

**Coaching
com PNL**
PARA
LEIGOS®
Edição de Bolso

por Kate Burton



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2014

Sumário

.....

<i>Introdução</i>	1
<i>Parte I: Introdução ao Coaching com PNL</i>	5
Capítulo 1: Combinando Coaching e PNL para Ótimos Resultados	7
Capítulo 2: Reunindo as Habilidades Essenciais de PNL.....	21
Capítulo 3: Desenvolvendo Suas Alianças em Coaching.....	43
<i>Parte II: Construindo as Habilidades Essenciais em Coaching</i>	61
Capítulo 4: A Pauta para a Mudança.....	63
Capítulo 5: Optando por Sessões de Ganho Rápido	79
Capítulo 6: Ganhando Maior Clareza	95
Capítulo 7: Dando Vida a Seus Objetivos	111
<i>Parte III: Ampliando a Consciência</i>	125
Capítulo 8: Em Sintonia com os Valores.....	127
Capítulo 9: Explorando a Paixão e o Sentido.....	137
<i>Parte IV: Lidando com Dramas, Decisões e Dilemas</i>	155
Capítulo 10: Coaching Durante Momentos de Conflito	157
Capítulo 11: Suavizando os Altos e Baixos da Carreira.....	171
<i>Parte V: Melhorando Seu Repertório de Coaching com PNL</i>	183
Capítulo 12: Usando o Tempo a Seu Favor.....	185
Capítulo 13: Transformando Experiências com as Submodalidades.....	197
Capítulo 14: Administrando Estados Emocionais.....	213
Capítulo 15: Conectando Todas as Partes de uma Pessoa.....	229

Introdução

Coaching e Programação Neurolinguística (PNL) são excepcionalmente poderosos. Ao juntá-los você tem uma combinação vencedora. Então, bem-vindo ao *Coaching com PNL Para Leigos Edição de Bolso*, que acenderá seu entusiasmo para fazer um trabalho maravilhoso.

Vivemos em tempos incertos. Ninguém pode prever com precisão o que o desenvolvimento tecnológico dos dias de hoje, globalização, mudanças demográficas e climáticas significam para o amanhã, sem falar daqui a alguns anos. Não é de se surpreender que mais pessoas do que nunca estejam recorrendo a *coaches* no momento de transição de carreira para guiá-las pela vida em transições na carreira na tentativa de controlar seus destinos.

Sobre Este Livro

Coaching é uma parceria criativa entre duas pessoas que inspira um novo pensamento e conduz a mudanças.

Normalmente, no mundo do *coaching*, os *coaches* profissionais referem-se ao *coach* e ao *coachee* como as duas pessoas-chave no relacionamento e o *cliente* como a pessoa que controla o dinheiro em uma organização. Neste livro, eu deliberadamente escolhi a palavra alternativa *cliente* para a pessoa que está sendo treinada, a fim de dar a você uma distinção mais forte entre os dois atores-chave envolvidos.

Escrevi este livro para leitores interessados no papel de *coach*. No entanto, em cada exemplo, o *cliente* pode ser você, então, use os exercícios para treinar a si mesmo e os outros. Seja lá o que o tenha feito escolher este livro, você descobrirá mais sobre si mesmo e sobre os demais. Este livro é uma Edição de Bolso do Livro *Coaching com PNL para Leigos*.

Convenções Usadas Neste Livro

Para ajudá-lo a navegar através do livro, estabeleci algumas convenções:

- ✓ O texto em *itálico* é utilizado para enfatizar e destacar novas palavras ou os termos que vêm seguidos por seu significado.
- ✓ O texto em **negrito** é usado para indicar a parte da ação em listas de etapas.
- ✓ A fonte *courrier new* é usada para endereços de sites.
- ✓ Algumas vezes me refiro ao cliente e ao *coach* como *ele* e outras vezes como *ela*. Meu objetivo foi variar o gênero para dar uma representação justa ao longo do livro.

Só de Passagem

Os livros da *Para Leigos* são muito populares entre pessoas ocupadas e interessadas em obter o essencial de determinado assunto rapidamente; nós acreditamos que você pode apreender com rapidez o conhecimento contido entre esta capa amarela e preta. Com esta finalidade, você pode facilmente identificar o material que pode “só dar uma olhadinha”. Esta informação é o material que, embora interessante e relacionado ao tópico em questão, não é essencial e inclui:

- ✓ **Textos nos boxes.** Os *boxes* são as caixas sombreadas que aparecem aqui e ali. Elas, em geral, compartilham histórias pessoais e observações.
- ✓ **A informação na página de direitos autorais.** Sem brincadeira. Você não encontrará nada de interessante ali, a menos que esteja inexplicavelmente enamorado da linguagem legal e de informações sobre impressão!

