



Ferramentas de PNL
para Coaching

A HABILIDADE FUNDAMENTAL DO COACH DE ELITE

Uma Ferramenta Prática para Maximizar
o Processo de Coaching e gerar
Resultados mais Rápidos e Duradores

ANDRÉ SAMPAIO

Aviso Legal

A produção deste manual exigiu muito tempo de dedicação exclusiva de minha parte. Além do investimento de anos e muito dinheiro para adquirir este conhecimento, que agora busco formatar de forma que outras pessoas possam se beneficiar do mesmo de forma mais rápida e prática.

Atualmente este manual está sendo distribuído de forma inteiramente gratuita, porque essa é minha contribuição a sociedade para um coaching de melhor qualidade. Mas peço que não altere ou extraia partes deste material para que seja distribuído de outras formas.

O download deve ser feito de nosso canal oficial:
(www.ferramentasdepnl.com.br)

Caso goste e veja valor neste material, recomende que seus amigos façam o download através de nosso website!



Nossos Canais

Possuímos alguns canais na internet onde publicamos conteúdos, vídeo-aulas, de PNL (Programação Neurolinguística), hipnose ericksoniana para Coaches, para ajudá-lo nesta jornada como profissional e pessoa. Acompanhe todos para receber as novidades e ficar sabendo sobre nossos programas.

Portal Ferramentas de PNL

www.FerramentasDePNL.com.br

Canal no YouTube

www.youtube.com/SuperandoSeusLimites

Página no Facebook

www.facebook.com/SuperandoSeusLimites.com.br

Sumário

Introdução	5
Como Funciona o Metamodelo?.....	8
Quando usar o Metamodelo.....	11
Desafiando a Estrutura Profunda.....	12
O Metamodelo no Coaching	13
Aplicando o Metamodelo (na Prática)	14
1. GENERALIZAÇÃO.....	15
1.1. Falta de Índice Referencial ou Sujeitos não Especificado	16
1.2. Quantificadores Universais.....	17
1.3. Equivalência Complexa.....	19
1.4. Verbo não especificado	21
2. ELIMINAÇÃO	23
2.1. Comparação	24
2.2. Operadores Modais.....	25
2.2.1. Operadores modais de necessidade:	26
2.2.2. Operadores modais de possibilidade.....	27
2.3. Julgamento (Execução Perdida).....	29
3. DISTORÇÃO	31
3.1. Substantivação	31
3.2. Leitura Mental	33
3.3. Causa-Efeito	34
3.4. Pressuposições	36
Tabela - Metamodelo de Linguagem	37
Considerações Finais:.....	39

Introdução

Quando meu interesse pela PNL (Programação Neurolinguística) começou eu era um adolescente fascinado por melhorar meu próprio desempenho e ter uma melhor qualidade de vida.

Posso dizer que a PNL foi um grande divisor de águas na minha vida... minha vida mudou para sempre depois de dominar e aplicar essa metodologia.

A PNL virou de cabeça para baixo alguns dos meus comportamentos tradicionais. Me ofereceu novas maneiras de pensar, agir e até influenciar pessoas. Mesmo aquelas sobre as quais eu não tinha autoridade.



Não foi à toa que quis disseminar esse conhecimento para impactar positivamente o maior numero de pessoas possível e para isso, criei o CONAPNL – o maior Congresso de PNL do Brasil, que já teve 2 edições, sendo o último com mais de 27.000 pessoas inscritas.

E que me tornei também Coach de intervenção estratégica (pela empresa do Anthony Robbins), para realizar essa minha missão.

Eu acredito que todo Coach deve dominar algumas das principais habilidades e ferramentas de Programação Neurolinguística, porque elas vão te permitir entender a fundo qualquer tipo de pessoa e ajudar ela a superar possíveis limitações e também a utilizar todos os seus melhores recursos para criar resultados rápidos e extraordinários.

E percebi que grande parte Coaches não possuem esse tipo de habilidade. Por isso criei esse material e por isso venho disseminando esse tipo de informação.

Porque dominar isso pode literalmente ser a diferença que faz a diferença nos melhores coaches, nos coaches extraordinários.

E não sou só eu que acredito nisso... essas técnicas são comprovadamente usadas pelos maiores Coaches do mundo como Anthony Robbins, Joseph O'Connor, Owen Fitzpatrick, Wyatt Woodsmall e outros grandes coaches renomados.

Aliás, se quiser assistir a entrevista que fiz pessoalmente com Owen Fitzpatrick, que é Coach até de bilionários e atletas olímpicos, onde ele fala sobre a importância da PNL no Coach, [aqui está o link](#):



O domínio da PNL faz toda a diferença para alavancar o coaching, porque é fundamental para se entender o processamento interno do coachee, saber como se relacionar com sua estrutura de pensamento e, a partir daí, viabilizar os aprendizados necessários para as mudanças e realização de objetivos.

