



Administra Brasil
Cursos Online Profissionalizantes

Curso online de

Neurolinguística aplicada ao Ensino e Aprendizagem

Não é necessário se cadastrar ou fazer provas.

Você estuda e se certifica por isso.

Bom aprendizado!

Todos os direitos reservados

CARGA HORÁRIA NO CERTIFICADO: 60 HORAS

Conteúdo Programático

1. Programação Neurolinguística (PNL)
2. PNL e o Processo de Aprendizagem
3. Estilos de Aprendizagem no Ambiente Escolar
4. Estratégias Eficientes na Aprendizagem
5. Rapport
6. Comunicação e Estilos de Pensamentos ou Metaprogramas
7. Dez Sugestões para Melhorar uma Aula
8. Bons Motivos para Aprender Sobre a PNL

Programação Neurolinguística (PNL)

O que é Programação Neurolinguística

É o estudo da estrutura da experiência subjetiva. Ela estuda os padrões (“programação”) criados pela interação entre o cérebro (“neuro”), a linguagem (“linguística”) e o corpo.

A PNL estuda como o cérebro e a mente funcionam, como criamos nossos pensamentos, sentimentos, estados emocionais e comportamentos e como podemos direcionar e otimizar esse processo. Em outras palavras, ela estuda como o ser humano funciona e como ele pode escolher a maneira que quer funcionar.

Ela estuda como se processa o pensamento. Pensar é usar os sentidos internamente. Pensamos vendo imagens internas, ouvindo sons ou falando internamente e tendo sensações.

Também estuda a influência da linguagem que, embora seja produto do sistema nervoso, ativa, direciona e estimula o cérebro e é também a maneira mais eficaz de ativar o sistema nervoso dos outros, facilitando a comunicação.

“O nosso cérebro
é o melhor
brinquedo já
criado: nele se
encontram todos
os segredos;
inclusive o da
felicidade.”

Charles Chaplin



Como e quando surgiu

Há cerca de 30 anos **Richard Bandler** estudava matemática e psicologia na Universidade de Santa Cruz na Califórnia. Nos finais de semana trabalhava gravando workshops e ficou muito impressionado com a habilidade de comunicação e com os resultados de dois terapeutas com quem teve contato, **Fritz Perls** (criador da Gestalt-terapia) e **Virgínia Satir** (terapeuta de família).

Ele ficou interessado em aprender o que eles faziam e pediu a ajuda de seu professor de linguística, **John Grinder**. Estudando os vídeos, eles começaram a decodificar os padrões de linguagem e de comportamento daqueles dois excelentes terapeutas e escreveram o livro **A Estrutura da Magia**, mostrando que algo que parecia magia tinha uma estrutura. Assim foi criado o primeiro modelo da PNL, o metamodelo de linguagem. Em seguida, eles passaram algum tempo estudando com **Milton Erickson**, médico e psicólogo e um dos maiores hipnoterapeutas da história, e escreveram outro livro, chamado de **Os Padrões de Linguagem Hipnótica**.

A portrait of Richard Bandler, an older man with white hair, wearing a blue polo shirt, smiling and sitting with his arms crossed. A green rectangular box with the name 'Richard Bandler' is overlaid on the image.

Richard Bandler

Erickson escreveu o prefácio do livro e comentou que ao trabalhar com hipnose não tinha consciência clara de como fazia e dos padrões de linguagem que usava e que foram descritos por Bandler e Grinder. Juntamente com as esposas e amigos, eles formaram um grupo de estudo para aplicar os modelos aprendidos e, logo, mesmo sem serem terapeutas, começaram a obter os mesmos resultados daqueles que eles modelaram. Quando resolveram dar um nome para o que estavam fazendo, escolheram **Programação Neurolinguística**.

Então a PNL começou como um processo de modelagem. Se alguém faz muito bem uma coisa, com a PNL, podemos levantar o processo, a estratégia, fazer igual e obter os mesmos resultados. A PNL logo se expandiu para além do campo da comunicação e da terapia e começou ser utilizada no campo de aprendizagem, saúde, criatividade, liderança, gerenciamento, vendas, consultoria e treinamento em empresas.

Dos Estados Unidos, ela se expandiu praticamente para o mundo todo. Hoje, o principal líder em termos de aplicações e criação de novos modelos na PNL é **Robert Dilts**, que começou a fazer parte daquele grupo inicial quando tinha 20 anos e estudava Relações Internacionais na Universidade de Santa Cruz. A aplicação da PNL na Saúde, na empresa e na espiritualidade foi desenvolvida principalmente por ele.

PNL e o Processo de Aprendizagem

A **aprendizagem** é um processo constante que pode ser definido como mudanças adaptativas no comportamento, decorrentes das experiências da vida. Geralmente, isto envolve um processo no qual a pessoa altera o seu comportamento para modificar os resultados que está gerando no seu ambiente e estabelece experiências pessoais de referência e mapas cognitivos. Os comportamentos produzem resultados que variam de acordo com o estado do sistema e de quanto apoio ou interferência vem de outros.