Penso que...

Penso – e corrija-me se eu estiver errada – que você:

- ✓ Quer aprimorar suas habilidades relacionadas a PNL.
- ✓ Precisa começar a trabalhar com seu *coaching* para lidar com problemas reais imediatamente.

- ✓ Sabe que pode se beneficiar com o *coaching*, assim como treinar a outros.
- ✓ Está empenhado em ser hábil e profissional em suas atividades de *coaching*.

Ícones Usados Neste Livro

Uma série de ícones orientam você ao longo do livro.



Este ícone conta experiências da vida real do *coaching* com PNL em ação. Apesar de baseado em clientes reais, os nomes das pessoas muitas vezes foram mudados, a menos que tenham me dado permissão para retratá-los no livro.



Este ícone destaca uma terminologia de PNL que inicialmente pode soar como uma língua estrangeira, porém tem um significado preciso para um *coach* qualificado em PNL.



Este ícone é um lembrete carinhoso de pontos importantes a que se deve estar atento.



Mantenha os olhos neste alvo para receber sábios conselhos práticos.



Este ícone sugere ideias e atividades para lhe dar ferramentas para *coaching* e alimento para pensar.

De Lá para Cá, Daqui para Lá

Pule direto para qualquer capítulo que quiser – a escolha é sua. Você não tem que ler o livro do início ao fim, embora possa querer dar uma olhada no Índice primeiro, para ver o que atrai seu interesse. Por exemplo, se estiver muito interessado em obter alguns ganhos rápidos, verifique os modelos no Capítulo 5. Ou, se está trabalhando com clientes com dificuldade em relacionamentos, você pode querer passar rapidamente para o Capítulo 12. O negócio é mergulhar de cabeça enquanto você constrói seu repertório de *coaching* baseado no que você já sabe e no que realmente lhe interessa.

Parte I

Introdução ao Coaching com PNL

A 5ª Onda

Por Rich Tennant



“Vamos ver se nós podemos identificar alguns dos desencadeadores de estresse na sua vida. Você mencionou algo sobre um grande lobo que periodicamente aparece e sopra, tentando derrubar sua casa...”

Nesta parte...

Mostro o que torna o coaching com PNL diferente e por que tantas pessoas estão falando com tanto entusiasmo sobre esta abordagem. Desde conhecer o impacto que o coaching profissional cria até mergulhar nos fundamentos de PNL, você aprenderá a construir relacionamentos de coaching de confiança que extraiam o melhor de todos aqueles que prepara. Muito em breve, você estará preparado e ansioso para ir além dos problemas superficiais que os clientes falam inicialmente.

Capítulo 1

Combinando Coaching e PNL para Ótimos Resultados

Neste Capítulo

- ▶ Percebendo como o coaching e a PNL se conectam
- ▶ Considerando uma carreira em coaching
- ▶ Aperfeiçoando-se com a PNL
- ▶ Acessando o potencial para uma mudança poderosa

O indivíduo não nasce necessariamente com coragem, mas nasce com potencial. Sem coragem, não podemos praticar nenhuma outra virtude com consistência. Não podemos ser atenciosos, verdadeiros, compassivos, generosos ou honestos.

– Maya Angelou

Coaching – assim como viver uma vida autêntica com plenitude – envolve a coragem de ser honesto e verdadeiro consigo mesmo para atingir seu potencial. Bem-vindo a uma viagem de exploração que envolve dois mundos empolgantes, recompensadores e fascinantes: Coaching e PNL!

Como explico neste capítulo, Coaching e PNL *não* são a mesma coisa, ainda que formem uma bela dupla. Usando a base comum de atendimento ao cliente, a PNL e o coaching naturalmente se complementam.

