The background features a central blue-tinted human head with a glowing, fiery brain. The head is surrounded by various abstract elements: a DNA double helix on the left, a clock face with Roman numerals at the bottom left, and a complex network of glowing lines and nodes on the right. The overall aesthetic is futuristic and scientific.

# PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUÍSTICA

A EXPERIÊNCIA HUMANA



# O QUE JÁ APRENDEMOS

**O QUE É PNL – PROGRAMAÇÃO DA MENTE**

**MODELAGEM DA PNL – VOCÊ COM VOCÊ, COM O  
OUTRO OU COMO OBSERVADOR**

**6 PILARES DA PNL – VOCÊ, PRESSUPOSIÇÕES,  
CONEXÕES, META, FEEDBACK, FLEXIBILIDADE  
MENTE CONSCIENTE E MENTE INCONSCIENTE**

**PERFIS COMPORTAMENTAIS – EXECUTOR,  
COMUNICADOR, PLANEJADOR, ANALÍTICO**



- O TESTE DO PERFIL COMPORTAMENTAL SEGUE A METODOLOGIA ENSINADA (DISC) PARA IDENTIFICAR SEU PERFIL DOMINANTE.
- PARA RESPONDER, ATRIBUA, POR LINHA, UMA NOTA DE 1 A 4 EM CADA COLUNA, ONDE 4 SÃO OS ATRIBUTOS QUE MAIS SE PARECEM COM VOCÊ E 1 OS QUE MENOS SE PARECEM.
- FAÇA A SOMA NA LINHA FINAL.
- A MAIOR NOTA CORRESPONDE AO SEU PERFIL PREDOMINANTE.

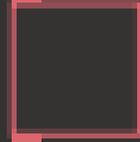
# T E S T E



Autoconfiante  
Independente  
Dominante



Pró-Ativo  
Empreendedor  
Corajoso



Prático  
Rápido  
Eficiente



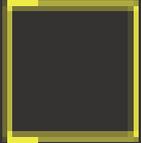
Objetivo  
Assertivo  
Focado em Resultados



