

Maria Luiza Marins Holtz

**LIÇÕES DE
PEDAGOGIA
EMPRESARIAL**

**MH Assessoria Empresarial S/C Ltda
Rua Ubirajara, 446 – CEP 18090-520
Sorocaba - SP**

ÍNDICE

I - Apresentação

II - Introdução

III- O Pedagogo Empresarial

- O pedagogo e a Pedagogia - um breve histórico
- Foco do trabalho do Pedagogo
- Responsabilidades do Pedagogo Empresarial –
- O Pedagogo Empresarial e os chefes líderes educadores
- Ciências que auxiliam o pedagogo empresarial

IV- Pedagogia - Ciência e Arte

- Pedagogia - Ciência e Arte - fundamentos para a ação do Pedagogo Empresarial
- A Pedagogia é prática
- A Educação na Empresa - O que é Educação - conceituações
- Influências da Educação Familiar na Empresa – conhecimentos úteis para recrutamento e seleção
- Hetero - Educação e Auto Educação na empresa - direção das influências recebidas
- Educação e Instrução na empresa - diferenças essenciais

V - A Educação Integral

- A produtividade dos funcionários
- As frustrações das necessidades humanas bloqueando a produtividade
- As motivações estão ligadas às necessidades
- Equilíbrio entre especialização e desenvolvimento integral
- Atividades equilibradoras da nossa produtividade - Exercícios da Auto Estima

VI.- A Transmissão da Educação na Empresa

- Aprendizagem
- Ensino coletivo e individualizado na empresa
- Técnicas de ensinar
- Treinamentos com aprendizagem – mudança de comportamento

VII- Aspectos Práticos da Pedagogia Empresarial

- Só treinamento conduz à vitória
- Ninguém é “burro”
- Construindo a imagem da empresa
- O poder da amizade na empresa
- A produtividade aumenta, estimulando a recreação
- Os poderes da alegria natural
- Para aumentar continuamente as vendas
- “Por favor, preste mais atenção”
- Elogiar é descobrir talentos escondidos
- “Não foi isso que eu quis dizer”.
- “Isso é falta de ética”
- Podemos anular o “stress”

APRESENTAÇÃO

Pedagogia Empresarial, casamento perfeito

Sempre acreditei que a Pedagogia e a Empresa fazem um casamento perfeito. Ambas tem o mesmo objetivo em relação às pessoas, principalmente nos tempos atuais.

- Uma Empresa sempre é a associação de pessoas, para explorar uma atividade com objetivo definido, liderada pelo Empresário, pessoa empreendedora, que dirige e lidera a atividade com o fim de atingir ideais e objetivos também definidos.
- A Pedagogia é a ciência que *estuda e aplica* doutrinas e princípios visando um programa de ação em relação à formação, aperfeiçoamento e estímulo de todas as faculdades da personalidade das pessoas, de acordo com ideais e objetivos definidos. A Pedagogia também faz o estudo dos ideais, segundo determinada concepção de vida e dos meios mais eficientes para realizá-los.

Vejam, que tanto a Empresa como a Pedagogia *agem em direção a realização de ideais e objetivos definidos, no trabalho de provocar mudanças no comportamento das pessoas*. Esse processo de mudança provocada, no comportamento das pessoas em direção a um objetivo, chama-se - *aprendizagem* -. E aprendizagem é a especialidade da Pedagogia e do Pedagogo.

Para a Empresa conseguir as mudanças desejadas no comportamento das pessoas, os meios utilizados tem que ser adequados aos seus objetivos e ideais.

Desde 1976, quando fundamos a *MH Assessoria e Treinamento*, hoje *MH Assessoria Empresarial*, iniciamos as atividades de treinamentos e consultorias empresariais, adotando postura pedagógica. Nunca utilizamos pacotes prontos de treinamento ou de reorganização.

Consideramos essenciais os conhecimentos da filosofia de vida e dos ideais do Empresário e conseqüentemente da empresa, para aplicação dos meios mais adequados e eficazes. Nossos programas de ação estão sempre visando à orientação, o aperfeiçoamento e o estímulo das faculdades humanas.

A faculdade humana mais estimulada é a da produtividade.

Maria Luiza

INTRODUÇÃO

Acredito na Pedagogia Empresarial, há muitos anos, quando conheci as verdadeiras funções do Pedagogo, como condutor do comportamento das pessoas em direção a um objetivo determinado e da Pedagogia como a ciência e arte da Educação, processo de influências que formam a personalidade humana.

Ainda lecionava, nos cursos de Magistério, de Aperfeiçoamento de Professores e Administração Escolar e posteriormente, no Departamento de Pedagogia da Faculdade de Filosofia de Sorocaba, nas cadeiras de Metodologia do Ensino e Prática de Ensino, já percebia que além da Escola, as Empresas seriam as grandes beneficiadas pelos trabalhos e atividades pedagógicas.

Sempre incentivei meus alunos da faculdade a elaborarem projetos pedagógicos como avaliação e os oferecerem às empresas. Sentia que só a Escola era muito pouco em relação à amplitude das funções do pedagogo.

Em 1976 criamos uma empresa de treinamento e consultoria empresariais, e no nosso trabalho, até hoje, tenho comprovado cada vez mais:

- A necessidade dos trabalhos pedagógicos dentro das empresas
- A admiração dos empresários pelos nossos trabalhos e seus resultados.

Tanto as empresas como a Pedagogia têm os mesmos ideais. Ambas agem em direção à realização de objetivos definidos, no trabalho com as mudanças do comportamento das pessoas.

“Lições de Pedagogia Empresarial”, nasceu da necessidade que o pessoal responsável pelas relações humanas nas empresas, sente de material que os ajude no seu trabalho. Até hoje nada parecido existe sobre o assunto.

Desejo ajudar esses profissionais, que para mim se dedicam ao aspecto mais lindo da vida empresarial, a satisfação e realização profissional das pessoas, ao manifestarem seus dons através do trabalho.

Sorocaba, março de 1999.

Maria Luiza Marins Holtz

O PEDAGOGO E A PEDAGOGIA - Um Breve Histórico

Durante séculos e séculos, o problema educativo (a formação do caráter e da personalidade das pessoas) foi objeto de estudo e de meditação, sem que houvesse atribuído a este conjunto de conhecimentos, mais ou menos sistematizados qualquer designação específica.

Eram os filósofos que estudavam os problemas educativos. Porém, entre a realidade prática e a filosofia havia uma grande distância.

Aos poucos, foram surgindo pessoas que começaram a se relacionar diretamente com as questões práticas educativas, os PEDAGOGOS.

Na Grécia e em Roma, chamava-se PEDAGOGO ao servo ou escravo que era guardião, conduzia e acompanhava as crianças. O próprio termo significa, *aquele que conduz a criança*. Com o tempo, o PEDAGOGO, que começou como simples condutor ou guardião da criança, acabou por se transformar, em Roma, num Preceptor (mestre encarregado da educação no lar).

Quando Roma (que era guerreira), conquistou a Grécia, entre os prisioneiros reduzidos à escravidão, vieram muitos atenienses cultos e ilustrados, cujas habilidades e conhecimentos causavam muita admiração aos romanos.

Juvenal, em Roma, escrevia a respeito dos gregos: *“Eles têm gênio galhofeiro, audácia pronta, linguagem fluente. Imaginais que sejam um único indivíduo? Pois oculta, dentro de si, uma infinidade. É ao mesmo tempo gramático, geômetra, pintor, advinho, médico, mágico, sabe tudo quanto quer saber, compreende tudo quanto quer compreender”*.

Diante desta multiplicidade de conhecimentos, os romanos entregaram a educação dos seus filhos a gregos, seus escravos, muitos dos quais eram sábios, filósofos, sofistas, oradores, matemáticos, pintores ... os PEDAGOGOS-ESCRAVOS.

Com o desaparecimento da escravatura, sob influência do Cristianismo, o Pedagogo-escravo deixou de existir.

Passaram, então, a receber o nome de PEDAGOGOS, os estudantes pobres, que aprendiam com os filósofos e se instalavam, nos castelos senhoriais e nos solares (morada de famílias nobres), servindo de **preceptores** (professores encarregados da educação das crianças no lar) dos filhos dos fidalgos e dos grandes senhores. Enquanto estudavam, ensinavam. Recebiam em paga, pequenas importâncias. Na maioria dos casos, ensinavam a troco de hospedagem, alimentação, luz e roupa lavada.

Com o tempo, e como a instrução era difícil, estes PEDAGOGOS-ESTUDANTES começaram (com autorização dos respectivos senhores), a reunir aos filhos do palácio onde trabalhavam, outras crianças de famílias conhecidas das redondezas.

Assim surgiram as primeiras escolas particulares.

Nessa época, a palavra PEDAGOGO, começou a ser usada como sinônimo de *Mestre-escola*.

Como estes Pedagogos se apresentavam com ar doutoral de superioridade, o público passou a atribuir à palavra PEDAGOGO, durante muito tempo, o significado de pedante (quem ostenta conhecimentos que na verdade não tem).

Foi da palavra PEDAGOGO que derivou, o termo PEDAGOGIA, vocábulo que aparece para designar uma ciência e uma arte que tinha raízes antiqüíssimas, quase tão velhas como a própria humanidade..

No século XVIII surge, pela primeira vez, no Dicionário da Língua Francesa, o vocábulo PEDAGOGIA, que já se usava na linguagem corrente.

Com a formação definitiva da Ciência da Educação, o vocábulo PEDAGOGIA se enobreceu e enobreceu a palavra e a profissão de PEDAGOGO.

- Hoje o PEDAGOGO é o especialista em PEDAGOGIA, a Ciência e a Arte da Educação.
- Hoje o PEDAGOGO é o especialista em conduzir o comportamento das pessoas (e não somente as pessoas), para uma mudança (aprendizagem) em direção aos objetivos da Educação.

FOCO DO TRABALHO DO PEDAGOGO

Como especialista em aprendizagem e especialista em Educação, na sua ação educativa, o PEDAGOGO procura resolver às seguintes questões educacionais.

1. Qual a verdadeira *linha de conduta* a seguir em todas as situações, em todas as circunstâncias da vida?
2. Qual a melhor maneira de *empregar todas as nossas faculdades* para o nosso bem e para o bem dos outros?
3. Como *dirigir a nossa inteligência*?
4. Como *tratar o nosso corpo*?
5. De que maneira cada um deve *educar sua família*?
6. Como *dirigir os negócios*?
7. Como deverá cada um *cumprir seus deveres de cidadão*?
8. De que maneira, enfim, as pessoas devem *utilizar-se de todas as fontes de felicidade* que a Natureza conferiu ao ser humano?
9. Como finalmente, *viver uma vida completa*?
10. Como *conduzir as pessoas* a viverem a vida completa?

Tal é a tarefa do PEDAGOGO, onde quer que trabalhe. É esse o foco do seu trabalho.

RESPONSABILIDADES DO PEDAGOGO EMPRESARIAL

1. Conhecer as soluções para as questões que envolvem a produtividade das pessoas humanas - o objetivo de toda Empresa.
2. Conhecer e trabalhar na direção dos objetivos particulares da Empresa onde trabalha.
3. Conduzir as pessoas que trabalham na Empresa - dirigentes e funcionários - na direção dos objetivos definidos, humanos e empresariais.

4. Promover as condições necessárias (treinamentos, eventos, reuniões, festas, feiras, exposições, excursões...), para o desenvolvimento integral das pessoas, influenciando-as positivamente (processo educativo), com o objetivo de otimizar a produtividade.
5. Aconselhar, de preferência por escrito, sobre as condutas mais eficazes das chefias para com os funcionários e destes para com as chefias, a fim de favorecer o desenvolvimento da produtividade empresarial.
6. Conduzir o relacionamento humano na Empresa, através de ações, que garantam a manutenção do ambiente positivo e agradável, estimulador da produtividade.

O PEDAGOGO EMPRESARIAL e os CHEFES LÍDERES EDUCADORES

A primeira tarefa do Pedagogo Empresarial é fazer com que o líder educador (chefe), veja com nitidez, que *o seu ideal de vida, suas aspirações e objetivos correspondem a uma questão social e ética.*

Os melhores chefes conseguem resultados brilhantes porque são líderes educadores.

Características de um líder educador.

- 1 - O líder educador (chefe) age sem saber e sem querer, apenas por virtude das suas intenções e dos seus exemplos. *Esta é a sua mais importante ação, a mais impressionante e a mais eficaz. Ser líder educador, é um dom, uma qualidade, que pode ser cultivada e treinada.*
- 2 - O líder educador (chefe), afirma-se acima de tudo pela sua maneira de ser. É por intermédio desta, que ele conquista a autoridade, antes de toda e qualquer análise.
- 3 - O líder educador (chefe) provoca o entusiasmo, estimula a imitação e o treino, através do exemplo e do prestígio que são os principais meios que emprega. Nunca emprega a discussão.
- 4 - O líder educador (chefe) é naturalmente admirado, respeitado e imitado pelas suas idéias, pela sua energia, pela coerência das suas atitudes, pela lição constante do seu exemplo.
- 5 - O líder educador (chefe), é um estimulador das qualidades das pessoas, um sugestionador positivo, pois a vida social é feita de recíprocas sugestões.
- 6 - O líder educador (chefe), influencia e convence as pessoas, levando-as a viverem os conhecimentos que transmite.
- 7 - O líder educador (chefe), não dá lições ou “sermões”, emprega técnicas com eficácia.
- 8 - O líder educador (chefe) promove espontaneamente, oportunidades de “exercício” preparação e treino para uma vida realizadora.

CIÊNCIAS QUE AUXILIAM O PEDAGOGO

A PEDAGOGIA considera a pessoa humana, na sua vida *individual e social*.

O PEDAGOGO precisa conhecer tudo quanto diga respeito às pessoas humanas, para ter condições de orientá-las eficazmente e encontrar soluções para os problemas que as afligem na ordem *individual, social e filosófica*.

Para isso, utiliza-se de todas as Ciências Humanas nos seus diversos aspectos.

1. Ciência do homem considerando a si próprio

. Psicologia Educacional

. Ciências Biológicas

. Antropologia

2. Ciências do homem considerado em grupo

. Sociologia

. Geografia Humana

. Estatística

3. Ciências Filosóficas

. Filosofia da Educação

.

PSICOLOGIA EDUCACIONAL

Nada se pode fazer, ou mesmo tentar, em Educação, sem a estreita colaboração da Psicologia Educacional. Cada dificuldade pedagógica que surge, é simultaneamente uma dificuldade psicológica. Para dirigir mentes humanas, é preciso conhecê-las, nas suas manifestações conscientes e inconscientes.

A Psicologia Educacional procura revelar a pessoa humana, na sua evolução natural, e só diante desse conhecimento será possível formular *doutrinas pedagógicas* consistentes e *métodos educacionais* eficazes.

A Psicologia Educacional leva naturalmente ao conhecimento das leis pedagógicas e os sistemas educativos só se tornam aplicáveis, quando os processos psíquicos deixam de oferecer resistência ou defesa, facilitando ao pedagogo a necessária experimentação.

CIÊNCIAS BIOLÓGICAS

Biologia - se dedica ao estudo da estrutura da atividade, da gênese, da classificação, das relações e posições dos seres vivos no espaço e no tempo. Aprofunda-se no estudo das leis biológicas, para que a vida, que tanto nos preocupa, possa produzir tudo quanto pode e deve produzir. Possui informações preciosíssimas sobre as leis da vida.

Fisiologia - estuda a função dos órgãos, nutrição, circulação sanguínea, respiração, etc..., permitindo relacionar as funções orgânicas com as funções psíquicas. Foi por causa deste estudo comparado que se descobriu a enorme a importância da Educação Física, na totalidade do processo educativo. O papel da base fisiológica do psíquico deu importância ao papel da Educação Física dentro da Pedagogia.

Anatomia - estuda a estrutura dos seres organizados. Também interessa muito particularmente à **Educação Física**, em especial, ossos, articulações, músculos, sistema vascular (coração, circulação, capilares, sistema linfático), sistema nervoso central, sistema nervoso autônomo.

Medicina psicossomática - detecta distúrbios orgânicos através de sintomas de comportamento, como, preguiça, maldade, estupidez, perversão de caráter, inveja, etc... Sabe-se, por exemplo, que doenças do fígado pode apresentar na pessoa, sentimento de inveja; alterações fisiológicas podem apresentar sentimento de orgulho,....

Higiene - estuda os meios de evitar as doenças e conservar a saúde. O rendimento da aprendizagem também depende das condições de saúde, de quem deve aprender.

1. edifícios e suas condições físicas (iluminação, cubagem das salas, locais de práticas de exercícios físicos, piscina, mobiliário, dimensões e ventilação, materiais de higiene, etc...)
2. funcionários e suas condições de trabalho (organização dos horários, tempo de repouso, exercícios físicos, banhos, medidas profiláticas, equilíbrio entre o tempo de recreação e o tempo de trabalho, exame clínico dos funcionários, vestuário, asseio corporal, etc...

ANTROPOLOGIA

A ciência do homem. Faz a história da espécie humana: sua origem, raças, desenvolvimento e evolução ao meio, dimensões do corpo, usos e costumes, etc... Fornece valiosa contribuição para orientação correta das atividades físicas, culturais, sociais, etc...

SOCIOLOGIA EDUCACIONAL

O Pedagogo Empresarial considera o problema da Educação dos funcionários, principalmente sobre o ponto de vista social.

