

**A** PNL – Programação NeuroLingüística – é a ciência do desenvolvimento humano, para o desenvolvimento pessoal, familiar, educacional, profissional, social, espiritual e sexual. É a ciência do autoconhecimento, do comportamento e das relações humanas, que busca conhecer, reorganizar e desenvolver a mente e a personalidade, localizando e eliminando as influências negativas e potencializando as positivas, motivando as pessoas a obterem qualidade de vida e sucesso. Viemos ao mundo sem instruções básicas para nos formar, entender a vida, viver e formar uma sociedade equilibrada. A nossa formação é resultante de traços hereditários, educação dos pais e influências da cultura de onde vivemos. Como a civilização humana ainda não possui padrões de comportamento bem definidos e condições ideais, nossa formação acaba sendo aleatória, selvagem e dramática. Formamo-nos e vivemos em função de influências externas. Mal nos conhecemos, mal participamos da nossa construção e mal nos conduzimos. E como o subconsciente predomina sobre o consciente, vivemos basicamente de forma inconsciente. Tendo pouco controle e consciência sobre nossa vida, vivemos mais reativamente do que proativamente. Pouco sabemos sobre nós mesmos e não sabemos os porquês do que ocorre conosco. Devido à nossa formação inadequada, vivemos e nos relacionamos mal, inclusive com nós mesmo. Não sabemos nos comunicar, nos desenvolver e desenvolver uma sociedade qualificada, que evolua e entre em harmonia com tudo, com todos, com o universo e com Deus. Através das expressões corporais, obtemos o nosso autoconhecimento para diagnosticar e eliminar nossas influências psicológicas negativas, como bloqueios mentais, traumas e medos que nos provocam muitas perturbações mentais e a maior parte das doenças. A PNL nos ensina a comunicação interna, externa e nos motiva ao desenvolvimento pessoal para uma vida de qualidade, felicidade e sucesso, para formarmos uma sociedade melhor e entrarmos em equilíbrio com a natureza. O conhecimento, o autoconhecimento e a comunicação desenvolvem a cabeça do homem. Organizando a cabeça do homem, organizamos o mundo.

A PNL busca conhecer a personalidade, o estado psicológico e o físico para eliminar bloqueios e otimizar o estado emocional, a saúde, o desempenho pessoal, mental, sentimental, profissional, familiar, social e espiritual. É fundamental para conhecer, corrigir, desenvolver, conduzir e relacionar-se bem consigo, com o cônjuge, com os pais, os filhos, a família e os amigos, no trabalho e no convívio social, além de auxiliar o desempenho sexual. A mente é a força criadora de nossa vida. Se não conhecemos nossa mente, não conduziremos nossa vida.

As doenças geralmente refletem nosso estado emocional e questões psicológicas, como:

- Traumas na gestação, na infância ou na adolescência.
- Problemas familiares, sentimentais e emocionais.
- Ódio, fobias, ressentimentos, sentimento de culpa.
- Falta de perdão, de aceitação das pessoas, de si e de novas idéias.

A PNL pode fazer uma remodelagem no cérebro, eliminando esses traumas e cessando as doenças. A saúde e a felicidade dependem do equilíbrio emocional. Esteja bem com você mesmo. Harmonize-se com tudo e com todos e deixe a vida fluir suave e naturalmente. Solte-se, deixe seu coração falar e seja mais flexível. Liberte-se das coisas velhas. Aceite as mudanças e os outros como são e suas opiniões. Perdoe-se, perdoe a tudo e a todos. Liberte-se do passado sem ressentimentos. Reconcilie-se com tudo do céu e da terra. O universo se tornará seu amigo.

### **O corpo fala**

Os seres vivos expressam quem são, como vivem e o que estão sentindo através da comunicação não-verbal. A comunicação não-verbal é toda comunicação não escrita e não falada; é a expressão corporal ou linguagem do corpo. São informações emitidas pela forma, postura, gestos, atitudes e comportamento. Os humanos desenvolveram a escrita, a fala e passaram a ignorar a comunicação corporal, mas ela continua expressando nossa personalidade, nossa vida, nosso estado físico, mental e nossos desejos. A expressão

---

corporal é uma comunicação verdadeira e completa, pois revela o íntimo, o inconsciente e não podemos falseá-la. A escrita e a fala não conseguem expressar exatamente o que somos, o que estamos sentindo e pode ser alterada (falseada). Através da linguagem do corpo, dizemos muitas coisas aos outros. Nosso corpo é a maior fonte de informações para nós mesmos, pois ele revela a nossa mente inconsciente e o nosso estado físico e mental. Isso é fundamental na vida, pois todo ser humano tem de lidar consigo e com os outros. A vida somente poderá ter andamento satisfatório, se os seres conhecerem a si mesmos, conhecerem os outros e souberem se comunicar eficaz e verdadeiramente.

