

Como você já sabe, coaching efetivo e profissional não faz julgamentos. Clientes não contratam o coach para atuar como consultor, com seus julgamentos e conselhos profissionais. Isso simplesmente não é coaching. No Meta-Coaching nós enfatizamos isso no primeiro dia quando aplicamos o padrão liberando julgamento, foco, escuta sagrada, câmara de descontaminação para eliminar os investimentos do Ego do caminho, como por exemplo “Estar Certo”. O modelo é para acessar um estado puro de escuta e apoio sem lançar nossas obrigações sobre o cliente.

No entanto, para as outras áreas de sua vida, o julgamento não é só importante como também crucial. Não conseguiríamos sobreviver um dia sem julgamentos! Quando você atravessa uma rua, dirige um carro, sai da plataforma de um trem. Você precisa usar bons julgamentos. E espero que você tenha bons julgamentos nessas áreas da vida.

Mas e a “Diferença”? Qual a diferença entre fazer a diferença e fazer um julgamento? Vindo do trabalho de Gregory Bateson, a PNL tem enfatizado encontrar diferenças, e de fato, encontrar a diferença que faz a diferença. Isso porque, como Bateson escreveu, o que é mapeado é a diferença.

Como um coach de Neuro-Semântica™, uma de suas habilidades fundamentais é a de observar diferenças. Pelo menos, isso é o que aqueles que estão no mercado de treinamento buscam facilitar nas pessoas e especialmente em Meta-Coaches. No AGP (Acessando O Gênio Pessoal), você aprende a diferença entre autoestima e autoconfiança e essa distinção te permite ouvir – realmente ouvir – quando uma pessoa conhece essa distinção ou quando elas sofrem com sua autoestima subindo e descendo ao invés de ser incondicional.

Você também aprendeu a distinção de diferentes tipos de poderes que cada um de nós possuímos – poderes mental, emocional, linguístico, e comportamental. E com essa distinção, você pode ouvir uma pessoa falando sobre o que ela pode e não pode fazer com seus poderes. Você pode identificar quando uma pessoa aceita e se apropria de seus próprios poderes e quando não.

Você também pode observar a diferença entre o que um cliente diz em um momento contra o que ele disse em outro momento ou o que o cliente fala e o que ele faz depois. Em outras palavras, Você pode observar a incongruência. Se o cliente está balançando sua cabeça de um lado para o outro enquanto fala que realmente quer alguma coisa, você pode observar essa diferença e depois espelhar de volta para o cliente e questionar isso. “Esse seu movimento de um lado para o outro com a cabeça está indicando um ‘não’ ou isso indica alguma outra coisa?” Observar as diferenças dessa maneira não cria um julgamento, não julga o cliente, apenas nota a diferença e a traz para a consciência do cliente.

Agora, com certeza, você pode observar as diferenças e ao invés de apresentá-la claramente, você poderia fazer uma avaliação (julgamento). Por exemplo, você poderia notar uma diferença de meta-programa, uma pessoa tentando falar em detalhes enquanto usa termos abstratos e generalizações e apresentar a diferença como julgamento. Então no lugar de dizer, “O termo ‘alinhamento’ é geral, uma nominalização, e usando isso você não está me informando sobre os itens que não estão alinhados.” Você diz algo como, “ ‘Alinhamento’ é muito abstrato, você precisa ser mais específico se você quiser comunicar claramente.”

Agora a habilidade de observar diferenças é a habilidade de estar em um estado de consciência sensorial e um estado puro de observação (Observar sem julgamento). E quando você faz isso, então a tendência é que você fique “alerta” quando os “sinais de diferenças” surgem no seu caminho. Esse alerta significa que quando as diferenças aparecem, você as nota e com isso pode experimentar um estado de confusão, surpresa, ignorância ou admiração. Esses são os estados que são, tipicamente, induzidos quando estamos operando através dos nossos sentidos, onde a interface com o cliente está livre dos nossos filtros. Então ao invés de ‘interpretar’ e ‘dar sentido’ às coisas através dos nossos filtros, nós experienciamos a informação ou a diferença e sem saber o que fazer com isso – estamos surpresos, confusos, ignorantes.

É o estado *Know-Nothing* (reconhecer a própria ignorância, assumir que não sabe) que permite isso. Se você já conhece e espera coisas (usando seus filtros de julgamento), então você não verá e não ouvirá nada além do que você já sabe. Então, nessa condição você estará cego para as diferenças.

Como podemos fazer distinções e notar diferenças sem julgar?

1) Periodicamente reveja os seus filtros perceptuais. Reveja os metaprogramas que você mais usa, seus filtros de crenças, de valores, etc. Enquanto você “conhece a si mesmo” com relação a isso, você pode reconhecer quando está usando filtros ou quando está, simplesmente, observando as diferenças.

2) Pratique procurar contra exemplos. Quando você achar que encontrou uma diferença, explore a possibilidade de usar contra exemplos, suspeite que um filtro possa ter te cegado. Cheque com os outros. Esse é o momento no qual fazer uma checagem externa é muito útil.

3) Pergunte constantemente, “O que estou perdendo (deixando passar)?” Por que você está perdendo coisas! Todos nós o fazemos.

Cada modelo da PNL e da Neuro-Semântica™ lhe dá um kit de ferramentas para analisar e modelar uma experiência e com isso cada uma delas lhe dá um conjunto de distinções para prestar atenção. Você sabe qual é o conjunto de distinções que há dentro dos meta-programas? O metamodelo de comunicação, modelo de meta-estados da consciência autorreflexiva, os sistemas representacionais, submodalidades, estratégias? Esses conjuntos de distinções criam novas percepções permitindo que eu e você vejamos dentro da própria estrutura da experiência. Para ver dentro das funções operacionais. Assim habilitando a identificar pontos de alavancagem para mudança e desenvolvimento.

L. Michael Hall, Ph.D. - *Neuro-Semantics Executive Director*
Traduzido por Bruno Miranda