Estuda o comportamento da pessoa nos diversos grupos sociais, desde a família e as influências na formação da personalidade. Estuda o papel da Educação nas sociedades contemporâneas e a relação entre a Família e as diversas Instituições sociais de um lado e o local de trabalho de outro.

Não é possível conhecer o desenvolvimento da personalidade a não ser em função do meio em que vive. É o meio social, em geral, que apresenta à pessoa, as situações mais complexas e mais difíceis.

GEOGRAFIA HUMANA

Estuda as mútuas influências existentes entre o homem, de um lado, e o solo, o clima e a vegetação do outro lado. Mostra como as condições geográficas podem exercer influencia no desenvolvimento dos vários tipos de sociedades.

ESTATÍSTICA

“Quanto maior é o número de indivíduos que observamos, tanto mais, as particularidades individuais, querem físicas ou morais, se apagam e deixam predominar a série de fatos genéricos, em virtude dos quais a sociedade existe e se conserva” (Quételet).

A estatística mede a *frequência dos fatos* ocorridos por meio de métodos científicos de observação. Por exemplo:

1. De que maneira um determinado sistema de treinamento funciona numa mesma localidade, nas diferentes regiões, nos diferentes momentos do dia ou mesmo do ano?
2. De que maneira as mulheres reagem a um determinado tipo de treinamento, assim como também os homens, de uma determinada localidade ou região, etc...?
3. Qual é o horário em que a aprendizagem é maior, numa localidade ou região, etc...?

FILOSOFIA DA EDUCAÇÃO

Os diversos sistemas educacionais, sempre têm como base para o pedagogo, uma Filosofia da Educação.

Filosofia é a ciência que estuda e procura dar explicações mais profundas do Universo, suas origens e seus fins, sobre as razões e as causas últimas dos acontecimentos.

O Pedagogo diante do problema educativo depara-se com as seguintes questões filosóficas:

- Quem é o homem?
- Qual é o destino do homem?
- Como devo proceder?
- Que caminho devo tomar?
- Qual a razão por que devo seguir um determinado caminho e não outro?

São perguntas filosóficas que só encontram respostas no seio da Filosofia da Educação.

A opinião do pedagogo sobre Educação depende da opinião dele sobre o homem, sua natureza, seu destino, seu fim...

A Filosofia estuda a Ética (Moral), a Lógica, a Matemática - fornecem preciosas contribuições para o esclarecimento e solução dos grandes problemas pedagógicos.

A Ética em especial, que estuda a moral, os efeitos das condutas corretas ou não, é a base de toda a Educação, seja ela de que natureza for. A obra essencial da Educação consiste em formar *a consciência moral* das pessoas (a consciência do bem e do mal).

Os grandes Educadores não duvidam em fazer duas afirmações básicas:

- a moral é a higiene misteriosa da sociedade.
- a coragem é acima de tudo, um fenômeno moral.

Na base da própria Educação Física, encontra-se a Moral, que ensina o homem a proceder bem.

Uma boa educação moral é base sólida para que o homem seja bem sucedido, se desenvolva bem fisicamente e evite vícios que deterioram a sua saúde e o conduzem à ruína física, mental e conseqüentemente social.

A Lógica - estuda as *leis do pensamento* na direção para a verdade. É óbvio a sua necessidade na obra educativa, no que se refere ao mecanismo das demonstrações, e no que diz respeito ao critério da verdade.

A Metafísica - estuda os problemas mais transcendentais da vida, como os que se referem:

- ao Conhecimento (consciência de si mesmo),
- à Justiça (julgar segundo a consciência e o direito),
- à Religião (culto de ligação ao Ser Criador).

Atenção - *“A religião é o mais primitivo de todos os fenômenos sociais; no princípio tudo é religioso. É a religião que representa a melhor solução, pois admite o desconhecido, tanto do agrado da pessoa humana; além disso, a religião é terapêutica,*

porque proporciona esperanças e consolos profundamente animadores e acima de tudo, saudáveis” (Otto Rank)”.

PEDAGOGIA, CIÊNCIA E ARTE - Conhecimentos que Fundamentam a Ação do Pedagogo Empresarial

“A PEDAGOGIA, não é uma ciência exata, não é uma ciência de fatos, mas sim, de possibilidades da alma do educando (ou funcionário) em submeter-se às influências educativas (Wilbois)”.

Quem pretende ensinar e educar (orientar, influenciar), só consegue com os conhecimentos de PEDAGOGIA que é o conjunto das experiências e estudos sistematizados do fato educativo.

A PEDAGOGIA é definida como **a ciência e a arte da educação**.

Ciência, quando investiga, analisa, sistematiza e define - mediante *observação e experimentação* - qual deve ser o objetivo da Educação.

Arte, quando define a *execução, aplica e põe em prática, de maneira mais inteligente e eficaz (as tecnologias), o resultado* das investigações das teorias concebidas pelo pedagogo para atingir os objetivos da Educação.

A PEDAGOGIA estabelece :

- aquilo que há de fazer,
- estuda os meios de o realizar,
- põe em prática aquilo que concebeu.

Então - ***A Pedagogia estuda e aplica doutrinas e princípios para um programa de ação, com os meios mais eficientes de formação, aperfeiçoamento e estímulo das faculdades da personalidade humana, de acordo com ideais e objetivos adequados a uma concepção de vida.***

Os objetivos da pedagogia como Ciência, são:

- . Investigar todas as dificuldades referentes ao funcionário (ou educando), ao chefe (ou educador) e ao ambiente.
- . Elaborar teorias, princípios, hipóteses.
- . Estudar e apurar os resultados da atividade especulativa.
- . Experimentar.

Os objetivos da Pedagogia como Arte, são:

- Preparar o funcionário (ou educando), para a vida mais produtiva e realizada.
- .Cultivar as faculdades do ser humano, funcionário (ou educando) inexperiente, de maneira progressiva e formal.
- Adaptar o ser humano às condições do meio (lar, escola, empresa...).
- Agir de maneira formativa e disciplinadora.

A PEDAGOGIA É PRÁTICA

Fazendo as comparações abaixo temos idéia do aspecto prático, característica essencial da PEDAGOGIA.

- 1 - A Biologia ensina as leis do desenvolvimento do nosso organismo;
 - A Pedagogia ensina **como** cuidar dos órgãos e suas funções, para o corpo alcançar a devida saúde, agilidade e robustez.

 - 2 - A Psicologia ensina sobre as faculdades mentais;
 - A Pedagogia ensina **como** desenvolvê-las.

 - 3 - A Lógica ensina a verdade do pensamento humano;
 - A Pedagogia ensina **como** usar as regras do pensamento e comunicá-lo.

 - 4 - A Antropologia observa e estuda o homem como ser sociável, inteligente, seus usos e costumes e a consciência das suas ações;
 - A Pedagogia ensina **como** alcançar o seu destino de ser consciente do seu ambiente, cultura, usos e costumes

 - 5 - A higiene ensina os meios de evitar as doenças e conservar a saúde do corpo;
 - A Pedagogia ensina **como** viver de maneira saudável.

 - 6 - A Religião ensina sobre a ligação do homem com o Criador.
 - A Pedagogia ensina **como** fazer essa ligação do homem com o Criador.
- Etc...

EDUCAÇÃO NA EMPRESA –

Conceituações sobre Educação para orientação do Pedagogo Empresarial

O processo de influências recebidas pelos participantes de uma Empresa, durante todo o tempo em que trabalha nela, é Educação.

O que é Educação?

- A Educação, puramente humana, por mais requintada que seja, não realiza totalmente o homem, e isto porque o homem tem aspirações de Infinito. Demonstra-se metafisicamente e historicamente que o homem, em toda parte e sempre, mesmo quando nega o Infinito, sente a atração do Infinito. A arreligiosidade é fenômeno anormal, contrário às aspirações mais íntimas da natureza humana.

Deste modo, *“uma verdade domina a Educação: Toda a dignidade do homem reside no pensamento livre no seu ato, e perfeito no seu objetivo. O pleno desenvolvimento da pessoa humana realizar-se-á na livre adesão de espírito à Bondade, à Beleza, à Verdade Suprema, isto é, à Deus”* Rey Herme.

A este fim último todos os outros devem subordinar-se.

- Educação é o processo de formação da personalidade humana, durante toda a sua vida.
- Não há Educação sem o ideal de um mundo melhor. Não há educador que possa dispensar-se de cultivar a nobreza da alma.
- Educação é o conjunto de ações, de influências e de sugestões - exercidas sobre indivíduos no sentido de aproveitar metódica e progressivamente - todas as possibilidades fisio-psíquicas - no interesse individual e no interesse coletivo - para que eles se tornem aptos a viverem no ambiente físico e social de que fazem parte, - contribuindo, na medida do possível, para o bem estar e progresso da sociedade.
- A Educação, digna de tal nome, não só prepara a pessoa humana para cumprir seus deveres gerais de cidadão, mas também para o desempenho de uma atividade ou profissão, tomando por base diversas circunstâncias: - conhecimentos, aptidão, vocação, interesse, classe social, situação econômica, etc...
- A Educação deve, atender aos interesses *espirituais, morais e materiais*. O educador realiza a obra educativa por intermédio do espírito, e não se compreenderia que essa ação promovesse apenas o desenvolvimento e a cultura dos interesses materiais.
- Educar é assimilar o educando(funcionário) à cultura (usos e costumes sociais e éticos-morais) do seu tempo, e habilitá-lo a viver com eficiência.
- A Educação trabalha com as experiências úteis do passado e com os conhecimentos que ensinam construir o futuro. Então, procura desenvolver e utilizar todas as potencialidades da pessoa humana.

INFLUÊNCIAS DA EDUCAÇÃO FAMILIAR, na EMPRESA **Conhecimentos úteis para recrutamento, seleção e treinamento**

Na verdade, cabe à família a importantíssima missão educativa.

É ela que fornece, à pessoa desde a infância, as primeiras noções das coisas e os primeiros conhecimentos básicos da vida pessoal e social.

Até certa idade da pessoa, é a Família que dirige o ser imaturo, é a Família quem o educa bem ou mal, conforme os casos.

Os pais vigiam e cuidam a todo o instante da vida dos filhos, acompanham o seu desenvolvimento, ensinam-lhes a falar, impõem-lhes hábitos e disciplina, fixam-lhes reflexos, ensinam-lhes conceitos, etc... Pelo menos é o dever deles.

Mas infelizmente, a Educação Familiar nem sempre cumpre seu dever, e as influências são sentidas, posteriormente, na escola, na empresa e na sociedade.

Vejamos três aspectos básicos:

1 - Os desacordos constantes entre o pai e a mãe, fazem com que os filhos vivam no meio de contínuas contradições. A criança nunca sabe em quem deve acreditar e obedecer, acabando por se convencer que é melhor fazer o que lhe apetece, sem atender em coisa alguma às ordens e exortações dos pais, as primeiras autoridades da sua vida.

Mais tarde, repete esse comportamento de insubordinação, com as outras autoridades (chefes), tanto na escola como no trabalho e na sociedade.

2 - Ausência de experiências sociais básicas - Os pais, por mais cultos que sejam, não conseguem, sozinhos, proporcionar aos filhos, experiência social, aquele conjunto de noções, experiências e conhecimentos adquiridos na convivência com outras pessoas. É necessário que proporcionem aos filhos experiência social escolar desde muito cedo, para que saibam administrar as dificuldades de relacionamento humano, que viverão posteriormente.

3 - Condescendências da mãe - As crianças, acostumadas às condescendências da mãe, tornam-se, pessoas orgulhosas, voluntariosas e indisciplinadas. Não aceitam as regras de organização e disciplina de uma instituição, e geralmente tem dificuldades de convivência. Estão sempre à espera de condescendências, independentes da qualidade do seu comportamento.

O PEDAGOGO - A HETERO-EDUCAÇÃO E AUTO-EDUCAÇÃO

Direção das Influências Recebidas

Sabendo que Educação é um processo de influências, positivas ou negativas, na formação da personalidade humana, podemos dizer então, que a pessoa humana é educada:

- Pelos outros (hetero-educação)
- Por si própria (auto-educação).

Hetero-Educação

A sociedade (os outros) exerce, sobre a pessoa, uma influência enorme, recebendo a todo momento, as mais diversas influências, que vão marcando traços marcantes na nossa personalidade:

- Os exemplos das pessoas da nossa convivência: - pais, parentes, professores, amigos, colegas, vizinhos, conhecidos, ídolos, etc...;
- Os programas de TV;
- As revistas que lemos;
- Os objetos que nos cercam;
- Os espetáculos que presenciamos;
- As palavras que ouvimos;
- Os cartazes que vemos;
- Os quadros que admiramos;
- As atividades das quais participamos, etc...

Essa ação formadora da personalidade, exercida pela sociedade sobre o indivíduo manifesta-se de dois modos diferentes:

- Espontâneo e automático, que se torna inconscientemente persuasivo, por meio dos hábitos, da tradição e dos costumes.
- Intencional e coativo, por meio da organização social.

Auto-Educação

Consiste em receber influências, buscadas por si mesmo, de dois modos:

- Não intencional por meio da participação em brincadeiras, divertimentos, festas, reuniões de lazer, atividades em grupo de várias naturezas...
- Intencional por meio da procura de estudos sem professores através de livros, vídeos, filmes, revistas, de visitas a museus, visitas à feiras ou exposições especializadas, etc...

EDUCAÇÃO E INSTRUÇÃO NA EMPRESA - diferenças

Se lembrarmos que o homem *é um ser criativo*, que produz, elabora, questiona, inventa, realiza, não esperamos resultados “mágicos” de métodos de ensino, de processos de ensino, de livros didáticos, de ilustrações, de laboratórios, de herbários, de transparências, de vídeos, etc. É imprescindível a personalidade dinâmica e positiva do monitor ou chefe líder-educador. Já está provado que a aplicação meticulosa dos métodos de ensino, mesmo com o material didático melhor do mundo, é processo insuficiente.

Como na empresa, há necessidade de se conseguir mudança de comportamento com o objetivo definido de melhorar a produtividade, o processo que deve se realizar é o processo educativo e não somente instrutivo.

O simples ato de instruir, não satisfaz aos objetivos do processo educativo, de influenciar positivamente a mudança de comportamento. Aqueles que se limitam a instruir, não cumprem integralmente a missão de educar, isto é, de influenciar na mudança de comportamento e formação da personalidade, através de experiências, sejam eles, pais, monitores, professores ou chefes...

EDUCAÇÃO E INSTRUÇÃO - comparação

1 - Educação - Processo de desenvolver, levando a usar os conhecimentos, de dentro para fora, através de experiências (tarefa do pedagogo).

- **Instrução** - Processo de fornecer conhecimentos de fora para dentro (tarefa do instrutor ou monitor).

2 - Educação - Provoca o desenvolvimento mental, integrado nas necessidades pessoais e sociais, através de experiências (tarefa do pedagogo).

- **Instrução** - Provoca o crescimento mental (tarefa do instrutor).

3 - Educação - É o processo de sugestão e convencimento, através de experiências (tarefa do pedagogo).

- **Instrução** - É um método de explicação ou demonstração (tarefa do instrutor).

4 - Educação - Através de experiências, aplica regras e princípios morais, necessários a qualquer profissão ou função, e a quaisquer circunstâncias (tarefa do pedagogo).

- **Instrução** - Treina a pessoa inexperiente para uma profissão, função, tarefa ou para uma determinada missão (tarefa do instrutor).

5 - Educação - Representa formação integral de personalidade, através de experiências completas que envolvam todos os aspectos da personalidade (tarefa do pedagogo).

Instrução - Representa conhecimentos teóricos, cultura e saber específicos, nas formas mais elevadas e mais nobres, sem necessidade de experiências (tarefa do instrutor).

EDUCAÇÃO INTEGRAL

Condição indispensável para melhorar a produtividade

O Pedagogo Empresarial enfrenta, na empresa, o desafio de contrabalançar os efeitos desequilibradores da especialização profissional, limitante e muitas vezes castradora.

A atenção do Pedagogo Empresarial, à Educação Integral, isto é, ao processo de influenciar e suggestionar positivamente as pessoas em todos os aspectos da sua personalidade vai proporcionar o desenvolvimento da produtividade pessoal em todas as atividades.

O Pedagogo Empresarial também deve saber que o homem é um microcosmo, um ser complexo e ter consciência de que o seu desenvolvimento integral amplia a faculdade de produzir. Portanto, deve demonstrar com o seu trabalho prático, os efeitos benéficos da adoção das atividades educativas mais variadas.

A Educação Profissional é excessivamente unilateral e restrita em relação à personalidade humana integral.

Embora não se atinja a perfeição ideal, pode encontrar-se a perfeição humanamente possível, com boa vontade, ciência, persistência e principalmente criatividade.

A necessidade de influenciar positivamente e de preparar o homem na sua personalidade total e na tentativa de atingi-lo completamente, proporcionando-lhe auto-realização, fez com que o processo educativo integral fosse separado em partes. Por isso, encontramos várias denominações para Educação.

Vejam que interessante:

Educação Artística - Educação Científica - Educação Cívica - Educação Corretiva - Educação Doméstica - Educação dos Sentimentos - Educação Econômica - Educação Escolar - Educação Feminina - Educação Filosófica - Educação Física - Educação Funcional - Educação Intelectual - Educação Literária - Educação Moral - Educação Popular - Educação Pré-Escolar - Educação Preventiva - Educação Profissional - Educação Religiosa - Educação Sexual - Educação Social - Educação Supletiva - etc...

