



# PROGRAMAÇÃO NEUROLIGUÍSTICA

MÓDULO

8

## Ações e equalização de sentimentos

Prof. Carlos Antonio Barreto

PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA  
Módulo 8 – Ações e equalização de sentimentos  
Prof. Carlos Antonio Barreto



#### CONSULTORIA ACADÊMICA

##### **Centro de Estudos e Ensino em Segurança Pública e Direitos Humanos – CESDH®**

Rua Rio Grande do Norte, 14 | Bairro do Gramado  
CEP 06710-240 | Cotia - SP  
[www.cesdh.com.br](http://www.cesdh.com.br) | [administracao@cesdh.com.br](mailto:administracao@cesdh.com.br)  
☎ 55 11 4612-0646 | 11 9 4026-8594

##### **Faculdades Integradas IPEP®**

Programa de Pós-Graduação Lato Sensu – PPg  
Programa de Educação Policial Continuada – PEPCEX®  
[www.ipep.edu.br](http://www.ipep.edu.br)

#### DIREÇÃO EXECUTIVA

##### **Adm. Guilherme Augusto dos Santos**

[administracao@cesdh.com.br](mailto:administracao@cesdh.com.br)

##### **Prof. João Alexandre dos Santos**

[academico@cesdh.com.br](mailto:academico@cesdh.com.br)

##### **Prof. Ricardo Neves da Silva**

[dfe@cesdh.com.br](mailto:dfe@cesdh.com.br)

#### CORPO ACADÊMICO

Prof. Dr. Arthur Bezerra da Silva Júnior  
Prof. Dr. João Henrique Catraio Monteiro de Aguiar  
Prof. Dr. Eduardo Cava Leanza  
Prof. Ms. Ivair Cantelli de Oliveira  
Prof. Ms. Franco Mautone Júnior  
Prof. Esp. José Vieira da Silva Júnior  
Prof. Esp. William Geraldo de Sousa Moura  
Prof. Esp. Ricardo Neves da Silva

#### PRODUÇÃO EDITORIAL

*Edição de textos e revisão:* Prof. Agnaldo Alves  
*Capa:* Fernando Laino sob desenho de new7ducks / Freepik  
*Projeto gráfico e diagramação:* Linea Editora  
*Arte da "Bibliografia"* sob desenho de Freepik.com



[www.lineaeditora.com.br](http://www.lineaeditora.com.br)

Copyright © 2021 by CESDH®

Conteúdo educacional desenvolvido pela equipe técnica de docentes do Centro de Estudos e Ensino em Segurança Pública e Direitos Humanos (CESDH). O presente conteúdo integra o Programa de Educação Policial Continuada [PEPCEX-CESDH]® de especialização de agentes de segurança pública. Direitos autorais reservados, sendo proibida a sua reprodução total ou parcial por qualquer meio sem autorização da instituição.

## Ações e equalização de sentimentos

Seja muito bem-vindo ao módulo VIII do curso de Pós-graduação em Programação Neurolinguística. A partir desse ponto, veremos mais conceitos de PNL a cada módulo, e para tanto vamos entender ainda mais como funcionam os nossos sentimentos.

Antes, porém, vamos fazer uma parada no blog da <https://psico.online/blog> e entender como funcionam nossos sentimentos segundo a psicologia.

### Os sentimentos e as emoções



Existem seis emoções básicas no ser humano: nojo, raiva, medo, surpresa, alegria e tristeza — lembra do filme “Divertidamente”?

Primeiro, temos que diferenciar sentimentos de emoções.

Embora em muitos casos esses dois termos sejam usados de forma intercambiável, veremos a definição de cada um deles:

As **emoções** são impulsos que envolvem reações automáticas e constituem um conjunto inato de adaptação de sistemas para o ambiente pelo indivíduo.

Em geral, as emoções duram menos que os sentimentos e motivam as pessoas a agir. Eles são mais curtos, mas também mais intensos.