### **Linguagem do corpo (expressão corporal)**

A expressão corporal é a linguagem da nossa vida e do fluxo de nossa energia em nosso corpo. É a mente agindo sobre o corpo e o corpo respondendo à mente. O homem é formado de corpo e mente e eles têm de funcionar em conjunto. A mente, mais inconsciente do que consciente, comanda o funcionamento e os movimentos do corpo. O homem está afinado para distinguir entre a harmonia e a desarmonia. O fluxo de energia comandado pela mente através de pensamentos, emoções e percepções ativa e desativa nossos órgãos e atitudes, trazendo-nos satisfações ou insatisfações. Temos uma situação satisfatória quando a atividade mental é atendida pela atividade física. Quando o impulso mental não é atendido, ocorre um acúmulo de energia, causando uma tensão muscular que interfere negativamente nos órgãos e/ou no comportamento das pessoas, gerando doenças e estresse. Todas as doenças orgânicas, as formas do nosso corpo, o nosso comportamento, atitudes e desempenho no trabalho, esportes e relacionamentos em geral estão diretamente ligados ao nosso estado mental e emocional. Vivemos mal e nos desgastamos porque vivemos muito inconscientemente em função dos outros e de influências externas. Conhecendo o nosso corpo é possível conhecer a nossa mente para podermos controlá-la e conduzi-la melhor por nós mesmos.

Exemplos da linguagem do corpo:

- Pessoa instintiva mantém abdome acentuado. Valoriza as necessidades básicas e o conforto.
- Pessoa emocional mantém o tórax saliente. Vaidosa e mandona.
- Pessoa racional mantém a cabeça erguida. Busca o controle mental.
- Cabeça baixa, tórax encolhido ou corpo curvado para frente representa timidez e submissão.
- Cabeça, tórax e curvatura do corpo normal representa pessoa equilibrada.
- Braço cruzado representa defesa e não concordância.
- Mãos frouxas, medo de ser envolvida. Mãos firmes, não teme. Mãos fechadas, ódio ou defesa.
- Mãos afagando o cabelo, o corpo ou objetos representa carência de sensualidade.
- Palma das mãos para cima significa aceitação e cortejamento; para baixo, imposição e defesa.
- Pés virado para a porta, quer ir embora. Para a pessoa, interesse. Recuado, defesa/desinteresse.
- Os lábios revelam o estado emocional. Mexer na aliança constantemente é vontade de tirar.
- Sentado a beira da cadeira, desejo de ir embora.
- Pôr coisas na boca é sinal de satisfação (ou falta) do seio materno ou libido oral.
- As posturas dependem do contexto, nem sempre têm relação direta.
- A linguagem do corpo revela a simpatia ou antipatia que inconscientemente temos pelas pessoas.

### **A PNL e a comunicação**

Além de compreender as pessoas e a sociedade, outra coisa de fundamental importância é a comunicação. Sem uma comunicação correta, a pessoa não consegue se relacionar com as demais, viver em grupo e ter sucesso. A pessoa tem de compreender claramente a mensagem que recebeu e fazer com que as demais compreendam perfeitamente sua mensagem. É muito importante a pessoa saber observar e compreender o que acontece, sem precisar perguntar ou que alguém explique. A pessoa tem de perceber tudo o que acontece, saber interpretar um texto e o sentido oculto dele, pois quem comunica escreve ou fala conforme o seu interesse e quem ouve, só ouve o que e conforme lhe interessa. Temos de saber também organizar uma idéia, uma frase, um pensamento ou um fato. As principais informações não são ditas, têm de ser percebidas.

---

## **Tipos humanos**

Cada ser humano tem uma característica predominante quanto à comunicação. Um terço da população é mais visual, necessitando de uma imagem para entender melhor; outro terço, é auditivo, necessita de uma mensagem sonora bem dirigida; o terço final é sensitivo, ou seja, necessita de emoção, drama, toque e tato para sentir que recebeu a mensagem. Portanto, se você não souber identificar o tipo de pessoa e não souber que tipo de comunicação utilizar, estará irritando a pessoa, mesmo que esteja lhe oferecendo gratuitamente a melhor coisa do mundo. Mas, se identificar o tipo de pessoa e utilizar a comunicação correta, conseguirá tudo o que deseja das pessoas.

## **Como identificá-los**

Por tudo que podemos ouvir, ver e sentir em uma pessoa identificamos seu tipo, aspectos de sua vida e personalidade, seus sentimentos e desejos, até se está mentindo. Pelo elementos não-verbais, características físicas, gestos, postura, palavras, tom de voz, respiração e outras expressões, podemos comunicar-nos bem com qualquer pessoa sem termos de lhe perguntar nada. Isto é fundamental para nos relacionarmos bem com a família, filhos, alunos, amigos, no namoro, no trabalho, nos negócios, etc.