Estamos lidando com seres humanos, com suas limitações, contradições e autossabotagens. E as ferramentas de PNL nos ajudam justamente a superar esses obstáculos e também a nos dar novas perspectivas para usarmos recursos muitas vezes “desacordados” no nosso subconsciente.

E isso aplicado ao processo de coaching gera resultados incríveis em muito menos tempo do que o esperado.

Uma das ferramentas mais poderosas da PNL aplicada ao Coaching são os padrões de linguagem chamados “Metamodelo”.

O Metamodelo é um conjunto de perguntas, modeladas por Richard Bandler e John Grinder, de dois dos maiores gênios da terapia do século 20, Fritz Perls e Virginia Satir.

Foi a primeira criação no campo da PNL, e formou a base para as descobertas subsequentes no campo.

E é isso que quero te ensinar hoje de uma maneira bem pratica para que você também possa aplicar imediatamente nos seus processos de Coaching.

Vamos começar!

Como Funciona o Metamodelo?

O Metamodelo funciona no seguinte princípio:

As pessoas não experimentam a realidade diretamente, mas sim através dos mapas da realidade que elas criam em suas mentes.

Para entender o Metamodelo, ferramenta que nos permite compreender mais profundamente o que as pessoas dizem, precisamos observar como os pensamentos são traduzidos em palavras.

A linguagem não consegue acompanhar a velocidade, a variedade e a sensibilidade de nossos pensamentos.

Nós como seres humanos usamos a linguagem de dois modos:

Primeiramente usamos para representar nossa experiência – chamamos esta atividade de raciocínio, pensamento, fantasia e narrativa. Quando estamos usando a linguagem como um **sistema representativo**, estamos **criando um modelo de nossa experiência** baseado em nossas percepções do mundo.

Este sistema representativo é chamado de **Estrutura Profunda**. A estrutura Profunda não é consciente. A linguagem existe em um nível muito profundo da nossa neurologia.



Em segundo lugar, usamos a linguagem para comunicar aos outros nosso modelo ou representação de mundo. Quando usamos a linguagem para **comunicação**, ela é chamada de conversa, escrita, discussão... Quando usamos a linguagem para comunicar, estamos **apresentando nosso modelo aos outros**.

O que comunicamos aos outros ou a nós mesmos é chamado de **Estrutura Superficial**.

Em resumo, usamos nossa linguagem para representar (Estrutura Profunda) e comunicar (Estrutura Superficial) nossa experiência.

A linguagem é um modelo do nosso mundo. Portanto, foi desenvolvido um modelo formal de nossa linguagem, um modelo de nosso modelo de nosso mundo, ou simplesmente, um **METAMODELO**.

Para passar da Estrutura Profunda para a Estrutura Superficial, fazemos três coisas inconscientemente:

Primeiro selecionamos apenas parte da informação disponível na estrutura profunda. Grande parte será deixada de fora. **ELIMINAÇÃO**

Segundo, oferecemos uma versão simplificada, que inevitavelmente implicará uma distorção do significado. **DISTORÇÃO**

Terceiro, generalizamos. Se falássemos de todas as possíveis exceções e condições, a conversa seria muito maçante. **GENERALIZAÇÃO**

“Para nós o problema é: como é possível que seres humanos diferentes, diante do mesmo mundo, tenham experiências diferentes? Ao nosso entender essa diferença resulta basicamente de diferenças na riqueza de seus modelos. Assim, o problema torna-se em: como é possível que seres humanos conservem um modelo empobrecido, que lhes causa sofrimento em face de um mundo complexo, rico, e de múltiplos valores?”

Do livro A Estrutura da Magia de Richard Bandler e John Grinder

O Metamodelo é a principal ferramenta para descobrir onde e como enriquecer mapa de uma pessoa.

O Metamodelo inclui uma série de perguntas que tentam reverter e demonstrar a eliminações, distorções e generalizações da linguagem.

Essas perguntas têm como objetivo preencher as lacunas de informação, reformular a estrutura e propiciar informações específicas para modificar o modelo de mundo do seu coachee, permitindo-lhes expandir e enriquecer efetivamente seus modelos de algum modo que torne a vida destes mais rica e mais digna de viver.

“As perguntas são como pontos de luz que brilham em lugares escuros. Uma boa pergunta iluminará novas áreas. Quando você faz uma pergunta valiosa a um cliente, lhe oferece a oportunidade de analisar sua experiência e recursos de um modo diferente e de encontrar respostas que ele não pensava que podia ter.”

Do livro Coaching com PNL, de Andrea Lages e Joseph O'Connor

Quando usar o Metamodelo

- Quando você quiser esclarecer o que você o seu coachee realmente está falando.
- Quando você quiser ajudar seu coachee a pensar com mais clareza.
- Quando seu coachee fizer uma generalização.
- Quando você tiver a impressão que seu coachee está fazendo uma afirmação sem fundamento.
- Quando precisar colher mais informações sobre a experiência do seu coachee.
- Clarificar significados.
- Identificar limitações no modelo de mundo.
- Criar novas opções e escolhas para enriquecer o mapa do seu coachee.