A aprendizagem, então, envolve a capacidade de estabelecer mapas cognitivos e experiências de referência e perceber o estado do ambiente para que os mapas e experiências adequados sejam ativados, produzindo os resultados desejados no contexto em causa.

Na PNL, considera-se que a aprendizagem ocorre através de **Programas Neurolinguísticos**, isto é, a pessoa constrói **mapas cognitivos** dentro do seu sistema nervoso, conectando-os com observações do ambiente e respostas comportamentais. Mapas cognitivos são construídos por influência da linguagem e de outras representações que ativam padrões coerentes no sistema nervoso. A aprendizagem acontece através de um ciclo "orgânico", no qual mapas cognitivos e experiências de referência de comportamento são agregados para formar sistemas maiores de programas coordenados que produzem desempenho competente.

A aprendizagem de "como aprender" envolve a aquisição de um conjunto de estratégias e aptidões que apoiam esse processo em vários contextos, visando acelerá-lo e melhorar sua eficácia.

A adoção dessas técnicas de aprendizagem facilita a transferência de habilidades do contexto onde foram aprendidas para outras situações da vida pessoal de cada um. Para tanto, duas áreas de atuação são fundamentais:

- 1. Estabelecer metas:** a capacidade de criar metas de aprendizagem em passos viáveis no ambiente atual e que sejam motivantes o suficiente para manter o interesse.
- 2. Metacognição:** A capacidade de se observar, tornando-se consciente dos seus próprios processos de pensamento enquanto aprende ou participa de uma atividade ou tarefa.

Pressuposições

Cada um de nós possui um “mapa” ou modelo do mundo e um conjunto de pressuposições a partir das quais nos comunicamos. Essas pressuposições pessoais são comunicadas pelo nosso comportamento na sala de aula. O tom de voz, os gestos, as frases que usamos, a expressão facial, o contato visual. Tudo isso faz parte do conjunto de comunicações de pressuposições subjacentes, e formam um “conjunto” que determina como somos percebidos pelas pessoas a quem nos dirigimos. Essa percepção é processada principalmente pela **mente inconsciente**.

É importante ficarmos atentos porque, de alguma maneira, **“nós somos a mensagem!”** As pressuposições ou princípios da PNL são chamados de pressuposições porque nós pressupomos que elas são verdadeiras e agimos de acordo. Elas não reivindicam serem verdadeiras ou universais.

Modelo da PNL de Percepção e Comunicação



Nossos estados, sentimentos e emoções são criados por uma tríade: nossa fisiologia (corpo), o que nós falamos (o foco de nosso pensamento) e as nossas crenças ou convicções. O estado em que estamos determina nosso comportamento. Então, cada um de nós é responsável pelo seu estado. Podemos estar alegres ou tristes, desanimados ou entusiasmados. A mudança ocorre através da alteração de em um ou mais elementos da tríade. Esse conhecimento pode nos tirar do papel de **“vítima de nós mesmos”**, e nos tornar mais proativos e mais no controle da nossa própria vida, gerando o efeito, isto é, comportamento e ações que transformam o que somos e o que fazemos.



Capítulo 3

Estilos de Aprendizagem no Ambiente Escolar

Cada pessoa tem sua própria maneira de aprender. Quando o professor percebe o estilo de aprendizagem do aluno, ele pode apresentar a matéria de uma maneira que torne a aprendizagem mais fácil. O conhecimento do estilo representacional preferencial de uma pessoa nos permite apresentar a informação no canal (visão, audição, tato) que a pessoa usa mais e, assim, ela absorverá a informação com mais facilidade. Em uma aula é mais eficaz utilizar todos os sistemas sensoriais para expor a matéria, porque temos participantes com diferentes sistemas preferenciais. Então mostre, apresente imagens, fale e dê atividades que envolvam o corpo.

As pessoas que têm o sistema visual como preferencial, usam mais predicativos (verbos, adjetivos e advérbios visuais) e, além disso, olham muito para cima ao pensar e raciocinar. Quem usa como sistema representacional principalmente o canal auditivo, além de usar mais predicativos auditivos, movimentam os olhos mais na linha horizontal quando estão pensando. Os de preferência cinestésica (através do tato), falam mais devagar, num tom mais para grave e olham mais para baixo e para direita.

Existe um grupo de pessoas que pensam em palavras, através do diálogo interno e ao falar usam muitos predicativos neutros e abstratos; além disso, quando estão pensando, olham mais para baixo e para a esquerda e mantêm os braços cruzados. Este sistema representacional é chamado de **auditivo digital** ou apenas **digital**.