As Diferenças Entre Coaching e PNL

As pessoas muitas vezes me perguntam qual é a diferença entre trabalhar com um coach e trabalhar com um profissional ou mestre de PNL. Utilizar um *coach* é buscar um relacionamento criativo e colaborativo que foca em uma mudança crescente e contínua. O coaching trabalha nos ajustes mais sutis para encorajar uma maneira diferente de pensar, ser e fazer. É mais provável que se contrate um profissional de PNL para uma sessão única ou para tratar um problema específico em torno de uma mudança pessoal. Um cliente de PNL pode experimentar um avanço notável em uma única sessão intensiva, enquanto o coaching tende a ter seus altos e baixos ao longo de uma série de sessões. Na verdade, uma sessão individual de coaching pode não parecer importante naquele momento, ainda que contribua para algum entendimento mais profundo a longo prazo.

Os *coaches* têm formação e escolas de treinamento muito diferentes. O que os destaca é a ausência de vínculos com determinada abordagem, eles estão sempre sedentos por conhecimento. Ser um coach requer olhar para si, fazendo um trabalho interior de autorreflexão e crescimento pessoal. Você precisa ser a vitrine dos serviços que oferece e investir em seu próprio coaching continuamente.



Coaching e PNL tomam caminhos diferentes para atingir o mesmo resultado final: levar os clientes a melhor condição física, emocional, mental e espiritual. Ambas as disciplinas se dedicam aos desafios da autoconsciência e do relacionamento com os demais. Ao juntar a PNL e o coaching, você terá uma combinação poderosa para revelar todo o potencial inconsciente em cada ser humano.

A Carreira em Coaching

Coaching é uma profissão que está crescendo rápido e atraindo muito interesse tanto da área do desenvolvimento pessoal quanto do mundo dos negócios.

Ela se torna cada vez mais popular porque se dedica ao desafio de alcançar uma vida plena e realizada em um mundo complexo. Esta

carreira explora a experiência individual ou de uma equipe a partir de dois ângulos – externo e interno – e os combina sinergicamente:

- ✔ A perspectiva externa observa o contexto em que alguém está agindo, seu comportamento e a comunicação com os outros.
- ✔ A perspectiva interna trata dos pensamentos, sentimentos e motivações de um indivíduo.

Os coaches são pessoas naturalmente curiosas, que escutam e questionam: até mesmo em férias, seus olhos e ouvidos estão sintonizados com o que acontece com todos ao seu redor. Como um engenheiro que gosta de descobrir como as máquinas funcionam, um coach vê outra pessoa como um conjunto de intrigantes partes engrenadas, algumas movendo-se suavemente, outras precisando de um óleo extra em pontos enferrujados.

Definindo o Coaching

Muitas pessoas e organizações definem *coaching*. Você provavelmente tem a sua definição sobre o que um *coach* faz. As seguintes são algumas das minhas favoritas:

- ✔ **Da International Coach Federation:** Coaching é ser parceiro dos clientes em um processo criativo e um provocador de pensamentos que os inspira a maximizar seu potencial pessoal e profissional.
- ✔ **Da Association for Coaching:** É um processo sistemático colaborativo, focado na solução, orientado para resultados, em que o coach facilita a melhora de desempenho de trabalho, da experiência de vida, do aprendizado autodirecionado e do crescimento pessoal do cliente.
- ✔ **De Tim Gallwey, autor de *O Jogo de Tênis Interior*:** Há sempre um jogo interior acontecendo em sua mente, não importa de que jogo externo você esteja participando. O quão consciente você está disso pode fazer toda a diferença entre o sucesso e o fracasso no jogo externo.

O trabalho de um coach é como o de um escultor que dá forma a um pedaço de mármore para revelar a força e a beleza de dentro da pessoa. Alcançar o resultado desejado demanda habilidade e sensibilidade. No

entanto, no relacionamento de coaching, é o cliente que guia o escultor em como usar as ferramentas e onde ele deve bater para obter os melhores resultados, delimitando as áreas em que ele deve ou não “cutucar”.

Buscando oportunidades

Os coaches profissionais ajudam clientes em diversos campos de atividade. Alguns tipos comuns de coaches incluem:



✓ ***Life ou personal coaches*** trabalham com clientes nas áreas em que eles querem que suas vidas sejam diferentes. Alguns clientes podem ter perdido sua motivação, seu gosto pela vida; outros apenas sabem que têm um sonho que querem que se torne realidade. Outros podem ter passado por desafios demais, de saúde e de relacionamentos, problemas financeiros e de família, e precisam de um coach independente para ajudá-los a retomarem o caminho certo.

Life ou personal coaching é o alicerce para outras áreas de coaching porque as pessoas não conseguem separar os problemas de carreira e os negócios do resto de suas vidas.

