

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

## Introdução

*"Todo esforço para obtenção de conhecimentos é, simultaneamente, uma necessidade moral e um compromisso ético irrenunciável".*

Rudolf Steiner

Apesar de trabalharmos com aprendizado o tempo todo, como facilitadores e participantes, como aprendemos e o que aprendemos (ou não) ainda são os grandes mistérios da humanidade.

Aprender, desenvolver-se e mudar estão totalmente conectados e são três aspectos da incessante busca de nos tornarmos seres humanos plenos.

Quando falamos de educação de adultos, que têm consciência e livre arbítrio desenvolvidos, qual é realmente o nosso papel e o nosso desafio como líderes e consultores? Despertar o querer, despertar a vontade! Esse é o "mantra" que norteia as formações da Lumo, buscando sempre explorar diferentes formas de estimular o aprendizado de adultos. Praticamos o "Caminho da Instrução" nas palestras e, principalmente, o "Caminho da Descoberta", presente nos movimentos, atividades artísticas, discussões em grupo, resgates, entre outros.

Bernard Lievegoed ressaltava que o ser humano tem três grandes impulsos de aprendizado:

CONHECIMENTO  
DESENVOLVIMENTO  
APERFEIÇOAMENTO

Como acordar esses impulsos? Quais métodos e abordagens podem ajudar a despertar a vontade de aprender? Vale lembrar que onde há impulsos de desenvolvimento, há também bloqueios e forças adversas atuando. Para isso, temos que pesquisar e descobrir como se dá o processo de aprendizado no ser humano, um processo que é regido pelo nosso corpo etérico ou vital.

Em essência, o que reside no corpo etérico? Nossos processos vitais. Se mergulharmos no entendimento dos nossos processos vitais, podemos encontrar o arquétipo dos processos humanos de aprendizado - essa é a grande descoberta!

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

## Os sete processos vitais

Todos os seres vivos são regidos pelos mesmos processos vitais, que se diferenciam pela complexidade na medida da escala evolutiva de cada espécie – vegetais, animais e seres humanos. Por outro lado, existe um processo muito similar aos nossos processos vitais, que é inerente ao ser humano – o processo de aprendizado.

Observando os reinos da natureza, somente o homem é capaz de ir além da absorção de informações e do desenvolvimento de habilidades. Somente ele é capaz de transformar conhecimentos, ser criativo e mudar o mundo através de suas ações.

Para que possamos entender melhor nosso processo de aprendizado, vale a pena resgatarmos os princípios que regem os processos vitais dos seres vivos, e que, como veremos, carregam em si o arquétipo básico dos processos de aprendizagem.

Vale observar que nossos processos vitais são o que temos de mais inconsciente, como mecanismo de proteção de nossa sanidade mental.

### RESPIRAÇÃO

Para se manterem vivos, animais e seres humanos absorvem o oxigênio do ambiente externo, na forma bruta como ele é oferecido, adotando uma atitude receptiva. Um dos primeiros sinais de vida – quando o bebê se individualiza, deixando o ambiente protegido da barriga da mãe – é a respiração, indicada pelo primeiro choro. A respiração é um processo não visível e todo organismo vivo precisa dela para entrar em contato com o mundo exterior. Inspiração: o espírito em nós.

### CONTROLE TÉRMICO

A partir de um estímulo externo de temperatura (frio ou calor), o corpo automaticamente busca o reequilíbrio interno, a fim de atingir uma temperatura adequada e confortável organicamente, que não comprometa as suas funções vitais. No frio, gerando calor; e no calor, suando para refrescar o corpo. A respiração também tem a função de aquecer nossos órgãos internos. É esse aquecimento que penetra em nosso interior, que mantém nossas vidas e que realiza o ajuste de temperatura entre os alimentos e órgãos.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

## NUTRIÇÃO

Através de um processo físico-químico de quebras sucessivas da comida ingerida em moléculas cada vez mais simples, para possibilitar a absorção pelo nosso corpo, o alimento se transforma e apenas a sua essência permanece no organismo – calorias, vitaminas, proteínas, carboidratos etc. O alimento que ingerimos nos mantém na Terra e é mais uma forma do externo entrar em nosso interior.

## SECREÇÃO E ABSORÇÃO

Um momento misterioso ocorre quando o que vem do exterior é absorvido, passa a fazer parte de mim e se transforma em mim – pele, gordura etc., e na energia necessária para viabilizar os processos vitais que se seguem. A assimilação é, em essência, um processo de transmutação, um processo espiritual – a individualização do alimento em nós.