Os **sentimentos** são blocos de informação integrada, síntese de dados de experiências anteriores que a pessoa viveu, de desejos, de projetos e do próprio sistema de valores.

Os sentimentos podem ser entendidos como um estado subjetivo da pessoa, que são produzidos como resultado das emoções que causam algo em alguém.

Eles são um humor afetivo e são geralmente duradouros. Constituem um guia interno de como a pessoa dirige sua vida e enfrenta o meio ambiente.

As funções dos sentimentos: para que servem?

Os estudos coincidem em apontar quatro funções principais das emoções:

Eles são o ponto de vista subjetivo e particular do sujeito.

Servem para estabelecer seu relacionamento com o mundo. Tanto as pessoas quanto o conhecimento e o ambiente que o indivíduo percebe passam pelo filtro dos sentimentos anteriormente.

Esses são os que interpretam se algo é conhecido, desejado, ou rejeitado. Servem para indicar às pessoas um estado físico ou mental de maneira subjetiva e diferente para cada indivíduo. Indicam o estado em que nos encontramos em todos os níveis (biológico, mental, social, econômico etc.).

Através dos sentimentos, a pessoa guia seu comportamento em uma direção ou outra. Eles marcam as diretrizes, o caminho a seguir. Facilitam uma avaliação da realidade sobre a qual agimos de uma maneira ou de outra.

Eles são a base da conexão que nos une às outras pessoas. Nos ajudam a nos expressar, nos comunicar e nos entender.

Primeiro, os sentimentos modulam como somos e, portanto, como agimos. Além disso, essa expressão é percebida pela pessoa com quem estamos interagindo, indicando em que estado estamos e atuando como base de nossa comunicação.

Em segundo lugar, os sentimentos nos permitem desenvolver empatia, ajudar-nos a entender o estado em que o outro está e facilita que nos coloquemos em seu lugar e assim possamos entender e ajudar.

## Vamos ver 17 tipos de sentimentos no ser humano

Podemos dividir os sentimentos em três tipos, dependendo das reações que provocam na pessoa que os experimenta: negativos, positivos e neutros.

### SENTIMENTOS NEGATIVOS

Eles se manifestam na forma de desconforto na pessoa e servem para indicar que algo não está indo bem. Embora a tendência habitual seja querer rejeitar esse tipo de sentimento, é necessário conviver com ele, analisá-lo e extrair um aprendizado.

Isso, entre outras coisas, nos ajuda a evoluir como pessoas. Embora, às vezes, eles podem se tornar geradores de estados mais graves e levar a doenças como depressão ou ansiedade.

Isso acontece se os sentimentos negativos são mais fortes do que os positivos de maneira repetida e habitual.

Existe uma longa lista de sentimentos que podem ser classificados como negativos. Vamos apenas nomear e definir alguns dos mais comuns:

### **1. A tristeza**

Esse sentimento aparece em resposta a eventos considerados desagradáveis ou indesejáveis. A pessoa sente desânimo, vontade de chorar e baixa autoestima. Os principais desencadeadores da tristeza são a separação física ou psicológica, a perda ou falha, desapontamento ou situações de desamparo.

### **2. A Raiva**

A raiva é definida como uma resposta de irritabilidade ou que ocorre quando uma pessoa sente os seus direitos violados. Os principais gatilhos da raiva são situações em que o indivíduo se sente magoado, enganado ou traído. São situações que bloqueiam a pessoa e impedem que ela atinja seu objetivo.

### **3. Medo**

Esse sentimento é produzido pela possibilidade de um perigo ou por seu surgimento em breve. Serve como um sinal de alarme, uma vez que, alertando para a proximidade de um perigo, ajuda a preservar a integridade do indivíduo.

O medo que a pessoa sente estará relacionado aos recursos ou capacidades reais ou subjetivas que ele tem para enfrentá-lo.

Ou seja, nos casos em que a pessoa acredita que tem recursos suficientes para lidar com a situação, tem uma maior sensação de que será capaz de fugir do evento.