✓ ***Career coaches*** trabalham com clientes que querem mudar de emprego ou gerenciar suas carreiras. O *career coaching* muda o ponto de vista dos clientes para que deixem de esperar que sejam descobertos e passem a agir de modo mais proativo sobre suas carreiras.

✓ ***Business coaches*** trabalham com donos de negócios e gerentes em problemas relacionados ao trabalho.

O benefício deste coaching reflete no sucesso do negócio por inteiro. Por exemplo, um diretor de empresa pode precisar de mais clareza e direção ou encarar desafios específicos em um aspecto das operações. O *business coaching* também é valioso para fortalecer o desempenho de equipes.

✓ **Executive coaches** trabalham com líderes e executivos de primeira linha, que muitas vezes estão assumindo um papel maior e precisam de um espaço confiável em que possam expressar as pressões que estão sofrendo, discutir futuras decisões e desenvolver suas abordagens de liderança. Os executivos mais antigos têm potencial para gerar enormes lucros ou empreender avanços para suas organizações, mas muitas vezes ninguém consegue falar francamente com eles. O retorno dos investimentos – quando executivos conversam com seus *coaches* sobre desafios-chave, esperanças, sonhos, medos inseguranças e, depois, trabalham para realizar todo o seu potencial – pode ser enorme.



Além de contratos de coaching formais, muitas pessoas tomam para si tarefas do tipo coaching, mesmo quando o nome coach não faz parte das funções descritas para seu trabalho. Desenvolver suas habilidades de coaching pode enriquecer muitos campos de atividades.

Identificando o potencial

O coaching envolve ampliar as fronteiras do potencial para assegurar que você seja o criador de suas próprias experiências positivas. Os mundos do esporte, das artes dramáticas e musicais já compreenderam há muito tempo que esportistas e artistas de primeira linha precisam de preparadores para aumentarem seu desempenho; o mundo dos negócios levou mais tempo para chegar a esta conclusão. Muitos consideram Tim Gallwey, coach norte-americano e autor de *O Jogo de Tênis Interior*, o “pai” do coaching. Em seu livro, Gallwey fala que o desempenho de uma pessoa é igual a seu potencial menos a interferência. Ele expressa o princípio com a seguinte equação:

D = p – i: Desempenho é igual a potencial menos interferência.

Como coach, você trabalha com os clientes para identificar, respeitar e transformar seus pontos de resistência, acabando com a interferência que os impede de ter um desempenho de acordo com todo o seu potencial.

Tim Gallwey trouxe os princípios dos jogos de mente interiores do mundo do tênis profissional e do treinamento de golfe para dentro do *business* – e do *life coaching*. Gallwey introduziu os conceitos de *Self 1* e *Self 2*, identificados nos padrões de pensamentos dos clientes quando era técnico de tênis.

- ✔ **O Self 1** é a voz crítica. Ela está constantemente lembrando ao *Self 2*: “Se mantenha firme! Olhe aquela bola!; Seu oponente está prestes a bater de volta com força!; Oh, meu Deus, vire de lado!; Dê uma raquetada de volta, seu burro!; Você bateu a bola na rede!”. O *Self 1* diz ao *Self 2* o que fazer, já que o *Self 2* é muito burro e precisa ser provocado para entrar em ação.
- ✔ **O Self 2** é o natural, talentoso, atento, uma inconsciente e competente máquina de **aprender**. Ele inclui a toda-poderosa mente inconsciente que nada esquece, tudo ouve e é brilhante e inteligente. A PNL reconhece que a mente inconsciente é incrivelmente poderosa.

A ajuda que Gallwey deu a seus jogadores de tênis foi no sentido de aquietarem o *Self 1* e dar ao *Self 2* liberdade para jogar. Ele, então, aplicou o mesmo princípio para o campo mais amplo do treinamento de coach, com a sugestão: saia do caminho do cliente. Coaching não é dizer como, mas permitir que os recursos naturais dos clientes resplandeçam ao convidá-los a explorarem suas experiências.

Em uma forte relação de coaching, você encontra alguém que realmente acredita e aprova você, sua identidade e sua contribuição para o mundo em termos de missão e propósito.