Por que duas pessoas que comem a mesma coisa, não têm a mesma reação – uma se sente bem e a outra mal? O nosso organismo seleciona e rejeita alimentos de que não necessita ou que não lhe fazem bem. O que eu rejeito passa pelas minhas estranhas e eu devolvo para o mundo como fezes e urina. O que eu incorporo torna-se realmente meu. Eu não decido o que vou assimilar ou não, mas tenho o poder de decidir conscientemente o que vou comer ou não.

## MANUTENÇÃO E REGENERAÇÃO

A energia gerada pelo alimento processado é empregada na manutenção e regeneração do corpo físico – vigília, sono, recuperação de ferimentos, movimentação, emissão de sons, sentidos etc., possibilitando a vida.

## CRESCIMENTO

A energia viabiliza as forças vitais de crescimento, presentes não só na infância como em toda vida – nossas unhas e nossos cabelos nunca param de crescer, só após a morte. Um elemento cria o outro, e, ao longo da vida, vamos crescendo em tamanho e peso. Paramos de crescer fisicamente no terceiro setênio e essas forças podem, conscientemente ou não, deslocar-se para aspectos anímicos e espirituais.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

## REPRODUÇÃO

Processo responsável pela perpetuação da espécie, que exige forças muito intensas para a concepção e geração de um novo ser vivo. A reprodução consiste na força máxima da existência, pois concentrará numa semente, num embrião, todos os processos vitais descritos anteriormente, que serão norteados por uma nova individualidade. Na reprodução, geramos outro ser de nossa espécie e nos transcendemos, através de uma parte de nós, e que é também diferente de nós.

## Os sete passos de aprendizagem

Seguindo os mesmos princípios ou o mesmo arquétipo dos processos vitais, existem processos humanos de aprendizado.

Analisando as fases da vida do ser humano, podemos dizer que, durante a infância, nosso organismo está basicamente focando as energias na formação do corpo físico que dará sustentação à nossa vida na Terra – crescimento, formação dos órgãos e desenvolvimento das características físicas hereditárias. Por volta dos sete anos, aparece o sinal de que o processo de formação básico está encerrado – a expulsão dos dentes de leite e a erupção das células mais duras do nosso organismo, os dentes definitivos.

Estudos mostram que a partir do segundo setênio de vida, nosso organismo passa a dedicar suas forças parte aos processos vitais já descritos, que só se encerram com nossa morte, e parte aos processos culturais, educacionais ou, em essência, de aprendizado que ano a ano vão se tornando mais importantes em nossas vidas.

Vamos analisar agora, a exemplo dos sete processos vitais, os sete passos que compõem o processo de aprendizado humano.

## OBSERVAÇÃO

Estágio em que estamos captando, trazendo do mundo o que ele nos oferece. Somos passivos e receptivos, assim como no processo de respiração. O segredo nesse primeiro passo é nos abstermos do julgamento. Procurar enxergar tudo que há em volta com olhos e mente abertos. Observar é também tornar-se consciente do corpo etérico, visualizando sinais dos processos que formaram e atuam no corpo físico.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

Observar pressupõe colocar atenção. Todo aprendizado começa com a observação, por exemplo, de gestos, temperamentos, forma de dar palestra, de falar, de andar etc. É um processo orgânico, com um ritmo de entrada e saída. Às vezes, só nos preocupamos com o ritmo de entrada, mas, se não há saída, ficamos "asmáticos". A saída deve ser diferente da entrada – transformada. Temos que ter atenção para poder aprender algo, transformar estímulos externos em aprendizado.

Dicas:

- Aplicar exercícios artísticos e de observação ajuda a ampliar a percepção e o uso dos sentidos, e desperta para um maior autoconhecimento.
- Desenvolver uma atitude de veneração e abertura como a das crianças.

## RELAÇÃO

Neste passo, passamos a desenvolver alguma relação com o assunto em questão. No contato com um conteúdo novo, podemos desenvolver um calor interno, que é interesse pelo assunto, ou uma frieza interior, que leva ao desinteresse e à desconexão.

A relação é uma atividade interna que facilita ou dificulta receber aquilo que vem do exterior. Uma reação do nosso interior que aquece ou esfria nossas observações. Toda relação acaba, subjetivamente, revelando aprovação ou desaprovção. Se controlarmos conscientemente esse julgamento, podemos nos relacionar mais com o novo e obter mais aprendizado, lembrando que o aprendizado vem pela conexão consciente com o que é recebido.