São denominações para os vários aspectos do único processo **Educação**, na intenção e esforço de dedicar uma atenção especial, a cada aspecto da personalidade do homem.

A PRODUTIVIDADE DAS PESSOAS

Produtividade é a faculdade humana de produzir, de ser rendoso, de ser proveitoso, de ser criativo, de ser elaborador, de ser realizador, em tudo o que sabe fazer.

Sendo uma faculdade humana é natural que sejamos produtivos, em tudo que sabemos fazer, seja em atividades pessoais em casa, seja em atividades profissionais no trabalho, seja em atividades sociais, Então, não precisamos aprender produtividade, e sim desenvolvê-la.

Porém, nem sempre é assim. Em alguns dias somos produtivos, em outros dias, não.

A PNI - Psiconeuroimunologia – e a Psicologia comprovam com resultados de pesquisas, que o nosso estado emocional, influi de maneira decisiva na nossa capacidade natural de produzir, assim como na nossa saúde.

Se estivermos alegres, somos sadios e muito produtivos, e se estivermos tristes, não.

A alegria é a energia mais necessária ao ser humano. Ser alegre é o seu estado natural, que pode ser perfeitamente comandado, controlado e mantido. Estar triste e preocupado não é natural do ser humano e só lhe causa prejuízo de toda espécie.

William James descobriu que podemos criar o estado permanente de alegria, rindo propositadamente. Descobriu também, que de tanto estarmos conscientemente alegres, passamos a ser naturalmente alegres e os efeitos sobre a nossa produtividade são sentidos imediatamente.

Em estado de alegria, a nossa Luz brilha. Todas as nossas qualidades, mentais e físicas e a nossa produtividade se manifestam livremente.

Existem atividades especiais para equilibrar a nossa produtividade que podemos praticar diariamente. Ajudam a desenvolver a alegria, as nossas qualidades e a nossa produtividade, tirando tudo o que está impedindo a sua manifestação.

Desenvolver é tirar o que está envolvendo, o que está escondendo.

AS FRUSTRAÇÕES BLOQUEANDO A NOSSA PRODUTIVIDADE

A Psicologia Educacional denomina de frustração, o sentimento de insatisfação das nossas necessidades naturais. Quando nos sentimos insatisfeitos, frustrados, o nosso comportamento fica fixado na frustração, escondendo o brilho da nossa Luz, anulando a nossa capacidade de produzir.

As nossas necessidades naturais foram classificadas pela Psicologia Educacional em 2 grupos: Necessidades Fisiológicas e Necessidades Psicológicas.

As Necessidades Fisiológicas são mais simples de serem satisfeitas. São:- *fome* (necessidade de alimento); - *sede* (necessidade de líquido); - *sono* (necessidade de recarregar as energias); - *repouso* (necessidade de atividades relaxantes); - *atividade* (necessidade de produzir de ser útil); - *abrigo e temperatura* (necessidade de roupas e habitação); - *sexual* (necessidade de convivência espontânea e natural com o sexo oposto).

As Necessidades Psicológicas são mais complicadas de serem satisfeitas:- *afeto* (necessidade de atenção, de carinho, de calor humano...); - *segurança* (necessidade de ser aceito do nosso

jeito pelas pessoas importantes da nossa vida); - *aprovação social* (necessidade de ser admirado, elogiado, reconhecido e aplaudido nos grupos de nossa convivência); - *independência* (necessidade de ter opiniões e idéias próprias); - *realização* (necessidade de realizar os próprios sonhos e planos); - **Auto-Estima** (necessidade de gostar de si mesmo), a mais forte .

Enquanto estivermos insatisfeitos em alguma ou várias dessas necessidades, ficamos dominados pelo impulso de satisfazê-las. Nesse estado, a nossa produtividade e as nossas qualidades, permanecem bloqueadas, até que nos sintamos satisfeitos.

De todas as necessidades humanas, a **Auto-Estima** é a mais forte e mais abrangente. Se conseguirmos satisfazer a nossa necessidade de auto-estima, conseguiremos facilmente satisfazer as outras necessidades. A grande maioria das pessoas se sente frustrada na Auto-estima, sente Auto-rejeição (dificuldade de gostar de si mesmo).

Hoje, todas as ciências que estudam o comportamento humano, especialmente a Psicologia, a PNI - Psiconeuroimunologia, reconhecem que satisfazer a Auto-Estima (gostar de si mesmo), é essencial para uma vida plena, saudável e realizada. A Medicina mais avançada, já considera a satisfação da auto-estima como condição de boa saúde, e a auto-rejeição favorecendo o aparecimento das doenças.

“Amarás o teu próximo, como a ti mesmo” Mateus 22-39, é um ensinamento bíblico que nos avisa há milhares de anos, que amaremos o outro, da mesma maneira como amamos a nós mesmos. Portanto, é essencial a satisfação da auto-estima, que gostemos de nós mesmos, para que tenhamos as condições de convivermos harmoniosamente com os outros, de amá-los. Só assim, resolveremos nossas dificuldades de relações humanas e então, a nossa produtividade e outras nossas qualidades se manifestam naturalmente.

O ponto de partida para a satisfação da nossa auto-estima é a anulação da auto-rejeição.

A conscientização e o conhecimento trabalhado de que somos criaturas feitas à imagem e semelhança de Deus, o auto-conhecimento, o conhecimento do nosso imenso potencial e a prática dos “exercícios da auto-estima” (ver abaixo) tem dado ótimos resultados no tratamento de anulação da auto-rejeição e desbloqueio da produtividade.

AS NOSSAS MOTIVAÇÕES ESTÃO LIGADAS ÀS NECESSIDADES

Além das necessidades, também sentimos *motivações*. São os motivos para a ação.

As motivações são adquiridas por nós, nas experiências da vida, e estão ligadas à satisfação das necessidades naturais. Elas já existem no ser humano e não há necessidade de criá-las, mas sim, atingí-las.

Para conseguirmos uma mudança de comportamento, desenvolver a nossa produtividade, manifestar as nossas qualidades livremente, temos que:

- Conhecer as nossas necessidades e
- Atingir as nossas motivações.

A Psicologia Educacional mostra que a maior de todas as motivações humanas é:

O desejo de felicidade.

Para conseguí-la, criamos várias outras motivações que podem ser reunidas em 3 grupos:

- Desejo de saúde
- Desejo de riqueza
- Desejo de sucesso

Esses nossos desejos, são os *motivos para ação*. São “impulsos” interiores que estão ligados a nossos sonhos, nossas intenções e nossas metas.

Repare que as motivações estão sempre ligadas à satisfação das necessidades naturais. (Faça as ligações abaixo)

Motivação.....Necessidade

Desejo de Saúde.....para satisfazer.....Fome

Sede

Abrigo

Temperatura

Sono

Repouso

Sexual

Auto-Estima

Desejo de Riqueza.....para satisfazer..... Realização

Independência

Aprovação Social (Status)

Ser Aceito (Segurança Emocional)

Auto-Estima

Desejo de Sucesso.....para satisfazer.....Afeição

Ser aceito

Aprovação Social

Realização

Independência

Sexual

ATIVIDADES EQUILIBRADORAS DA NOSSA PRODUTIVIDADE

O conhecimento das necessidades e motivações humanas nos dão as condições básicas para compreendermos todo o processo das mudanças no nosso comportamento, que promoverão o equilíbrio da nossa produtividade.

O sentimento de auto-rejeição nos faz mal. Ao nos sentirmos cheios de defeitos, atraímos para nós, situações de “castigo”, como se não merecêssemos coisas boas.

Segundo a PNI atraímos com mais frequência, como “castigos” na nossa vida, dificuldades financeiras, saúde instável, relacionamentos difíceis com as pessoas, dificuldades profissionais, produtividade baixa...

As atividades equilibradoras são exercícios que promovem a alegria, a satisfação da auto-estima, a anulação da auto-rejeição e o desbloqueio da produtividade.

São atividades que proporcionam o equilíbrio das nossas funções físicas e mentais, melhoram nosso estado de saúde, aumentam a oxigenação das células e além disso, estimulam o cérebro a liberar hormônios benéficos como as endorfinas que anestesiam as dores, relaxam os músculos, regularizam o funcionamento do aparelho digestivo, fortalecem o nosso sistema imunológico, produzem bem estar. Então, nossa produtividade e nossas qualidades ficam desbloqueadas, deixando a nossa “Luz” brilhar.

EXERCÍCIOS DA AUTO-ESTIMA

Apagando do nosso cérebro, gravações negativas de auto-rejeição e desbloqueando nossa produtividade

1. Lista de Qualidades - Fazer uma lista escrita das suas 10 maiores qualidades, iniciando cada uma com “EU SOU”. (repetir e ampliar a lista diariamente)

Por exemplo: “EU SOU imagem e semelhança de Deus”

“EU SOU bondoso”

etc....

2. Exercícios no Espelho - Praticar diariamente, ao levantar, sorrindo abertamente, durante 5 minutos, e dizer qualquer uma das seguintes afirmações:

- “EU SOU criatura de Deus, Deus é perfeito. Tudo que ele faz é perfeito”.
- “Exalto a perfeição de Deus em mim, capaz de curar, restaurar e ampliar o meu bem de incontáveis maneiras”.
- “EU SOU filho de Deus. A vitória é minha. O triunfo é meu. O sucesso é meu. A riqueza é minha. A harmonia é minha. Deus é meu parceiro. É maravilhoso!”
- “EU SOU filho do Deus. Deus me ama e cuida de mim. Exalto Deus em mim. Sou saudável, perfeito, harmonioso e amável. Sou inspirado do Altíssimo! Deus opera maravilhas através de mim.”.

- “EU SOU Energia e Poder. EU SOU a Alegria e a Felicidade. EU SOU a Harmonia e a Paz. EU SOU a Beleza e a Perfeição. EU SOU a Justiça e a Verdade. EU SOU a Luz e a Inteligência. EU SOU a Natureza e a Vida. EU SOU Você e o Amor. EU SOU Unidade com Deus”.
- “EU SOU criatura de Deus. Eu (seu nome) sou um profissional excepcional. Eu (seu nome) sou um sucesso tremendo. Eu (seu nome) ganho \$ por mês”.
- “EU SOU filho de Deus perfeito, imagem e semelhança divina. Sou forte, corajoso e destemido. Sou alegre, feliz e satisfeito. Sou absolutamente sadio. Sou amoroso, carinhoso e bondoso. Sou generoso, portanto, próspero e rico. Sou dinâmico e independente. Sou maravilhoso”!

Você pode criar o seu exercício, inspirado nestes acima, usando qualidades que mais deseje.

3. Limpeza do Espírito - Eliminando emoções negativas - repetir 3 (ou mais) vezes ao dia.

Posição sentada ou deitada confortavelmente, soltando todos os músculos, deixar os braços soltos para baixo em direção ao chão, mãos soltas como se fossem “fios terra”.

- Imaginar a energia negativa (cor de cinza) escoando para a terra e desaparecendo. Dizer: - *“Com a ajuda de Deus eu esvazio, agora, o meu espírito de todas as preocupações, medos, ansiedades, insegurança, dúvidas, culpas e ressentimentos”* (5 vezes)...
- Agora, imaginando uma luz branca dizer:- *“Sei que Deus esvaziou completamente o meu espírito de todas as preocupações, medos, ansiedades, inseguranças, dúvidas, culpas e ressentimentos”* (5 vezes)...
- Agora, levantando as mãos em direção à cabeça, imaginando uma energia dourada penetrando em você. Dizer:- *“Agora, Deus enche o meu espírito de muita fé, força, coragem, vitalidade, energia incansável, plenitude, beleza e alegria do infinito”* (10 vezes)

Atenção - Este exercício deve ser feito inteiro; *esvaziar e encher*.

4. Treino do Riso – O riso é por si só expressão (pressão para fora) da alegria. A nossa mente é influenciada pelas expressões do nosso rosto. Podemos **criar** o estado de alegria provocando o riso. Quanto mais tristes estivermos, mais devemos rir, para nos reequilibrarmos.

O riso provoca oxigenação celular e a liberação de endorfinas pelo cérebro, produzindo equilíbrio físico e mental, aumento das defesas orgânicas, eliminação das dores relaxamento e bem estar.

- Olhando no espelho (de preferência), inspirar profundamente, e ao expirar, rir em gargalhadas altas ou silenciosas (10 vezes).

5. Recreação – (Re- criar- ação) - São atividades livres e espontâneas que tem a propriedade de recriar novamente o nosso estado original e natural de alegria e bem estar, eliminando os vários tipos de sensação de medo e tensões. Devem ser praticadas diariamente

durante pelo menos **30 minutos por dia**, para a manutenção do equilíbrio físico e mental. Estão classificadas aqui, em três grupos:

- **As Artes** - atividades que manifestam o belo de todas as coisas (dançar, cantar, bordar, pintar, artesanato, jardinagem, etc...)
- **Os Esportes** - atividades que trabalham o corpo físico, nas suas funções e desempenho (caminhar diariamente ao ar livre, dançar, jogar bola, nadar, praticar jardinagem, etc...)
- **As Atividades Religiosas** - atividades que promovem a nossa ligação com Deus, como Único Poder Criador de Tudo (cerimônias religiosas, orações individuais, orações em grupos, reuniões para orações específicas, retiros espirituais, etc...)

6. Treino de Elogios – Criando o hábito de elogiar e nunca focalizar os defeitos. Diariamente, onde estiver, procure reparar as qualidades que você reconhece nas outras pessoas e expresse em palavras diretamente a elas (não minta). Além de estimular a permanência dessas qualidades nas pessoas, você atrairá elogios para você, ajudando na satisfação de auto-estima.

TRANSMISSÃO DA EDUCAÇÃO - ENSINO

Influências positivas programadas na empresa

Ensinar é acima de tudo, relacionamento humano sincero e emotivo, com o objetivo de fazer manifestar mudanças positivas e definitivas nas pessoas.

Ensino é o processo de se conseguir aprendizagem. Aprendizagem é mudança duradoura de comportamento, como resultado do que foi ensinado.

Os maiores educadores sempre afirmaram que *“se o aluno não aprendeu (não mudou), é porque o professor, de fato, não ensinou”*.

O indivíduo inexperiente, tendo a consciência de que não sabe, e de que necessita saber, subordina-se ou sujeita-se inconscientemente à lição ou às ordens dos mais experientes, quando encontra vantagem. Chega até a imitá-los. Cabe ao pedagogo mostrar-lhes a vantagem.

Outros, porém, por motivos de ordem moral ou até de inteligência, reagem contra o ambiente, contra os modelos oferecidos, procuram seguir outro caminho, adotar outra atitude, proceder de outro modo. Cabe ao pedagogo encaminhá-los a um tratamento especializado.

ENSINO COLETIVO E INDIVIDUALIZADO

Já sabemos que no processo de ensino, o objetivo principal é mudar o comportamento de quem está recebendo as lições, de forma positiva e duradoura (aprendizagem).

Na empresa, as mudanças de comportamento devem acontecer, sempre com o objetivo de melhorar a produtividade pessoal e conseqüentemente empresarial.

O processo de ensino consiste sempre em transmitir às pessoas, uma série de conhecimentos, pensamentos, usos e costumes, através de experiências que provoquem mudanças capazes de melhorar e evoluir suas vidas. Pode ser ministrado de duas maneiras:

O ensino coletivo - ministrado em grupo, com vantagens no que se refere à integração do ser humano com os grupos sociais da sua convivência, com as pessoas da família ou do trabalho, com as regras de disciplina grupal, com a interdependência social, combate ao exclusivismo, etc... Porém, o ensino ministrado coletivamente pode não atingir o nível de aprendizagem desejado individualmente.

O ensino individualizado - ministrado a cada pessoa, com vantagens no que se refere ao respeito a individualidade, porque não há duas pessoas iguais. Cada um tem diferenças na velocidade de compreensão, nas dificuldades de comunicação de palavras conhecidas ou não, nas experiências anteriores, etc...

Para conseguir melhores resultados, o ensino individualizado, deve ser ministrado em grupo, para que atinja também as vantagens do ensino coletivo.

Procedimento: - O monitor faz, coletivamente, a apresentação do assunto a ser ensinado, de preferência através de experiências, e depois fica à disposição do que for necessário para qualquer ajuda ou informação individual. O conteúdo a ser ensinado é preparado em forma de

quadros, fichas ou vídeos e fontes de consulta que possam ser utilizadas individualmente, cada um na sua velocidade, para que a aprendizagem seja satisfatória e de qualidade.

TÉCNICAS DE ENSINAR

A PRÁTICA no ENSINO - AUTOMATIZAÇÃO PRATICAR SIGNIFICA REPETIR

A prática serve para a automatização das funções psíquicas. É necessária em **todo** ensino, porque sem ela, os conhecimentos permanecem apenas uma teoria sem utilidade, sem função educativa de transformação e mudança desejável de comportamento.

O conhecimento de regras não é o que mais importa, e sim, a capacidade de sua aplicação **automática**. Os conhecimentos, devem ser *executados, aperfeiçoados*, isto é, *treinados, repetidos*, para que passem a fazer parte da nossa personalidade e da nossa vida. São chamados de *exercícios*.

