

Gestão Emocional e PNL na Aprendizagem

Sandra Pereira

sp coaching®
Training Academy





forma-te

Forma-te

É uma Comunidade
de Aprendizagem
um espaço de
partilha



SERVIÇOS



MEDIATECA DE FORMAÇÃO



BOLSA DE EMPREGO



BOLSA DE FORMADORES



FÓRUM



Informa-te

**CURSOS E
CENTROS
DE FORMAÇÃO**



II Encontro Nacional de Formadores

18 . NOV . Vila do Conde

Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão
Instituto Politécnico do Porto





II Encontro Nacional de Formadores

18 . NOV . Vila do Conde

Escola Superior de Estudos Industriais e de Gestão
Instituto Politécnico do Porto



ESCOLA SUPERIOR DE ESTUDOS
INDUSTRIAIS E DE GESTÃO
POLITÉCNICO DO PORTO

Organização

20 Anos de Certificação Profissional/Pedagógica

09h00 **Acolhimento dos participantes**

09h50 **Abertura**

- Flávio Ferreira | ESEIG
- Mário Martins | FORMA-TE

10h00 **Certificação de Formadores: 20 Anos de História(s)**
Moderadora: Olga Vide | FOR-MAR

- Maria Antonieta Romão | Economista, ex-Consultora e Coordenadora de elearning no IEFP
 - Armando Sacramento | Consultor e Formador
 - Elsa Caramujo | CNQF/IEFP
- Debate**

11h20 **Formação e Formadores: Duas Faces da Mesma Moeda**
Moderador: João Luís de Sousa | Vida Económica-Grupo Editorial

- Elisabete Martins e Castro | Consultora e Formadora
 - Miguel Queirós Silva | Consultor e Formador
 - João Leite | Psicólogo
 - José A. Marques | Consultor Empresarial e Formador
- Debate**

12h30 **Pausa para almoço**

14h00 **Sessão Paralela 1: Ferramentas Digitais para Formadores**

- Formador: Rui Pedro Caraméz

Sessão Paralela 2: Marketing Pessoal nas Redes Sociais

- Formador: Vasco Marques

Sessão Paralela 3: Informação e Otimização Fiscal para Trabalhadores Independentes

- Formador: DECO-PROTESTE INVESTE

Sessão Paralela 4: Portal NETFORCE de A a Z

- Formador: João Lourenço | IEFP

15h30 **Pausa para café**

15h50 **IGNITE para Formadores**

"Revela o Formador que há em ti"