Desafiando a Estrutura Profunda

Para o coach, desafiar a estrutura profunda equivale a exigir que o coachee mobilize seus recursos para religar seu modelo linguístico ao seu mundo de experiências. Em outras palavras, o coach desafia as suposições do coachee de que seu modelo linguístico é a realidade.

Quando uma pessoa tem um problema ou desafio, ele não existe na realidade. Ele existe em seu mapa da realidade.

Se você puder enriquecer o seu mapa, sua experiência do mundo vai se tornar mais rica. Enriqueça seu mapa o suficiente, e seus problemas serão resolvidos, e seus desafios superados.



O Metamodelo no Coaching

O Metamodelo fornece os meios de tornar o coaching muito mais poderoso, mais rápido, mais confortável – e consideravelmente mais efetivo.

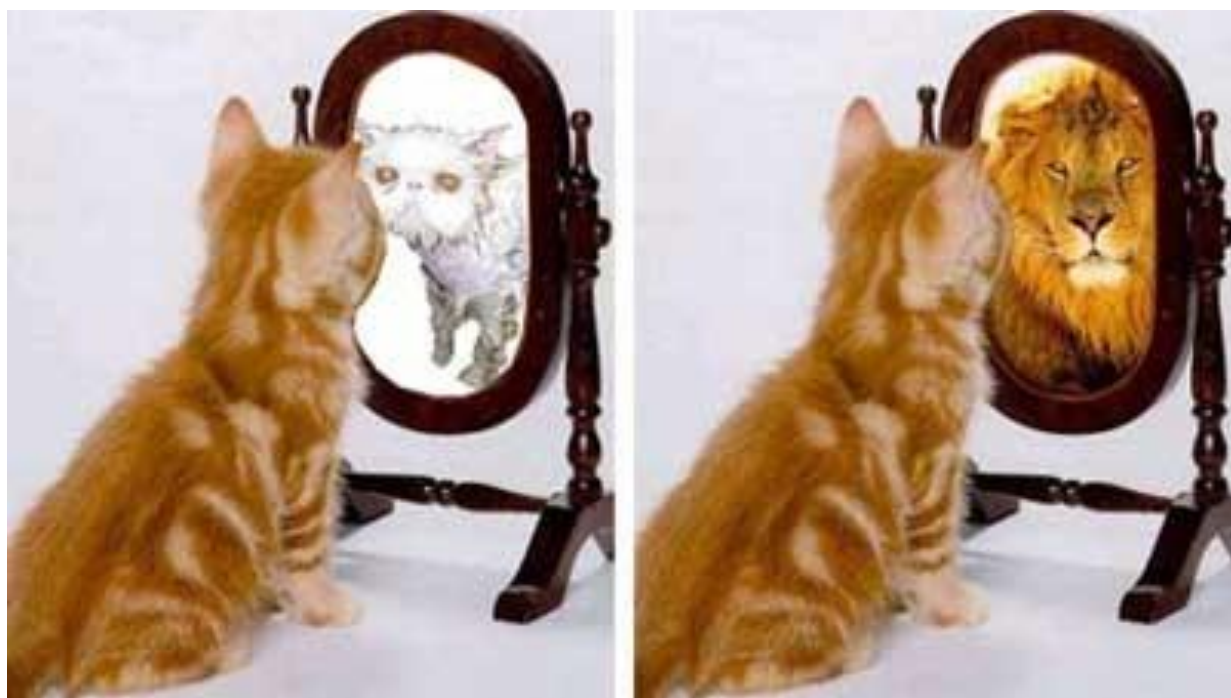
Em vez de tentar fornecer respostas, o "coach" usa as perguntas para literalmente treinar o coachee a descobrir as suas próprias respostas. Ao invés de sofrer numa sessão desconfortável, orientada para a culpa e ocasionalmente degradante, a pessoa sendo treinada experimenta uma sensação fortalecedora – ela mesma descobriu as suas próprias respostas.

O esforço é válido. Uma vez aprendido, será, provavelmente, a ferramenta que você irá usar mais na sua prática de coaching – em cada simples sessão.

O Metamodelo também torna o coach apto a pensar e a se comunicar com uma precisão e uma clareza fora do comum... melhorando seu desempenho e seus resultados.

Aplicando o Metamodelo (na Prática)

Como já falamos, a linguagem é um sistema representativo, e nossas representações linguísticas estão sujeitas aos três mecanismos universais de modelagem feita pelo homem: Generalização, Eliminação e Distorção.



1. GENERALIZAÇÃO

Um dos processos universais que ocorre quando os humanos criam modelos de suas experiências é o de Generalização. Esta pode empobrecer o modelo do coachee por ocasionar perda dos detalhes e riqueza de suas experiências originais.