Determinado  
Firme  
Energico



Comunicativo  
Alegre  
Extrovertido



Participativo  
Relacional  
Flexível



Persuasivo  
Contagante  
Estimulador



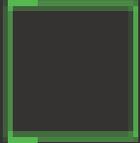
Preza pelo Prazer  
Emotivo  
Divertido



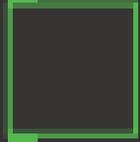
Criativo  
Falante  
Distraído



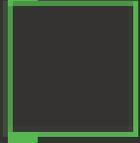
Acolhedor  
Amigável  
Paciente



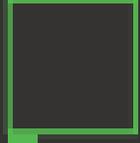
Agradável  
Tranquilo  
Organizado



Calmo  
Rotineiro  
Constante



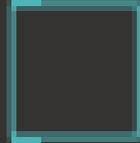
Conciliador  
Conselheiro  
Bom Ouvinte



Comedido  
Amável  
Mediador



Autodisciplinado  
Atento a Detalhes  
Diligente



criterioso  
Cuidadoso  
Especialista



Idealizador  
Perfeccionista  
Uniforme



Conforme  
Sistemático  
Sensato



Preciso  
Lógico  
Racional

Lutador  
Combativo  
Agressivo

Automotivado  
Pioneiro  
Impulsionador

Resolvedor  
Destemido  
Desafiador

Competitivo  
Assume Riscos  
Desbravador

Total  
Vermelho  
{D} Executor

Participativo  
Facilitador  
Influenciador

Articulador  
Empolgante  
Motivador

Vaidoso  
Simpático  
*Gosta de Ser Reconhecido*

Entusiasmado  
Impulsivo  
Otimista

Total  
Amarelo  
{I} Comunicador

Auto-Controlado  
Conservador  
Responsável

Persistente  
Prevenido  
Tolerante

Aconselhador  
Harmônico  
Apoiador

Moderado  
Equilibrado  
Estável

Total  
Verde  
{S} Planejador

Profundo  
Perceptivo  
Estratégico

Exato  
Exigente  
Estruturado

Ponderado  
Ordenador  
Analisador

Teórico  
Conservador  
*Aprofunda Conhecimentos*

Total  
Azul  
{C} Analista

**O total corresponde ao percentual que você possui em cada perfil!**

# RESUMO



# PERGUNTAS E RESPOSTAS

## **EU GOSTARIA DE SER MAIS INFLUENTE, O QUE DEVO FAZER?**

-ACENE A CABEÇA OU IMITE ALGUM GESTO DO OUTRO QUANDO ESTIVER FALANDO. AS PESSOAS SE CONECTAM COM MOVIMENTOS POSITIVOS E CRIAM CONEXÕES POSITIVAS.

-CONTE HISTÓRIAS, PODEM SER EXEMPLOS, SITUAÇÕES, CASOS. AS PESSOAS SE CONECTAM COM A HISTÓRIA E OS PERSONAGENS.

-REPITA O QUE OUVIU. ISSO PASSA A IMPRESSÃO DE CONCORDÂNCIA E GERA EMPATIA.

-NÃO CORRIJA AS PESSOAS. AO INVÉS DISSO, CONCORDE E APRENSE-LHE OUTRO PONTO DE VISTA.

-USE NÓS AO INVÉS DE EU. ISSO PASSA A SENSAÇÃO DE QUE ESTAMOS JUNTOS.

-FAÇA ELOGIOS E CHAME AS PESSOAS PELO NOME.

# PERGUNTAS E RESPOSTAS

**EU GOSTARIA DE ME COMUNICAR MELHOR COM AS PESSOAS, SEM MEDO, SEM RECEIO, O QUE DEVO FAZER?**

- MANTENHA-SE ATUALIZADO. VEJA ALGO NOVO OU DIFERENTE TODOS OS DIAS, MESMO QUE SEJA NO CELULAR, NA INTERNET, NO YOUTUBE.

-SE PREPARE ANTES DE FALAR. ESTRUTURE SEUS PENSAMENTOS, ANTES DE FALAR. SE FOR PRECISO, PESQUISE SOBRE SEU PUBLICO ALVO.

-MENOS É MAIS. FALE MENOS E ESCUTE MAIS.

-ATENTE-SE A SUA POSTURA. CUIDADO COM OS OMBROS CAIDOS E IMAGEM DE CANSAÇO.

-EVITE PUXAR ASSUNTO COM RECLAMAÇÕES.

# PERGUNTAS E RESPOSTAS

## **COMO POSSO INTERAGIR MELHOR NAS REDES SOCIAIS?**

-FAÇA ENQUETES.

-ABRA CAIXINHAS NO INSTAGRAM QUE ESTIMULE COMENTÁRIOS OU PARTICIPAÇÃO DAS PESSOAS.

-CRIE UMA ROTINA DE PUBLICAÇÕES SEMANAIS COM: DEPOIMENTOS, MENSAGENS, CONTEÚDOS RELEVANTES, FOTOS E TBT.

-INTERAJA COM SEU PUBLICO ALVO, DE ACORDO COM O QUE ELES SÃO E O QUE ELES ESPERAM.