## **Sintonia**

Através de detalhes, conhecemos melhor as pessoas e suas características, sabendo assim como conquistar sua confiança, demonstrando afinidade e utilizando discretamente dos mesmos elementos que a pessoa utiliza e não utilizando os que ela repulsa. Não imite ostensivamente a pessoa. Entre em sintonia discretamente, como se fosse uma dança. Logo o subconsciente da pessoa percebe afinidade e adquire confiança. Tendo confiança, a pessoa passa a aceitar e valorizar seus argumentos e ser conduzida. A televisão, os filmes, a música, a propaganda, os bons professores, as grandes empresas, os vendedores, as novelas, o futebol, os líderes militares, políticos e religiosos utilizam muitas dessas técnicas, dominando e conduzindo-nos com muita eficiência.

## **Utilizando melhor o cérebro**

O cérebro é um órgão fisiológico, que por meio de um processo eletroquímico reúne, processa, estoca e age de acordo com a informação que recebe. Para funcionar produtivamente, o cérebro precisa estar orientado e ter o máximo de informações. A nossa capacidade de ter sucesso em tudo que desejamos está em nossa capacidade de organizar nosso pensamento.

Defina todos os objetivos o mais detalhadamente possível para que o cérebro possa reconhecer as possibilidades, o que pode ser feito e as opções. Planeje, visualize, ouça e sinta suas metas. Crie objetivos, saiba exatamente o que deseja. Se muito grande, divida em pequenos. Converta os problemas em objetivos. Crie possibilidades antes que seja obrigado a procurar necessidades. A mente consciente estabelece objetivos e deixa que a mente inconsciente cuide dele, liberando a atenção para as próximas coisas. O cérebro só faz o que é programado. Não o deixe parado, procure sempre novas informações e possibilidades - elas são infinitas. Pense somente o que você deseja. Aprenda a usar o cérebro e não ser prisioneiro dele. Modele como você quer que seu cérebro funcione. Ele funcionará.

## Canais de comunicação do indivíduo

- 55% da comunicação é feita pelo contato visual, postura, gestos e linguagem corporal.
- 38% pelo tom de voz e somente 7% pelo conteúdo do que se fala.
- Não é o que dizemos e sim como dizemos.
- As pessoas ouvem 50% do que dizemos e lembram-se de 5%; lembrando mais do início e do fim.
- A postura e os gestos dizem o que o subconsciente da pessoa está desejando.
- O movimento dos olhos indica se a pessoa está lembrando ou criando uma imagem.
- As expressões não-verbais dizem mais e são mais verdadeiras do que a fala e escrita.
- A empatia, a confiança, a segurança e a aparência falam mais do que as palavras.
- A percepção emocional completa a comunicação.
- As pessoas gostam de pessoas que pensam como elas.

### Características dos biotipos humanos visual, auditivo e sensorial

#### Visual

Valores – Visão (ver), beleza, organização, harmonia, detalhes e regras.

Gesticulação – Desenha no ar ou papel o que descreve.

Característica – Pensa e anda rápido. Dinâmico e criativo.

Voz – Fala rápido, tom mais agudo.

Respiração – Alta, rápida. Ansioso.

Vocabulário – Brilho, cor, claridade, luz, olho no olho, olhe, mostre, veja e foco.

Sintonia – Inicia comunicação com desenho ou escrita.

Repulsa – Muita objetividade, falta de detalhes, desordem e toques físicos.

#### Auditivo

Valores – Audição (ouvir), objetividade, brevidade, lucro e lógica.

Gesticulação – Poucos gestos e mais precisos.

Característica – Pensar conclusivo, conversa consigo mesmo, criativo, estratégico.

Voz – Tonalidade e ritmo da fala moderado.

Respiração – Mediana e moderada.

Vocabulário – Tom, voz, palavra, lógico, racional, resumo, escute, ouça.

Sintonia – Objetividade, inicia negociação com lucro ou vantagem, qualidade.

Repulsa – Excesso de detalhes, toques físico, voz alta, fala rápida, sensibilização.

#### Sensitivo

Valores – Sensação (sentir), ação, toque, experimentação.

Gesticulação – Gestos soltos e freqüentes.

Característica – Gosta de ação ou calma, sentimental, toque, prazer.

Voz – Fala mais grave e lento.

Respiração – Mais abdominal e lenta.

Vocabulário – Sentir, experimentar, pesado, forte, pegar, segurar, suave, áspero.

Sintonia – Inicia sensibilizando ou experimentando, sugere sensações.

Repulsa – Poucas palavras, rápidas conclusões, falta de sentimentos. Excesso de objetividade, lógica, regras ou racionalidade.