Observação, Imitação e Experimentação

A aprendizagem e o desenvolvimento estão interrelacionados desde que a criança passa a ter contato com o mundo. Na interação com o meio social e físico a criança passa a se desenvolver de forma mais abrangente e eficiente. Isso significa que a partir do envolvimento com seu meio social são desencadeados diversos processos internos de desenvolvimento que permitirão um novo patamar de desenvolvimento. A criança, por meio da observação, imitação e experimentação das instruções recebidas de pessoas mais experientes, vivencia diversas experiências físicas e culturais, construindo, dessa forma, um conhecimento a respeito do mundo que a cerca.

Para que esses conceitos sejam desenvolvidos e incutidos no aprendiz, o meio ambiente tem que ser desafiador e exigente para poder sempre estimular o intelecto e a ação motora desta pessoa. No entanto, não basta apenas oferecer estímulos para que a criança se desenvolva normalmente: a eficácia da estimulação depende também do contexto afetivo em que esse estímulo se insere. Essa ação está diretamente ligada ao relacionamento entre o estimulador e a criança. Portanto, o papel da escola no âmbito educacional deve ser o de sistematizar esses estímulos, envolvendo-os em um clima afetivo que serve para transmitir valores, atitudes e conhecimentos que visam o desenvolvimento integral do ser humano.

As 8 fases da inteligência

Além dos brinquedos (e brincadeiras) de acordo com a faixa etária, há outra forma de classificação para desenvolvimento da aprendizagem. Estudo feito, a princípio por Howard Gardner, Psicólogo cognitivo e educacional, ligado ao departamento de Educação da Universidade de Harvard (EUA), e conhecido em especial pela sua teoria das **inteligências múltiplas**, tendo como principal publicação o livro "Frames of. Mind", onde ele desenvolveu uma teoria, dividindo a inteligência em 8 fases e definiu as melhores formas de estímulo.

1. Inteligência linguística

O processamento básico da inteligência linguística aponta para **uma sensibilidade para os sons, ritmos, significados das palavras e uma percepção especial das diferentes funções da linguagem**. É a facilidade que se tem (ou deve-se ter) para usar a linguagem para transmitir ideias e também estimular e convencer a quem ouve sobre a relevância do que se relata.

Gardner cita os poetas como portadores desta habilidade bem desenvolvida, porém, podemos incluir também romancistas, os contistas, escritores em geral e também todos os que conseguem expressar-se de forma satisfatória na comunicação de suas ideias.

2. Inteligência lógico-matemática

Gardner classifica esta inteligência como uma **sensibilidade para padrões, ordem e sistematização**. É a habilidade para lidar com séries de raciocínios, para reconhecer problemas (ou desafios numéricos) e resolvê-los. Gardner cita esta inteligência como própria dos cientistas e matemáticos, porém, explica que, apesar de um mesmo sujeito poder apresentar as habilidades matemáticas e científicas, os ideais que movem as áreas são diferentes.

O cientistas se dispõem a explicar a natureza e os fenômenos desta, e os matemáticos necessitam tornar concreto o mundo do abstrato. Crianças que têm facilidade para cálculos, contas e conseguem relatar as práticas de seu raciocínio podem ser consideradas como usuários deste tipo de inteligência.

3. Inteligência **corporal/cinestésica**

Refere-se à habilidade para **resolver situações ou produzir resultados usando parte ou todo o corpo**. Trata-se de pessoas que aprendem mais com a vivência prática do que com as teóricas.

Pessoas assim são encontradas com frequência nas Artes em geral, especialmente as artes cênicas ou plásticas (incluindo dança) e nos esportes.

A criança que apresenta esta inteligência corporal/cinestésica demonstra graça nos movimentos e expressa-se com desenvoltura diante de estímulos verbais, musicais ou atléticos.

4. Inteligência **musical**

É a habilidade para **entender, apreciar, compor ou reproduzir uma música** (isso inclui ler partituras, no caso específico de músicos profissionais).

Esta habilidade está ligada ao reconhecimento de diversos sons, percepção de temas musicais, sensibilidade para ritmos, texturas e timbre, e habilidade para compor ou produzir e/ou reproduzir música.

É fácil reconhecer uma criança pequena que tem essas habilidades pois, geralmente, ela percebe os sons a sua volta, diferencia-os e canta bastante para uma plateia ou para ela mesma.

5. Inteligência espacial

É a **capacidade para perceber o mundo visual e espacial de forma precisa**, manipulando formas ou objetos mentalmente e, a partir daí, criar equilíbrio e composição, numa representação visual e/ou espacial. É a inteligência dos artistas plásticos, dos engenheiros e dos arquitetos.

Em crianças pequenas, que demonstram habilidade para quebra-cabeças e outros jogos espaciais ou até mesmo a atenção a detalhes visuais são consideradas portadoras dessa inteligência desenvolvida.

6. Inteligência interpessoal

Pode ser percebida como **uma habilidade para entender e responder adequadamente a variações de humor, temperamentos, motivações e desejos de outras pessoas**. Esta inteligência é essencial na personalidade de professores, políticos, terapeutas de forma geral (psicoterapeutas, psicólogos, terapeutas ocupacionais, entre outros) e também vendedores.