Saber fazer só se consegue pela prática, exercitando, através de experiências e comprovações repetidas de maneira certa. É a isso que chamamos de rendimento. Uma ação realizada da melhor maneira, e no menor tempo possível.

O nosso rendimento aumenta com o número de repetições espaçadas. “*A prática faz o mestre*”

ATENÇÃO

- O nosso rendimento potencial pode ser reduzido pelo cansaço e pela saturação de repetições acumuladas, sem período de repouso. Durante o repouso no processo de aprendizagem, o cansaço desaparece. O recomeço “descansado”, favorece o nosso mais alto rendimento. Já foi comprovado milhares de vezes que **práticas espaçadas** levam a uma aprendizagem mais rápida e à melhor conservação na memória dos conhecimentos, do que exercícios acumulados.
- Praticar um conhecimento no seu **todo** de uma vez, para depois se dedicar às partes é mais econômico e mais eficiente para a aprendizagem, do que iniciar pela prática das partes. É o “*método do todo*”. Na prática por partes, podem surgir associações falsas que prejudicam a aprendizagem do todo. As repetições e a prática das partes sem a compreensão do todo, favorece o desinteresse, a saturação e o cansaço.
- O êxito representa uma das maiores motivações porque estimula o processo de mudança de comportamento, assim como, o insucesso desencoraja e reduz o rendimento. **É o sucesso que leva uma pessoa a prosseguir e a intensificar uma atividade.**
- O participante que é fortemente motivado, esforça-se e mobiliza-se, porque ele sente **interesse** pela ação e a **alegria** decorrente. São as duas emoções chaves da motivação, produzidas pela intensidade da ambição para alcançar uma finalidade.

PROCEDIMENTOS

- Os participantes têm que conhecer as vantagens dos exercícios para a vida dele. O ideal será conseguir que eles se entusiasmem pela coisa.

- O trabalho que o participante realiza a contragosto é tempo perdido. Ele precisa estar motivado, sentir motivos para a ação.
- A regra fundamental é: **Repetições distribuídas no tempo**. Praticar pouco tempo, intensamente, da maneira mais perfeita.
- As repetições espaçadas, até que a ação esteja aperfeiçoada, permitirão a mudança de comportamento.
- O monitor acompanha os exercícios, para evitar ao máximo o número de erros.
- Para fortificar ou enfraquecer um comportamento, as recompensas e os castigos devem ocorrer **imediatamente após a ação**. Se ocorrerem depois de um tempo, pouco ou nenhum efeito produzirão.
- A qualidade do monitor e da prática de um conhecimento, é medida pelo número de execuções que cada participante realiza individualmente e não em conjunto.
- Os exercícios devem ser organizados de modo que os participantes possam executá-los, com certa facilidade. Maiores exigências devem ser apresentadas, aos poucos, para evitar insucesso e conseqüente desencorajamento. O excesso de tensão, causa bloqueio psíquico, prejudica o sucesso do monitor e reduz a capacidade de produção.
- As competições são excelentes estímulos para o aperfeiçoamento das práticas, porque mobilizam forças interiores motivadoras, como: ambição, desejo de valorização, de auto-estima, de aprovação social, etc. É ótima atividade para dar atenção e oportunidade aos mais tímidos.

O MÉTODO DE PROJETOS

ENSINO ATRAVÉS DA EXECUÇÃO DE PROJETOS

APRENDER FAZENDO

É um processo de ensino essencialmente prático. O ensino é ministrado através da execução efetiva de algo concreto, e não apenas mediante representação mental, visualização ou imaginação.

O projeto escolhido deve fazer todos os participantes vibrarem. Um projeto capaz de envolvê-los a ponto de assumirem todas as etapas da execução, desde a elaboração do planejamento de tudo que é necessário para a sua realização concreta. Por ex.: a realização de uma excursão, a construção de um local para eventos, a realização de uma festa comemorativa, a execução de um palco para apresentações, etc ...

O ensino vai sendo administrado, pelo monitor, durante as atividades. As aulas são denominadas de **reuniões**. O monitor faz o papel de coordenador e orientador das atividades do projeto. Para isso, não economiza tempo na fase de planejamento. Tudo que o projeto exigir, deverá ser pesquisado e estudado, através de todos os meios disponíveis na comunidade.

A realização final, a concretização do projeto, é a gratificação e a satisfação pelos resultados dos trabalhos. Deve ser festejado.

A avaliação da aprendizagem é feita em duas ou mais reuniões de comentários sobre o sucesso, acertos e erros ocorridos. É o encerramento do projeto.

ATENÇÃO ESPECIAL:

- O projeto tem que ser uma realidade. Deve ser executado de fato.
- A data de concretização do projeto deve ser marcada com tempo suficiente para que os participantes adquiram todos os conhecimentos proporcionados pelo projeto.
- O monitor deve perceber e usar todas as oportunidades que o projeto oferece para ampliação dos conhecimentos dos participantes.
- O monitor deve saber trabalhar em grupo. Não impor suas soluções, apenas coordenar as soluções do grupo, que deve eleger um ou mais secretários que registrem as *reuniões*.
- As tarefas para a execução do projeto, devem ser relacionadas cuidadosamente com muitos detalhes em conjunto com os participantes.
- Depois de relacionadas, as tarefas devem ser ordenadas em seqüência e organizadas em conjunto com os participantes, distribuídas em seguida, por escrito, entre todos.
- O monitor tem que se certificar de que ninguém fique sem tarefa escrita. Não pode haver nenhuma pessoa ociosa.
- Todas as tarefas devem ser controladas e suas execuções fiscalizadas pelo monitor.
- Os problemas surgidos tem que ser solucionados pelos participantes em conjunto.
- O planejamento só será alterado, com o consentimento do grupo, se algum participante trazer uma idéia inesperada e original.
- Nas reuniões finais de comentários, os participantes escrevem suas impressões sobre a sua participação na realização do projeto, oportunidade de adquirir conhecimentos da Língua Portuguesa.
- Neste processo de ensino, “*A **pressa é inimiga da perfeição***”. O tempo mínimo de um projeto bem sucedido é de 4 meses.

AULA (PALESTRA) DE REPRODUÇÃO POR DEMONSTRAÇÃO O AUDITÓRIO EXECUTA POR IMITAÇÃO

MOSTRAR E IMITAR

É a forma de comunicação de conhecimentos que se realiza com menor risco de problemas de compreensão da linguagem. É usada para a transmissão dos conhecimentos, de habilidades e técnicas, por demonstração feita pelo professor ou palestrista, para o auditório reproduzir ou imitar.

Esta forma de comunicação é usada quando o ouvinte deve aprender o desempenho correto de uma atividade. Utiliza-se para o ensino *de línguas estrangeiras, de canto, de ginástica, de artesanato, de dança, de mudanças de comportamento diante de uma situação determinada, de refinamento de gestos rotineiros, de aquisição de novos hábitos, etc..*

PROCESSO.

Quando o professor ou palestrista faz a demonstração, o ouvinte primeiro imita interiormente para em seguida reproduzir. A qualidade das reproduções é diretamente proporcional à intensidade de observação do ouvinte. Normalmente o ouvinte primeiro assiste sem participar, para depois reproduzir ou imitar. Algumas pessoas tentam a reprodução ou imitação juntamente com a demonstração, porém é caso raro.

A imitação interior ajuda a posterior execução autônoma da atividade. É o impulso para a aprendizagem a partir do exemplo.

Quando o ouvinte observa a demonstração do professor, realizam-se processos de percepção que não ficam restritos somente àquilo que está sendo ensinado. O ouvinte percebe pormenores que influenciam na imitação interior:- a letra escrita, os movimentos do professor, o vestuário usado por ele, o cabelo, os gestos, o tipo de personalidade...Tudo faz parte do resultado final.

CUIDADOS

A **atenção** do ouvinte durante a demonstração, não pode ser prejudicada por fatores que atrapalhem a boa reprodução ou imitação. Para isso, o professor ou palestrista, deve estar atento aos seguintes itens:

- A disposição dos ouvintes na sala, deve favorecer a boa visão de todos, para o que está sendo demonstrado.
- Lembrar que cada pessoa tem um ritmo individual.
- Assegurar-se da atenção de todos.
- Assegurar-se da clareza da sua demonstração e da sua execução.
- Definir com exatidão as exigências para um resultado correto e indicar possíveis erros na execução, evitando experiências de insucesso que criam situação desfavorável à continuidade da comunicação.
- Os movimentos de demonstração devem ser **lentos, insistentes**, de acordo com as possibilidades do auditório, **executados com um certo exagero** nos seus aspectos essenciais.
- Deixar os ouvintes experimentarem logo no início, verificando se observaram o que deveria ser observado.
- Se o observador não consegue a repetição interior, demonstrando que não entendeu, a demonstração deve ser repetida.
- O palestrista ou professor, não pode aceitar as reproduções ou imitações defeituosas.
- Quando persistirem dificuldades no auditório, utilizar a *decomposição dos movimentos*, em suas partes.
- Após cada decomposição de um conjunto de movimentos, deve seguir a exibição do todo.
- É grande o aproveitamento do auditório quando no início dos trabalhos, o palestrista expressa os objetivos finais.
- Está provado pela psicologia da aprendizagem que muitos períodos curtos de exercícios são mais produtivos do que poucos e longos.

AULA EXPOSITIVA PALESTRA/CONFERENCIA

NARRAÇÃO E EXPOSIÇÃO

São as formas mais simples de transmissão de conhecimentos.

É a forma empregada pela mãe e pelo pai, ao transmitirem aos filhos, usos, costumes e valores morais que são passados de uma geração à outra.

Algumas metodologias, fascinadas pelas idéias de “reforma” e de “novas descobertas”, perderam de vista esta forma milenar de ensino, que formou a grande maioria das personalidades expoentes da humanidade. Todos os graus de ensino sempre se basearam sobre a narração e exposição.

As narrações e exposições feitas acompanhadas de *emoção e bom conhecimento do assunto*, que fazem a imaginação trabalhar, são das mais eficientes e elementares formas de ensinar.

O bom narrador ou expositor, consegue envolver os ouvintes, numa participação emotiva, fruto da compreensão e não apenas do entendimento.

As mudanças do comportamento do ouvinte, a efetiva aprendizagem, após uma boa narração ou exposição, estão diretamente relacionadas com o brilho das emoções e dos conhecimentos do narrador ou expositor, durante a aula (palestra, conferencia,. etc..)

Outra qualidade essencial do bom narrador ou expositor, é a capacidade de perceber o nível de experiências dos ouvintes, para poder se comunicar eficientemente, adequando sua linguagem a fim de ser compreendido.

Somente com envolvimento emocional, o narrador ou expositor, consegue mudanças comportamentais nos ouvintes.

Alguns procedimentos ajudam a perceber o nível de experiências do auditório, durante a narração ou exposição:

- **O diálogo aberto**, ajuda o expositor ou narrador perceber, com o nível das perguntas, se está se fazendo compreender ou se precisa mudar a linguagem.
- **A opinião** dos ouvintes sobre algum aspecto que deve ser ressaltado.
- **A repetição** pelos ouvintes de palavras ou conceitos chaves,(pelo menos 3 vezes).
- **Dramatização de** fatos importantes com a ajuda de alguns ouvintes.

Cuidados.

- Quanto menor a experiência de vida dos ouvintes, mais intuitiva deve ser a narração ou exposição.
- Quanto mais vivida emocionalmente for a exposição ou narração, maior a possibilidade de envolvimento do auditório.
- A exposição ou narração lida ou decorada impede a participação e envolvimento do auditório e favorece conversas paralelas, e atitudes dispersivas.

TÉCNICAS DE TRABALHO EM GRUPO

Auxiliares da exposição do monitor e do relacionamento humano

GRUPOS CRUZADOS

(“quebra gelo” e estímulo ao relacionamento)

Dinâmica – Formar 04 grupos com 01 pergunta diferente para cada grupo, cada pergunta em uma cor diferente. Depois de respondidas, reagrupar o pessoal em grupos que contenham as 04 cores, para apresentação dos resultados do trabalho feito no grupo anterior.

“ PHILLIPS 66 ”

(“quebra gelo” e estímulo ao relacionamento)

Dinâmica – Elaborar perguntas para resposta individual.

Formar grupos de 06 pessoas para elaboração de 01 única resposta, virando cada 03 pessoas para formara grupo com as 03 de traz.

Apresentação de cada grupo em plenário, seguida de aplauso.

“COCHICHO” + “PEQUENOS GRUPOS”

(“quebra gelo” e estímulo ao relacionamento)

Dinâmica – Elaborar pergunta para ser respondida em cochicho 02 a 02.durante 5 minutos.

Em seguida, formar grupos de 04 pessoas, trocando os pares, para apresentação dos resultados do cochicho.

Apresentar este último resultado em plenário, seguida de aplausos.

“GRANDES GRUPOS’+ “COCHICHOS”

(“quebra gelo” estímulo ao relacionamento)

Dinâmica – Formar 02 grandes grupos com uma pergunta diferente para ser respondida.

Durante 15 a 20 minutos. Em seguida, formar pares com as pessoas dos 02 grupos, para apresentarem os resultados em ‘cochicho’.

“TELEFONE SEM FIO”

(demonstração das distorções da comunicação verbal)

Dinâmica – Escrever uma mensagem no flip shart, de costas para o auditório. Em seguida, chamar um pessoa para ler a mensagem e cochichá-la no ouvido de outra. Esta também deve cochichar no ouvido de uma outrae assim por diante, até todos os participantes receberem a mensagem. No final, comparar com a mensagem escrita no flip shart.

“PAPELZINHO”

(demonstração das distorções da comunicação verbal)

Dinâmica - Pedir aos participantes que rasguem um pedacinho de papel. Depois disso, recolher ao pedaços e compará-los diante de todos, para demonstrar a variação do conceito de “pedacinho”. Em seguida, deixar claro que todos os conceitos são diferentes nas pessoas.

“DESENHO DA ESTRELA”

(demonstração das diferenças de critérios e de avaliação)

Dinâmica – Pedir a um dos participantes que vá até o quadro e desenhe uma estrela. Em seguida, pedir aos demais participantes que dêem nota para o desenho, num papel. Recolher os papéis e comparar as diferenças de critério para o mesmo desenho.

“EU ESTOU OK, VOCÊ ESTÁ OK”

(“quebra gelo” derrubada de barreiras nas relações)

Dinâmica – Pedir aos participantes que formem uma coluna virados para a direita. Em seguida, com as mãos abertas em posição de palmas encontradas, massagear os dois ombros do companheiro da frente, dizendo **“Eu estou ok, Você está ok”**, indo da esquerda para a direita e vice-versa. Depois de aproximadamente 7 minutos, pedir aos participantes em coluna, que virem para o lado esquerdo. Repetir a massagem dizendo **“Eu estou ok, Você está ok”**.

“BANDEIRA BRASILEIRA”

(“quebra gelo” derrubada de barreiras nas relações, demonstração dos efeitos relaxantes da recreação)

Dinâmica – Pedir aos participantes, que formem um círculo. Em seguida, dar a cada um, uma cor da bandeira brasileira (pode ser oral). Quando você falar uma das cores, as pessoas que estão com ela, devem trocar de lugar no círculo. Você vai falando todas as cores, para que todos troquem de lugar. Quando você falar **“Bandeira brasileira”**, todos devem mudar de lugar no círculo, ao mesmo tempo. O monitor deve ser rápido. (esta recreação pode ser feita, substituindo a bandeira, por “salada de frutas”).

“MÚSICA ALEGRE”

(demonstração dos efeitos relaxantes da recreação)

Dinâmica - Pedir aos participantes, que relaxem, soltando o corpo na cadeira, e fechem os olhos. Em seguida, colocar uma música alegre, e deixar tocar até o fim. Depois de terminar, pedir aos participantes que digam o que sentiram.

“PIRULITO QUE BATE-BATE”

(“quebra gelo”, derrubada de barreiras nas relações, demonstração dos efeitos relaxantes da recreação)

Dinâmica – Pedir aos participantes que formem um círculo, e fiquem aos pares virados de frente. Em seguida, cantando “ **Pirulito que bate bate; Pirulito que já bateu**”, os participantes devem bater as mãos abertas, na coxa, nas palmas das mãos e nas palmas das mãos do companheiro. Em seqüência cantar “**Quem gosta de mim é ela, e quem gosta dela sou eu**”, e os participantes devem dançar aos pares, em círculo, entrelaçando os braços opostos. Repetir, enquanto sentir que os participantes estão gostando.

“MARCHANDO COM DEUS”

(“quebra gelo” derrubada de barreiras nas relações, demonstração dos efeitos relaxantes da recreação)

Dinâmica – Pedir aos participantes que formem uma coluna. Em seguida, marchar em volta da sala, declamando em ritmo de marcha: “

Deus é Alegria;
Deus é Harmonia;
Deus é Amor;
Deus é Paz;

Deus é Felicidade;
Deus é Prosperidade;
Deus é Beleza;
Deus é Perfeição.”

INSTRUÇÃO PROGRAMADA ENSINO INDIVIDUALIZADO SEM MONITOR

Técnica especial para Ensino Individualizado à distância, que tem como característica, *ensinar, fixar, reforçar e avaliar* ao mesmo tempo.

Para isso, à medida que o texto de ensino vai sendo apresentado ao aluno, também são intercalados pequenos testes com a função de fixar, reforçar e avaliar a sua compreensão e portanto a aprendizagem.