### **4. Hostilidade**

É definido como um sentimento de ressentimento, acrimônia e indignação. que é acompanhado por respostas implícitas verbais e/ou motoras. Os principais gatilhos

são a violência física e a hostilidade indireta — quando a pessoa percebe que outro indivíduo mostra atitudes de irritabilidade, ressentimento ou suspeita em relação a ele ou para um ente querido de seu convívio.

### **5. O desespero**

Esse sentimento é caracterizado por uma crença subjetiva da pessoa de que ela tem pouca ou nenhuma alternativa para modificar uma situação desagradável. Ou se sente incapaz de mobilizar sua própria energia e usá-la em seu favor.

Esse sentimento é levado em consideração nos casos de pessoas com depressão porque, como vários estudos mostraram, correlaciona-se com ideias e tentativas autolíticas (autodestrutivas).

Os principais desencadeantes são geralmente um declínio ou deterioração do estado físico e/ou psicológico, isolamento social e estresse de longo prazo.

### **6. Frustração**

Esse sentimento aparece quando as expectativas de uma pessoa não estão satisfeitas por não conseguir alcançar o que é pretendido.

Quanto maiores as expectativas ou desejos de alcançar tal objetivo, maior será o sentimento de frustração, caso não seja alcançado. O principal gatilho é o fracasso de alcançar o que se deseja ou o fim da esperança de se conseguir algo.

### **7. Ódio**

É definido como antipatia ou aversão a algo ou a alguém. Além disso, um sentimento de desejo pelo mal aparece para o sujeito ou o objeto odiado. Os principais gatilhos são as pessoas ou eventos que causam sofrimento ou ameaçam a existência da pessoa.

### **8. A falha**

O sentimento de culpa surge da crença ou sentimento de ter transgredido os padrões éticos pessoais ou sociais, especialmente se alguém foi prejudicado. O principal gatilho é a falta (ou a crença de tê-lo cometido) que uma pessoa produz e que resulta em remorso e má consciência.

## **9. Ciúme**

É definido como o sentimento que se experimenta quando se suspeita que a pessoa amada sente amor ou afeto por outra, ou quando sente que ela prefere outro alguém. Diferentes situações reais ou percebidas como ameaçadoras pela pessoa podem desencadear esse tipo de sentimentos.

### **SENTIMENTO POSITIVO**

Esses sentimentos são aqueles que geram na pessoa um estado de bem-estar subjetivo, no qual a situação é valorizada como benéfica e envolve sensações agradáveis e desejáveis.

Além disso, numerosos estudos indicaram os benefícios de ter sentimentos positivos, destacando-se entre outros:

- *Maior flexibilidade de pensamento.*
- *Incentiva a criatividade e uma visão mais ampla da situação.*

Eles funcionam como um amortecedor para sentimentos negativos, porque ambos são incompatíveis. Protegem a saúde física e mental da pessoa, por exemplo, agindo contra o estresse e evitando suas consequências. E eles favorecem laços sociais. Não só produzem bem-estar em nós mas também nos que nos rodeiam.

Em seguida, nomearemos e definiremos os sentimentos positivos mais comuns:

## **10. Felicidade**

Esse sentimento tem um grande impacto na pessoa. É a maneira pela qual a vida é valorizada de maneira positiva como um todo e em seus diferentes aspectos, como família, amor ou trabalho.

Toda uma série de benefícios derivados da felicidade foi demonstrada, como o aumento da empatia, a criatividade, o aprendizado ou comportamentos altruístas.

Os principais desencadeadores são a realização por parte da pessoa de conquistas ou objetivos que pretende e a congruência entre o que ele/ela quer e o que possui.

### **11. Humor**

Refere-se à percepção de um estímulo como divertido e pode ser acompanhado por expressões físicas como sorrir ou rir. Também dá à pessoa uma boa predisposição para executar uma tarefa. Os gatilhos podem ser muito variados e de vários tipos, embora uma situação ou ambiente social esteja normalmente envolvido.