12 Formadores e 5 minutos de puro Talento

17h30 **Entrega de Prémios Formador do Ano e Prémio Carreira**
Encerramento

Apoios



Patrocinadores



Bases Neurológicas dos Comportamentos

5 Emoções Básicas

Amor



Alegria

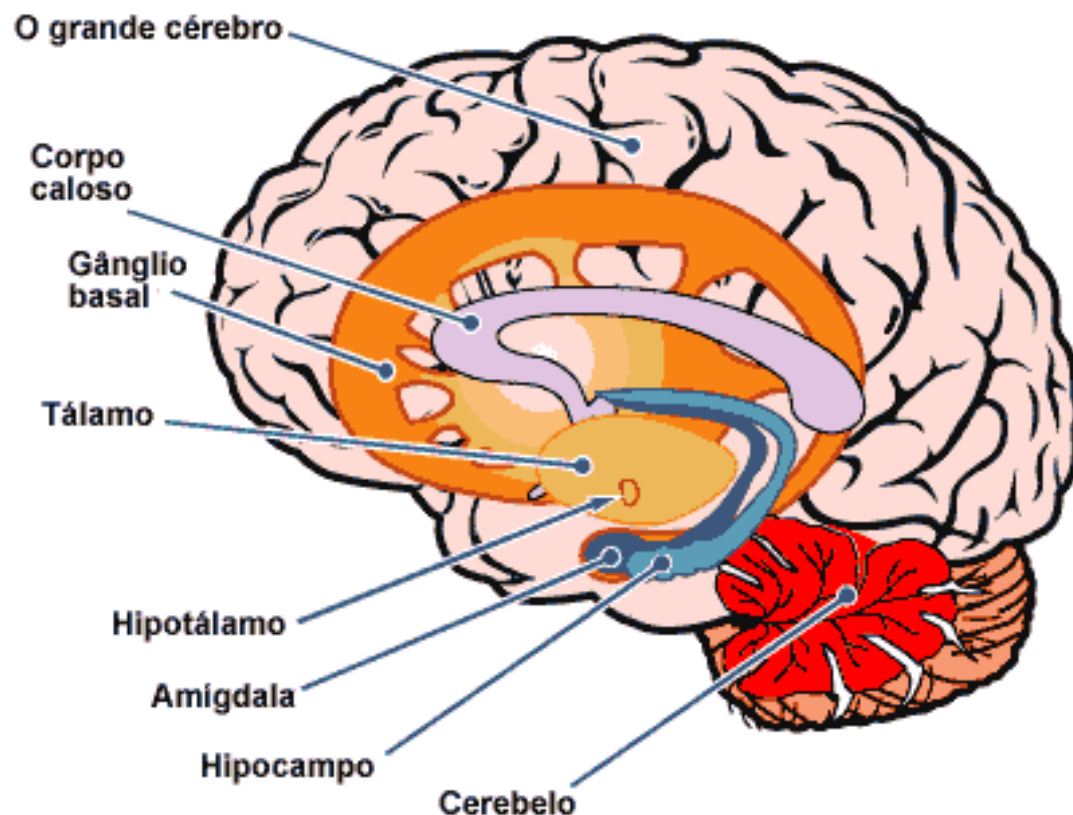
Tristeza

Raiva

Medo



Gânglio basal e sistema límbico

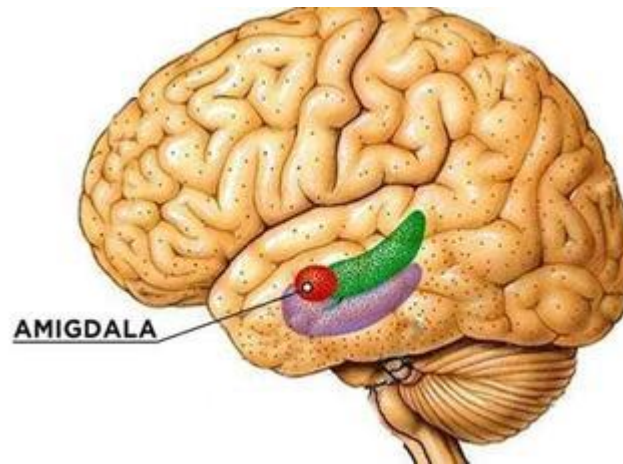


Geradas no sistema límbico de forma inconsciente, as sensações intensas geram atividades nos lobos frontais e são percebidas como sentimento.

Cérebro Emocional

Amígdala

O seu papel é processar todos os estímulos e sinalizar para outras áreas produzirem a reação emocional adequada.



Neurotransmissores

São substâncias químicas produzidas pelos neurônios, as células nervosas com a função de bio-sinalização. Por meio delas, podem enviar informações a outras células. Podem também estimular a continuidade de um impulso ou efetuar a reação final no órgão ou músculo alvo.

Dopamina



É um neurotransmissor e está envolvida no controle de movimentos, aprendizagem, humor, emoções, cognição, sono e memória.

É precursora natural da adrenalina e da noradrenalina, outras catecolaminas com função estimulante do sistema nervoso central.

A desregulação da dopamina está relacionada a transtornos neuropsiquiátricos como Mal de Parkinson, no qual ocorre escassez, e na Esquizofrenia, no qual ocorre excesso de dopamina.



Ocitocina

É uma hormona produzida pelo hipotálamo e armazenado(a) na Neurohipófise que tem a função de promover as contrações musculares uterinas e reduzir o sangramento durante o parto, para estimular a liberação do leite materno, para desenvolver apego e empatia entre pessoas, mas que também produz medo do desconhecido.