Estes testes já apresentam a resposta correta imediatamente, na margem ao lado da página, antes da apresentação do novo conceito a ser ensinado.

Na Instrução Programada, o aluno estuda sozinho usando uma “máscara” (tira de papel), para cobrir as respostas corretas na margem da página, enquanto estuda.

EXEMPLO –

TEXTO DO CONCEITO A SER ENSINADO: - O cliente é uma pessoa humana que merece toda a nossa atenção especial, porque é a razão da existência da empresa na qual trabalhamos.

TESTES DE FIXAÇÃO – A pessoa humana mais importante para a empresa na qual trabalhamos é o.....

cliente.

FIXAÇÃO – O cliente merece a minha atenção especial, porque é uma

Pessoa humana

FIXAÇÃO – A empresa na qual trabalho existe, porque existem pessoas humanas que confiam nela. São os.....

Clientes

FIXAÇÃO – Os clientes precisam receber a minha.....especial para que continuem a confiar na empresa na qual trabalho.

Atenção

FIXAÇÃO – Dando atenção especial ao cliente, estou colaborando para que a
progrida e eu permaneça trabalhando

Empresa na qual trabalho

Podemos observar que à medida que estamos apresentando um conceito a ser aprendido, vamos usando maneiras diferentes de apresentá-lo para fixar e reforçar a aprendizagem. Ao

mesmo tempo que o aluno faz a auto avaliação, verifica se preencheu os espaços vazios corretamente.

Os testes de instrução programada podem também se completados com

() sim

() não

Porém a técnica de preencher espaços vazios, obriga a escrever as palavras chaves.

Há possibilidade de criarmos outros tipos de testes. É importantíssimo que sejam claros e fáceis de resolver, porque o aluno está estudando sozinho, sem ninguém que lhe dê melhores explicações. Ele tem que aprender.

COMO ELABORAR

Na elaboração da Instrução Programada, em primeiro lugar temos que selecionar os textos a serem ensinados de maneira que sejam fáceis e concisos, contendo conceitos claros sem palavras desnecessárias.

A seguir, dividimos o texto em parágrafos.

Cada parágrafo deve ser repetido (repisado) no mínimo 3 vezes de maneiras *diferentes*, com espaços vazios *diferentes* a serem preenchidos com a resposta correta, proporcionando fixação, reforço e avaliação da aprendizagem.

A resposta correta deve ficar ao lado do texto, de maneira que o aluno possa cobri-las com a “máscara” (tira de papel) enquanto estuda, antes de verificar se acertou.

CUIDADOS NA ELABORAÇÃO

O monitor deve trabalhar um parágrafo de cada vez, com atenção, remanejando o conceito para que o aluno responda com várias palavras chaves diferentes. É importante que o assunto seja muito bem ensinado. Por isso, a repetição do texto no mínimo 3 vezes de maneiras diferentes. Somente em seguida, passar para o parágrafo seguinte.

Se os “alunos” aos quais dirigimos a Instrução Programada, são de uma empresa que tem o objetivo de melhorar os conhecimentos do seu pessoal, precisamos *fazer avaliações extras* para serem aplicadas. É muito freqüente, aqui no Brasil, no ensino individualizado à distância, que os “alunos” peçam a outras pessoas para responderem por elas. Então, o objetivo não será atingido.

Antes de aplicarmos a “Instrução Programada” ao pessoal destinado, devemos experimentá-la com colegas ou amigos, verificando se o texto está suficientemente simples e claro para que os “alunos”, realmente aprendam sozinhos.

O ENSINO POR MEIO DE PERGUNTAS TRABALHO MENTAL ESTIMULADO

DESAFIO COM PERGUNTAS DIDÁTICAS

A pergunta tem um papel importante na transmissão de conhecimentos. O processo de ensino através de perguntas, sempre foi praticado nas escolas e até hoje com muito sucesso, desde a Idade Média.

No início do Século XX, reformistas pedagogos radicais, iniciaram ataques à esse método de ensino, e até hoje ainda não silenciaram, afirmando que “*é absurdo aquele que conhece, perguntar a quem não conhece*”. Defendem o ensino sem perguntas, o trabalho mental livre.

É bom lembrar que a finalidade de **todo** ensino é tornar o aluno mentalmente independente.

Por isso, é necessário alguns esclarecimentos em relação aos mal-entendidos e confusões pedagógicas sobre a pergunta didática.

A **pergunta didática** é aquela que o monitor faz como **desafio**, para conduzir a observação e para aguçar a curiosidade dos participantes, (como num jogo de adivinhação), estimulando o trabalho mental deles, levando-os a buscar dentro de si mesmos, respostas conhecidas que se relacionem com o assunto apresentado. Essa qualidade de pergunta, cria uma situação natural, descontraída, estimulante e favorável para a aprendizagem. Além disso, favorece também ao monitor, o conhecimento do nível de experiências dos participantes para saber de que ponto deve partir para iniciar o novo assunto. Com a pergunta didática, o monitor incentiva a conquista de conhecimentos e **nunca fornece resultados prontos**.

É importante lembrar que todas as invenções, são respostas a alguma pergunta didática, desafiadora, que estimula a busca de uma determinada resposta.

PROCEDIMENTOS AO FAZER PERGUNTAS

- A conduta descontraída e entusiasmada do monitor, se for **respeitosa, sem atitudes irônicas ou debochadas**, estimula nos participantes a coragem de se manifestar.
- A atenção do monitor às demonstrações dos **gestos e do olhar** dos participantes que demonstram desejo de falar, é essencial para estimulá-los à participação.
- Dar ajuda maior do que os participantes precisam, causa desagrado e rebeldia, porque se sentem menosprezados, incapazes e não levados a sério.
- Os participantes silenciosos, devem ser chamados, **de vez em quando**, para se sentirem integrados ao grupo, porém, respeitados no seu silêncio.
- Quando vários participantes apresentam desejo de responder, deve-se iniciar pelo mais tímido.
- Se a pergunta não foi bem compreendida, o monitor pode mudar, variar, completar, esclarecer...sem ajudar.
- É importante **deixar um tempo** para os participantes pensarem, antes de interromper com novas formas de perguntas.
- Diante de várias respostas, não tomar posição logo na primeira resposta apresentada. Deixar que outros participem, para animar a conversação.
- É estimulante tirar sempre algo de bom de cada resposta apresentada, mesmo que não seja a resposta esperada.
- Para respostas totalmente erradas, simplesmente corrigir, **sem mais comentários**.

- Para estimular a atenção, pode ser sugerido aos participantes, completarem as respostas apresentadas.

RECURSOS AUDIOVISUAIS A VISUALIZAÇÃO E O VER

VER E REPRODUZIR-

Recursos audiovisuais são todos os meios de comunicação que podemos usar, para auxiliar a transmissão de conhecimentos, através dos canais *auditivo e visual* dos órgãos dos sentidos: objetos, lugares, imagens, diagramas, melodias, etc... São usados para favorecer a boa qualidade da comunicação, e portanto da aprendizagem. Para utilizá-los de maneira eficaz, o responsável pela transmissão de conhecimentos, tem que saber a respeito de alguns aspectos sobre a *visualização* e o *ver*.

A percepção das *qualidades* de um objeto, cor, forma, tamanho, etc,... a sua representação clara, é caracterizada em geral, como um processo de *visualização*.

A *compreensão* dos objetos está ligada ao “*ver*”. Porém, a compreensão de um objeto, o “*ver*”, é um processo mais complicado do que pode parecer à primeira vista. Sabe-se que a presença de um objeto perante um observador não garante que este o “*vê*”. Por ex.: *É raríssima a pessoa que sabe desenhar o mostrador do seu relógio, apesar de “vê-lo” dezenas de vezes por dia.*

Para trabalhar com os recursos audiovisuais, enfocamos os estudos sobre o ato de “*ver*”.

O “*ver*”, envolve vários fatores:

- **A participação de todos os sentidos**, o tacto, o paladar, a audição, o olfato, que participam da concentração da atenção e da compreensão mais perfeita do objeto. Por ex.: *Apalpando um tecido, um pedaço de madeira, um metal e até saboreando uma maçã,...”vemos” ou compreendemos melhor esses objetos.*
- **A participação de experiências anteriores**. Não existe um recebimento passivo das imagens das coisas, porque elas sempre lembram alguma experiência passada que interfere no nosso modo de “*ver*”. Por ex.: *Um animal é “visto” de modo diferente pelo habitante da cidade e pelo habitante do campo. As imagens podem estar ligadas a uma lembrança de alegria ou de medo, mudando a compreensão do objeto .*
- **A participação da imitação interior**. Para conseguirmos “*ver*” ou compreender, com exatidão as pessoas em sua atividade, temos que imitá-la interiormente, nos colocando em seu lugar. Sem isso, poderemos “*ver*” a roupa, o penteado, os gestos, a máquina,... e não “*vermos*” a atividade propriamente dita.
- **A participação da visualização interior**. No momento em que observamos, em que “*vemos*” uma paisagem, uma pessoa, um objeto, sofremos a influencia de representações de qualidades, de coisas ou pessoas semelhantes, que interiorizamos anteriormente.
- **A simplificação** de um objeto ou imagem complexa, com a sua decomposição em partes ou imagens mais simples, para facilitar a sua compreensão.

- **“Ver” e pensar.** “Ver” não pode ser separado do pensar. “Ver”, é um pensamento no objeto, influenciado pelos pensamentos interiores controlados pelas representações das nossas experiências passadas.

PROCEDIMENTOS

- **O reproduzir é insubstituível e indispensável para a compreensão do objeto.** É a maneira de provar o que foi assimilado no processo de “ver”. Pode ser através de desenhos, descrições escritas ou orais, representações cênicas, gráficos, etc....
- A reprodução intensifica o processo de compreensão. Ao reconhecer as falhas, o ideal é voltar ao objeto.
- A presença dos objetos ou imagens para o contato sensorial é necessária, mas, não suficiente para “ver”. O monitor tem que proporcionar o contato amplo com as coisas, porque a sua função é ajudar a “ver”, isto é, a compreender o objeto. (imagens, lugares, objetos, melodias, etc....)
- A seqüência correta da apresentação dos recursos audiovisuais, para que haja aprendizagem, deve ser:
 - 1º o objeto real – 2º o modelo ou representações do objeto real, filmes, gravuras, etc...
 - 3º diagramas, gráficos, teorias...
- O monitor pode levar os participantes ao objeto de observação, (as excursões), como trazer o objeto aos participantes.
- Todos os participantes devem ser previamente orientados, antes de entrar em contato com o objeto de observação, e dispostos de tal maneira durante a atividade, que ninguém se disperse.
- Passar o objeto pelos participantes, sem o atendimento individual, traz aproveitamento quase nulo, porque o monitor não consegue dirigir o ato de “ver”.
- O uso da lousa, tem que obedecer a seqüência do aparecimento das partes do objeto de ensino, até chegar ao seu todo.
- O ensino verbalístico indica que somente o monitor teve contato prévio com o objeto de ensino. É difícil ocorrer a aprendizagem.

TREINAMENTOS COM APRENDIZAGEM

MUDANÇA DO COMPORTAMENTO HUMANO

As únicas coisas certas na nossa vida são as mudanças constantes. Elas acontecem diariamente e permanentemente, mesmo que não tenhamos consciência delas. Temos que compreender que as mudanças são inevitáveis.

Existem duas maneiras das mudanças acontecerem na nossa vida.

1ª . Mudanças por maturação, que acontecem naturalmente, à medida do nosso amadurecimento, nosso crescimento e desenvolvimento natural.

2ª . Mudanças por aprendizagem, que acontecem no nosso comportamento, de forma estimulada ou provocada. São mudanças sempre desejáveis e resultantes de experiências programadas.

Então,

Aprendizagem é um processo de mudanças desejáveis, no nosso comportamento, resultantes de experiências vividas.

As mudanças por aprendizagem são desejáveis, porque devem nos tornar mais capazes de lidar em outros ambientes, com situações semelhantes às experimentadas durante o processo de ensino.

O interessante é que as mudanças por aprendizagem são:

- Sempre progressivas
- Raramente bruscas
- Raramente imediatas
- Raramente completas

Portanto, sempre levam um certo tempo.

COMO AS MUDANÇAS ACONTECEM

Para mudarmos nosso comportamento por aprendizagem precisamos:

1º - Desejar algo que satisfaça nossas necessidades, nossos motivos, nossas intenções.

2º - Observar algo que satisfaça nossas necessidades, nossos motivos, nossas intenções.

3º - Fazer algo que satisfaça nossas necessidades, nossos motivos, nossas intenções.

4º - Obter algo que satisfaça nossas necessidades, nossos motivos, nossas intenções.

Já está comprovado, que as mudanças por aprendizagem só acontecem através da repetição de três tipos de experiências: Por ex: *Imagine aprender a dançar.*

1ª - Como resultado das tentativas para satisfazermos nossas necessidades, nossos motivos e nossas intenções (repetição).

2ª - Por sucessivas apresentações de uma mesma situação a vencer (repetição).

3ª Por repetidos esforços para enfrentar a situação de maneira mais perfeita, eficiente, uniforme, precisa, correta, direta à finalidade.(repetição).

A EFICIÊNCIA DAS MUDANÇAS POR APRENDIZAGEM

Influências

Para que as mudanças de comportamento por aprendizagem sejam eficientes é preciso considerar três fatores de forte influência:

1º. O método utilizado – o caminho das três fases seqüentes do ensino - concreta, semi-concreta, abstrata - fases pelas quais, obrigatoriamente, a pessoa humana deve passar para aprender.

- Concreta - apresentação do aspecto concreto do assunto, em situações reais da vida cotidiana.
- Semi-concreta - apresentação do assunto em forma de representações, usando os 5 sentidos (visão, audição, tacto, olfato, paladar) através de desenhos, pinturas, gravuras, filmes, vídeos, músicas, objetos representativos, alimentos relacionados, odores ligados ao assunto, etc...
- Abstrata - apresentação do assunto nas formas abstratas: teorias, históricos, resultados de pesquisas, cálculos, gráficos, estatísticas, etc...

2º. A atmosfera do ambiente - tem que ser positiva, alegre e animadora.

O processo da aprendizagem, (as mudanças desejáveis) não acontece, no ambiente de medo, de ameaças, de condenações, de críticas negativas, de impaciências, de irritabilidade, etc... Porque são vibrações que bloqueiam a receptividade.

3º. A personalidade do monitor, professor ou administrador - tem que ser otimista, incentivadora e entusiasta.

É bom lembrar, que é a personalidade do monitor que educa, que provoca mudanças. Não são os materiais, os recursos audiovisuais. Estes servem, apenas como meios para ajudar na comunicação de um assunto.

Através do seu entusiasmo o “líder-educador”, chefe, monitor, contagia as personalidades dos “chefiados”.

CAMINHO PARA CONSEGUIRMOS AS MUDANÇAS POR APRENDIZAGEM

O caminho a percorrer no processo de mudança de comportamento por aprendizagem (ensinar e aprender), tem que passar, necessariamente, por 5 etapas.

1ª. Etapa do Caminho

Prontidão – O reconhecimento de que estamos prontos e amadurecidos para as experiências novas que iremos viver. A prontidão depende de 3 fatores:

- Nosso desenvolvimento fisiológico - o nosso organismo está pronto? - órgãos dos sentidos, sistema nervoso, glândulas, necessidades fisiológicas.

- Nosso desenvolvimento psicológico - nossas necessidades psicológicas satisfeitas; auto-estima desenvolvida?
- Experiências anteriores – as informações básicas já foram obtidas, habilidades a serem usadas já adquiridas, conceitos já aprendidos?

Atenção: Percebemos os efeitos da ausência de prontidão quando sentimos desinteresse ou derrotismo, diante do assunto novo.

2ª Etapa do Caminho

Obstáculos a Vencer - São situações problemas a resolver, desafios a vencer, sempre necessários para estimular a vontade. Porém, devem ser obstáculos transponíveis estimulantes, sempre ligados à satisfação das nossas necessidades naturais, que obriguem a mudança e nunca acima da nossa capacidade ou prontidão, para não causar desistência e indiferença. São os exercícios de repetição para treinar, criar ou mudar hábitos.

3ª Etapa do Caminho

Respostas para Vencer os Obstáculos - São todas as ações governadas pelo desejo de satisfazer as necessidades naturais, através do esforço para resolver as situações problemas e desafios propostos. Estas respostas podem ser dadas de algumas maneiras:

- *Por Tentativa e Erro* - quando enfrentamos o obstáculo sem compreensão.
- *Por Compreensão* - já contém em si o porquê. Preenche as intenções, o sentimento da coisa, favorecendo a aquisição, a retenção e a transferência do conhecimento que dá resposta aos obstáculos.
- *Por Processo Mental* - maneiras e atitudes científicas para conhecer as respostas, através de pesquisas.
- *Por Produto* - conseguindo as habilidades, atitudes, soluções e transferências de conhecimentos que nos dão as respostas.
- *Por Aprendizagem Formal* - situações programadas para a obtenção das respostas, porém, jamais forçadas (aulas, treinamentos, exercícios de repetição...).
- *Por Aprendizagem Incidental* - respostas conseguidas através de atividades indiretas. Por ex.: um projeto a realizar, através do qual teremos as respostas.

4ª Etapa do Caminho

Reforço – A recompensa imediata através de aplausos, alegria, satisfação das necessidades, desejos e intenções pelas respostas certas conseguidas. É o grande segredo para a fixação da aprendizagem, mudanças desejadas e duradouras.