### **12. Alegria**

Esse sentimento é caracterizado por produzir um bom humor e bem-estar pessoal. Além disso, o indivíduo que está nesse estado tende a ter uma atitude construtiva e otimista.

O gatilho é geralmente um evento que a pessoa percebe como favorável. Também pode ser acompanhado por um sinal físico, como um sorriso.

Pode ser um estado passageiro como resultado de um evento específico (passar em um exame ou conseguir um emprego), ou uma tendência de vida ou a atitude habitual com a qual uma pessoa dirige sua vida.

### **13. Amor**

Esse sentimento é definido como o afeto que sentimos por uma pessoa, animal, coisa ou ideia. Os gatilhos são as percepções ou avaliações subjetivas que fazemos da outra pessoa. Outros fatores, como solidão ou insegurança, podem levar a sentir o amor como uma necessidade.

### **14. Gratidão**

Esse sentimento é o que se experimenta quando uma pessoa valoriza o favor ou benefício que alguém lhe deu. É acompanhado pelo desejo de corresponder com o mesmo tratamento. Os principais gatilhos podem ser as ações realizadas por outra pessoa, ou uma sensação de bem-estar geral que a pessoa valoriza e, portanto, aprecia ter.

### **15. Esperança**

Esse sentimento é definido como a crença de que se pode alcançar os objetivos ou metas que foram propostos. O indivíduo acredita que tem a capacidade ou recursos necessários para lidar com uma determinada situação.



Além disso, esse sentimento pode atuar como um estímulo, fornecendo motivação e energia, que são direcionadas precisamente para alcançar o que é proposto.

Os gatilhos podem ser muito variados. Por um lado, a confiança que a pessoa tem em si mesma. E, por outro lado, uma situação adversa pode predispor a pessoa a ter esperança de superá-la.

## SENTIMENTO NEUTRO

São aqueles que quando produzidos não conduzem a reações agradáveis ou desagradáveis, mas facilitarão o aparecimento de estados emocionais subsequentes. Alguns dos principais sentimentos neutros são:

### 16. *Compaixão*

É o sentimento pelo qual uma pessoa pode sentir pena por outra pessoa que está sofrendo ou que está em uma situação desagradável e também está disposta a acompanhá-la nesse processo.

Os gatilhos podem ser variados, mas geralmente estão ligados a uma situação desagradável pela qual uma pessoa no ambiente está passando, embora não necessariamente tenha que ser um ente querido ou uma pessoa conhecida.

### 17. *A surpresa*

É definido como a reação causada por algo novo, estranho ou imprevisto. A atenção da pessoa é direcionada para processar e analisar o estímulo que causou a reação.

Os gatilhos são esses estímulos que não são esperados e que surgiram repentinamente, ou que ocorrem em um contexto que não é o usual.

Agora que entendemos os sentimentos e seus significados, podemos passar a observar como funcionamos, e a trabalhar de forma a construir mecanismos que nos permitam desenvolver habilidades para equalizar nossos sentimentos.

## Como entendemos a realidade?



### Metamodelo

Nosso cérebro é muito mais rápido em pensar do que nosso aparelho vocal seria capaz de pronunciar as palavras.

Quando nos comunicamos, grande parte da nossa experiência subjetiva é suprimida. Algumas vezes, suprimimos até mesmo do nosso consciente. As palavras resumem a experiência. Se não fosse assim, nossa conversa não teria sentido e se tornaria extremamente cansativa.

Além disso, damos significado às palavras por associações a objetos e experiências adquiridas no decorrer da nossa vida. Por exemplo, a palavra “relaxar” pode ter significado totalmente diferente para pessoas diferentes.

O metamodelo é um conjunto de perguntas que facilitam a identificação da informação omissa na frase. É uma forma de compreender melhor o “mapa” da pessoa.

A pergunta — Por quê? — não faz parte do metamodelo, pois o que se obtém com essa pergunta é uma crença da pessoa e/ou uma longa justificativa bastante distante do mapa.