Crianças pequenas que demonstram habilidade para distinguir pessoas e que são, geralmente, extremamente sensíveis às necessidades e sentimentos alheios. Percebem-se logo cedo aptas à liderança e, posteriormente, passam a ter habilidade para perceber desejos e intenções de outras pessoas e, em grau bem desenvolvido, podem reagir de acordo com esta percepção.

7. Inteligência intrapessoal

É a **correspondente interna da inteligência interpessoal**, ou seja, é a facilidade de conseguir acesso aos próprios sentimentos, sonhos e ideias, para identificá-los e usa-los na solução de problemas e conflitos pessoais.

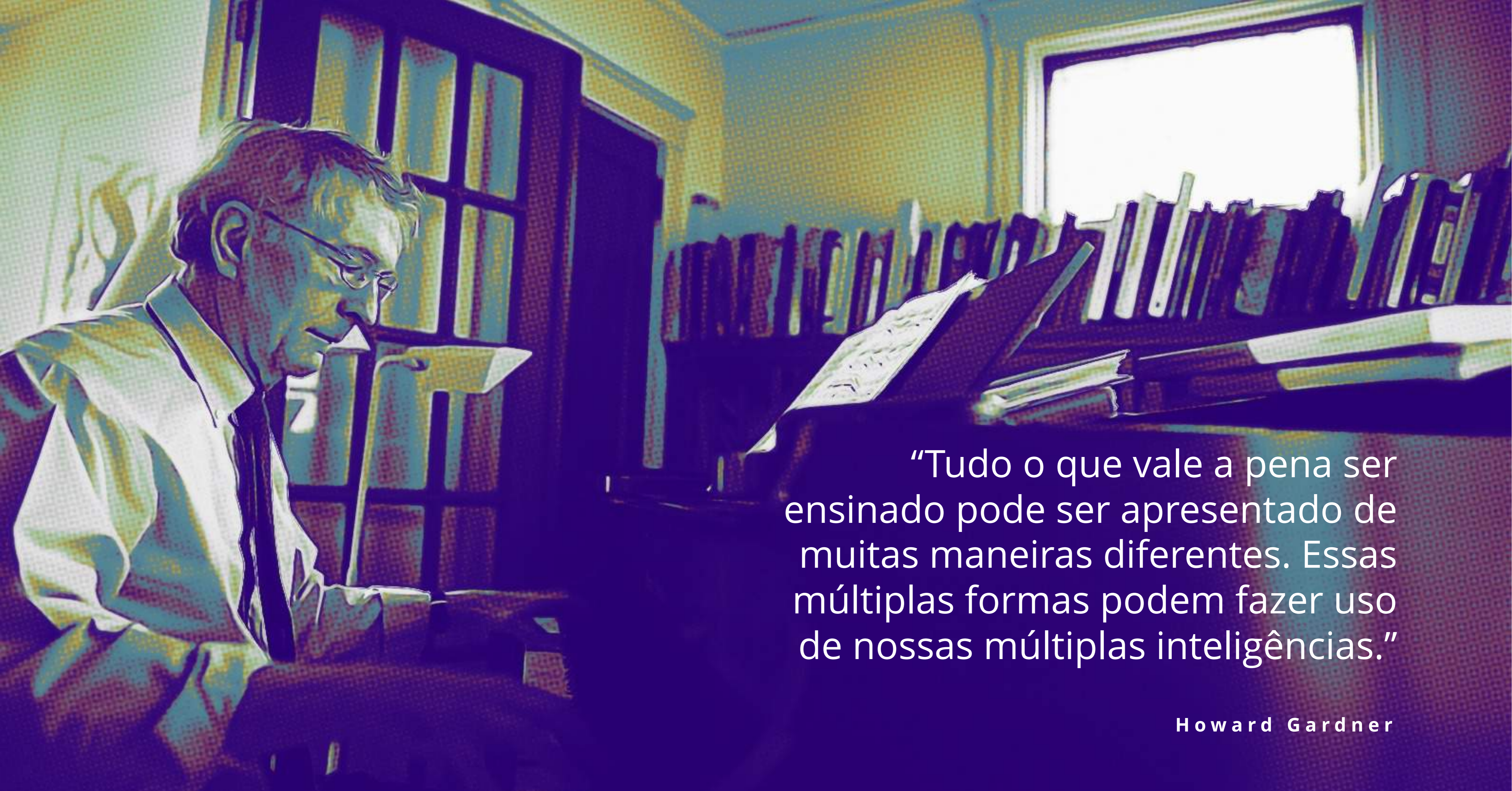
Significa o reconhecimento das necessidades, desejos e inteligências próprios, a capacidade de analisar-se e conhecer-se a fundo e saber usar esta imagem de si mesmo de forma efetiva. Pelo fato desta inteligência ser a mais introspectiva de todas, a única forma de reconhecê-la ou identificá-la desenvolvida num indivíduo é analisando-se as manifestações das inteligências cinestésicas, musicais e linguísticas.

