importante, e os valores podem mudar com o contexto também. Ou seja, provavelmente tens certos valores sobre o que queres numa relação e o que queres num negócio. Os seus valores sobre o que quer num e no outro podem ser diferentes. Uma vez que os valores estão relacionados com o contexto, podem também estar relacionados com o Estado e a sociedade.

Crenças:

O próximo filtro são as crenças. As crenças são generalizações sobre como o mundo é. As crenças são as suposições que temos sobre a forma como o mundo cria ou nega o poder pessoal para nós. Então, as crenças são essencialmente o nosso interruptor de ligar/desligar. No processo de trabalhar com as crenças de alguém, é importante descobrir que crenças têm que as fazem fazer o que fazem. Também queremos descobrir as crenças incapacitantes, aquelas que não lhes permitem fazer o que querem fazer.

Memórias:

O quarto filtro são as nossas memórias. Na verdade, alguns psicólogos dizem que o presente desempenha um papel muito pequeno no nosso comportamento. Acreditam que à medida que envelhecemos, as nossas reações no presente são cada vez mais reações justas aos gestos (coleções de memórias que se organizam de uma certa forma) de memórias passadas.



Decisões:

O quinto filtro são as decisões que tomámos no passado. As decisões podem criar novas crenças ou podem apenas afetar as nossas perceções através do tempo. O problema de muitas decisões é que foram tomadas inconscientemente ou muito cedo e são esquecidas. Mas o efeito ainda está lá.

Estes cinco filtros determinarão como representamos internamente um evento que está a ocorrer agora. É a nossa representação interna que nos coloca num certo estado, e cria uma certa fisiologia. O estado em que nos encontramos determinará os nossos comportamentos, e o Modelo de Comunicação NLP determinará como processamos toda a informação do mundo exterior.

Dicas para a sua caixa de armadura:

1. Tonalidade, palavras e fisiologia

Os bons alto-falantes acertam. Eles usam um bom tom, as palavras certas e a linguagem corporal adaptável para envolver o seu público.

2. Linguagem limpa

A forma como falamos e fazemos os nossos pedidos pode influenciar a resposta que recebemos de volta. Mantendo a nossa linguagem 'limpa', podemos evitar influenciar a resposta que obtemos.

'Tente' – tem nele o pressuposto que pode falhar.

'Mas' – sempre nega o que acaba de ser dito. Tente usar "e" em vez disso.

"Não" – a verdade é que não podemos pensar em nada. Evite instruções típicas como: "Não grite", "Não fale".

Pelo contrário, podemos usar a negação a nosso favor ao comunicar. Se um pai diz ao seu filho: "Não quero sugerir que se possa dominar facilmente esta habilidade", que representações internas têm de criar?



Exercício nº:4

Aprender a registar e definir objetivos:

Veja isto como um registo independente da sua própria aprendizagem. O registo de aprendizagem pode produzir alterações associadas à autorreflexão. Ajuda-o a ficar mais consciente de como conseguir mudanças que conduzam ao sucesso. Objetivos específicos e escritos facilitam-lhe a oportunidade de atingir o alvo. Todos conhecemos os princípios da definição de objetivos, mas a NLP sugere algumas novas ideias interessantes, focando-se na satisfação, não na insatisfação. Por exemplo, é útil tornar os seus objetivos positivos; foque-se no que quer ter, não no que gostaria de perder ou não ter. Também devia pensar no que realmente queres. Por exemplo, não quer comprar a sua casa de sonho, quer viver nela. É muito mais fácil motivarmo-nos sobre um objetivo que realmente te satisfaz.

***É importante definir objetivos INTELIGENTES!**

5 perguntas a fazer ao escrever objetivos:

1. INTELIGENTE, INTELIGENTE. Específico – O objetivo é específico o suficiente para a clareza? ...
2. É específico? Sim – organizar a sala de box no próximo sábado é muito específico. ...
3. É mensurável? Sim – se organiza ou não a sala de box no próximo sábado em 5 horas é a medida...
4. É atingível? ...
5. É realista? ...
6. É oportuno?



Conclusão:

O Poder das Perguntas

As nossas mentes procuram ativamente respostas às perguntas. Por isso, se te perguntares "Porque me sinto tão mal?", a tua mente vai encontrar muitas respostas e vais sentir-te pior.

Com o NLP a chave é fazer as perguntas certas, por exemplo:

- Por que quero mudar?
- Como será a vida quando eu mudar?
- O que preciso fazer mais ou menos para mudar?

Questões como estas conduzem naturalmente a uma perspetiva mais positiva.

A Programação Neurolinguística, ou NLP, fornece formas práticas em que pode mudar a forma como pensa, ver eventos passados e abordar a sua vida. A programação neurolinguística mostra-lhe como assumir o controlo da sua mente e, portanto, da sua vida. Ao contrário da psicanálise, que se centra no "porquê", o NLP é muito prático e centra-se no "como"!

EMPOWER

Building Resilience to Address Domestic Violence



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein."

Project Number: 2020-1-UK01-KA204-079159