**Algumas regras que precisam ser observadas.****1. Falta de índice referencial**

*Sujeito e/ou objeto não estão especificados na frase.*

**Ex.:**

Puseram coisas na minha cabeça. As mulheres são frágeis.

Eu confiei na pessoa errada. Não estou só.

As pessoas não aprendem isso nesta vida.

**Desafio:** Quem ou o que especificamente... ?

**2. Verbos inespecíficos**

*O verbo não detalha a forma de agir.*

**Ex.:**

Eu amo minha filha. Eu quero te ajudar.

Vamos construir um mundo novo. Eu quero me cuidar mais.

Ela não me trata bem.

Irei mudar a minha vida.

**Desafio:** Como exatamente... ?

**3. Omissões (Comparações)**

**a)** Omissão simples:

*Element- chave da comparação está omitido.*

**Ex.:**

Estou perdido. Estou confuso.

Eu organizei mal a reunião.

O comportamento dele foi inadequado.

**Desafio:**... Em relação a que especificamente?

**b) Omissão comparativa:**

*Elemento a ser comparado não está disponível.*

**Ex.:**

Aprender o metamodelo é fácil. É melhor não dizer nada. Estudar PNL é interessante.

Ela é uma pessoa difícil.

**Desafio:** Comparado com quê?

#### **4. Execução perdida** (julgamentos)

*É uma afirmação, julgamento ou opinião sem mencionar quem a fez. É útil saber quem está fazendo o julgamento.*

**Ex.:**

É claro que é melhor ser calado. É óbvio que o melhor é lutar.

É errado pensar nos próprios sentimentos. É errando que se aprende.

**Desafio:** Para quem especificamente?

*Na opinião de quem?*

#### **5. Nominalização** (substantivação)

*Quando uma ação (verbo) vira substantivo. De modo grosseiro, qualquer substantivo que você não possa "tocar com a mão" é uma nominalização.*

**Ex.:**

O amor é lindo.

Eu tenho algumas frustrações no meu casamento. O trabalho faz bem aos homens.

Não tenho confiança nela.

O aprendizado é difícil e lento.

**Desafio:** Que maneira de se... especificamente?

#### **6. Operadores modais**

*Afirmções identificando regras ou limites. A pessoa pressupõe a existência de uma regra ou limitação que pode ser verdadeira ou não. Com o desafio, teremos as consequências ou o que impede a ação.*

**a) De necessidade:**

Ex.:

Os homens não devem chorar.

Tenho que conversar com ela todos os dias. Eu tenho que trabalhar amanhã.

Eu tenho que respeitar minha mãe.

**Desafio:** *O que aconteceria se...?*

**b) De possibilidade:**

Ex.:

Não posso dizer isso a ele. Não consigo ser feliz.

Não consigo manter um bom relacionamento amoroso. Eu devo ir mais ao teatro.

É impossível acordar cedo.

**Desafio:** *O que te impede de (...)?*

**7. Quantificador universal**

*Grande generalização (exagero). A pessoa não observa qualquer exceção. Atenção para as palavras: todo, sempre, nunca...*

Ex.:

Ele sempre faz isso assim.

Ela nunca me tratou com carinho.

Eu sou inseguro.

Eu nunca menti.

Nada pode dar errado.

Os homens são uma droga.

**Desafio:** *Exagere ainda mais. (nunca? sempre?).*

**8. Equivalência complexa**

*Quando duas experiências distintas têm o mesmo significado. A Equivalência Complexa ocorre quando duas afirmações são ligadas como se sempre significassem a mesma coisa.*

Ex.:

Meu filho não me respeita, ele brinca na sala. Ele não gosta de mim, ele não me liga.

Ele é burro, não aprende o que eu ensino.

Ele não me ama, trabalha muito.

Meu namorado não me ama, ele chega atrasado.

**Desafio:** Como X significa Y?

### 9. Relação de cauxa-efeito

*Quando uma situação causa obrigatoriamente outra. Devemos lembrar que somos responsáveis pelos nossos estados internos e que qualquer fato externo não tem capacidade, por si só, de dominar nossa forma de pensar.*

**Ex.:**

O tom de voz dela me fez ficar nervoso. A meditação me traz bem-estar.