8. Inteligência naturalista

A inteligência chamada naturalista **foi incluída entre as inteligências múltiplas** e está associada à capacidade humana de reconhecer objetos na natureza e a sua relação com a vida humana.

E, a estas, juntou-se a **inteligência pictórica**, sugerida e defendida pelo pesquisador brasileiro Nilson José Machado.

Caracteriza-se pela **habilidade em representar um desenho e/ou pintura**, algo que grandes pintores, cartunistas, desenhistas, ou quaisquer pessoas que criam desenhos ou personagens que falam por si mesmos possuem.



“Tudo o que vale a pena ser ensinado pode ser apresentado de muitas maneiras diferentes. Essas múltiplas formas podem fazer uso de nossas múltiplas inteligências.”

Howard Gardner

Gardner defende que, em princípio, todos os indivíduos têm habilidade para acionar todas as inteligências, porém, a linha de inteligência, a forma como lidar com ela e a maneira de expressá-la ao mundo dependerá de vários fatores como: fatores ambientais, culturais, genéticos, neurobiológicos, entre outros.

Ele defende também que cada destas inteligências demonstra uma forma própria de pensar ou processar as informações.

Ele defende ainda que alguns talentos só se desenvolvem porque **são valorizados pelo ambiente** e variam de acordo com cada cultura que valoriza certos talentos e ignora outros, e esses costumes vão passando de geração a geração.

Portanto, partindo-se deste pensamento, é possível constatar que todas as inteligências podem ser desenvolvidas se forem estimuladas de forma correta.

Em qualquer espaço , seja ele doméstico, escolar ou em outros espaços comuns, é possível oferecer e desenvolver atividades focadas no desenvolvimento destas inteligências múltiplas.

Estratégias Eficientes na Aprendizagem

Conheça as principais ações:

Comece com um estado positivo.

Pense numa ocasião quando você foi capaz de aprender alguma coisa com facilidade e rapidamente.

Estabeleça um objetivo bem formulado e de tamanho administrável.

Qual o primeiro passo? Colha informações. Faça um planejamento adequado de acordo com os recursos disponíveis.

Feedback da Própria Tarefa.

Note o que está funcionando e o que não está funcionando. O que você pode fazer diferente e melhor da próxima vez?

Compare suas habilidades: o antes e o depois.

Lembre-se de comparar você com você mesmo, não você com um especialista! Você se torna um especialista ao se tornar a melhor versão de você mesmo.

Perguntas para Evocar a Estratégia de Aprendizagem

Imagine uma situação futura em que você quer aprender alguma coisa.

1. Pense em uma vez na qual você foi capaz de aprender algo facilmente. Como você fez?
2. Como você sabe que é hora de começar a aprender?
3. Como você escolhe o que deseja aprender mais?
4. O que te motiva a aprender isso?
5. Como você sabe que realmente aprendeu sobre isso?
6. O que te motiva a estar pronto para se mover além?
7. Como é a sensação de saber que você aprendeu alguma coisa muito bem?
8. Como você pode disseminar o que aprendeu com seus alunos?

Aprendizagem Colaborativa

Estratégias eficazes podem ser transferidas de pessoa para pessoa. Por exemplo, dois professores, dois músicos ou dois escritores que tenham estratégias distintas para realizar o mesmo tipo de tarefa, no mesmo contexto, podem aprender uns com os outros. Explicitar e compartilhar metas, evidências e operações podem ajudar a ampliar e enriquecer as áreas da sua atuação, aptidões e habilidades.

Junte-se a um parceiro e escolha uma tarefa ou situação que tenham em comum. Os dois poderão fazer uma comparação das semelhanças e das diferenças das ações de cada um. Imagine como seria acrescentar novas operações, evidências, metas ou respostas às dificuldades da sua estratégia. Como poderia mudar ou enriquecer sua maneira de abordar a situação?

Níveis neurológicos da aprendizagem

Missão

"Qual é minha missão? Qual é a minha visão para a aprendizagem? A quem mais eu estou conectado?"

Identidade

"Quem sou eu? Que tipo de pessoa eu sou em relação a aprendizagem?"

Crenças/Valores

"Por que eu quero aprender essas habilidades e mudar esses comportamentos? Que valores são importantes?"

Capacidades

"Como eu aprendo fácil e eficientemente? Que habilidades eu tenho agora, e que estratégias e habilidades eu quero que sejam adicionadas?"

Comportamentos

"O que eu faço quando aprendo eficientemente? Que comportamentos me trazem sucesso?"

Ambiente

"Onde e quando eu quero aprender? Que elementos fazem meu ambiente apoiar meu estado de aprendizagem?"