Serotonina

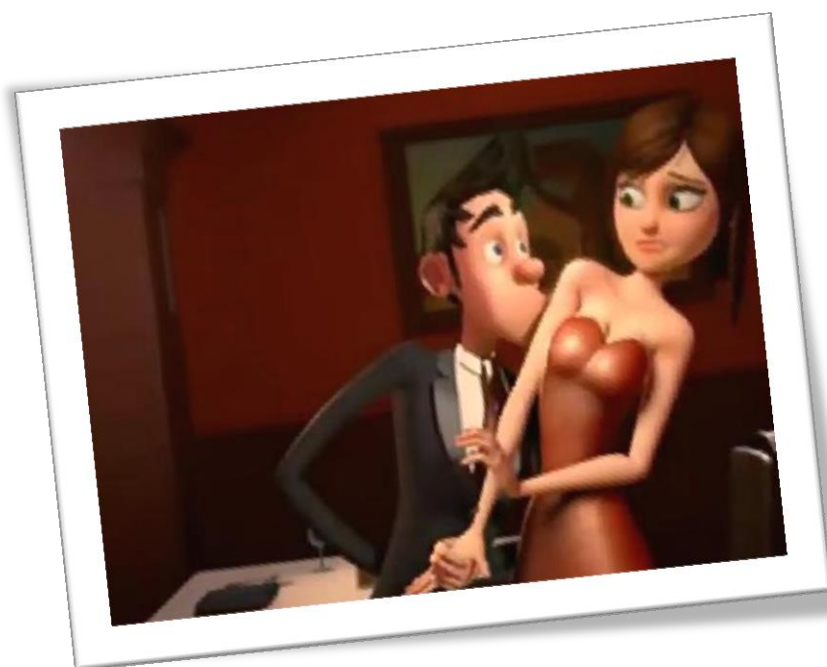


É uma molécula envolvida na comunicação entre neurônios. Esta comunicação é fundamental para a percepção e avaliação do meio e para a capacidade de resposta aos estímulos ambientais.

Em geral, os indivíduos deprimidos têm níveis baixos de serotonina no sistema nervoso central.



Cérebro Dividido - Racional vs Emocional



Emisfério Esquerdo e Direito



VERDE

VERMELHO

LARANJA

AMARELO

PRETO

AZUL

ROXO

VERMELHO

PRETO

AZUL

VERDE

LARANJA

ROXO

PRETO

VERMELHO

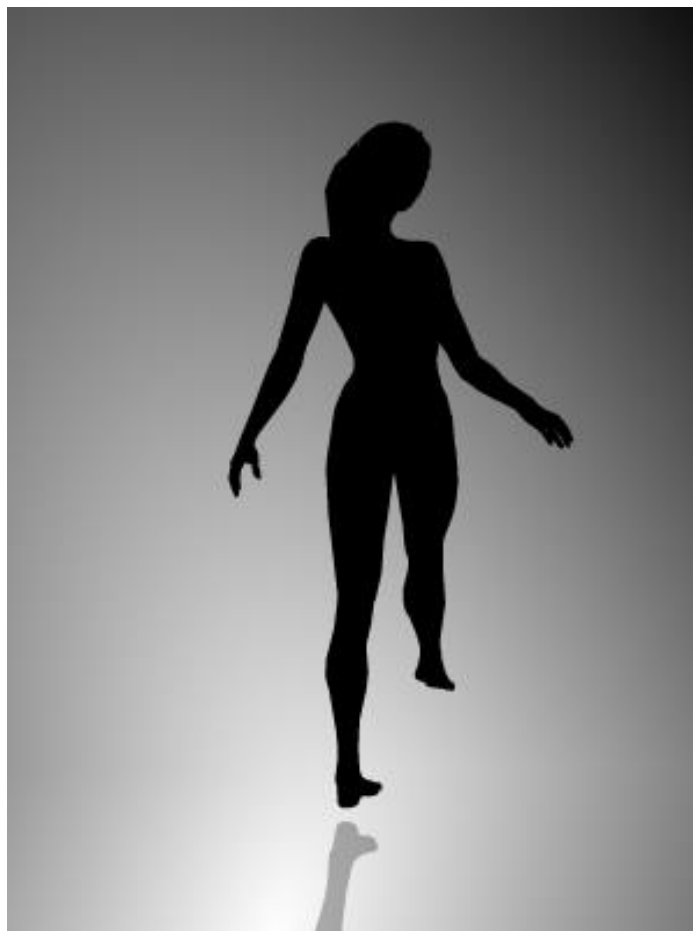
VERDE

AMARELO

AZUL

PRETO





O **hemisfério esquerdo** guarda a nossa parte **racional**, enquanto o **direito** é responsável pela nossa **emoção e imaginação criativa**.
Se a vê girar no sentido anti-horário, utiliza mais o lado esquerdo do cérebro.

O CÉREBRO
é como um
MÚSCULO



Se não
EXERCITAR,
atrofia



Memória e Aprendizagem

“Não esquecemos o que aprendemos com satisfação!”