O fato de ele não me dar atenção me aborrece.

A chuva me entristece.

**Desafio:** Como especificamente você X?

Como especificamente X causa Y?

### 10. Leitura mental

*Uma afirmação sobre o estado interno de outra pessoa. A pessoa pressupõe saber o que a outra pessoa está pensando ou sentindo.*

**Ex.:**

Não liga para mim.

Ele não sabe nada a respeito do amor.

Meu pai gosta mais do meu irmão do que de mim.

Você está triste.

Não vai acontecer nada do que você está pensando.

### UM MAPA PARA VOCÊ TREINAR O PADRÃO DE METAMODELO

PADRÃO DE METAMODELO	EXEMPLO	DESAFIO
1. Falta de índice referencial. Sujeito e/ou objeto não	As mulheres são fracas.	Quem ou o que especificamente... ?
2. Verbos inespecíficos. O verbo não detalha a forma de agir.	Eu quero me cuidar mais.	Como exatamente?

PADRÃO DE METAMODELO	EXEMPLO	DESAFIO
3. Omissões. a) Omissão simples: Elemento-chave da comparação omitido. b) Omissão comparativa: Elemento a ser comparado não está disponível.	Estou confuso.  Ela é a melhor mulher para...	... em relação a quê?  Comparado com quê?
4. <i>Execução perdida.</i> É uma afirmação sem mencionar fez.	É óbvio que o melhor é lutar.	Para quem?
5. <i>Nominalização.</i> Quando uma ação (verbo) vira substantivo.	O amor é lindo.	Que maneira de se (...) especificamente?
6. Operadores <i>modais.</i> Afirmações identificando regras ou limites. a) de necessidade b) de possibilidade	Tenho que conversar com... Não posso dizer isso a ele.	O que aconteceria se? O que te impede de?
7. <i>Quantificador universal.</i> Grande generalização.	Eu nunca menti.	Nunca?
8. <i>Equivalência complexa.</i> Quando duas experiências distintas o mesmo significado.	Meu filho não me respeita, brinca na sala.	Como X, especificamente, significa Y?
9. <i>Relação de causa-efeito.</i> Quando uma situação causa outra.	O tom de voz dela me faz nervoso.	Como especificamente você
10. <i>Leitura mental.</i> Uma afirmação sobre o estado de outra pessoa.	Ele não sabe nada a respeito do amor.	Como você sabe o que os pensam ou sentem?

**“A ideia básica que está por trás do metamodelo é que as pessoas criam diferentes modelos do mundo e que ninguém pode pressupor que sabe o que as palavras significam”.**

**Joseph O'Connor**

***Frases***

Faça agora uma análise das frases abaixo com relação ao metamodelo.

A ignorância é sempre a fonte da confusão, por isso quando se está confuso é melhor não agir.

O processo de aprendizagem deve seguir normas rígidas, principalmente para as crianças.

A humanidade anda por caminhos incertos e alcança objetivos indesejados. Enquanto ela fica triste, pensando no namorado infiel, ele se diverte.

Quanto mais você me olha, mais e mais eu me intimido. Sei que na verdade você me ama.

Já que conhecemos os diferentes tipos de sentimentos, que com as perguntas certas podemos metamodelar um comportamento, vamos então aprender a reestruturar nosso comportamento?

**Reestruturação em seis passos*****O que é reestruturação em seis passos***

A reestruturação em seis passos é um método eficiente para lidar com comportamentos inconscientes, do tipo — eu já tentei mudar isso, mas não consegui! — e para sintomas psicossomáticos.



Basicamente é uma negociação entre as partes, em que se oferece um rol maior de possibilidades comportamentais à parte responsável pelo comportamento.

Antes de iniciar a reestruturação, certifique-se de que a pessoa está sendo específica (metamodelo). Use também objetivo no positivo.