Assim a generalização os impossibilita de fazer distinções que lhes dariam um conjunto mais completo de escolhas para enfrentar qualquer situação especial.

E também amplia a experiência dolorosa específica até o nível em que o indivíduo se sinta perseguido pelo universo (um obstáculo intransponível a enfrentar). Por exemplo, a experiência dolorosa específica “Luiza não gosta de mim” generaliza-se em “As mulheres não gostam de mim”.

O propósito de desafiar as generalizações do coachee é:

1. Religar o modelo do coachee a sua experiência;
2. Reduzir obstáculos intransponíveis, que resultem de generalizações, a algo definido que se possa começar a enfrentar;
3. Assegurar-se de que detalhes e riqueza estejam presente no modelo do coachee, criando assim escolhas baseadas em distinções que não estavam previamente disponíveis.

1.1. Falta de Índice Referencial ou Sujeitos não Especificado

Índice referencial se refere à pessoa ou coisa que faz ou recebe a ação do verbo na afirmação.

Quando uma sentença carece de um índice referencial, ela não consegue especificar o nome, termo ou frase a que faz referência – de quem se fala. Ele não especifica ou aponta para uma pessoa ou grupo específico.

Os pronomes (um, ele, eles, pessoas, etc.) não são específicos. Material crucial da estrutura profunda que completa o significado foi eliminado.

> Exemplos de falta de índices referenciais:

- **As pessoas** fazem de mim o que querem.
- **Ninguém** presta atenção ao **que** eu digo.
- **Ninguém** se importa mais.
- **Isso** é inédito.
- Gosto de **cães que são amistosos**.

> Uma vez que você tenha identificado as palavras ou locuções sem índice referencial, para desafiar e recuperar o material suprimido, pergunte:

"Quem, especificamente?"

"O quê, especificamente?"

1.2. Quantificadores Universais

Há um caso especial de certas palavras que não têm índice referencial, que é o conjunto de palavras que contém quantificadores universais tais como: **todo, cada, qualquer**. O quantificador universal tem uma forma diferente quando combinado com o elemento negativo – **nunca, em lugar algum, nenhum, nem um, nada, ninguém**.

Quantificador universais e palavras e locuções que os contenham não tem índice referencial.

Um quantificador universal refere-se ao conjunto de palavras que compõem uma generalização universal. Nesta generalização fazemos uma categoria representar um grupo inteiro.

> Exemplo de quantificadores universais:

- **Ninguém** presta atenção ao que eu digo.

- **Todos os cristãos** são hipócritas.

- **Todo político** é um mentiroso.
- **Tudo** é maravilhoso.
- Estamos **sempre** em transe.
- **Todo mundo** sabe que esta parte é fácil.
- **Nunca** se pode saber tudo o que há para saber.

Quantificadores universais não deixam espaço para quaisquer exceções. Por definição, eles expressam uma mentalidade limitada.

O desafio do Metamodelo a um quantificador universal envolve simplesmente repetir a palavra de volta para a pessoa sob a forma de uma pergunta.

> Exemplo:

Coachee: **Ninguém** presta atenção ao que eu digo.

Coach: Você está querendo dizer que **NINGUÉM JAMAIS** presta atenção a você?

Coachee: Bem, não exatamente.

Coach: Ok, então; quem, especificamente, não lhe presta atenção?

1.3. Equivalência Complexa

Equivalência complexa é uma forma adicional de generalização, que ocorre com frequência, e que é mais complexa do que aquelas até então consideradas. Essas generalizações complexas envolvem estruturas superficiais que são equivalentes no modelo do coachee.

Geramos uma equivalência complexa sempre que usamos uma parte de uma experiência (um aspecto do comportamento externo) para se tornar equivalente a todo o seu significado (nosso estado interno).

Tipicamente, é dita uma destas estruturas superficiais, faz-se uma pausa, e em seguida é dita a segunda.

> Exemplos de equivalência complexa:

- "Ele não me disse hoje de manhã que me ama; ele não me ama mais."

- "Meu cliente não me retornou a ligação; ele não tem interesse na minha proposta."

Aqui a pessoa equiparou um comportamento externo (dizer palavras que expressam amor a alguém) a um estado interno (sentir-se amado).

A construção de equivalências complexas utiliza palavras de equação como por exemplo: *é, significa que, igual a, etc.*

Uma pessoa faz um fenômeno externo idêntico a um outro fenômeno interno.

> Desafiamos a equivalência complexa, perguntando sobre a equação:

"Como especificamente o Comportamento Externo é igual/significa o Estado Interno?"

Neste exemplo: "Como especificamente o fato de ele não dizer que te ama significa que ele não te ama mais?"

Tal questionamento permite que o coachee identifique a crença de equivalência complexa e recupere o material adicional eliminado e distorcido.

Alternativamente, após identificar a equivalência complexa, você pode permutar os índices referenciais e pedir ao coachee para validar a nova generalização.