Os processos de **aquisição da informação** permitem a criação de uma representação interna da estimulação sensorial de forma a **ser armazenada na memória**. A natureza desta representação estaria dependente dos processos de **atenção, repetição e prática, profundidade de processamento, organização, formação de imagens** e tipo de **crenças cognitivas** subjacentes.



Não há aprendizagem sem memória.

Tente memorizar o maior número de letras que consiga

p
a
r
a
p
e
r
p
e

t
u
a
r
a
m
e
m
o

r
i
a
d
o
a
c
o
n

t
e
c
i
m
e
n
t
o





“Para perpetuar a memória do acontecimento.”

Técnicas de Memorização



Menmônica

Consiste basicamente em estabelecer associações criativas entre as informações a serem memorizadas.

A Música, a Rima e o Ritmo

Técnicas de Memorização



Emoção

Ponha sempre emoção em tudo aquilo que se quiser lembrar.

Sentidos

Envolva todos os seus sentidos (audição, olfacto, paladar, tacto e visão) na aprendizagem.

A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem
A repetição é a mãe da aprendizagem

A repetição é a mãe da aprendizagem!





Lembre-se: a memória tem uma predilecção especial por informações extravagantes, absurdas, divertidas, grandiosas, coloridas e emocionantes.

As informações lineares, banais, inexpressivas, bem comportadas e em preto-e-branco, são descartadas pela memória na primeira esquina.









A importância da Comunicação nas Relações Interpessoais

*“A qualidade dos nossos relacionamentos mede-se pela
eficácia da nossa comunicação”*

Tony Robbins

Comportamento gera Comportamento

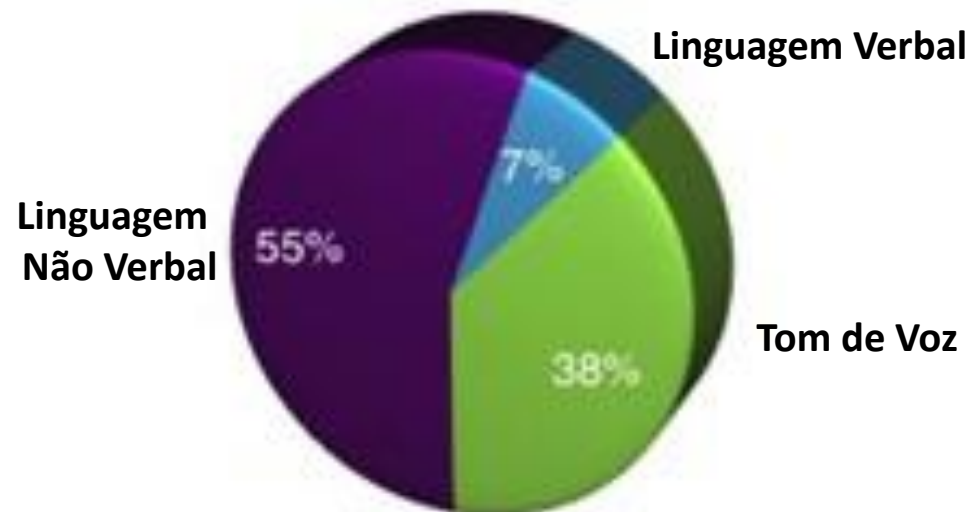


Comunicação



É através da comunicação não verbal que transmitimos muitas das nossas **emoções e dos nossos sentimentos**.

Por vezes, a linguagem não verbal, atribui um significado mais profundo e verdadeiro que a linguagem verbal.