O *trainer* e promotor de PNL Robert Dilts fala sobre o *Coaching com C maiúsculo*. O Capítulo 5 aborda o clássico modelo de Níveis Lógicos de Dilts, que considera a experiência do cliente em seis níveis:

- ✔ O ambiente no qual o cliente melhor opera.
- ✔ Os comportamentos que sustentam a excelência.
- ✔ As capacidades e habilidades desenvolvidas.
- ✔ As crenças e valores que o inspiram.

- ✔ O senso de identidade que parece autêntico.
- ✔ O propósito que orienta sua direção.

O coaching comportamental opera nos três níveis mais baixos do ambiente, ou seja, no comportamento, nas capacidades e nas habilidades – todos os itens a que Dilts referênciava se refere como um coaching de C minúsculo. Para atingir um potencial no relacionamento de coaching, você precisa cuidar de todos os seis níveis.

Reconhecendo as fronteiras entre a terapia e a consultoria

Definir algo sutil é muitas vezes mais fácil quando conseguimos estabelecer aquilo que ele não é, ao invés de tentar definir aquilo que ele é, para depois observar as distinções. *Coaching* não é terapia nem consultoria, ainda que existam áreas onde ambos se conectem, particularmente em um momento em que mais e mais terapeutas e consultores estão passando a prestar serviços de *coaching*.

- ✔ A **Terapia** funciona através de experiências emocionais problemáticas, normalmente, a partir de uma abordagem lenta que vai descascando as camadas de emoção até desvendar e, depois, transformar um desconforto persistente. Em geral, os pacientes de terapia não sabem do que se trata sua dor e precisam de um espaço muito seguro para investigá-la. Eles podem ter comportamentos e experiências depressivas, com vícios, imprevisíveis, abusivos ou obsessivos. Podem ter dificuldades para estabelecerem vínculos emocionais. A terapia fornece uma abordagem curativa e terapêutica de profissionais qualificados e sob supervisão.

A superposição entre coaching e terapia tende a ocorrer no ponto em que os clientes estão estressados, oprimidos ou sofreram um revés pessoal e precisam de um coach que tenha meios suficientes para conseguir lidar com uma área emocionalmente carregada com confiança e que conheça os limites de suas capacidades. Coaches treinados com PNL possuem algumas ferramentas para solucionar certos problemas emocionais, incluindo medos e fobias mas, a menos que tenham qualificação específica, eles não são terapeutas.

✓ **Consultoria** é uma área de aconselhamento para solução de problemas onde o consultor trabalha com os problemas dos clientes, ajudando-os a encontrar as soluções apropriadas. Bons consultores escutam e fazem perguntas perspicazes e são procurados para dar respostas práticas a problemas. Normalmente, consultores têm uma ampla e relevante experiência pessoal na área.

Muitos consultores de negócios independentes se intitulam coaches, ainda que normalmente mais instruem e ofereçam informações do que façam perguntas e permitam que os clientes encontrem suas próprias respostas.

✓ **Mentoring ou Mentoreamento** envolve alguém que dá conselhos, ajuda e orienta com base em sua experiência pessoal e que pode ajudar com novos contatos. As fronteiras entre *coaching* e *mentoring* podem, algumas vezes, tornar-se confusas quando um coach é contratado porque ele tem experiência nos problemas que um cliente quer resolver.

O mentor ideal trabalha com seus clientes em um estilo de coaching que permite que eles desenvolvam suas próprias habilidades de acordo com seus talentos e interesses naturais, ao invés de reproduzirem a abordagem do mentor. Mentores podem agir como poderosos modelos de excelência, e o *mentoring* pode acontecer de forma espontânea, sem qualquer contrato formal ou recompensa financeira, basta encontrar alguém que lhe possa ser útil.

Na posição de coach posso dizer algo como: “Eu ouvi que você quer escrever. Fale-me, sobre sua disposição para isso”. Apenas as minhas indagações de coaching fazem com que suas motivações, paixões e propósitos sejam acessadas. Ao mudar para o modo de *mentoring*, eu poderia dizer: “Você precisa desenvolver uma proposta convincente e submeter a um editor. Ela deve ser assim”. Minha abordagem de mentora direciona o cliente para um caminho específico baseado em minhas experiências pessoais como escritora.



O *Mentoring* e a Consultoria em geral partem do princípio de que as respostas estão com o especialista externo; no *coaching* entende-se que o cliente é o *expert*.