> Exemplo:

"Meu marido não me disse hoje de manhã que me ama; ele não me ama mais."

"Você não disse ao seu marido que o ama. Isso significa que você não o ama mais."

Tipicamente, o coachee nega a equivalência quando ele é o sujeito ativo do processo.

1.4. Verbo não especificado

Todo verbo é até certo ponto não completamente especificado. A clareza da imagem (representação visual em nossas mentes) apresentada pelo verbo é determinada por dois fatores:

1. O próprio significado do verbo;
2. A carga de informação apresentada pelo resto da frase em que o verbo ocorreu.

Verbos não completamente especificados descrevem uma ação vaga, não específica. Palavras como *magoar*, *irritar*, *ferir*, *mostrar*, *demonstrar*, *cuidar* e *preocupar* certamente descrevem a ação, um processo, um conjunto de eventos ou experiências, mas eles deixam de fora tantas informações específicas sobre a ação que nós não podemos fazer uma representação clara em nossa mente sobre essa ação.

> Exemplo de verbo não completamente especificado:

- “Você não se importa comigo.”
- “Eu virei minha mãe.”
- “Ele não me mostra qualquer preocupação.”
- “Ele me machucou.”

Neste último exemplo, não sabemos se ele bateu no sujeito, deixou-o esperando no shopping, molestou, insultou sua aparência, etc.

Se você achar que a imagem que obteve do verbo não está clara o bastante para que visualize a sequência real dos eventos que estão sendo descritos, então deve pedir um verbo mais completamente especificado.

> Nós recuperamos esse material excluído, perguntando:

"Como, especificamente, ele te machucou?"

"Quem especificamente machucou você?"

"Como, especificamente, X (verbo) Y?"

Quando ouvimos uma frase com um verbo não especificado ("*Ela me entendeu mal*"), existe o potencial para muito mal-entendido, porque podemos interpretá-lo de muitas maneiras diferentes.

2. ELIMINAÇÃO

Quando os seres humanos criam seus modelos linguísticos do mundo, necessariamente, selecionam e representam certas porções do mundo e deixam de selecionar e representar outras.

Assim, uma forma pela qual a representação linguística completa (estrutura profunda) será diferente da experiência que representa é por ser uma versão reduzida da experiência do mundo completa do coachee.

Essa redução pode ser proveitosa, ou pode empobrecer o modelo de tal forma que crie sofrimento para esta pessoa.

A tarefa do coach é desafiar as eliminações que não são úteis. As eliminações que causam sofrimento são as que estão associadas com áreas de impossibilidade, áreas em que o coachee, literalmente, não pode ver nenhuma escolha, a não ser aquelas que são insatisfatórias e penosas.

Tipicamente, uma área em que ocorreu uma eliminação empobrecedora é aquela em que a percepção do coachee é limitada, deixando-o bloqueado, paralisado, condenado...

2.1. Comparação

A primeira classe especial de eliminação envolve comparativos e superlativos. Especificamente, a porção da estrutura profunda eliminada é um dos termos de uma construção comparativa ou superlativa.

Em uma eliminação comparativa o coachee faz uma comparação, mas exclui ou as pessoas específicas, coisas ou itens comparados ou o padrão pelo qual ele faz a comparação. Palavras como *melhor, o melhor, mais, o mais, menos, o menos, etc.*, fornecem pistas de eliminações comparativas.

> Exemplos de Eliminações Comparativas:

- Para mim ela é mais interessante. (*comparativo*)
- Para mim ela é a mais interessante. (*superlativo*)
- Ele é o melhor aluno da classe.
- Eu escolhi o melhor.
- Aquilo é o menos difícil.
- Ela é a pessoa que eu conheço com menor probabilidade de ter sucesso.

> Para recuperar o material eliminado, desafie a estrutura profunda fazendo duas perguntas:

- Para comparativos: “**Adjetivo comparativo + comparado a quê?**”
- Para superlativos: “**Adjetivo superlativo + em relação a quê?**”

2.2. Operadores Modais

Outra classe de eliminações especiais particularmente importante na recuperação de material eliminado a partir da experiência do coachee até sua representação linguística completa (estrutura profunda) são os operadores modais.

Estas estruturas superficiais, frequentemente, envolvem regras ou generalizações que o coachee desenvolveu em seu modelo, e fazem a reivindicação de que algo tem que ocorrer, como por exemplo:

“Tenho que levar em consideração os sentimentos das outras pessoas.”

Esta distinção linguística refere-se ao modo pelo qual operamos no mundo. Será que operamos a partir de um mundo de **leis** (*deve, tem que*); operamos a partir de um mundo de **oportunidades** (*possível, pode*); operamos a partir de um mundo de **obrigações** (*devo, deveria*); ou **empoderamento** (*ousar, querer, desejar*), etc.?

Em outras palavras estes operadores modais definem os limites de nosso modelo do mundo e nosso estilo de operação.