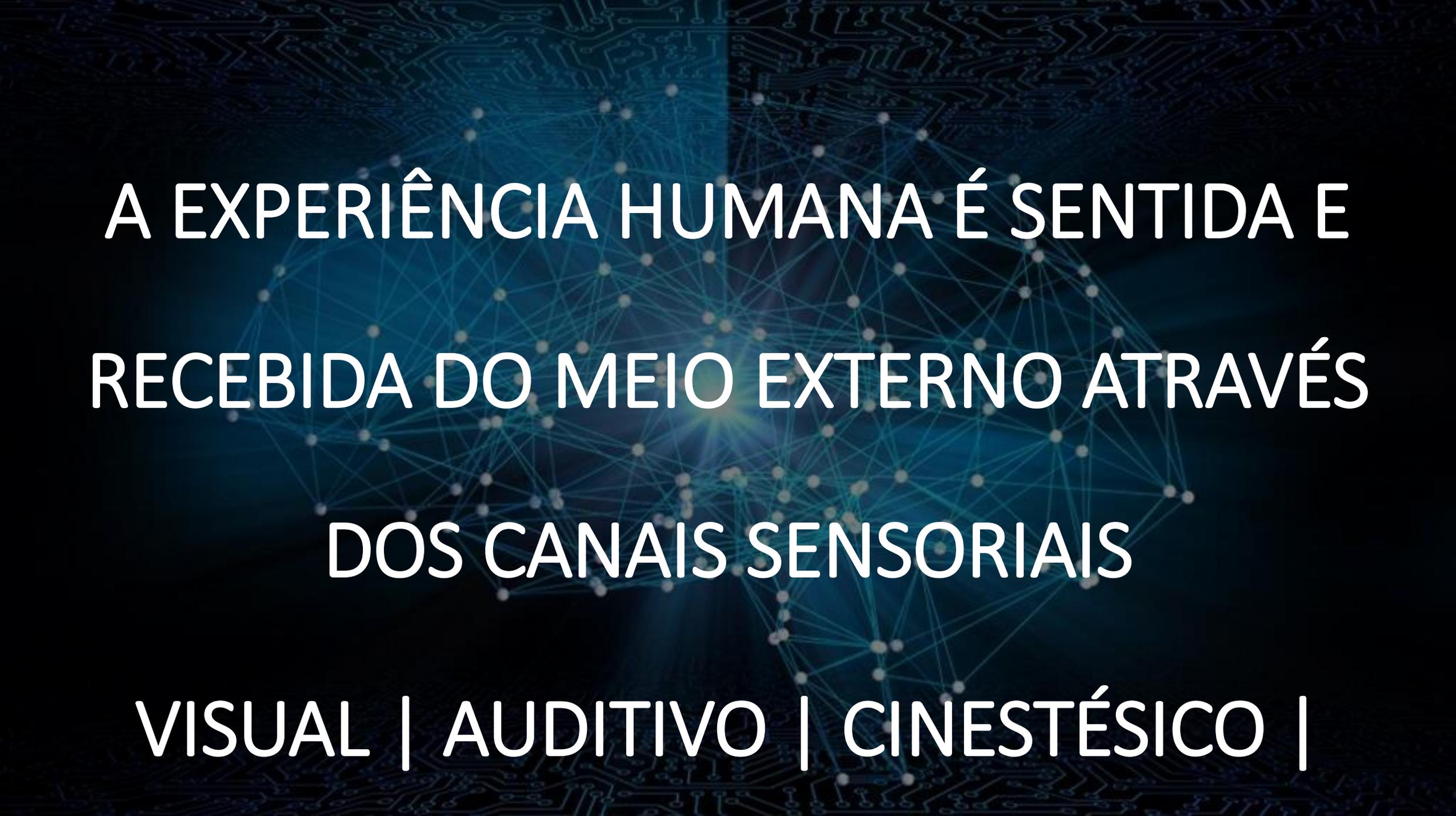
-PESQUISE OS HORÁRIOS DE MAIOR ACESSO DO SEU PUBLICO ALVO E APROVEITE PARA FAZER SUAS PUBLICAÇÕES.

-COMPARTILHE AS PUBLICAÇÕES NOS HISTORIES.

# **A EXPERIÊNCIA HUMANA**

**A VIDA É UMA EXPERIÊNCIA**

**NÓS CRIAMOS A REALIDADE DE ACORDO  
COM A PERCEPÇÃO QUE TEMOS DELA**



A EXPERIÊNCIA HUMANA É SENTIDA E  
RECEBIDA DO MEIO EXTERNO ATRAVÉS  
DOS CANAIS SENSORIAIS

VISUAL | AUDITIVO | CINESTÉSICO |

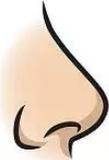
# Os 5 SENTIDOS

Os nossos sentidos geram reações instantâneas a estímulos recebidos pelo nosso corpo. São eles:

Orgãos:

Sentidos:

Olhos  Visão

Nariz  Olfato

Boca  Paladar

Orelha  Audição

Pele  Tato

**-NÓS RECEBEMOS INFORMAÇÕES DO MUNDO EXTERNO E PROCESSAMOS ATRAVÉS DOS CINCO SENTIDOS:**

**OLFATO | PALADAR | VISÃO | TATO E AUDIÇÃO**

**-NÓS SOMOS RESPONSÁVEIS POR REINTERPRETAR AS EXPERIÊNCIAS E AS MENSAGENS SEGUNDO A NOSSA PERSONALIDADE, NOSSO PERFIL E A PREDOMINÂNCIA DE UM DOS SENTIDOS.**

**-CADA PESSOA TEM EM DESTAQUE UM CANAL SENSITIVO PARA ENTENDER O MUNDO E SE RELACIONAR COM AS PESSOAS.**

**Algumas pessoas  
precisam ver para  
crer !!!**

**VISUAL**

AS PESSOAS VISUAIS SÃO AQUELAS QUE PRESTAM MAIS ATENÇÃO AS CORES, FORMAS E DETALHES.

TEM BOA MEMÓRIA FOTOGRÁFICA.

TENDEM A SER MAIS MANDONAS E EXIGENTES.

SÃO MAIS OBSERVADORAS.

**PRECISA SE RELACIONAR COM UMA PESSOA MAIS VISUAL:**

DEIXE-O OBSERVAR. FALE MENOS E MOSTRE MAIS.

**VAI DAR UM PRESENTE PARA UMA PESSOA MAIS VISUAL:**

COLOQUE O PRESENTE NUMA EMBALAGEM BONITA

**ACABOU DE CONHECER UMA PESSOA QUE PODE SER MAIS VISUAL:**

ELE VAI TE DIZER “OLÁ, TUDO BEM?” E VAI TE OLHAR NOS OLHOS E BUSCAR UMA CONEXÃO VISUAL COM VOCÊ

**Algumas pessoas  
precisam ouvir para ter  
uma compreensão  
melhor das coisas!!!**

# AUDITIVO

AS PESSOAS AUDITIVAS GOSTAM DE MUSICA. PRESTAM BASTANTE ATENÇÃO AOS SONS E A FALA. PENSAM EM VOZ ALTA. FALAM SOZINHAS. GOSTA DE PERGUNTAR, DE INTERAGIR NUMA COMUNICAÇÃO. FAZ PERGUNTAS COMPLETAS E EXIGE RESPOSTAS MAIS COMPLETAS. PREFEREM LUGAREM MENOS MOVIMENTADOS. NÃO GOSTAM DE TUMULTO.

**PRECISA SE RELACIONAR COM UMA PESSOA MAIS AUDITIVA:**

EXPLIQUE O QUE VOCÊ QUER E COMO VOCÊ QUER E DEIXE-O FALAR TAMBÉM

**VAI DAR UM PRESENTE PARA UMA PESSOA MAIS AUDITIVA:**

DE MAIS ATENÇÃO AO QUE VOCÊ VAI FALAR QUANDO FOR ENTREGAR O PRESENTE

**ACABOU DE CONHECER UMA PESSOA QUE PODE SER MAIS AUDITIVA:**

ELA VAI DIZER “OLA TUDO BEM” E VAI AGUARDAR A SUA RESPOSTA

**Algumas pessoas precisam tocar, sentir com suas próprias mãos e se deixarem levar pelo cheiro!!!**

# CINESTÉSICO

AS PESSOAS CINESTÉSICAS SÃO MAIS LIGADAS AO TOQUE E AO SENTIMENTO. GOSTA DE TOCAR, CHEIRAR, SENTIR. SÃO MAIS DESCONFIADOS QUE OS OUTROS PERFIS E PRECISAM “SENTIR” NA PRÁTICA. GESTICULA BASTANTE. GOSTA DE CONFORTO. DE SER PAPANICADO.

CRIANÇAS GOSTAM MAIS DE BRINQUEDOS DE MONTAR. ESTUDANTES PREFEREM FAZER TRABALHOS DO QUE PROVA ESCRITA. ADULTOS PREFEREM PROJETOS MAIS LONGOS, QUE POSSAM FAZER DESCOBERTAS.