Algumas vezes pode haver interferência de outras partes envolvidas no processo, sendo necessária uma verificação ecológica e até uma reestruturação da parte interferente.

### **Reestruturação em seis passos**

#### **PASSO — 1**

Identifique o comportamento a ser mudado.

A reestruturação em seis passos pressupõe a existência de um comportamento indesejável, que conscientemente a pessoa já poderia ter mudado, mas não conseguiu. Assim, atribui-se esse comportamento a uma “parte” do inconsciente, responsável pela sua manutenção. Ao reconhecer o comportamento, procure deixá-lo o mais específico possível, o que garantirá uma mudança mais fácil e adequada. Nossas partes são criadas em diferentes fases da nossa existência e só dispõe dos recursos que tínhamos naquela época.

#### **PASSO — 2**

Fazer contato com a parte.

Como a parte é inconsciente, a pessoa deve “ir para dentro” e procurar contato com a parte, o que pode ser feito por um diálogo interno (comunicação verbal), ou através de qualquer sinal, sendo mais comuns os cinestésicos, ou movimentos involuntários e imagens.

No último caso, comunicação não verbal, estabeleça um sistema sim ou não, por exemplo, aumentando a cinestesia para sim e diminuindo para não.

Não permita a pessoa “interpretar o que a parte quer; o que interessa é a parte, ela é responsável pelo comportamento.

Podem surgir aqui dificuldades de comunicação com a parte. Isso deve-se geralmente à falta de Rapport com a parte ou interferência do consciente da pessoa.

Nesse caso, explique com clareza a importância da participação da parte na mudança, deixando claro que ela decidirá tudo a respeito do processo, que nenhuma mudança será feita sem aprovação da parte, que reconhecemos nela uma intenção positiva e que o que queremos é que ela conquiste seu *objetivo* de forma mais rápida e eficaz.

Se obtiver uma resposta do tipo — eu não quero me comunicar —, isto já é comunicação!

Faça perguntas para respostas tipo sim ou não.

### **PASSO — 3**

Reconhecer a intenção positiva e fazer um acordo condicional.

Pergunte à parte qual a intenção positiva dela até encontrar uma aceitável. Geralmente a primeira resposta já é.

Não é necessário conhecer a intenção positiva no caso de você trabalhar totalmente no inconsciente, basta saber que há uma.

**IMPORTANTE LEMBRAR QUE O ACORDO  
PRECISA SER CONDICIONAL**

Ofereça à parte a possibilidade de ouvir novas opções para atingir seu objetivo, que possam ser tão boas ou melhores do que ela tem, sendo que ela decidirá se as quer ou não. Isto é irrecusável. Quem não quer conhecer algo que possa ajudar a conquistar seus próprios objetivos? Se houver problemas certifique-se de que a parte entendeu sua proposta.

### **PASSO — 4**

Acessar uma parte criativa.

Faça contato com a parte criativa da pessoa e peça a ela que crie três novas possibilidades comportamentais que sejam capazes de alcançar a intenção positiva de uma forma mais rápida, eficaz e acessível, ou tão boa quanto a que a parte já tem. Respeite o “mapa” da pessoa, omita a sua opinião.

Se necessário, peça ajuda a outras partes criativas, mas encontre três possibilidades.

**PASSO — 5**

Oferecer os novos comportamentos à primeira parte.

Essa parte poderá aceitá-los ou não. Se não aceitar, crie novos comportamentos até que três comportamentos possam ser aceitos. Devemos lembrar que o comportamento anterior não é destruído e permanece como opção.

A pessoa usará a mais adequada no momento em questão.

Perceba se houve aceitação com o Squash visual.

**PASSO — 6**

Verificação ecológica final e ponte ao futuro.

Pergunte, dentro de você, se há alguma parte contra que a mudança ocorra de forma plena e total. Se houver, podemos procurar novamente a parte criativa para termos outras opções.