Isto sugere, como fazem todas as distinções do Metamodelo, que podemos realmente aprender a ouvir o sistemas de crenças das pessoas em sua conversa!

A PNL pressupõe que a nossa linguagem revela e prescreve a qualidade e os limites do nosso sistema de crenças.

2.2.1. Operadores modais de necessidade:

Estas estruturas superficiais podem ser identificadas pela presença das seguintes formas superficiais:

“Ter que” Ex: Eu / Você temos que... Tem-se que...

“Necessário” Ex: É necessário...

“Dever” Ex: Alguém / eu / você deve...

> Exemplos de Operadores modais de necessidade:

- *É necessário* comportar-se em público.
- *Deve-se* sempre respeitar as pessoas.
- *Eu não deveria* me envolver tão seriamente.
- *Eu tenho que* cuidar dela.

Quando estiverem presentes operadores modais de necessidade, utilize uma pergunta que indague pela consequência de se deixar de fazer aquilo que o coachee alega ser necessário.

> Exemplo:

- “Ou o quê acontecerá?”

- “O que aconteceria se você deixasse de _____?”

Para compreendermos claramente o modelo do coachee temos que conhecer as consequências de deixar de fazer aquilo que sua estrutura superficial alega ser necessário.

2.2.2. Operadores modais de possibilidade

Mais uma vez, estes operadores, tipicamente, identificam regras ou generalizações que correspondem a limites do modelo do mundo do coachee.

Estas estruturas superficiais podem ser identificadas pela presença das seguintes palavras-chave:

“Não possível” Ex: Não é possível...

“Capaz” Ex: Ninguém é capaz...

“Poder” Ex: Ninguém pode...

“Impossível” Ex: É impossível...

“Incapaz” Ex: Eu/você/as pessoas são incapazes

Tais limites são frequentemente associados à experiência do coachee de escolha limitada ou de um conjunto limitado e insatisfatório de opções.

> Exemplos de operadores modais de possibilidade:

- Eu *não consigo* aprender.
- Eu *não podia* dizer a ele o que eu penso.
- Você *poderia* aprender isso agora.
- Você *poderia* escrever isso... ou não.
- Você *poderia* se sentir mais e mais relaxado.
- Você *pode* mudar durante a noite.
- Você *pode* ouvir as palavras de sabedoria.
- *É possível* aprender tudo com facilidade e rapidez.
- Você *poderia* apresentar mais alguns exemplos, agora.

Quando estiverem presentes operadores modais de possibilidade, utilize uma forma de pergunta que indague pelo material eliminado que torna impossível aquilo que a estrutura superficial do coachee alega ser impossível.

> Exemplo:

“O que torna _____ impossível?”

“O que lhe dificulta _____?”

“O que o bloqueia a _____?”

“O que o impede de _____?”

2.3. Julgamento (Execução Perdida)

Quando atuamos no mundo com juízo de valor, falamos sobre valores importantes em que acreditamos. Mas em um julgamento/execução perdida declaramos um juízo de valor enquanto eliminamos o autor do julgamento de valor.

> Exemplos de execução perdida:

- Ah, isso não é importante de qualquer maneira.
- Não é bom ser rigoroso.
- Isso é ruim.
- Hoje é um grande dia.
- Ninguém deve julgar os outros.

- Está perfeito!
- Foi muito bom você ter dito isso.
- As pessoas não devem...

> Para desafiar um julgamento e restaurar o material eliminado e distorcido, pergunte:

"Quem disse que isso não é importante?"

"Quem avalia isso como ruim?"

"De acordo com quem está perfeito?"

> Ou ainda mais sucinta, pergunte:

"Quem disse?"

Estas perguntas exigem que o coachee acesse mais informações na estrutura profunda e identifique a fonte do juízo de valor. Até identificarmos a fonte, não teremos capacidade de desafiar a validade da declaração.

3. DISTORÇÃO

Por distorção, nos referimos a coisas representadas no modelo do coachee, mas que estão, de alguma forma, torcidas, o que limita sua capacidade de agir, e aumenta seu potencial para o sofrimento.

Há inúmeras maneiras pelas quais a Estrutura Profunda pode ser distorcida, em relação ao mundo, de forma a criar sofrimento.

3.1. Substantivação

Uma das formas pelas quais as pessoas ficam imobilizadas é a transformação de um processo em andamento em um evento. Os eventos são coisas que ocorrem em um determinado momento e pronto. Uma vez ocorridos seus resultados são fixos e nada pode ser feito para mudá-los.

Este modo de representar experiências é empobrecedor no sentido de que os coachees perdem o controle dos processos em andamento, por representá-los como eventos.

Substantivação ou nominalização é o mecanismo linguístico que transforma um processo em um acontecimento.