5ª Etapa do Caminho

Generalizações - Capacidade de integrar as respostas aprendidas a outras situações semelhantes em outros ambientes. As generalizações confirmam o sucesso das mudanças. Se não houver essa integração, não houve fixação da aprendizagem.

Revedo as etapas do caminho da Aprendizagem:

- 1ª - Prontidão
- 2ª - Obstáculos

- 3ª - Respostas
- 4ª - Reforço
- 5ª - Generalizações (mudança duradoura).

ASPECTOS PRÁTICOS DA PEDAGOGIA EMPRESARIAL

SÓ TREINAMENTO CONDUZ À VITÓRIA

Todas as empresas, sem exceção, almejam a vitória.

Vitória é o sucesso realizado. É o *“ato de vencer qualquer competição, triunfo e êxito brilhante em qualquer campo de ação”*. Aurélio

Somente treinamentos constantes conduzem à vitória. Os campeões de todos os campos de ação só conseguem a vitória, treinando permanentemente.

“Treinar é tornar apto, capaz para determinada atividade ou tarefa. É habilitar, adestrar. Também é exercitar-se para algum fim”. Aurélio

Treinamentos são todas as ações dirigidas para desenvolver as nossas aptidões, as nossas habilidades e capacidades para determinada atividade, e conduzem seguramente aos três componentes da vitória: **qualidade, tranqüilidade e produtividade**.

Atividade Pedagógica

Conscientizar os funcionários, através de treinamentos, que todos temos qualidades pessoais, talentos, dons.

- *“Qualidade é a propriedade, o atributo ou condição das pessoas ou coisas, capaz de distinguí-las das outras. É o que permite avaliar, e conseqüentemente aprovar, aceitar ou recusar, qualquer coisa. É o dom, a virtude que distingue”*.
Aurélio

A nossa qualidade é aquilo que nos distingue dos outros: O nosso talento, o nosso dom, o nosso jeito agradável de ser pela posição social, pela educação, pela distinção. Aquilo que temos ou apresentamos de diferente e que podemos por em evidência em relação aos outros, com treinamentos contínuos.

Hoje no mundo empresarial, a qualidade é seriamente exigida pelos clientes internos e externos. Qualidade pessoal, qualidade dos serviços, qualidade do atendimento, qualidade do produto, qualidade total.

- **Tranqüilidade** é o estado mental em que sentimos calma, equilíbrio, sossego, paz e segurança. Nesse estado, somos especialmente produtivos e atraímos situações favoráveis, tanto para a nossa vida pessoal, como profissional. Nossa mente é muito produtiva em estado de tranqüilidade e bloqueada em estado de agitação.

Existem treinamentos especiais que ensinam ensinar a relaxar e sentir tranqüilidade.

- **Produtividade** é a faculdade do ser humano, de produzir, ser rendoso, ser proveitoso, ser criativo, ser elaborador, de ser realizador em tudo que sabe fazer.

A nossa produtividade é natural quando sabemos executar algum trabalho. Porém, ela se manifesta diretamente proporcional ao nosso estado de tranqüilidade, alegria e serenidade. Em estado de tensão, fica bloqueada.

Desde de 1976, tenho acompanhado com orgulho e satisfação, empresas alcançarem a vitória com treinamentos permanentes. A perseverança permitiu que essas empresas **descobrissem**

a sua qualidade, ganhassem a **tranqüilidade**, e conseqüentemente atingissem a **alta produtividade**.

NINGUÉM É “BURRO”

Não existe pessoa “burra”. As dificuldades que um funcionário tem de aprender uma tarefa ou atividade na Empresa, estão ligadas às dificuldades daquele que deve ensiná-lo. A pedagogia ensina isso, e quanto mais conhecemos a respeito do processo de aprendizagem, mais isso fica comprovado.

A Psicologia Educacional mostra com muita clareza, que mesmo as pessoas com deficiência mental, aprendem com facilidade, se usarmos técnicas de ensino adequadas. É apenas questão de qualidade de ensino e qualidade profissional.

“Se alguém não aprendeu é porque alguém não ensinou. Se o ensino for de boa qualidade, não há possibilidade de uma pessoa não aprender”, afirmava Maria Montessori, uma das maiores e mais revolucionárias educadoras do Ocidente, que trabalhou primeiro com excepcionais e depois com normais, provando sua afirmação.

Ensinar é uma ciência e também uma arte.

É Ciência porque exige técnicas fundamentadas em conhecimentos de Psicologia Educacional, adquiridos com observações, hipóteses, experiências e comprovações.

É Arte porque exige capacidade de criar nas pessoas, sensações e estados de espírito, que levam a uma mudança desejável de comportamento. Exige amor, dedicação e entusiasmo na realização desse processo. É tecnologia.

Atividade Pedagógica

Ensinar é conseguir aprendizagem. Aprendizagem é mudança desejável e duradoura de comportamento, para a vida toda.

Ensinar é acima de tudo, relacionamento humano sincero e emotivo, com o objetivo de fazer manifestar mudanças positivas e definitivas nas pessoas.

Esse processo de mudança por aprendizagem sofre muita influência da personalidade otimista de quem ensina, do ambiente agradável e alegre do local e do conhecimento a respeito do assunto a ser ensinado.

O processo de mudança por aprendizagem obedece a um caminho certo, com uma seqüência determinada de etapas, que asseguram a sua ocorrência. Quando essa seqüência é desprezada, a mudança não acontece.

Ensinar é vocação. Não é qualquer pessoa que tem jeito para ensinar, isto é, que consegue aprendizagem.

Os profissionais de Treinamento Empresarial são especialistas no processo de aprendizagem e geralmente são pessoas vocacionadas. Treinam muito. Desenvolvem a qualidade, pois tem a responsabilidade de agradar os clientes. Quando isso não acontece permanecem curto tempo no mercado.

Empresas ocupadas com a qualidade total, cada vez mais pedem ajuda a esses profissionais, que geralmente trabalham em empresas de Assessoria Empresarial.

A IMAGEM DE UMA EMPRESA

Imagem é o conceito genérico resultante de todas as experiências, impressões, posições e sentimentos que temos em relação a uma pessoa, empresa, produto, etc...

A Imagem que o público tem de uma Empresa é seguramente, um dos pontos chaves, que contribuem para o seu sucesso ou malogro.

Está comprovado cientificamente, que o ponto de partida para a construção da Imagem de uma Empresa no público (positiva ou negativa), é sempre subjetivo, de dentro das pessoas, de dentro da empresa, e não de fora. O início da construção da Imagem da Empresa se dá nos pensamentos e nos sentimentos dos seus donos, dos seus diretores dos seus funcionários, dos seus fornecedores, dos seus clientes e de todas as pessoas que se relacionam com ela. Tudo o que as pessoas pensam e sentem a respeito da empresa e naturalmente expressam na convivência do dia a dia, contribuem para a construção da sua Imagem. Aos poucos, os comentários vão se divulgando, se alastrando, se ampliando, e finalmente se concretizam através dos resultados: - Aumento ou diminuição, do interesse e entusiasmo dos funcionários, aumento da produtividade, aumento da clientela. É consequência natural. É a força oculta do “boca a boca”.

Atividade Pedagógica

Quando queremos criar boa imagem de uma empresa, temos a tendência de trabalhar com os aspectos externos, sem dúvida importantes, como prédio, fachada, uniforme, funcionárias bonitas, móveis finos, tapetes, cortinas. Percebemos depois de um tempo, que apesar do impacto visual inicial, o interesse e entusiasmo dos funcionários, a produtividade deles, a atração de novos clientes, não melhorou. Ficamos à procura de novos atrativos externos como publicidade, impressos diferentes, novo logotipo...

Profissionais especializados no desenvolvimento de relações humanas devem valorizar muito, todas as atividades estimulantes das emoções positivas, em relação a três aspectos:

- À própria pessoa;
- À sua atividade profissional;
- À empresa onde trabalha.

É o caminho seguro na construção da Imagem positiva de uma empresa, tão sonhada pelo seu empresário. Os aspectos externos são os complementos.

A força poderosa na construção dessa imagem é formar a opinião positiva, das pessoas que estão, direta ou indiretamente, participando da empresa, clientes internos e externos, através de todos os tipos de comunicação e relacionamento.

Ressaltar nos murais, treinamentos, reuniões, eventos, passeios: Aspectos positivos, muitas vezes desapercibidos, da própria empresa, das atividades profissionais, das próprias pessoas. Ao investir na satisfação da pessoa humana, todos saem ganhando.

É o sucesso do “jogo do ganha-ganha”.

A AMIZADE NA EMPRESA

Sabemos que as pessoas unidas pelo sentimento da amizade formam uma força invencível. Se a Empresa conseguir desenvolver nos seus participantes a força da amizade, raramente passará por problemas de difícil solução.

“Amizade é um sentimento fiel de afeição, simpatia, estima, ternura e camaradagem entre pessoas que geralmente não são ligadas por laços da família ou por atração sexual”. Aurélio

Estou convencida de que os estímulos ao desenvolvimento do sentimento da amizade entre os participantes de uma Empresa, de um grupo social e até da família num programa de ação perseverante, são a chave para que consiga naturalmente atingir seus objetivos.

Quando conseguimos sentir e viver a amizade:

- Floresce o entendimento, a concordância, a compreensão e a fraternidade no relacionamento humano.
- Diminui a acusação, a disputa, a condenação, a discordância, os desentendimentos.
- Melhora a qualidade do ambiente porque nasce a benevolência e a bondade, e como conseqüência natural, a prosperidade permanente.

Atividade Pedagógica

Para atingirmos esse ideal, todas as ações devem ser dirigidas para programas que reunam todos os funcionários, se possível com as famílias, desde diretores até porteiros, serventes e vigias da Empresa.

Esses programas deverão incentivar as relações humanas, num ambiente recreativo de descontração, nunca de revolta ou qualquer outro tipo de tensão, sempre enfocando a natureza do ser humano, desenvolvendo a compreensão em relação à igualdade das necessidades emocionais e motivações das pessoas, a força da Vontade, “Querer é Poder”, na realização dos sonhos.

As reuniões relaxantes são atividades estimulantes do relacionamento humano, como: cerimônias religiosas, coquetéis, churrascos, palestras de desenvolvimento, filmes, passeios, recreações, reuniões festivas, exposições, feiras, esportes, etc...

A PRODUTIVIDADE AUMENTA, ESTIMULANDO A RECREAÇÃO.

Produtividade é a faculdade humana de produzir, isto é, de ser rendoso, ser proveitoso, ser criativo, ser elaborador e ser realizador em tudo que sabe fazer. Nas pequenas tarefas e até nas grandes, desde que aprendamos a fazê-las, somos naturalmente produtivos. É muito bom saber que já nascemos assim e, portanto não precisamos aprender produtividade, mas sim, desenvolvê-la. Já está comprovado que a nossa produtividade é diretamente proporcional ao nosso estado de alegria e satisfação. Quanto mais alegres somos, mais produtivos somos. E ser alegre é o natural do ser humano.

Recreação é a “ação de criar novamente” (re-criar-ação) o nosso estado natural, e voltarmos a ser alegres.

Recreação é toda atividade que diverte ou entretém as pessoas em participação ativa, pelo prazer, pela livre escolha, pela espontaneidade e liberdade. Como utiliza a Energia que emana do nosso interior, desenvolve a nossa alegria e a auto-estima. Ela dá a alma humana, um corpo mais preparado para obedecer, desenvolvendo a vida interior, no aspecto físico e mental. É força propulsora de estímulo à personalidade integral e tem influência positiva sobre o funcionamento do cérebro, e do sistema imunológico. Contribui, portanto, para o aperfeiçoamento total, aproximando mais, o homem do Criador.

Atividade Pedagógica

Estimular Recreação é provocar prazer por atividades recreativas em todas as pessoas, principalmente naquelas, que por ignorarem, consideram-nas atividades de vagabundos e desocupados, através da montagem de ambientes recreativos.

As atividades recreativas são geralmente reunidas em três grandes grupos:

- As Atividades Religiosas.
- As Artes.
- Os Esportes.

Nas Atividades Religiosas, estão todas as atividades que fazem a nossa ligação com o Criador através de cerimônias religiosas, palestras, reuniões religiosas, grupos de oração, etc...Todas as atividades religiosas eliminam o medo, as preocupações e as tensões e criam o estado de alegria

Nas Artes, estão as atividades que exaltam belo, em todas as suas manifestações: a música, o canto, a dança, durante 30 minutos diários, tem sido aconselhados, pela sua eficiência na transformação positiva do estado geral das pessoas e pelas facilidades de realização.

Nos Esportes, estão as atividades que trabalham os aspectos físicos da pessoa.

A caminhada feita ao ar livre, diariamente, pelos menos durante 30 minutos (se possível com música), promove excelente equilíbrio físico e mental, ajuda a eliminar as emoções negativas de medo, diminui a tensão, proporciona alegria e estimula a produtividade.

OS PODERES DA ALEGRIA NATURAL

A Alegria Natural é a energia mais poderosa e necessária à pessoa humana

A Alegria Natural equilibra nossos estados emocionais e físicos, amplia nossos sentimentos positivos (compreensão, boa vontade, paz, paciência, otimismo...) e diminui nossos sentimentos negativos (raiva, ressentimento, ciúmes, vingança, medo, preocupação...) Proporciona mais saúde em todos os aspectos.

Descobertas da PNI - Psiconeuroimunologia - ciência criadora das Terapias do Riso, que estuda a influência dos pensamentos e emoções no desempenho do sistema imunológico, mostram que em estado de Alegria natural, o riso estimula o cérebro a liberar hormônios benéficos, como as endorfinas que proporcionam fortalecimento do sistema imunológico, amortecem as dores, promovem relaxamento e bem estar.

Em estado de Alegria natural, nós conseguimos realizar nossas atividades com mais eficiência e mais rapidez. A nossa produtividade, a nossa faculdade de ser rendoso, ser proveitoso, ser criativo, ser elaborador e realizador, atinge alto nível. Tudo que fazemos dá mais certo quando somos alegres.

Empresas se empenham em cultivar o ambiente alegre para conseguirem melhores resultados.

Atividades Pedagógicas

Conseguimos manter nosso estado de Alegria natural criando oportunidades para algumas práticas especiais:

- **O Riso**, que influencia a mente a sentir alegria de forma natural. William James, um dos mais famosos psicólogos americanos, descobriu que podemos criar o estado de alegria natural, se praticarmos conscientemente o riso constante. Não precisamos depender de motivos ou estímulos externos para sentir Alegria natural. Ele aconselha que procuremos rir sempre e quanto mais triste estivermos, para nos mantermos equilibrados, porque o riso é poderoso energético restaurador do desgaste físico e mental. Nunca devemos nos deixar dominar pela tristeza, porque desgasta a nossa energia vital e provoca stress. É a Terapia do Riso comprovando cientificamente que **“Rir é o melhor remédio”**.
- **As atividades Religiosas**, que criam tranqüilidade, segurança, fé, despreocupação e conseqüente alegria natural ao participarmos.
- **As Atividades Físicas**, que estimulam a Alegria natural, ao praticarmos a caminhada, a dança, a ginástica, a bicicleta, a natação, a jardinagem, etc. descarregando energias negativas e estimulando o cérebro a liberar endorfinas, nos beneficiando com o fortalecimento do sistema imunológico, o relaxamento físico e mental e o bem estar.

A vida sedentária acumula muita tensão e muita energia negativa.

Cidades que estão proporcionando à população, grande quantidade de atividades físicas dirigidas, estão conseguindo a diminuição da criminalidade (emoções negativas).

- **As Atividades Artísticas**, principalmente relacionadas à música (cantar, assobiar, ouvir, dançar canções alegres, tocar instrumentos musicais...) que também promovem Alegria natural e descarregam tensões e emoções negativas.

“Quem canta, seus males espanta”, já está provado cientificamente. Essas práticas fazem parte da vida das pessoas mais bem sucedidas.

PARA AUMENTAR CONTINUAMENTE AS VENDAS

Pensando bem.

A empresa não existe, sem clientes. É claro!

A empresa cresce quando aumenta o número de clientes. É claro!

O número de clientes aumenta quando as vendas aumentam. É claro!

E para aumentar continuamente as vendas?

Uma empresa, que tem a consciência de que o cliente é a razão da sua existência (tanto cliente externo, como o cliente interno), se sente obrigada a oferecer e exigir de seus participantes, melhor preparação, atualização de conhecimentos e treinamentos constantes. São estímulos atuando no desenvolvimento da produtividade. Proporcionam aos participantes, os conhecimentos necessários para vencerem os obstáculos da vida profissional, pessoal e social. Ajudam no bom desempenho de suas funções. Oferecem oportunidades de melhorar as técnicas específicas do seu trabalho e ampliar o círculo de amizade.

Isso proporciona aumento das vendas e de clientes.

Atividades Pedagógicas

Usando atividades de simulação nos Treinamentos para Profissionais de Vendas, como também nos Treinamentos para a Qualidade do Atendimento ao Cliente, em que todos os funcionários da empresa devem participar (bom atendimento vende), é imprescindível que o conhecimento das necessidades naturais (psicológicas e fisiológicas) e motivações do ser humano seja a condição básica, para qualquer funcionário ser bem sucedido no seu trabalho e no relacionamento com pessoas (vendas, atendimento, família, amigos...). É um dos segredos para o sucesso profissional.