Dicas:

- Conectar o conteúdo com a realidade e a experiência dos participantes.
- Demonstrar entusiasmo com o conteúdo e com os participantes – por exemplo, chamando-os pelo nome.
- Contar histórias e conexões pessoais ou biográficas com o tema.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

- Criar perguntas que facilitem essa conexão:
  - *Depois de receber o conteúdo* : Em que momentos me senti tocado pelo que ouvi? O que me foi importante? O que não foi importante? O que aprendi? O que isso significa? Como posso aplicar?
  - *Antes de receber o conteúdo*: O que esse conteúdo tem/pode ter a ver comigo? Que questões você gostaria de ver respondidas? O que já sabe sobre isso? O que gostaria de saber?
- Evitar aceitar o que não foi compreendido e rejeitar antes que se compreenda completamente o conteúdo.

## DIGESTÃO E ASSIMILAÇÃO

Da mesma forma que no processo vital, para aprender temos que quebrar o assunto em partes/partículas cada vez menores, que se tornam digeríveis. A digestão requer esforço do organismo, exige e gera calor, e no caso do aprendizado, esse calor compara-se ao interesse. Assim, a partir do conhecimento das partes, desenvolvemos o entendimento do todo.

A conexão entre o alimentar o nosso corpo físico e o nosso espírito é mais difícil de investigar pelo grau de inconsciência desse processo. Tudo que entra tem que ser destruído para ser assimilado pelo corpo. A atividade do nosso EU tem que ser agressiva e atenta para conseguir "destruir" e assimilar.

O desafio é, no processo de aprendizado, trazer consciência para essa digestão, que é um processo vital dos mais inconscientes.

Dicas:

- Criar situações que possam fazer o participante testar o conteúdo e as hipóteses contrárias.
- Utilizar exercícios artísticos que possam trazer a manifestação do sentir sobre o que foi aprendido.
- Criar conexão com a biografia do participante: Em que esse conteúdo pode fazer diferença nas questões que estou vivendo?
- Deixar repousar para que o que tiver que ser assimilado venha com a calma interior e pelo desejo próprio.
- Provocar a criação de metáforas ou imagens sintéticas que representem o significado do tema para o participante.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

## INDIVIDUALIZAÇÃO

Momento mágico em que aquele conhecimento digerido passa a fazer parte de mim – da forma que sou, penso e me expesso no mundo. Como a substância do alimento que permanece em mim após a digestão, o conhecimento já não é o mesmo que adquiri na fase de observação. Durante a "digestão" ele foi misturado com a minha experiência, minhas crenças, meus costumes e valores adquiridos ao longo de minha vida. É essa essência transformada que passa a fazer parte de mim. O que for apreendido será incorporado e o que for inútil para mim, será expelido.

Na individualização, algo novo nasce dentro de nós. Pode ser um momento quando surge uma ideia, uma vivência de "aha!". Isso não significa que seja algo necessariamente novo, mas que alguma coisa foi despertada em mim. O saber vira compreensão e pode gerar uma vontade. O EU atua fortemente para individualizar o aprendizado. Sem ele haverá somente um condicionamento.

Dicas:

- Fazer retrospectivas diárias do aprendizado e estimular a elaboração de perguntas genuínas sobre o que foi recebido .
- Criar grupos com pessoas que tenham a mesma questão para discutir o que se aprendeu.
- Desenvolver exercícios para aplicação dos conteúdos.
- Dar uma palestra sobre o tema, trazendo imagens e exemplos pessoais.

## EXERCÍCIO

A partir do momento que o conhecimento se torna parte de mim, inicia-se o processo de colocá-lo no mundo por meio das minhas ações. Somente através do exercício, do teste na prática, é que o conhecimento passa a fazer maior sentido para minha vida. Com o exercício, damos sequência ao processo de ajuste, manutenção e regeneração dos conhecimentos. Quem conhece mas não compartilha ou não põe em prática tem tanta utilidade quanto um depósito cheio de livros.

Muitas vezes esquecemos o que aprendemos. Precisamos recordar e isso significa exercitar de forma regular e rítmica. O ambiente do exercício requer devoção, cuidado e um certo amor. Se isso não ocorre, pode virar um adestramento puro e nos tornar duros, impedidos de desenvolver novas capacidades.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

Toda ideia que não se transforma num ideal acaba destruindo forças da nossa alma. Em compensação, aquilo que se torna um ideal, cria forças vitalizadoras.

Dicas:

- Criar atividades que integrem prática e reflexão.
- Registrar os aprendizados nos leva a refletir sobre o que fizemos, gerando insights.
- Criar ambientes cuidadosos para experimentar o novo, onde o erro seja aceito.
- Praticar os Seis Exercícios Colaterais (Rudolf Steiner).

## DESENVOLVIMENTO DE CAPACIDADES

A partir do exercício desenvolvemos novas capacidades e habilidades. Habilidades, diferentemente dos talentos inatos, são adquiridas através da prática. Os exercícios nunca são uma meta em si, mas um meio de desenvolver novas capacidades.