São palavras que entram no lugar de um substantivo na sentença, mas não são tangíveis – não podem ser tocadas, sentidas, nem ouvidas. O teste para uma substantivação é: “Você pode pôr isso em um carrinho de mão?” Se a palavra for um substantivo e não puder ser colocada

em um carrinho de mão é uma substantivação. Palavras tais como curiosidade, hipnose, aprendizagem, amor, etc.

> Exemplos de Substantivação:

- Meu **divórcio** é doloroso. *(Minha mulher e eu nos divorciando é doloroso)*
- Sua **percepção** das coisas está seriamente danificada. *(A maneira pela qual/aquilo que você está percebendo está seriamente danificada)*
- Eu tenho um **relacionamento** problemático.
- Você não tem **respeito** por mim.
- A **comunicação** é um problema em seu casamento.
- Seus **desejos** o colocaram em apuros.
- Seu **comportamento** é inaceitável.

> Para desafiar a substantivação, nós revertemos o processo:

Como o coachee transformou um processo em um evento ou coisa, agora nós direcionamos o coachee para transformar a coisa novamente em um processo.

Fazemos isso usando a pergunta:

"De que maneira você faz o processo de (substantivação)?"

Ex: Lamento minha *decisão*.

- De que maneira você faz o processo de *decisão*?

Esta questão então auxilia o coachee a se reconectar com a experiência, de uma forma que reconheça o seu papel no processo, dando a ele poder para mudá-lo.

3.2. Leitura Mental

Fazemos Leitura Mental quando acreditamos e afirmamos que sabemos os pensamentos, motivos, intenções, sentimentos, etc., na mente de outra pessoa, sem uma comunicação direta por parte desta pessoa.

> Exemplos de Leitura Mental:

- Eu sei que ele não se importa.

- Eu posso dizer que você não gosta de mim.

- Ele não está interessado.

- Você está chateado.

- Se ela me amasse, faria sempre aquilo que eu gostaria que ela fizesse.

- Estou decepcionado que ele não tenha levado meus sentimentos em consideração.

> Para desafiar a leitura mental, pergunte:

"Como especificamente você sabe como *esta pessoa* (sente, pensa, tem intenção, etc.)?"

Em resposta a esta questão, o coachee, então, vai oferecer mais do seu modelo interno de mundo (estrutura profunda). Essa pergunta vai permitir o coachee questionar suas suposições e recuperar a fonte da informação possibilitando que ele perceba que possivelmente o que ele acreditava não seja totalmente correto.

3.3. Causa-Efeito

Esta classe de estrutura superficial envolve a crença, por parte do coachee, de que uma pessoa (ou conjunto de circunstâncias) pode desempenhar algum ato que necessariamente faça com que outra pessoa experimente alguma emoção ou estado interior.

Tipicamente, a pessoa que experimenta esta emoção ou estado interior é retratada como não tendo escolha para responder de maneira diversa.

A acusação muito usada "Ela me deixa louco!" ilustra bem uma declaração de causa-efeito. Esta frase implica que a pessoa diretamente faz ou causa que o coachee se sinta louco, como se ele não tivesse escolha no processo.

> Exemplos de Causa-Efeito:

Usando "X verbo Y"

- Ele (X) me compele (*verbo*) a ser ciumenta (Y).
- Ela me causa muito sofrimento.
- O choro deles me irrita.
- Você me faz sentir deprimido.

> Para desafiar tais declarações, pergunte:

"Como X faz especificamente para fazer com que você se sinta mal?"

"Por qual processo X 'faz' você ter esses sentimentos, pensamentos ou respostas?"

"Você não tem nenhuma escolha sobre como você responde a esse estímulo?"

As respostas a essas perguntas convidam o coachee a expandir e melhorar seu mapa sobre causa e efeito nas relações humanas. Elas capacitam o coachee a assumir a responsabilidade por seus próprios sentimentos, pensamentos e respostas e permitem que o coachee adote uma postura mais pró-ativa, explorando as suas escolhas.

3.4. Pressuposições

Pressuposições são um reflexo linguístico do processo de Distorção. O propósito do coach ao reconhecer pressuposições é assistir o coachee na identificação dessas suposições básicas que empobrecem seu modelo e limitam suas opções para enfrentar a situação.

Pelo termo pressuposição, nos referimos aos pressupostos conceituais e linguísticos que têm que existir para que uma afirmação faça sentido.

> Exemplos de pressuposições:

- “Tenho medo de que meu filho esteja ficando tão preguiçoso quanto meu marido” (Pressuposição: Meu marido é preguiçoso)

- “Se ele soubesse o quanto sofro, não agiria desta maneira.” (Pressuposições: O sujeito sofre; ele age desta maneira; ele não sabe...)

> Para desafiar uma pressuposição, pergunte sobre os pressupostos da declaração.

"O que o leva a acreditar que _____?"

"O que o leva a acreditar que seu marido é preguiçoso?"

"Como exatamente você sofre?"

"De que maneira, especificamente, X age?"

"O que especificamente X não sabe?"