**PRECISA SE RELACIONAR COM UMA PESSOA MAIS CINESTÉSICA:**

ELOGIE SUA ROUPA, SUAS CORES, MOSTRE-LHE EMPATIA, SEJA SORRISO E PODE TOCAR AO FALAR.

**VAI DAR UM PRESENTE PARA UMA PESSOA MAIS CINESTÉSICA:**

COLOQUE UM “PERFUME” NO PAPEL.

**ACABOU DE CONHECER UMA PESSOA QUE PODE SER MAIS CINESTÉSICA:**

ELA VAI DIZER “OLA TUDO BEM” E VAI LHE DAR UM ABRAÇO E CONVERSARÁ MAIS DE PERTO.

**Algumas pessoas precisam de dados e fatos para tomar uma decisão!!!**

**DIGITAL**

AS PESSOAS DIGITAIS OUVEM E ENTENDEM MUITO BEM. FAZ MUITAS PERGUNTAS. TEM PENSAMENTO ÁGIL. ESTUDAM AS IDÉIAS PARA DESCOBRIR SE ELES FAZEM OU NÃO SENTIDO. PRECISAM DE MUITA INFORMAÇÃO PARA TUDO. VIVEM DIALOGANDO INTERNAMENTE. POSSUEM DIFICULDADE DE CONCENTRAÇÃO.

**PRECISA SE RELACIONAR COM UMA PESSOA MAIS DIGITAL:**  
EXPLIQUE AS SUAS IDÉIAS. PEÇA AJUDA PARA AS SOLUÇÕES.

**VAI DAR UM PRESENTE PARA UMA PESSOA MAIS DIGITAL:**  
SEJA OBEJTIVO. FOQUE NO QUE ELE ESTA PRECISANDO.

**ACABOU DE CONHECER UMA PESSOA QUE PODE SER MAIS DIGITAL:**  
ELA VAI DIZER “OLA TUDO BEM” E PONTO.

# CANAIS DE COMUNICAÇÃO

	Visual	Auditivo	Cinestésico
Estilo de Aprendizagem	Aprende por visão; Observa demonstrações; gosta de ler, e imagina as cenas descritas no livro; boa concentração.	Aprende por instruções verbais dele ou de outros; Gosta de diálogos; evita longas descrições; não presta atenção nas ilustrações; move os lábios; subvocaliza.	Aprende fazendo por envolvimento direto; Prefere chegar logo à ação; Não é bom leitor.
Memória	Lembra dos rostos, mas esquece dos nomes; escreve e anota as coisas; lembra imagens.	Lembra nomes, mas esquece rostos; relembra das coisas por repetição auditiva.	Lembra-se melhor daquilo que fez e não do que viu ou ouviu
Para resolver problemas	Delibera; planeja bem antes; organiza os pensamentos anotando-os; lista os problemas.	Fala sobre os problemas; testa as soluções verbalmente; fala consigo mesmo sobre o problema.	Ataca fisicamente o problema; impulsivo; geralmente escolhe soluções que envolvem muita atividade.

# CANAIS DE COMUNICAÇÃO

	VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
Aparência Geral	Limpo, meticuloso; gosta de ordem e de coisas bonitas.	Combinar roupas não é tão importante, pode explicar a respeito das escolhas.	Limpo, mas logo se desarruma todo por causa das atividades; conforto é essencial.
Comunicação	Quieto; não fala muito; impacienta-se quando tem que ouvir longas explicações; pode usar palavras desajeitadas; descreve com beleza; usa predicados como "veja, claro, brilhante" etc.	Gosta de ouvir, mas não consegue esperar falar, descrições são longas e repetitivas; usa predicados como "ouça, escute, explicar" etc.	Gesticula quando fala; não é bom ouvinte; fica muito perto quando fala ou escuta; perde rápido interesse por discursos verbais detalhados; usa predicados como "sinto, pegue, firme" etc.