Para isso, devemos ter três aspectos em mente: polaridade, ampliação e metamorfose. Na polaridade, combinar o antigo e o novo, o que já sabemos com aquilo que acabamos de aprender. Na sequência, ampliar o uso do novo até que se perceba que já metamorfoseamos aquilo que aprendemos, transformando em algo nosso. Cuidar para que a repetição não vire um hábito aprisionador, sem reflexão.

Dicas:

- Lembrar que o aprendizado só acontece com a repetição e a superação das barreiras.
- Desenhar exercícios artísticos que estimulem o não engessamento da forma nem do conteúdo.

## CRIAÇÃO

Quando desenvolvo novas capacidades e habilidades, torno-me mais propenso a ser criativo. A criatividade nada mais é do que a capacidade de agrupar de diferentes formas os conhecimentos adquiridos, a nossa base referencial. O melhor exemplo seria do caleidoscópio, em que a partir de inúmeros fragmentos de vidro, podemos obter diferentes combinações e, conseqüentemente, diferentes formas. A criação pressupõe a perda do receio de gerar algo novo, independente, evoluindo da mera repetição para desenvolvimento de uma nova capacidade instalada.

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

Dicas:

- Criar situações que possam mobilizar para transformar a realidade, gerar algo inédito, levando o participante a ficar realmente presente.
- Conectar o conteúdo com exemplos pessoais e novas formas de aplicação.

## Conclusão

Como dissemos, os talentos são inatos, nascemos com eles e podem ser desenvolvidos ou não. Poderíamos considerar como talentos o fato de algumas pessoas terem maior facilidade para digerir alguns conteúdos que outros.

A forma de aprendizado de cada um varia enormemente e muitos estudiosos estão se dedicando a compreender essas diferentes manifestações, buscando eliminar a crença de que existe uma única forma de ensinar e aprender.

Há pessoas que aprendem isolados por meio de estudo profundo; há outros que precisam do espaço de troca e discussão; outros precisam da simultaneidade de eventos – gente que lê vendo televisão e escutando rádio e assim por diante. Há pessoas que só conseguem desenvolver interesse (relação) quando percebem utilidade prática no assunto, outros desenvolvem relações pela necessidade de provar uma determinada lógica e assim por diante.

Muitas pessoas se detêm nos passos 1 e 2 da aprendizagem, desenvolvendo inúmeras relações sem digerir nenhum assunto. Coisas que não são digeridas tornam-se pedras... Vale ressaltar a importância do passo 5, Exercício. Muitos creem que somente digerindo assuntos, já desenvolveram habilidades específicas, e esse é o grande risco do consultor: falar só de teorias, propor exercícios ou discorrer sobre experiências que nunca vivenciou, passando imagem de superficialidade ou arrogância.

Habilidades são desenvolvidas com a prática e o erro. Organizações onde erros não são aceitos estão limitando o processo de aprendizado coletivo e agindo na contramão da tão buscada inovação.

A partir desse referencial conceitual, vale a pena investirmos tempo refletindo sobre o nosso processo individual de aprendizado:

- Como eu aprendo?
- Em que passos invisto tempo?
- Quais passos costumo "pular"?
- Como me sinto em cada etapa?

# Os sete processos vitais e os sete passos de aprendizagem

- Quais conhecimentos considero que fazem parte de mim, me caracterizam?
- Quais são meus maiores interesses e potencialidades para o aprendizado?

Talvez este tipo de análise possa ser o primeiro passo para entendermos como podemos nos tornar mais criativos.

Em cada um dos sete passos do aprendizado, encontramos as qualidades dos outros seis. Os passos podem ocorrer um após o outro ou ao mesmo tempo, tal como acontece no corpo nos processos vitais, nem sempre conscientemente.

Como consultores de desenvolvimento devemos ser nosso maior laboratório. Prestar atenção, trazer consciência para nossos próprios processos vitais e de aprendizado, nos ajudarão a desenvolver habilidades e sensibilidade para facilitar a aprendizagem do nosso cliente, despertando sua vontade de aprender e transformar.

## Bibliografia

CHARTON, Anita; FINCKE, Karl-Heinz. *Anotações pessoais de programas pelos consultores da Lumo.*

STEINER, Rudolf. *Os doze sentidos e os sete processos vitais.* São Paulo: Editora Antroposófica, 1999.

VAN HOUTEN, Coenraad. *Awakening the Will: Principles and Processes in Adult Learning.* Forest Row: Temple Lodge, 2000.