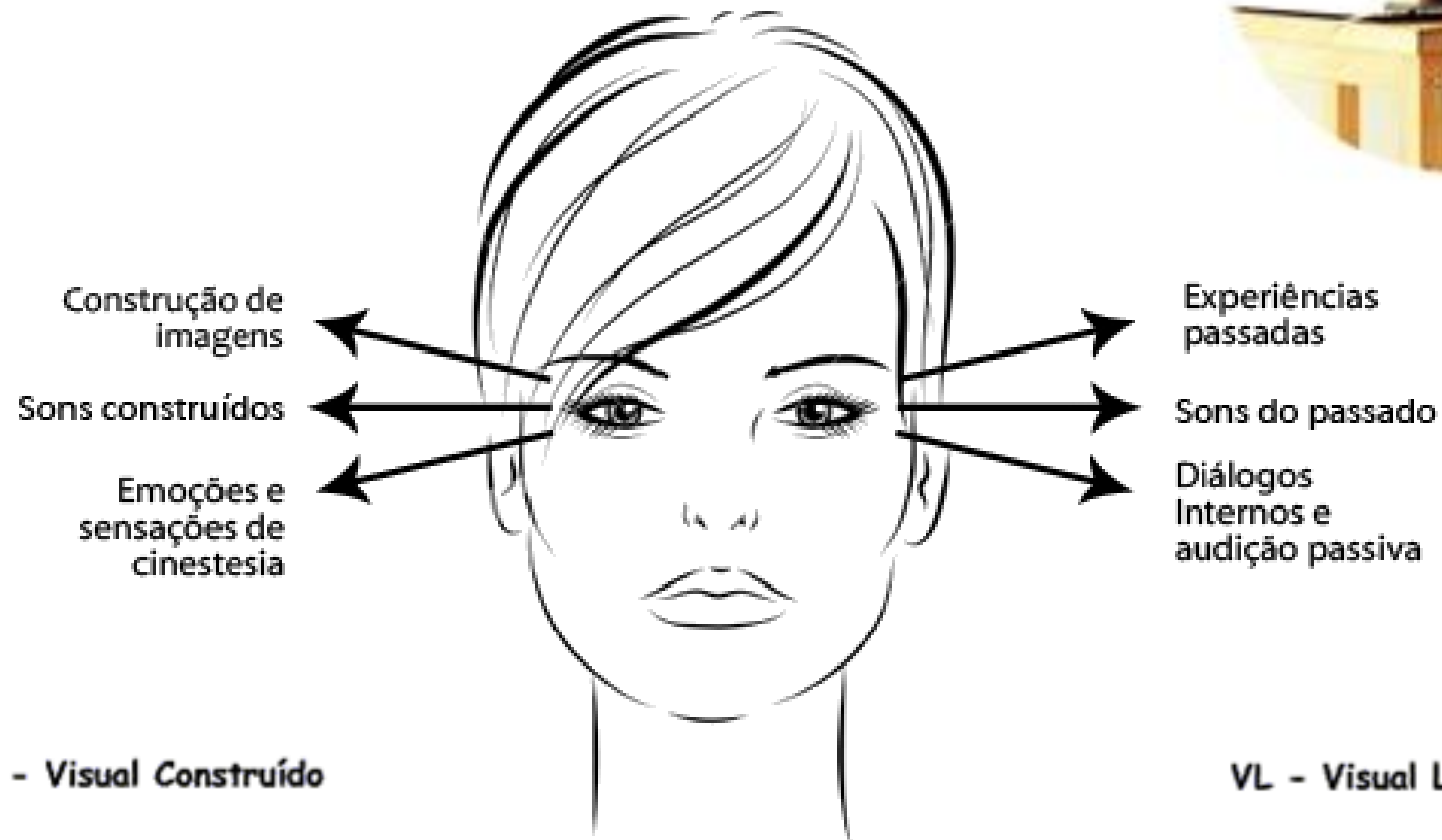
Olfacto

Tacto

Visão

Paladar

Pistas Oculares



VC - Visual Construído

AC - Auditivo Construído

C - Cinestésico

VL - Visual Lembrado

AL - Auditivo Lembrado

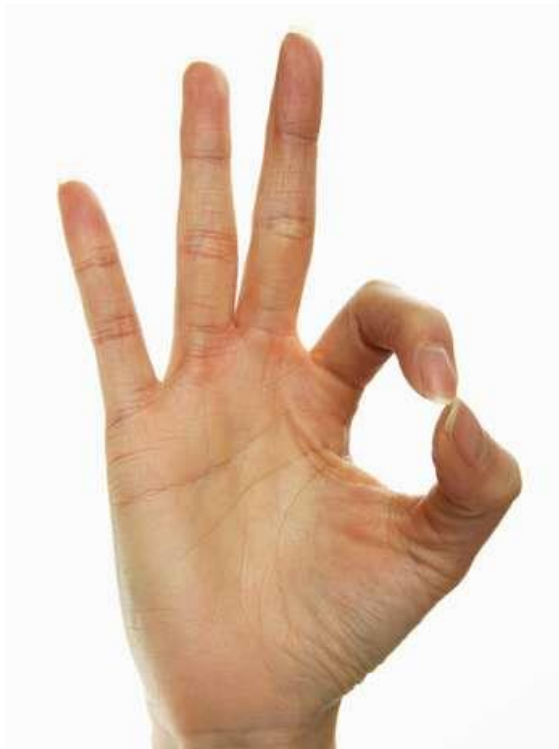
AI - Auditivo Interno

Gestos na Comunicação



- Os gestos **acompanham a linguagem falada e reforçam a mensagem verbal.**
- O significado dos gestos varia de cultura para cultura.
- Usamos com muita frequência os gestos com as mãos, porque **os gestos incentivam**, a quem os executa, **a própria linguagem.**
- Nós aprendemos a utilizar um código gestual e a interpretá-lo.

Gestos na Comunicação



Movimentos Corporais na Comunicação



O olhar e a posição dos braços podem favorecer ou bloquear a comunicação face a face



Movimentos Corporais na Comunicação



O MENTIROSO



O DESINTERESSADO



O ATENTO

Movimentos Corporais na Comunicação



É possível alterar o nosso estado, as nossas emoções, somente alterando a nossa posição corporal



O Toque nas Relações Interpessoais



O tocar, ou seja, entrar em contacto físico com o outro, é também um dos primeiros processos de comunicação.

A maneira como nós tocamos os outros e onde tocamos, revela algo acerca da relação que existe entre nós.

Através do contacto físico, nas suas múltiplas formas, transmitem-se sentimentos e desencadeiam-se reacções positivas ou negativas.

Espaço e Distância



Consideramos quatro tipos de distâncias ou zonas:

- Íntima (7 a 15cm)
- Pessoal (46cm a 1m)
- Social (1 a 2 m)
- Pública (2 a 30m)

A distância interpessoal identifica a relação com o interlocutor e o tipo de mensagens.

Expressões Faciais na Interação Pessoal



RAIVA



NOJO



MEDO



ALEGRIA



TRISTEZA



SURPRESA



Através da nossa expressão facial podemos mostrar respeito ou desrespeito para com os outros, entre outros sentimentos.

A Formação do *eu* e o Conhecimento do *outro*



“Por vezes somos tão diferentes de nós mesmo como dos outros”