Saber que todos nós buscamos a todo custo a satisfação das nossas necessidades naturais de **alimento**, de **líquido**, de **sono**, de **atividade**, de **abrigo e temperatura**, de **afeto**, de **ser aceito**, de **aprovação social**, de **independência**, de **realização**, e principalmente de **auto-estima**.

Saber que temos uma grande motivação na nossa vida, **o desejo de felicidade** e que para atingí-la, criamos outras motivações, como **desejo e saúde**, **desejo de riqueza e desejo de sucesso**, desenvolve a arte de vender qualquer coisa:- produtos, serviços ou idéias.

Lembrar que também somos clientes e que está comprovado que quando fazemos compras, não estamos tão necessitados do objeto da compra, mas sim, em satisfazer com aquele objeto, as nossas necessidades naturais psicológicas ou fisiológicas e atingir as nossas motivações. O objeto da compra sempre significa “algo mais”, como afeto, status, independência, realização, etc. O profissional de vendas tem que saber disso para ampliar suas vendas.

“POR FAVOR, PRESTE MAIS ATENÇÃO”

Pessoa atenciosa é aquela que tem a competência e a capacidade de **dar atenção** aos outros. É uma personalidade atraente e afetuosa. Querida nos grupos em que convive. Sempre supera as expectativas, por que nos surpreende com atitudes agradáveis inesperadas. Já descobriu, que o tempo dedicado à **atenção aos outros**, é um investimento. Treinando, aprendeu a **ouvir com atenção**, as pessoas. Então, ampliou sua capacidade de concentração da atenção, até para outras atividades.

Todos nós temos a nossa necessidade de afeto satisfeita, através da atenção que recebemos. É profundamente decepcionante a insatisfação que sentimos quando temos algo importante para contar ou perguntar a alguém (chefe, pai, mãe, esposa, marido, amigo, colega de trabalho...) e esse alguém, nem sequer olha para nós, continua fazendo o que está fazendo, sai andando, dizendo que “escuta com o ouvido e não com os olhos”, são pessoas desatenciosas.

A Psicologia Educacional ensina que essa insatisfação, é um sentimento de frustração afetiva. Inicia na infância, quando o adulto, importante para nós “não tem tempo”, de nos dar atenção, ouvir nossas perguntas, explicar nossas dúvidas e ansiedades, tão frequentes e naturais no início da vida. Ensina ainda, que as pessoas desatenciosas são as que sofrem de frustração afetiva, por terem sentido desprezo na infância. São estas que mais exigem dos outros o que não tiveram, atenção especial quando chegam e quando estão falando. Cortam o relacionamento ou agredem, se não forem o centro das atenções. Não percebem, que tem com as pessoas, a mesma atitude que detestam nos outros. Como não receberam atenção, não aprenderam a dar. Dificilmente são bem sucedidas nos relacionamentos humanos, tem poucos amigos, e sentem muita rejeição. Vivem frustradas.

Atividade Pedagógica

O segredo para a solução definitiva dessas dificuldades está no treinamento da prática da “*Lei de Ouro*”. Lei universal bíblica, escrita também em muitos livros de comportamento humano. “*Tudo quanto, pois, quereis que os homens vos façam, assim fazei-o vós também a eles; porque esta é a LEI*”. Mateus 7, 12.

Treinamentos com a prática da “Lei de Ouro” promovem mudanças nas nossas atitudes. Consistem em simular diversas situações em que procuramos ouvir as pessoas com atenção, de propósito e repetidamente, o maior número de vezes possível, evitando interrompê-las. Experimente. O resultado é surpreendente.

Dando atenção às pessoas, recebemos delas toda a atenção que desejamos.

Sentimos suas reações positivas, ficamos estimulados a continuar sempre com maior perfeição. Passamos então a sentir o prazer da competência e capacidade de **ouvir e dar atenção aos outros** e de experimentar o sucesso, dentro e fora de casa.

Assim, mesmo que na nossa infância, tenhamos sentido desprezo, conseguimos facilmente superar essa frustração. O treinamento serve para isso.

ELOGIAR É DESCOBRIR TALENTOS ESCONDIDOS

Elogiar é enaltecer, elevar, exaltar as qualidades humanas para as próprias pessoas humanas. A maioria de nós reconhece inúmeras qualidades nos colegas de trabalho, no cônjuge, nos filhos, nos amigos e em si mesmo e não sabe como expressá-las.

Existem treinamentos que ensinam a “Prática do Elogio”, para pessoas que estão em atividades de liderança, como pais, diretores, gerentes, professores, administradores, e outras... Precisamos ser treinados, para conseguirmos dar algo, que tanto desejamos receber.

As qualidades humanas estão todas presentes, em todas as pessoas, e quando são elevadas e enaltecidas, se manifestam, se ampliam e jamais enfraquecem. Inúmeras vezes, essas qualidades permanecem “escondidas”, porque nunca foram focalizadas. Muitos talentos estão sendo descobertos, com a “Prática do Elogio”, em muitas empresas e escolas avançadas do mundo. Nas experiências feitas, o que surpreende é que a pessoa elogiada numa qualidade, passa a manifestá-la permanentemente. A força do elogio é tão grande, que parece extrair do interior da pessoa, a qualidade exaltada, com toda a sua intensidade.

A necessidade desse treinamento está fundamentada na “Lei de Ouro” da conduta humana: *“Tudo aquilo, portanto, que quereis que os homens vos façam, fazei-o vós a eles, pois esta é a Lei”*. Mateus 7, 12.

Tantas vezes nos ressentimos da ausência de reconhecimento das pessoas queridas. Esperamos tanto receber elogios delas, e não sabemos elogiar. Parece que não queremos ajudar as pessoas a ficarem mais seguras, “convencidas” de suas qualidades.

Essa dificuldade nossa, vem do hábito educacional, muito antigo, de mostrar o que está errado, o defeito, o que não deu certo, os fracassos. E esse hábito, trouxe inúmeras dificuldades de insegurança emocional, interferindo negativamente na vida pessoal e profissional. É o problema da auto-rejeição.

Atividade Pedagógica

O treinamento consiste na troca de elogios, em procurar e reconhecer qualidades nas pessoas e expressá-las para as próprias pessoas. Esse procedimento tem que ser acionado por nós, para que seja desencadeado. Promove o desenvolvimento da auto-estima, e elimina a destrutiva auto-rejeição, que bloqueia a nossa capacidade inata de produzir. Quando reconhecemos qualidades nas pessoas da nossa convivência, temos o dever de expressar verbalmente para elas o que verdadeiramente reconhecemos. Não podemos mentir. A falsidade é perceptível.

A “Prática do Elogio” traz retornos maravilhosos para nós.

“NÃO FOI ISSO QUE EU QUIS DIZER” PROBLEMA DE COMUNICAÇÃO

As dificuldades de comunicação, não são falta de amor ou compreensão. Elas aparecem no trabalho, na família, no casamento, nas amizades.... Afinal, estamos nos comunicando o tempo todo, em todos os lugares, com muitas pessoas, mesmo que não estejamos falando. Nos comunicamos de inúmeras maneiras: com gestos, expressão facial, expressão corporal, aparência, silêncio, entonações... e palavras.

A comunicação entre as pessoas é uma “arte”, fácil de aprender, se soubermos como funciona. Temos muita necessidade de compreender e ser compreendidos. Precisamos viver em harmonia para nos sentirmos bem. E somente quando estamos bem conosco, tudo o que fazemos dá certo.

No processo de comunicação, há 4 componentes: **Emissor** (quem envia), **Receptor** (quem deve receber), **Mensagem** (o que deve ser comunicado) e **Ruídos** (tudo que interfere na comunicação e causa distorção).

Se a mensagem emitida pelo emissor, foi bem recebida pelo receptor, a comunicação foi harmônica, sem “ruídos”. Houve bom entendimento e compreensão.

Se isso não acontece, houve “ruídos” na comunicação.

Atividade Pedagógica

Conseguimos melhorar muito as nossas relações humanas, conhecendo esses “ruídos”. Treinamentos com encenações simulando situações de relações humanas com “ruídos”, tipos brigas, desentendimentos, discussões, “telefone sem fio”, mostram aos participantes das empresas, que os conhecimentos sobre comunicação humana, promovem a compreensão entre as pessoas, proporcionando uma vida mais serena, mais tranqüila, mais feliz, precisando cada vez menos, explicar umas às outras: “Não foi isso que eu quis dizer”.

Sabendo como eles dificultam o entendimento e a compreensão entre as pessoas, passamos a entendê-las e ser entendidos por elas.

Há inúmeros “ruídos” que interferem na nossa comunicação, atrapalhando a nossa convivência, causando muitas vezes, desentendimentos graves.

- **Emoções negativas** - emitir ou receber mensagens de maneira agressiva, antipática, com desinteresse, com desprezo... Quando não estamos felizes conosco.
- **Idiomas diferentes** - causam dificuldade de compreensão da mensagem.
- **Linguagem confusa** - com uso de palavras e termos desconhecidos ou pouco usados; com poucas palavras, deixando a mensagem incompleta... Difícil de entender.
- **Distorção de expressões** - significados diferentes da mesma palavra, gestos ou objetos, devido a lembranças passadas, experiências negativas anteriores.
- **Deficiências físicas** - surdez, mudez, cegueira...
- **Gestos desagradáveis** - que simbolizam imagens negativas.
- **Valores diferentes** - adquiridos em educações diferentes.
- **Outros ruídos detectados.**

“ISSO É FALTA DE ÉTICA”

É freqüente ouvirmos comentários, sobre atitudes desagradáveis de colegas, parentes e amigos, com a expressão: “*Isso é falta de ética*”.

Mas, o que será Ética?

“*ÉTICA é o estudo dos juízos de apreciação, referentes à conduta humana, suscetível de qualificação do ponto de vista do bem e do mal, seja relativamente a determinada sociedade, seja de modo absoluto*”. Aurélio

A Ética então, nos apresenta resultados de estudos da conduta humana positiva ou negativa, com as respectivas conseqüências para o bem ou para o mal, a curto ou longo prazo.

Das Leis irrevogáveis, que regem todo o Universo, do qual somos parte, relembramos mais uma vez, uma delas, chamada a “Lei de Ouro”.

Tudo quanto, pois, quereis que os homens vos façam, assim fazei-o vós também a eles; pois esta é a Lei”. Mateus 7, 12.

Relatórios de grandes empresas internacionais de Consultoria Empresarial comprovam que as condutas Anti-Éticas, aquelas que lesam e prejudicam pessoas (mentiras, corrupção, roubo, fraudes, falsificações, etc.) são as causadoras dos fracassos de grandes empreendimentos, e também de profissionais, que não conseguem permanecer no mercado, apesar da aparente prosperidade do seu início. Efeitos da Lei de Ouro.

As Consultorias Internacionais atingiram seu grande porte, depois de duras experiências, concluindo que somente condutas Éticas levam ao sucesso duradouro e à prosperidade pessoal e profissional.

A “falta de Ética”, é conduta condenável, prejudicial e destruidora de qualquer pessoa ou atividade em curto ou longo prazo.

Atividade Pedagógica

Quais são as condutas Éticas?

Existe um **Teste de Ética** usado com muito sucesso no mundo empresarial, por empresas vencedoras, que conseguem detectar se nossas condutas pessoais, profissionais e empresariais são Éticas ou não. Se forem Éticas, estaremos assegurando nosso sucesso duradouro.

TESTE DE ÉTICA

Ao tomar qualquer decisão faça 3 perguntas:

1ª. É legal? (Do ponto de vista civil, criminal e em relação à política da empresa?).

2ª. É imparcial? (Todos os envolvidos serão ganhadores? Não deve haver nenhum perdedor).

3ª. Vou me sentir bem comigo mesmo? (Se for publicado nos jornais? Se a minha família souber?)

Qualquer resposta negativa provocará retornos desastrosos, a curto ou longo prazo.

(Extraído do Livro “O Poder da Administração Ética” do Consultor internacional Kenneth Blanchard/Norman V. Peale.)

Baseado nesse teste, as empresas vitoriosas estão montando seu Código de Ética, obrigatório para todos os funcionários e condição de permanência na Companhia.

PODEMOS ANULAR O “STRESS”

“Stress” significa, pressão. É resultado de um processo mental.

“Stress” é um termo que tem sido usado, para indicar que estamos apresentando desequilíbrios orgânicos, provenientes do excesso de trabalho. Porém, na verdade, é um processo mental, de pensamentos, sentimentos e imaginações constantes de medos e preocupações em excesso, que depois de repetido durante um tempo, passa a se manifestar como desequilíbrio orgânico. São *ocupações mentais com algo que não aconteceu*. Esse processo mental é composto de pensamentos e sentimentos de combate, de discórdia, de “guerra”, de resistência às pressões “negativas” que recebemos nos acontecimentos da nossa vida.

Estudos sobre o comportamento humano mostram que 99% das nossas preocupações não acontecem. São desperdícios da nossa energia. As ocupações não causam “stress”.

A Sabedoria Oriental ensina, que devemos enfrentar as dificuldades da vida, imitando os bambus durante os vendavais. Eles não quebram como as outras árvores, porque se curvam, deixam o vendaval passar e continuam vitoriosos. Como as leis da física, valem também para a metafísica, sabemos que, a pressão exercida sobre alguma coisa é sempre maior, quanto maior resistência se impuser a ela.

A sabedoria do vencedor está na obediência da “Lei da não resistência”. A Lei da Vitória.

Atividade Pedagógica

O “stress” pode ser anulado facilmente com treinamento.

A não resistência, e conseqüente anulação do “stress” (pressão), é conseguida com pensamentos e sentimentos de compreensão, de aceitação, de gratidão, pelos acontecimentos aparentemente “negativos”. É imprescindível saber, que os acontecimentos chamados “negativos” são sensores automáticos, indicando que devemos mudar alguma coisa, nossa direção, nossas atitudes, corrigir nossa trajetória. Quando compreendemos isso, esses acontecimentos se transformam em positivos, e passamos a sentir gratidão por eles, pois tem a função de evitar novos erros na trajetória da nossa vida.

Nos treinamentos, o pedagogo deve procurar tranquilizar as pessoas, mostrando que se não impusermos resistência às pressões e deixarmos que passem, como os bambus diante dos vendavais, elas enfraquecerão e desaparecerão diante da nossa flexibilidade. As pressões (“stress”) terão mais força sobre nós, quanto mais rígidos permanecermos em relação a elas, com pensamentos e sentimentos de combate, de luta, de discórdia, de medo, de resistência. Sem combater nem resistir, as pressões (“stress”) serão anuladas rapidamente. É mais fácil do que imaginamos. É só experimentar e treinar através da repetição, compreendendo, agradecendo e, mudando a nossa trajetória. Logo estaremos reagindo automaticamente, e a “Lei da Não Resistência” passa a fazer parte da nossa vida.

COMUNICAÇÃO HUMANA

Relações Humanas e Relações Públicas

Relações Humanas

O processo de comunicação entre as pessoas. Um movimento de mensagens sempre em duas direções, de ida e volta. Significa que uma mensagem é considerada comunicada, somente quando, quem a recebe compreende claramente aquilo que está sendo emitido. Apenas emitir uma mensagem não significa que houve comunicação.

A comunicação envolve quatro elementos:

1 – O Emissor – quem emite a mensagem

2 – A Mensagem - aquilo que é transmitido

3 – O Receptor – quem recebe a mensagem

4 – Os “Ruídos” – tudo que perturba a comunicação de forma clara

Durante a comunicação de uma mensagem, o emissor e o receptor podem usar:

- a **linguagem verbal** (oral ou escrita),
- a **linguagem não verbal** (gestos, posições do corpo, odores, imagens, sons, sabores)
- os **órgãos dos sentidos**, (visão, audição, olfato, tacto, paladar)

A necessidade de estudar o processo de comunicação, nasceu da percepção da presença dos “ruídos” nas relações humanas, exigindo atenção especial para tudo que distorce e atrapalha a compreensão clara de uma mensagem.

Foram estudados vários “ruídos”: **Por ex.:**

- **Emoções negativas** – Quando *agressividade, antipatia, desinteresse, tristeza, medo, preocupação, ansiedade, culpa, insegurança, ressentimentos, mágoas, auto-rejeição*, envolvem tanto emissor como receptor, impedindo-os de comunicar claramente, sem distorções.
- **Idiomas diferentes** - Quando emissor e receptor falam idiomas diferentes é muito difícil uma mensagem ser comunicada claramente, sendo necessário um excelente tradutor e intérprete.
- **Linguagem confusa** – Quando as mensagens são emitidas com uma linguagem que usa *palavras desconhecidas, difíceis ou pouco usadas*, não se efetua a comunicação.
- **Diferença de imagens e significados** – Todas as palavras que ouvimos tem para nós, uma imagem representativa de experiências vividas no passado. Até as palavras mais simples tem imagens diferentes para cada pessoa. Ao emitir ou receber uma mensagem, sempre corremos o risco desse tipo de “ruído”, que causa muito desentendimento entre as pessoas. “*Não foi isso que eu quis dizer!*”
- **Ambiente barulhento** - A emissão de uma mensagem oral, efetuada sem o silêncio necessário, freqüentemente não consegue ser comunicada sem distorções.
- **Sensações não verbais** - São tipos de “ruídos” que aparecem durante uma comunicação, alterando a credibilidade da mensagem: - *a aparência desagradável das pessoas, os maus odores que sentimos, os gestos agressivos que percebemos, os maus sabores que experimentamos, as sensações tácteis desagradáveis que*

percebemos, são linguagens não verbais negativas que perturbam muito a clareza da mensagem.