1. Começando com **Ambiente**, entre em cada nível respondendo às perguntas que foram apresentadas em relação uma situação particular de aprendizagem ou objetivo, ou para a aprendizagem em geral.
2. Ancore sua experiência no espaço **Espiritual/Missão**. Pegue essas sensações, imagens e sons e entre de volta no espaço **Identidade**. Crie uma metáfora ou imagem para a sua identidade como um aprendiz de sucesso.
3. Agora vá para o espaço **Crenças**. Inspire e perceba como este estado e imagem aumentam e enriquecem suas crenças e valores. Existe alguma mudança nas suas crenças?
4. Traga o seu senso de espírito, identidade e crenças para o espaço **Capacidades**. Note como essas experiências fortalecem e guiam suas habilidades e estratégias.
5. Vá para o espaço **Comportamento**, trazendo sua visão, identidade, crenças e capacidades e note que comportamentos serão diferentes agora e o que você estará fazendo para ser ainda mais bem sucedido.
6. Traga todos os níveis de aprendizagem para o espaço **Ambiente** e sinta como ele está transformado e enriquecido. Que mudanças houve no seu ambiente?

Alinhamento Pessoal

Pontos Fortes

Áreas de melhoria

O que posso fazer para melhorar?

Ambiente

- O que funciona pra mim?
- O que funciona para os outros?

- O que **não** funciona pra mim?
- O que **não** funciona para os outros?

Agora é com você!

Comportamento

- O que eu faço que funciona?
- Isso alcança meus objetivos?

- O que eu faço que não funciona?
- O que eu faço que não atinge meus objetivos?

Agora é com você!

Capacidades

- Quais são as minhas capacidades?

- Que capacidades me faltam?

Agora é com você!

Crenças e Valores

- Quais valores e crenças que tenho que me tornam mais forte?

- Quais valores e crenças que possuo e que atrapalham ou interferem em meus objetivos?

Agora é com você!

Identidade

- O que me torna diferente?

- O que me torna igual a todos?

Agora é com você!

Missão

- Qual o significado da minha vida?

- Eu tenho um significado único e digno da minha identidade?

Agora é com você!

Rapport

O **Rapport** acontece quando você **equipara o comportamento, o pensamento e o nível de energia da outra pessoa**. O rapport acontece naturalmente quando as pessoas tomam consciência um do outro e começam a se comunicar. É como uma dança na qual uma pessoa conduz e a outra segue. Pessoas em rapport têm uma maneira cooperativa e harmoniosa de estarem juntas, um senso de reconhecimento mútuo e sabem que está bem ser quem elas são. O rapport funciona melhor quando está fora da consciência e acontece espontaneamente. No entanto, é algo que se pode aprender e é possível você aumentar o rapport com os outros.

O rapport é um pré-requisito para uma comunicação eficaz. Então, antes de fazer qualquer coisa com uma pessoa ou um grupo, você precisa estabelecer rapport com eles. Precisa ter flexibilidade suficiente para ser capaz de entrar, de alguma maneira, na realidade do outro. Quando você faz isso, ele se sente reconhecido e estará disposto a se engajar com você. Com rapport, as pessoas tendem a ficar mais abertas e ter menos objeções e têm mais probabilidade de aceitar o que você diz. O rapport funciona ao equiparar a outra pessoa em todos os níveis. Ao estabelecer rapport você cria semelhanças.

“Rapport é a capacidade de entrar no mundo de alguém, fazê-lo sentir que você o entende e que vocês tem um forte laço em comum. É a essência da comunicação bem-sucedida.”

Anthony Robbins



Criando Rapport

Você pode criar rapport com uma pessoa equiparando a sua maneira de comunicar:

-> **Use as palavras que ela usa.** Use seu jargão, seus termos preferidos, mesmo que você pense que ela está usando uma palavra errada. É o que significa para ela que interessa.

-> **Use a mesma tonalidade, velocidade e volume de voz.** Fale as palavras da maneira que ela fala.

-> **Adote a mesma fisiologia.** Use a mesma postura e gestos.

Fazer **backtracking** também ajuda estabelecer rapport. Backtracking é a repetição dos pontos-chave usando as palavras da pessoa com quem está interagindo, acompanhando-a com o mesmo tom de voz e linguagem corporal. É importante repetir as palavras-chave que assinalam os valores da outra pessoa. O tom de voz ou os gestos vão enfatizá-los. Além de criar e demonstrar rapport, mostrando que você está ouvindo com atenção, o backtracking ajuda a reduzir mal entendidos e permite-lhe clarificar os valores da pessoa. As pessoas criam rapport ou vínculo com outros ao encontrar experiências compartilhadas. Quando encontra alguém pela primeira vez, você faz perguntas para descobrir algo em comum: talvez vocês tenham frequentado a mesma escola, torçam pelo mesmo time, visitaram o mesmo lugar, gostam da mesma comida, música ou outra coisa. Logo que encontram algo em comum, o relacionamento começa a se formar. Então é provável que vocês comecem adotar a mesma postura. Isto acontece fora da consciência. Você faz isso o tempo todo, mas pode não ter tomado consciência desse fato até agora. É uma estratégia muito interessante para ser utilizada com seus alunos.