François La Rochefoucauld



Generalização

Omissão

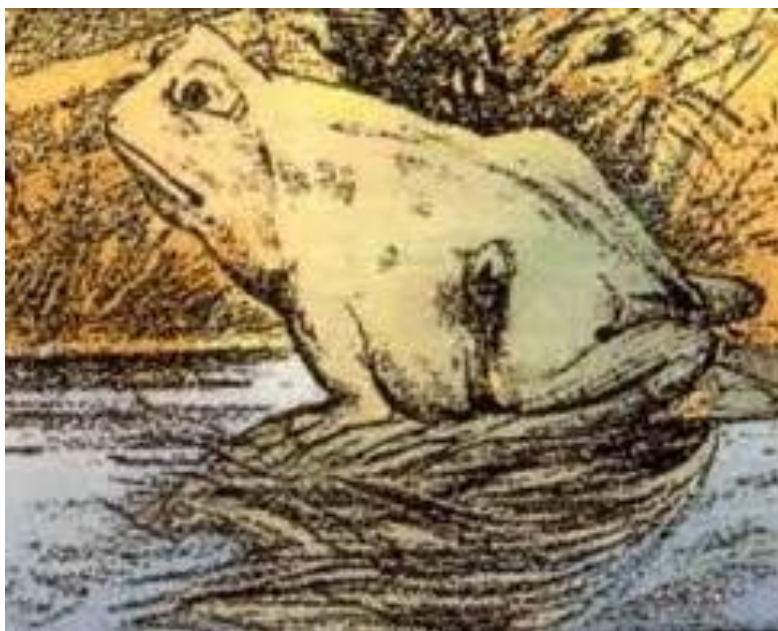


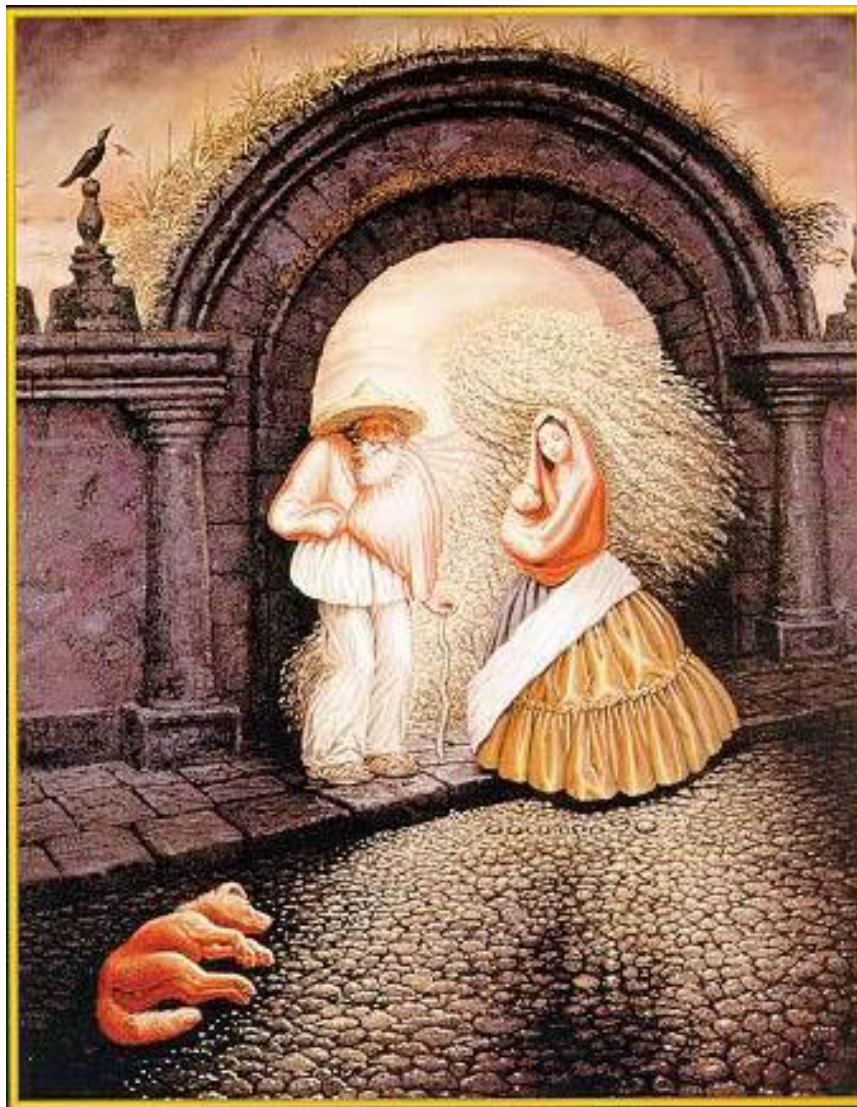
“Mapa não é Território”