Começando com a PNL

A *Programação Neurolinguística* (PNL) é definida como o estudo da estrutura da experiência subjetiva, ou simplesmente como uma forma de psicologia cotidiana. Um excelente sinal de sua adequação para o coaching começa pelo nome, Programação Neurolinguística, onde:

- ✔ **Neuro** se refere aos processos de pensamento.
- ✔ **Linguística** investiga a estrutura da linguagem.
- ✔ **Programação** trata de padrões e sequências de ações.

Em resumo, a PNL trata de pensamentos, palavras e ação – todos aspectos absolutamente essenciais a serem considerados em qualquer sessão ou programa de coaching.

Na PNL, você separa o *conteúdo* daquilo que está acontecendo da *estrutura*. Esta distinção é inestimável para um coach, pois possibilita que você vá além e adiante o que está além da superfície das palavras em uma conversa de coaching.

Um coach de PNL solicita a Max que pense:

- ✔ Quais podem ser os olhares, sons e sentimentos dele e do público nas diferentes etapas?
- ✔ Que experiência Max gostaria que seu discurso provocasse em outras pessoas-chave, e o que ele gostaria que elas comentassem após o evento?
- ✔ Como Max pode mudar o estado emocional das pessoas em pontos específicos de seu discurso – por exemplo, alterando de curiosidade para surpresa, depois para diversão e descontração, simplesmente se comportando de forma diferente?
- ✔ Qual é o estado emocional do próprio Max sobre fazer o discurso? Em que ponto ele é mais confiante e em qual ele pode ter dificuldades?
- ✔ Que recursos irão ajudá-lo a fazer o discurso usando todo o seu potencial?
- ✔ Como Max prefere contar as histórias – transmitindo o panorama geral ou os pormenores?

Com a PNL, ao invés de permanecer na primeira pessoa e em seu próprio mundo, você desenvolve a capacidade de captar diferentes perspectivas. Você assume um segundo ponto de vista e imagina como é experimentar o mundo no lugar de outra pessoa ou grupo de pessoas. Assuma, também, um terceiro ponto de vista e observa o mundo a partir da perspectiva de um observador independente.

A valorização da estrutura

Quer esteja trabalhando com um cliente em uma sessão única ou por determinado período, a interação se alterna através de três estágios, desde o começo, meio e até o fim:

- ✔ **A Apresentação** é o aquecimento, é quando vocês se conhecem, constroem harmonia, depositam confiança, estabelecem expectativas e definem a pauta para o relacionamento. Isso é conhecido como a *preparação*.
- ✔ **Trabalho de Mudança** é o recheio do sanduíche, é quando o trabalho acontece e as pessoas são mudadas pela experiência. Em uma sessão de PNL, o trabalho de mudança pode ser uma intervenção em particular, como a cura de uma fobia ou a integração de partes.

Em coaching, o questionamento e o escutar muitas vezes leva o cliente a uma nova consciência. Fazer o “trabalho de mudança” é saber quais são as mensagens principais do discurso a ser feito e como promover a interação entre o padrinho e os convidados do casamento.

- ✔ **O Fechamento** é a conclusão: o planejamento de ação e a responsabilidade são devolvidos ao cliente para que leve o aprendizado para casa. A parte do fechamento de qualquer interação precisa ser planejada, assim o cliente nunca fica se sentindo pressionado ou enganado.

Apoiando-se em uma estrutura forte que realmente funciona

A PNL existe desde meados dos anos de 1970 e continua a ganhar força com os milhares de cursos oferecidos ao redor do mundo. John Grinder e Richard Bandler, criadores da PNL, resolveram estudar as

habilidades de comunicação dos principais terapeutas de sua época e desenvolveram alguns modelos e ideias-chaves através de suas pesquisas na Universidade da Califórnia, em Santa Cruz.

- ✔ **Rapport.** Construir um relacionamento com outros e consigo mesmo é a premissa fundamental da PNL e uma importante dádiva para coaching. Por exemplo, um desafio-chave para muitos clientes é como dizer “não” a um pedido ou discordar de outra pessoa mantendo, ao mesmo tempo, o rapport.
- ✔ **Percepção sensorial.** À medida que você reconhece o quão poderosos são seus filtros sensoriais, pode aplicar suas aptidões naturais de visão, som, tato, sentimentos, paladar e olfato em seu benefício.
- ✔ **Pensamento de resultados.** A pergunta fundamental em coaching com PNL é “O que você quer?”. Os coaches dirigem a atenção dos clientes para aquilo que eles querem que seja diferente através do coaching. A PNL se concentra fortemente em resultados futuros para levar as pessoas a tomarem as melhores decisões e a explorar novas possibilidades.
- ✔ **Flexibilidade comportamental.** O desejo das pessoas pelo coaching aumenta quando sua atual atitude não está funcionando tão bem: eles alcançaram algum tipo de bloqueio ou resistência. A PNL adota a hipótese de trabalho de que a pessoa mais flexível em qualquer sistema consegue os melhores resultados – aquela que faz experiências com novas ideias e formas de execução.