Dando Feedbacks

Feedback significa, conscientemente, dar informações a alguém sobre como ele está se saindo em uma dada atividade. Você frequentemente dará feedback às pessoas quando está ensinando. Por isso, é importante saber como fazê-lo eficazmente.

Dê feedback logo após a ocorrência da ação ou comportamento específico

Fale para a pessoa o que ela fez bem. O feedback é somente das coisas que o aluno fez bem: “Você fez isso bem, aquilo bem...” Seja específico a respeito dos comportamentos que funcionaram. Fale o que ele pode fazer ainda melhor na próxima vez ou o que pode fazer de maneira diferente que melhoraria ainda mais. É muito importante não fazer referência ao que não funcionou. Se você disser para alguém “você fez X, e isso não funcionou”, ele pensará sobre o que você não quer que ele faça e o que não funcionou. Isso é reforçar o que não deu resultado.

Por conta disso, quando der feedback, focalize somente no positivo: o que ele poderia fazer para obter um resultado ainda melhor.

Se você quer que o aluno melhore, considere o seguinte: ele vai ouvir mais sobre o que você diz e estará mais aberto a aceitar melhor a comunicação se você estiver em rapport com ele. Estar em rapport significa que ele estará se sentindo seguro e confortável com você. Ao dar um feedback positivo, seu aluno terá mais chances de aceitar e de mudar o que está pensando sobre si mesmo e o que é capaz de fazer. Se você está acostumado a receber feedback como: “Você fez isso errado” ou “Você não fez um bom trabalho”, isto é totalmente o oposto.

Pode parecer estranho ou mesmo inocente no começo, mas funciona. Se você estiver habituado a dar feedback de outra maneira, sugerimos que não julgue essa nova maneira, apenas ponha-a em prática e observe a diferença nos resultados que obtém. O propósito e a intenção do feedback é possibilitar e permitir que o aluno aprenda e cresça como pessoa. Se você supõe que o aluno seja realmente fraco em algo, pense em como pode dar-lhe um feedback positivo. Encontre algo que ele fez bem, ainda que tenha que inventar, e descubra aspectos passíveis de melhora.

Ao focalizar nas coisas positivas, você vai perceber que ele, de fato, começa a melhorar. Ao trabalhar com alguém ou com um grupo, tenha a crença que ele pode conseguir o resultado que quer se estiver disposto a fazer tudo que é preciso para conseguir. Se você estiver pensando “Esse aluno não vai ser capaz de fazer isso”, essa crença pode estar impedindo-o de fazê-lo. Finalmente, é importante que o rapport seja dado de maneira específica e em termos sensoriais: **o que você viu, ouviu e sentiu.**

Comunicação e Estilos de Pensamentos ou Metaprogramas

Quando estamos tentando ensinar e influenciar uma pessoa, o que mais atrapalha é estar pensando (processando a informação) de modo diferente dela. Modificando nosso próprio estilo de pensamento, podemos aumentar nossa habilidade de criar relacionamentos de confiança e influência. Muito tem sido escrito sobre os vários estilos de pensamento que usamos, que são também conhecidos como “metaprogramas”. Eles funcionam como filtros de percepção da realidade para criar nosso próprio mapa do mundo. Há sempre um grande volume de informações que poderíamos perceber a cada momento. Os metaprogramas funcionam como padrões que usamos para determinar que informações perceber.

Podemos notar os metaprogramas das pessoas através da sua linguagem e do seu comportamento. Os metaprogramas são importantes nas áreas de ensino, aprendizagem, motivação, comunicação e tomada de decisão.

Os bons comunicadores moldam sua linguagem para combinar com o modelo de mundo da outra pessoa. Quando usamos uma linguagem que esteja de acordo com os metaprogramas do outro, isto facilita o entendimento e a aprendizagem.

Categoria de Estilos e Pensamentos	Dimensões	
Abordagem em relação às metas	Em direção à meta: gosta de pensar sobre a meta e em como chegar lá.	Afastando-se do problema: pensa sobre o problema e como evitá-lo.
Tamanho do Enfoque	Grande segmento: pensa em termos da visão geral.	Pequeno segmento: seu pensamento é orientado para detalhes.
Local de controle	Proativo: faz o mundo se encaixar em como ele acha que deveria ser.	Reativo: adapta a si mesmo e seus projetos à maneira do mundo.
Abordagem em relação às tarefas	Opções e escolhas: procura a melhor maneira de fazer as coisas e gosta de ter mais opções.	Procedimentos: segue maneiras já testadas de fazer as coisas.
Ponto de Vista	Eu-Outros-Observador: olha para as coisas do próprio ponto de vista, dos outros, ou apenas como um mero observador.	
Escolha da informação	Pessoas-Tarefa-Informação-Coisas: escolhe informações em termos de impacto sobre esses elementos.	