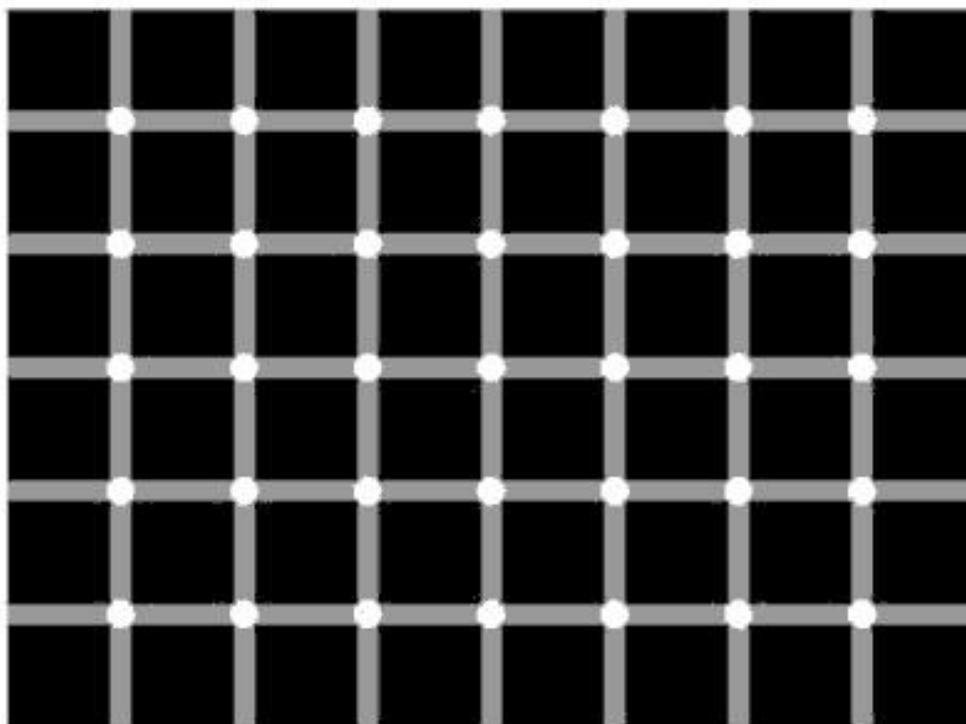


Distorção











Estilos de Comunicação



- **Agressivo**
- **Passivo**
- **Manipulador**
- **Agressivo**

Estilo Agressivo



Procura:

- Dominar os outros
- Valorizar-se às custas dos outros
- Ignorar e desvalorizar sistematicamente o que os outros fazem e dizem



Sinais Clínicos do Agressivo



- Falar alto
- Interromper
- Fazer barulho enquanto os outros se exprimem
- Não controlar o tempo enquanto está a falar
- Olhar de revés o seu interlocutor
- Sorriso irónico
- Manifestar não verbalmente o seu desprezo ou a sua desaprovação
- Recorrer a imagens chocantes ou brutais

Crenças dos Agressivos



- Neste mundo é preciso saber impor-se
- Prefiro ser lobo a ser cordeiro
- As pessoas gostam de ser guiadas por alguém com um temperamento forte
- Se eu não tivesse aprendido a defender-me já há muito tinha sido devorado
- Os outros são todos uns imbecis
- Só os fracos e os hipersensíveis é que podem sentir-se agredidos

Origens da Atitude Agressiva



- ***Uma elevada taxa de frustrações no passado*** – uma pessoa que tenha vivido muitas frustrações no passado teme toda a situação que possa causar o mínimo de frustração e, por isso, ataca frequentemente (é necessário reduzir os momentos de frustração e dar algumas satisfações pessoais ao agressivo). Ele tem que reconhecer a sua fragilidade e o valor da confiança recíproca



- ***O medo latente*** – o medo está constantemente presente no indivíduo. O medo do outro está ligado a experiências antigas. É necessário fazê-lo exprimir tranquilamente este medo. Existe um fantasma que o persegue e que é simbolizado pelas outras pessoas
- ***O desejo de vingança*** – a pessoa está sempre em posição de rivalidade. Não esquece velhos conflitos

A Motivação Humana: força geradora do comportamento



“Lá bem no fundo de cada ser humano há uma ambição, um impulso, um desejo ardente de fazer algo maravilhoso e duradouro.”

Greenville Kleiser

Motivação

Estado interno que resulta de uma **necessidade**



Essa **necessidade** pode ser satisfeita por vários **comportamentos**



Sugestões de Como Criar Interesse



- O aluno deve ser desafiado, para que deseje saber, e uma forma de criar este interesse é dar-lhe a possibilidade de descobrir.
- Desenvolver nos alunos uma atitude de investigação, uma atitude que garanta o desejo mais duradouro de saber, de querer saber sempre.
- Falar sempre numa linguagem acessível, de fácil compreensão.
- Os exercícios e tarefas deverão ter um grau adequado de complexidade. Tarefas muito difíceis, que geram fracasso, e tarefas fáceis, que não desafiam, levam à perda do interesse.
- Compreender a utilidade do que se está a aprender é também fundamental.

Aprendizagem e Motivação



Não há Aprendizagem sem Motivação



O professor deve descobrir estratégias, para fazer com que o aluno queira aprender, deve fornecer estímulos para que o aluno se sinta motivado a aprender.

O Professor como Agente Motivador



- Dar tratamento igual a todos os alunos;
- Aproveitar as vivências que o aluno já tem;
- Mostrar-se disponível para o aluno;
- Ser paciente e compreensivo com o aluno;
- Procurar elevar a auto-estima do aluno, respeitando-o e valorizando-o;
- Ter expectativas positivas acerca do aluno;
- Saber ouvir o aluno;
- Não ridicularizá-lo jamais;
- Mostrar para o aluno que ele pode fazer a DIFERENÇA

Sandra Pereira

sandra.pereira@spcoaching.pt

963 867 200

www.spcoaching.pt

www.facebook.com/sp.sandra.pereira

sp coaching®
Training Academy