Em qualquer momento da reestruturação podem aparecer interferências de outras partes. Isso pode ocorrer por objeções delas ou por também desejarem mudanças. Em qualquer caso, dirija essa parte ao passo número 6 dizendo: nenhuma mudança será feita sem levar em consideração qualquer parte, porém para obtermos um melhor resultado vamos dar atenção total a esta parte primeiro e depois a cada parte que quiser também, de forma a atender todas, para assim obtermos o melhor resultado.

Ótimo! Agora que já temos informação suficiente, vamos aprender a criar estratégia criativa para dar flexibilidade ao nosso comportamento.

**ESTRATÉGIA DE CRIATIVIDADE DISNEY**

## Estratégias

Estratégias são processos que uma pessoa usa para a execução de um objetivo.

Em um mapa rodoviário, observamos a estratégia que alguém pode usar para chegar ao local desejado. Na escola, observamos a estratégia que a professora usa para solucionar um problema e para que nós a aprendamos. Uma forma fácil e clara para modelar e aprender o comportamento de alguém é descobrindo a sua estratégia.

### *Estratégia disney de criação*

Primeiro é importante saber que:

O **SONHO** é um projeto de vida, algo que dá sentido à sua existência, que te faz encontrar a motivação para superar as dificuldades e aprender com os desafios.

Já **REALIZAR** é um verbo na língua portuguesa que se refere a ação de concretizar algo, tornar real, fazer com que seja possível a existência de determinada coisa, produzir, criar ou desenvolver.

O **CRÍTICO** é quem se funda em critério, que estabelece juízo de valor para obras artísticas, científicas etc.: estudo crítico.



***Estratégia para reação a críticas***

**Objetivo:** Aproveitar críticas como um fator de evolução pessoal.

**Exercício:**

Você vai pensar em uma situação em que foi criticado e gostaria de melhorar sua resposta a essa crítica.

Você vai contar para seus parceiros como isso aconteceu, sendo que um vai representar o papel da pessoa que o critica, enquanto o outro fará o seu papel, e você apenas ouvirá.

Nesse momento, você vai parar e procurar qual a intenção positiva que pode haver na crítica.

**Conclusões possíveis:**

Você concorda com a crítica.

Você concorda parcialmente com a crítica.

Você não concorda com a crítica.

**Entrar em ação:**

Se você concorda com a crítica, agradeça a pessoa pela sua atenção.

Se você concorda parcialmente com a crítica, agradeça pela parte que você concorda e diga o que lhe desagrade (lembre-se que, no seu desagrado, também há uma intenção positiva; portanto, faça isso de forma positiva).

Se você não concorda, simplesmente diga que tem opinião diferente a esse respeito.

**SERIA INTERESSANTE INTERNALIZAR ESSES PROCESSOS  
E APLICAR EM TODOS OS CAMPOS DE SUA VIDA.  
PERMITA-SE DAR FLEXIBILIDADE AO SEU COMPORTAMENTO.**

## Referências

---

SALOVEY, P.; MAYER, J. Emotional intelligence. **Imagination, Cognition and Personality**, v. 9, n. 3, p. 185-221, 1990 doi:10.2190/DUGG-P24E-52WK-6CDG

GARDNER, H. **Frames of mind**: The theory of multiple intelligences. New York: Basic Books, 1983.

FREDERICKSON, B. **Positividade**: descubra as emoções positivas e supere a negatividade. Rio de Janeiro: Rocco, 2009.

SIEGEL, D. **The Mindful Brain**: reflection and attunement in the cultivation of well-being. New York: WW Norton & Company, 2007.

FRANK, L. K. **Feelings and Emotions**. New York: Random House, 1954.

REYMERT, M. **Feelings and emotions**: the Mooseheart Symposium. New York: McGraw-Hill, 1950.

HARLOW, H. F.; STAGNER, R. Psychology of feelings and emotions. II. Theory of emotions. **Psychological Review**, v. 40, n. 2, p. 184-195, 1933. <https://doi.org/10.1037/h0075696>

Designed by pikisuperstar / Freepik

Designed by pikisuperstar / Freepik



Designed by pikisuperstar / Freepik