Capítulo 7

Dez Sugestões para Melhorar uma Aula

Aula teórica é um dos meios mais tradicionais e ineficazes de ensinar. Por si mesmo, ela não levará à aprendizagem ativa. Para uma aula teórica ser eficaz, o professor deve criar primeiro interesse e, então, maximizar o entendimento e a retenção, envolvendo os participantes durante a aula e reforçando o que está sendo apresentado.

Existem algumas maneiras de se fazer isso, divididas em 3 etapas.

Etapa 1 - Criando interesse

1. Uma estória para começar ou uma imagem visual interessante

Conte uma pequena estória relevante, uma estória de ficção, uma estória em quadrinho, apresente uma imagem ou um gráfico que captem a atenção da audiência.

2. Um problema para dar início

Apresente um problema em torno do qual a aula será estruturada.

3. Uma pergunta prévia

Faça uma pergunta aos participantes (mesmo que eles tenham pouco conhecimento prévio) de modo que fiquem motivados a assistir a sua aula para obter a resposta.

Etapa 2 - Maximizando o entendimento e a retenção

4. Títulos

Reduza os pontos principais da aula a palavras-chave que ajam como subtítulos ou como ajuda para a memória.

5. Exemplos e analogias

Dê ideias ou explicações da vida real durante a aula e, se possível, crie uma comparação entre o seu material e o conhecimento e a experiência que os participantes já tenham.

6. Apoio visual

Use flip-charts, apresentações ou outras demonstrações interativas, que possibilitem aos participantes verem (e não só ouvirem) o que você está dizendo.

Etapa 3 - Envolver os participantes durante a aula

7. Desafios momentâneos

Interrompa a aula periodicamente e desafie os participantes a dar exemplos dos conceitos apresentados até então ou a responder perguntas específicas.

8. Atividades ilustrativas

Através da apresentação, entremeie atividades breves que ilustrem pontos que estão sendo abordados.

Etapa 4 - Reforce a aula

9. Aplicações

Apresente um problema ou uma pergunta para os participantes resolverem baseados nas informações apresentadas em aula.

10. Revisão

Peça aos participantes para reverem o conteúdo da aula um com o outro ou dê a eles um teste de autoavaliação.

Bons Motivos para Aprender Sobre a PNL

- O significado da sua comunicação é a resposta que você obtém.
- O que o grupo percebe como tendo sido dito por você é que importa e não aquilo que você pretendia dizer.
- Sempre estamos comunicando e a comunicação não-verbal transporta cerca de 90% da mensagem.
- A comunicação é redundante e “você é a mensagem”!
- O mapa não é o território. As pessoas reagem ao seu próprio mapa ou representação da realidade e não à realidade.
- Para ter *rapport* com outra pessoa, é essencial respeitar seu modelo de mundo.
- A chave para ensinar e influenciar as pessoas é entrar no seu modelo de mundo.
- Não existem pessoas sem recursos, apenas estados sem recursos.
- Ninguém é totalmente errado ou limitado.
- Tudo é uma questão de descobrir como a pessoa funciona e ver o que e como pode ser mudado.
- As mudanças são essenciais para se obter um resultado mais útil e desejável.
- As pessoas fazem as melhores escolhas que podem a cada momento.
- Todo comportamento é útil em algum contexto: onde / quando / como essa pessoa aprendeu a reagir dessa maneira?

- Ter escolhas é melhor do que não ter escolhas. A PNL ética expande a gama de escolhas da pessoa, sem escolher por ela.
- As pessoas já possuem os recursos de que precisam. A questão é saber como ajudá-las a ter acesso aos recursos, quando adequado.
- Qualquer pessoa pode aprender qualquer coisa.
- O elemento mais flexível dentro de um sistema controla o sistema.
- A pessoa que se comunica com o maior número de opções sai ganhando (e os outros também).
- Não existe fracasso, apenas informação (feedback). Utilize tudo que acontecer para aprender, crescer e avançar.
- Resistência do aluno é um sinal de falta de *rapport* do professor. Não existe aluno incompetente, apenas professor com falta de flexibilidade.
- Processamos todas as informações através de nossos sentidos. Usamos nossos sentidos para dar sentido ao mundo.
- Se você quer entender, aja. O aprender está no fazer.
- Modelagem de performances de sucesso conduz à excelência. Se uma pessoa pode fazer algo, é possível modelar isto e ensinar a outras.
- Todo comportamento tem uma intenção positiva. A vida e a mente são processos sistêmicos.
- Mente e corpo formam um sistema. Eles interagem e influenciam mutuamente um ao outro.
- Não é possível fazer uma mudança em um sem que o outro seja afetado.



Administra Brasil
Cursos Online Profissionalizantes

Curso online de

Neurolinguística aplicada ao Ensino e Aprendizagem

Agora você já pode solicitar o certificado em seu nome por apenas R\$29,90.

O certificado é preenchido com o nome informado no pedido e enviado para o seu e-mail, também informado no pedido, em poucos minutos após aprovação. É simples, prático e rápido!

Esperamos que tenha gostado do curso. Até a próxima!