Recorrendo a ferramentas e modelos para mudança

Além de uma estrutura global poderosa e flexível, a PNL também oferece uma abundância de modelos-chave que você pode rapidamente incorporar nas intervenções de coaching. As ferramentas e modelos de PNL a seguir aparecem ao longo do livro:

- ✔ As **Pressuposições da PNL** são suposições que estabelecem uma poderosa estrutura mental para o coaching.

- ✔ O **Modelo SCORE** é um dos modelos de ganho rápido. Pense nele para assegurar que seu coaching não perambule a esmo na narração de histórias ou perca a direção.
- ✔ O **Modelo dos Níveis Lógicos** de alinhamento e mudança, desenvolvido pelo guia de PNL Robert Dilts. Este alinhamento diz respeito a encontrar um senso de propósito nas atividades cotidianas.
- ✔ Os **Sistemas de Representação** exploram maneiras individuais de representar suas experiências sensoriais.
- ✔ O **Modelo Meta**, um dos modelos de linguagem originais de PNL, com suas explicações sobre os filtros de distorção, anulação e generalização, é valioso para obter informações específicas sobre um problema de coaching.
- ✔ Os **Resultados Bem Formados** são os instrumentos fundamentais da fixação de metas.
- ✔ Os **Metaprogramas** são alguns dos filtros mentais inconscientes que dizem ao que você presta atenção, como processa a informação e como a comunica aos outros.
- ✔ O coaching eficiente implica desvendar as **estratégias** de seus clientes, a sequência de seus padrões de pensamento.
- ✔ Quando os clientes conseguem **copiar a excelência**, eles conseguem rapidamente processar a mudança, tirando o máximo dos exemplos dos outros.
- ✔ As **Posições Perceptuais** é a habilidade de se imaginar no lugar de outra pessoa ou assumir a perspectiva de um observador independente sobre um problema.
- ✔ O **processo de luto e perda** é um instrumento útil para clientes com lutos ou perdas não resolvidos.
- ✔ As **linhas de tempo** ajudam a trabalhar no aqui e agora, a progredir em direção ao futuro e reconhecer o impacto das experiências passadas.
- ✔ As submodalidades ajudam a alterar um sistema de crenças já estabelecido, uma tarefa desafiadora em coaching.

- ✓ **Âncora** é uma técnica clássica de PNL para administrar estados emocionais.
- ✓ **Integração de partes e ressignificação** é uma técnica mais avançada para resolver problemas de conflitos internos e tensões entre necessidades e demandas diferentes.

Adquirindo o Hábito de Sonhar

O mundo de hoje é tão pragmático e crítico, que o tempo para sonhar acaba ficando restrito. Reserve um tempo para sair do processo de pensamento lógico e cognitivo e crie um senso de amplitude que você possa explorar com criatividade.



Vá até um lugar onde possa deixar sua imaginação correr solta.

Neste momento tranquilo, comece a praticar o hábito do *autocoaching*. Considere os contextos onde quer desenvolver suas habilidades e serviços de coaching. Pergunte a si mesmo:

- ✓ Em que setores, organizações ou ambientes quero oferecer meus serviços de coaching? Que lugares ou tipos de pessoas lhe passam pela cabeça?
- ✓ Sobre o que estou curioso para aprender mais neste momento?
- ✓ Qual é meu sonho de coaching?
- ✓ O que seria um resultado maravilhoso para mim?
- ✓ Que diferença farei para os outros caso me torne o coach que imagino?



Encontre uma pergunta que gostaria de responder a si mesmo enquanto lê outras partes de *Coaching com PNL Para Leigos*. Resuma esta pergunta em uma palavra e guarde em um lugar seguro para lembrá-lo de seu sonho. Se preferir, registre uma imagem, um perfume, gosto ou som que possa levá-lo até ela durante a leitura dos outros capítulos deste livro.