Os especialistas em comunicação, afirmam: ***Quando a mensagem não foi compreendida claramente, na realidade não houve comunicação. É preciso eliminar ao máximo os “ruídos”. Assim conseguimos compreender e sermos compreendidos.***

Relações Públicas

É o processo de comunicação entre a Empresa e o Público. Esse processo também envolve os 4 elementos acima, que neste caso são :

1 –O Emissor – A Empresa

2 –A Mensagem - Os produtos da empresa, a imagem pública da empresa, a credibilidade da empresa.

3 –O Receptor – O público

4 – Os “Ruídos” – Produtos de má qualidade, a falta de ética, a imagem negativa da empresa perante o público.

O ambiente interno desagradável da empresa é a causa mais forte da formação da imagem negativa da empresa perante o público: - *o descontentamento e a desarmonia entre os funcionários, a disputa de liderança dos dirigentes (diretores, gerentes, chefes...), o desrespeito e o mau atendimento aos clientes e fornecedores... . São os piores “ruídos” das Relações Públicas. As pessoas que se relacionam com a empresa, comentam os seus dissabores em todos os lugares que freqüentam, multiplicando de maneira incomensurável a imagem negativa que eles tem dela.*

É fácil reconhecer que as Relações Públicas são consequência das Relações Humanas.

Eliminando “Ruídos”

A principal conduta a ser cultivada nas Relações Humanas e nas Relações Públicas é procurar todas as possibilidades de eliminar ao máximo os “ruídos” de comunicação nos dois campos. São eles que permitem os desentendimentos e as incompreensões entre as pessoas. Os estudos sobre o processo de comunicação mostram várias providencias que podem ser tomadas com sucesso, na eliminação dos “ruídos”:

- **Compreensão do comportamento humano** – O estudo dos determinantes do comportamento humano, *as necessidades humanas e as motivações humanas*, proporcionam a compreensão das dificuldades das pessoas com relação às suas frustrações que interferem nos seus relacionamentos.
- **Empenho na qualidade das comunicações** – Com o conhecimento dos determinantes do comportamento humano, temos todas as condições de elaborar mensagens claras, que satisfaçam as necessidades e atinjam as motivações das pessoas, evitando os “ruídos” já conhecidos e os resultados desastrosos das frustrações e incompreensões.
- **Capacidade de compreensão e de perdão** - São as duas *condutas “mágicas”*, que eliminam todos os tipos de “ruídos”. Porém, é impossível cultivarmos essas condutas sem

o conhecimento do comportamento das pessoas, dados pela Psicologia. São esses conhecimentos que nos permitem nos colocar no lugar do outro, e sentir o sentimento do outro. Quando conseguimos sentir o outro, somos capazes de evitar os “ruídos” da comunicação **nas Relações Humanas e nas Relações Públicas.**

A ESPIRITUALIDADE DO PENSAMENTO NAS RELAÇÕES HUMANAS

Uma coisa que nos chama atenção, até com muito espanto, é a **mudança de vida** das pessoas conhecidas que começam a freqüentar e se integrar num movimento religioso ou em uma religião.

À medida que o nosso pensamento vai se espiritualizando, o nosso coração vai mudando, a nossa vida vai simplificando e muitas coisas, antes consideradas importantes, tornam-se sem importância e desinteressantes. Passamos gradualmente a conhecer pessoas diferentes, ler livros diferentes, passar o tempo de maneira diferente e nossa conversa muda completamente de qualidade. Todas essas mudanças acompanham a mudança do coração e nunca a precede.

“...as coisas antigas já passaram; eis que se fizeram novas...” II Coríntios 5-17

Descobrimos que a boa opinião das outras pessoas, que antes considerávamos como coisa vantajosa, parece sem nenhuma importância. Os aplausos por nossos atos exteriores passam a ter uma força muito fraca e efêmera. Reconhecemos que os resultados que valem a pena são aqueles obtidos na nossa consciência.

A nossa motivação mais forte é o desejo de felicidade. Quando espiritualizamos nosso pensamento esse desejo começa a ser satisfeito. Por isso mudamos tanto.

A FÉ NAS RELAÇÕES HUMANAS

SEGURANÇA ÍNTIMA E CONFIANÇA

Está comprovado que há uma coincidência em todos os relacionamentos humanos. As pessoas que têm fé são as que mais progridem e conseguem grandes realizações. Aliás, a fé é o elemento fundamental das realizações.

A fé é a energia poderosa da concretização dos nossos sonhos.

Em matéria de fé, vejamos o que ensina o maior “best seller” do mundo, a Bíblia.

“Ora, a fé é o firme fundamento das coisas que se esperam, e uma certeza das coisas que não se vê” Hebreus 11 –1

“Vai, e como creste te será feito”. Mateus 8-13

“Por que temeis, homens de pouca fé?” Mateus 8-26

A presença do medo é sinal da ausência de fé.

Existem algumas características que se repetem nas pessoas que tem fé:

- Dominam facilmente o medo.
- Sentem-se felizes em qualquer situação.
- Sentem que a vida é boa.
- Confiam profundamente na bondade de Deus.
- Acreditam que Deus é onipresente, que vive nelas e elas em Deus;
- São convictas da disponibilidade de Deus para com elas.
- Acreditam que todo o poder é somente de Deus.
- Sabem que tudo o que acontece a elas é o melhor para elas;
- Vivem intimamente seguras e confiantes; Vivem com fé.

EXERCITANDO A FÉ

“É um grande erro lutar para produzir fé viva dentro de si. Isso só pode resultar em fracasso. Deve-se, isso sim, agir como se tivesse fé. Represente o que você deseja que aconteça, e estará expressando fé verdadeira. Esta é a maneira certa de usar a vontade de ter fé, compreendida cientificamente”. Emmet Fox

A INTELIGÊNCIA NAS RELAÇÕES HUMANAS

INTELIGÊNCIA É A CAPACIDADE DE VENCER OBSTÁCULOS – A Psicologia Educacional mostra com muita clareza que *“não existe pessoa burra”*.

As dificuldades que uma pessoa tem de aprender uma atividade, estão ligadas às dificuldades daquele que deve ensiná-lo. Mesmo pessoas excepcionais com deficiência mental, conseguem aprender, se usarmos técnicas adequadas para ensiná-las. A questão está apenas na qualidade de quem ensina.

Maria Montessori, educadora revolucionária, afirmava e provava: *“Se alguém não aprendeu é porque ninguém soube ensinar”*. Seus alunos excepcionais concorriam com crianças normais nos concursos públicos, e eram aprovados.

Ensinar é Ciência e Arte.

Ciência, porque exige tecnologia fundamentada nos conhecimentos de Psicologia Educacional.

- Arte, porque exige capacidade de criar nas pessoas, *sensações e estados de espírito* que levem a uma mudança desejável de comportamento, isto é, à aprendizagem. Exige *amor, dedicação e entusiasmo* de quem ensina, seja no trabalho, na família, na escola, em qualquer lugar.

ENSINAR É RELACIONAMENTO HUMANO SINCERO E EMOTIVO

O objetivo é promover a manifestação de mudanças positivas duradouras nas pessoas. Existe espírito de doação no processo de ensinar alguém, para se conseguir aprendizagem (*ensinar-aprender-mudar*). Por isso, esse processo sofre influências:

- da personalidade otimista e entusiasta de quem ensina,
- do ambiente agradável e alegre do local,
- do conhecimento a respeito do assunto a ser ensinado.

Sem essas condições, as pessoas não aprendem, não por falta de inteligência, e sim porque não houve verdadeiramente *ensino*.

Para ensinar alguém, faça sempre com **amor, dedicação e entusiasmo**. Faça acontecer nele uma mudança para melhor. Sinta a felicidade que isso proporciona. Todos sairão ganhando. Experimente.

A PERSEVERANÇA NAS RELAÇÕES HUMANAS

CONSTANCIA E PERSISTENCIA – Encontramos nos relacionamentos humanos, de maneira que nos causa muita admiração, certas pessoas que tem o dom de vencer. Parece que essas pessoas “nasceram com a estrela”, “são de muita sorte”, tudo dá certo para elas. Porém, é sabido que quando não se consegue encontrar explicações para as atitudes das pessoas bem sucedidas, usamos com frequência a palavra “sorte”.

Resultados de pesquisas feitas entre pessoas empreendedoras, mostram a existência de algumas características comuns entre elas, que se costuma chamar de “sorte”. Todas elas,

- Têm um objetivo definido e acreditam nele.
- São disciplinadas.
- Programam mentalmente a realização do objetivo em detalhes escritos.
- Imaginam continuamente o objetivo já realizado.
- Persistem até que o objetivo se realize.
- Enfrentam os obstáculos serenamente até vencê-los.
- São constantes, prosseguem, insistem e não desistem.

A PERSEVERANÇA SEMPRE TRAZ ÓTIMOS RESULTADOS

A regra é:

- Saber que os objetivos de alto nível se concretizam com maior frequência. Aqueles que podem “curar” as situações de mal-estar da vida das pessoas e da nossa vida, realizando o bem-estar de todos.
- Saber que a realização não vem imediatamente.
- Saber que o trabalho mental continuado também é ação.
- Saber que a fé, a convicção na realização do objetivo é a energia mais poderosa.
- Saber que a persistência na visualização do objetivo já realizado é sinal de fé.
- Saber que o desânimo é o nosso grande inimigo e significa ausência de fé.

O PENSAMENTO NAS RELAÇÕES HUMANAS

“**AQUILO EM QUE VOCE PENSA, CRESCE**” – É um ditado oriental que resume, muito bem, a lei mais fundamental da mente humana.

Muitas vezes nos perguntamos porque certas pessoas têm tanto azar e têm tanta dificuldade de deslanchar na vida. Quando as coisas parecem que estão melhorando para elas, mais dificuldades aparecem.

A explicação científica é- Seja bom ou mau o assunto do nosso pensamento constante faz com que a condição se acentue.

Qualquer assunto que mantemos longe da nossa mente tende a diminuir em nossa vida, porque simplesmente, tudo (até o pensamento) o que não é usado, atrofia.

Quanto mais pensarmos em nossas queixas ou nas injustiças que sofremos, mais problemas teremos.

Quanto mais pensarmos lembrando na boa sorte que já tivemos, mais boa sorte nos virá.

É uma lei básica e totalmente abrangente dos ensinamentos psicológicos e metafísicos.

É por isso que encontramos em Filipenses 4-8 o ensinamento básico para fortalecer a vida das pessoas:

*“Finalmente, irmãos, tudo o que é **verdadeiro**, tudo o que é **respeitável**, tudo o que é **justo**, tudo o que é **puro**, tudo o que é **amável**, tudo o que é de **boa fama**, ...seja isso o que ocupe o vosso pensamento”*

Experimente, sinta como as coisas mudam.

O PERDÃO NAS RELAÇÕES HUMANAS

O ano 2000 é o ano do perdão.

Interessante perceber que a ausência de conhecimentos faz com que seja importante determinar um ano especial para perdoar e pedir perdão.

Existe uma lei mental irrevogável, segundo a qual nós temos de pedir perdão e perdoar os outros se quisermos superar nossas dificuldades e fazer progresso em todos os aspectos da nossa personalidade e da nossa vida.

Os conhecimentos científicos mostram que devemos perdoar todas as ofensas, das maiores às menores, não apenas com palavras, mas em nosso coração. E devemos fazer isso por nossa própria causa, e não por causa da outra pessoa.

A Medicina atualmente reconhece a importância vital do perdão na prevenção e cura de doenças. Talvez, para nós, não seja tão óbvia à primeira vista, mas podemos ter certeza de que não é por acaso, que todos os grandes sábios da humanidade, até o dia de hoje, insistem muito na prática do perdão, sempre.

O ressentimento, o hábito de ficarmos lembrando repetidamente o sentimento de ofendidos, a condenação, a raiva, a vingança, são coisas que corroem a nossa força vital, portanto a nossa saúde.

Esses sentimentos prendem os problemas a nós e em decorrência, criam uma força de atração de muitos outros problemas.

EXERCITANDO O PERDÃO

As técnicas que ensinam a perdoar, afirmam que temos que perdoar o ofensor primeiro mentalmente, até que possamos imaginá-lo em nossa mente sem nenhum sentimento negativo. Depois disso, o perdão está realmente dado e sentiremos os efeitos benéficos como reação. Ao encontrarmos com o ofensor posteriormente, não sentiremos mais nada de ruim. O exercício e a prática do perdão aumentam a nossa força vital. Experimente.

OS GESTOS NAS RELAÇÕES HUMANAS

A LINGUAGEM DO CORPO

Conhecimento imprescindível para quem deseja harmonia nas relações com as pessoas, como esposas, maridos filhos, secretárias, pessoal de atendimento ao cliente, assessores, diretores, chefes, vendedores, etc.

A grande maioria das pessoas ignora a existência da linguagem do corpo nas relações humanas. Gestos das mãos, dos braços, gestos das pernas, comportamento do olhar, posições do corpo, etc. comunicam normalmente a verdade que as palavras não conseguem dizer.

Raramente nós estamos cientes de nossos gestos e movimentos durante uma comunicação. Eles podem estar contando uma história, enquanto nossa voz está contando outra.

Os gestos são a linguagem do inconsciente e as palavras a linguagem do consciente.

Os cientistas não-verbalistas são estudantes do comportamento humano, que se dedicam a estudar as atuações não-verbais dos seres humanos, através dos gestos. Os resultados das pesquisas feitas por eles, mostram o **impacto** total de uma mensagem:

- 1 – Emitida para um grupo de pessoas:
- Comunicação Verbal – **7%** (apenas palavras escritas)

- Comunicação Vocal -**38%** (incluindo tom de voz, inflexões e outros sons)
- Comunicação Não-Verbal – **55%** (gestos e movimentos)

2 - Numa conversa frente a frente, o **impacto** é:

- Comunicação Verbal -**35%** (palavras faladas) –
- Comunicação Não-Verbal –**65%** (gestos e movimentos)

A maioria dos pesquisadores concorda em 5 pontos:

1. O canal verbal (palavras faladas ou escritas) é usado para transmitir informações.
2. O canal não verbal (gestos e movimentos) é usado para combinar atitudes entre as pessoas, substituindo a mensagem verbal e ampliando o conteúdo da própria mensagem verbal.
3. Independente da cultura, palavras gestos e movimentos sempre acontecem juntos
4. Quando a linguagem do corpo (gestos e movimentos) não está de acordo com a linguagem verbal (as palavras), temos a percepção da mentira.
5. As mulheres são, geralmente, mais perceptivas que os homens. Elas têm habilidade para captar e decifrar sinais não-verbais, além de possuírem olho acurado para perceber e sentir mentiras.

Procure conhecer a linguagem do corpo, o significado dos gestos, através de leituras ou cursos. Vai fazer muito bem a você. Você vai adorar!

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA

- Aebli, Hans – Prática de Ensino; Editora Vozes; Rio de Janeiro
- Blanchard, Kenneth; Peale, Norman Vicent - O Poder da Administração Ética; Editora Record, Rio de Janeiro.
- Chopra, Deepack - A Cura Quântica; Editora Best Seller, São Paulo
- Chopra, Deepack - As Sete Leis Espirituais do Sucesso; Editora Best Seller, São Paulo
- Ruchon, Georges - As Transformações da Infância; Livraria Agir Editora, Rio de Janeiro
- Jost de Moraes, Renate – As Chaves do Inconsciente; Agir Editora, Rio de Janeiro
- Gouvêa, Ruth – Recreação; Livraria Agir Editora, Rio de Janeiro
- Lenval, H. Lubienska - Problemas da Pedagogia Religiosa; Editora Flamboyant, São Paulo
- Lenval, H. Lubienska - A Educação do Homem Consciente; Editora Flamboyant, São Paulo
- Maltz, Maxwell - A Imagem de Si Mesmo; Editora Record, Rio de Janeiro
- Maltz, Maxwell - Liberte sua Personalidade; Editora Record, Rio de Janeiro
- Maltz, Maxwell – Psicocibernética; Editora Record, Rio de Janeiro
- Montessori, Maria - A Criança; Editora Nórdica Ltda, Rio de Janeiro
- Montessori, Maria - Pedagogia Científica; Editora Flamboyant, São Paulo
- Mouly, George J - Psicologia Educacional; Livraria Pioneira Editora, São Paulo
- Pease, Allan - A Linguagem do Corpo; Editora Record, Rio de Janeiro
- Weill, Pierre - O Corpo Fala; Editora Vozes, Rio de Janeiro
- Weill, Pierre - A Criança, o Lar e a Escola; Editora Vozes, Rio de Janeiro
- Weill, Pierre - Relações Humanas na Família e no Trabalho; Editora Vozes, Rio de Janeiro
- Weill, Pierre - Sua Vida Seu Futuro; Editora Civilização Brasileira S/A, Rio de Janeiro
- Solana, Ezequiel - Pedagogia Generale; Madrid
- Toben, Bob; Wolf, Fred Alan - Espaço, Tempo e Além; Editora Cultrix, São Paulo
- Viana, Mário Gonçalves - Pedagogia Geral; Lisboa