Tabela - Metamodelo de Linguagem		
<p>Substantivação Processos transformados em substantivos "Nos falta comunicação"</p>	<p>Transforme o substantivo de volta em um verbo "Como isso está sendo feito?" "Quem está fazendo isso?" "De que maneira você faz o processo de...?"</p>	<p>Recupera o processo, ação, movimento, etc</p>
<p>Leitura Mental Afirmar saber o estado de alguém "Ele não se importa mais comigo"</p>	<p>Questione a origem da informação "Como você sabe..."</p>	<p>Recupera a fonte, o significado Descobre o processo</p>
<p>Causa e Efeito "Causa" assumida sem uma descrição adequada "Você me deixa louco"</p>	<p>Pergunte sobre o processo "Como esse processo funciona?" "Como exatamente você se faz fazer isso?"</p>	<p>Recupera o mecanismo que explica a causa</p>
<p>Equivalência Complexa Duas experiências interpretadas como sinônimos "Sua cara fechada significa que ele está me rejeitando"</p>	<p>Pergunte sobre a equação C.E. = E.I. (Comportamento Externo = Estado Interno) "Como é que isso (C.E.) significa aquilo (E.I.)?" "Nunca aconteceu o C.E. e não o E. I.?"</p>	<p>Recupera o Comportamento Externo e o Estado Interno Recupera a equivalência complexa Contra exemplo</p>
<p>Pressuposições "Você vai me contar outra mentira?" "Quando você vai começar a demonstrar seu amor?"</p>	<p>Pergunte sobre as suposições "O que o leva a acreditar que...?" "Como você sabe que...?"</p>	<p>Recupera as ideias assumidas</p>
<p>Quantificadores Universais Generalizações universais como sempre, nunca, todos, ninguém, todo mundo...</p>	<p>Encontre um contra-exemplo Sempre? Nunca? Todo mundo?</p>	<p>Recupera exceções, causas, detalhes Contra-exemplos</p>

<p>Operador Modal de Necessidade Deveria, não deveria, devo, não devo, preciso, tenho que, é necessário</p>	<p>“O que aconteceria se você fizesse...?” “O que aconteceria se você não fizesse...?”</p>	<p>Recupera o modo de operação Recupera a causa</p>
<p>Operador Modal de Possibilidade Posso, não posso, vou, não vou, devo, não devo, possível, impossível</p>	<p>“O que impede você de...?” “O que aconteceria se você fizesse...?”</p>	
<p>Julgamento Opinião sem autoria “É errado julgar”</p>	<p>Procure a fonte da afirmação “Quem disse...?”</p>	<p>Busca evidências Recupera a fonte</p>
<p>Comparação <i>melhor, maior, mais, menos, pior</i></p>	<p>“Comparado com o que/quem?” “De acordo com que padrões?”</p>	<p>Recupera eliminações comparativas</p>
<p>Falta de Índice Referencial Substantivo ou objeto não especificado “Eles não me ouvem”</p>	<p>“Quem especificamente?” “O que especificamente?”</p>	<p>Recupera o substantivo ou o índice referencial</p>
<p>Verbos Inespecíficos Verbos que eliminam informações referentes a como, quando e onde</p>	<p>“Como exatamente isso acontece/ aconteceu?”</p>	<p>Especifica o verbo</p>

FERRAMENTAS DE PNL NO COACHING

Considerações Finais:

Chegamos ao fim do estudo de uma grande e importantíssima ferramenta de PNL para Coaching - o Metamodelo.

Essa é somente uma das várias Ferramentas de PNL que podem e devem ser aplicadas para enriquecer o processo de Coaching e que ajudam a dar resultados mais rápidos e duradores.

Obviamente não abordaremos aqui tudo o que existe, pois para isso precisaríamos de um manual com no mínimo 500 páginas.

Mas meu objetivo foi te dar, na integra, uma ferramenta muito poderosa para você já ser capaz de aplicar no seus processos de coaching e melhor, que já vai dar resultados rápidos.

Se você aprender esta única ferramenta, com certeza você já poderá se beneficiar dos resultados, aumentando o valor entregue para seu cliente e também o seu valor como Coach.

E essa ferramenta vai ficar a sua disposição para você sempre poder consultar, estudar e rever para realmente dominar essa habilidade.

Lembre-se que a repetição é a mãe da habilidade.

E quanto mais você praticar, mais internalizado isso estará em você.

Paralelo a isso, como você é um Coach com a grande missão de ajudar pessoas, é muito importante que você esteja sempre se desenvolvendo e dominando cada vez mais habilidades ricas que realmente fazem a diferença na vida do seu cliente e também no seu reconhecimento e seu posicionamento também.

Busque sempre este tipo de conhecimento prático e seja um Coach cada vez mais capacitado e extraordinário naquilo que você faz.

Muito obrigado pela sua leitura e espero que você realmente esteja disposto a sempre dar um próximo passo em seu aprendizado.

Conte comigo!

Nos vemos em breve!