# COMO AS PESSOAS PERCEBEM A COMUNICAÇÃO

Digital	Visual	Auditivo	Cinestésico
Eu compreendo você.	Eu vejo seu ponto.	Eu ouvi o que você estava dizendo.	Eu senti que fiquei tocado com o que você estava dizendo.
Eu quero comunicar alguma coisa a você.	Eu quero dar uma olhada nisso.	Eu quero fazer isto alto e nítido.	Eu quero que você agarre isto.
Você entende o que eu estou tentando comunicar?	Estou pintando um quadro claro?	O que estou dizendo soa certo para você?	Você é capaz de aprender?
Eu sei que isso é verdade.	Eu sei, sem sombra de dúvida, que isso é verdade.	Esta informação é correta palavra por palavra.	Esta informação é sólida como uma rocha.

# COMO AS PESSOAS PERCEBEM A COMUNICAÇÃO

DIGITAL	VISUAL	AUDITIVO	CINESTÉSICO
Eu não estou certo sobre isso.	Isto é bastante obscuro para mim.	Isto realmente não soa compreensível.	Não estou certo de o estar acompanhando.
Eu não gosto do que você está fazendo.	Tenho uma visão sombria de sua perspectiva.	Isto não encontra eco em mim.	O que você está maquinando não me parece certo.
A vida é boa.	Minha imagem mental da vida é brilhante.	A vida está em perfeita harmonia.	A vida parece quente e linda.

<b>Visual</b>	<b>Auditivo</b>	<b>Cinestésico</b>	<b>Digital</b>
<b>Vê</b>	<b>Ouve</b>	<b>Sente</b>	<b>Percebe</b>
Olha	Escuta	Toca	Experimenta
<b>Observa</b>	<b>Som(ns)</b>	<b>Aperta</b>	<b>Entende</b>
Aparece	Faz música	Segura	Pensa
<b>Mostra</b>	<b>Harmoniza</b>	<b>Escapa através</b>	<b>Aprende</b>
Amanhece	Sintoniza	Compreende	Processa
<b>Revela</b>	<b>Ser todo ouvidos</b>	<b>Entrar em</b>	<b>Decide</b>

## TESTE DO SISTEMA REPRESENTACIONAL

**4** = A que melhor descreve você  
**2** = A próxima melhor

**3** = A próxima melhor descrição  
**1** = A que menos descreve você

### 1. Eu tomo decisões importantes baseado em:

- \_\_\_\_\_ intuição
- \_\_\_\_\_ o que me soa melhor
- \_\_\_\_\_ o que me parece melhor
- \_\_\_\_\_ um estudo preciso e minucioso do assunto

### 2. Durante uma discussão eu sou mais influenciado por:

- \_\_\_\_\_ o tom de voz da outra pessoa
- \_\_\_\_\_ se eu posso ou não ver o argumento da outra pessoa
- \_\_\_\_\_ a lógica do argumento da outra pessoa
- \_\_\_\_\_ se eu entro em contato ou não com os sentimentos reais do outro

### 3. Eu comunico mais facilmente o que se passa comigo:

- \_\_\_\_\_ do modo como me visto e aparento
- \_\_\_\_\_ pelos sentimentos que compartilho
- \_\_\_\_\_ pelas palavras que escolho
- \_\_\_\_\_ pelo tom da minha voz

#### 4. Me é muito fácil:

- achar o volume e a sintonia ideais num sistema de som
- selecionar o ponto mais relevante relativo a um assunto interessante
- escolher os móveis mais confortáveis
- escolher as combinações de cores mais ricas e atraentes

#### 5. Me percebo assim:

- se estou muito em sintonia com os sons do ambiente
- se sou muito capaz de raciocinar com fatos e dados novos
- eu sou muito sensível à maneira como a roupa veste o meu corpo
- eu respondo fortemente às cores e à aparência de uma sala

1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> V	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> A
<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> V	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> D
<input type="checkbox"/> V	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> C
<input type="checkbox"/> D	<input type="checkbox"/> C	<input type="checkbox"/> A	<input type="checkbox"/> V	<input type="checkbox"/> V

Transponha essas respostas para a grade abaixo e some os números associados com cada letra.

	V	C	A	D
1				
2				
3				
4				
5				
TOTAL				

VISUAL

CINESTÉSICO

AUDITIVO

DIGITAL