\_\_\_\_\_. *Practising Destiny: Principles and Processes in Adult Learning.* Forest Row: Temple Lodge, 2000.

# Eu consultor

## Dimensões do Stellar – parte 1

Para elaboração do seu Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), estaremos utilizando a metodologia Stellar, que se baseia nos momentos de excelência – sejam eles de performance ocorrida ou desejada – na sua atuação como consultor. Entender quem somos e/ou queremos ser como consultores ajudará na decisão das ações e na implementação dos passos necessários para atingir seus objetivos.

A proposta é que possamos trabalhar três dimensões – “Valores pessoais”, “Necessidades dos Clientes” e “Personalidade da marca” – no intervalo entre os 1º e 2º módulos, pesquisando junto a clientes e outras relações, as percepções e impressões sobre o consultor em atuação. Mesmo que ainda não atue profissionalmente como consultor, essas características aparecem nas relações com os seus “atuais clientes”.

Para isso, apresentamos, a seguir, as definições de cada um desses domínios, bem como as perguntas que nos orientam numa boa descrição destes:

### 1. NECESSIDADES DOS CLIENTES

Só podemos dizer que algo tem valor quando supre uma necessidade. Se não há necessidade, por melhor e mais bonito que seja, o produto ou serviço não tem valor. Cada vez mais, precisamos entender melhor o que os clientes realmente querem de nós. Apesar disso, acabamos sendo superficiais nessa compreensão. Se considerarmos a escala de Maslow, podemos ver que as necessidades vão desde as mais primárias (fome, sede), passando por segurança e proteção, necessidades sociais (pertencimento, amor), até as de apreço (reconhecimento, status, autoestima). Numa consultoria, normalmente, lidamos com os dois últimos patamares, mas podem ocorrer todos os níveis.

- Procure entender o que realmente os clientes querem e experimentam quando se satisfazem com sua entrega. Faça muitas perguntas de porquê, percebendo as diferentes respostas a cada nível. No primeiro nível, expressamos os nossos desejos, depois nossos impulsos e, por último, os nossos instintos. Que necessidades deles/delas são experimentadas, satisfeitas e únicas nos serviços entregues?
- Necessidades são descritas por palavras simples (por exemplo: pertencimento) ou pequenas frases, em que revelam estados mentais, emoções ou relacionamentos e não sensações físicas.

# Eu consultor

## Dimensões do Stellar – parte 1

- Para checar se as necessidades estão sendo identificadas, veja as perguntas a seguir:
  - Os clientes reconheceriam essas necessidades como deles?
  - Expressam valor qualitativo (por exemplo: melhoria de clima) e não coisas (*teambuilding*)?
  - Passaram por várias perguntas de por que?
  - São necessidades concisas e positivas, expressando o melhor momento junto ao cliente?

### 2. PERSONALIDADE DA MARCA

Cada pessoa deixa marcas a partir das suas características pessoais, ao redor de sua atuação (estilo, palavras e expressões mais comuns, forma de se vestir e de se comunicar). Nessa dimensão, poderemos entender o universo que criamos ao redor de nós e que facilita os serviços que entregamos. Aquilo que atrai e persuade o cliente em nossa atuação.

- Procure analisar que "roupas" você usa em seu trabalho. Sou mais informal ou formal? Preocupo-me com a estética na apresentação dos resultados? Como fica o ambiente do meu cliente quando estou atuando – leve, pesado, profundo, superficial etc.?
- Que estilo de atuação o cliente reconhece nas experiências que teve com você?
- Identifique algumas palavras que revelam o que é único na sua atuação.
- Que personalidade arquetípica poderia servir como imagem da sua atuação? Na Lumo, por exemplo, somos os "Acendedores de Chama". Pense numa personalidade arquetípica que reúna essas qualidades.
- Como você descreveria os seus clientes típicos nas situações de excelência? Como eles se comportam e aparentam ser? Como você resumiria esse cliente típico?
- Para checar as suas respostas, pergunte-se:
  - Como isso se relaciona com as suas crenças e seus princípios?
  - Essas características descrevem o universo que é criado ao redor da sua atuação?
  - São reconhecidas e compreensíveis para os clientes?
  - Garantem um conjunto único e que serve de diferencial para você?

# Eu consultor

## Dimensões do Stellar - parte 1

### 3. VALORES CULTURAIS

Mais do que uma lista de valores bonitos, precisamos identificar aqueles (quatro ou cinco) que criam uma excelente condição de entrega e de relacionamento com os clientes.

- Verifique como é a base de seu relacionamento com os clientes. Quais são os comportamentos com eles dos quais você realmente se orgulha?
- O que facilita a relação e cria momentos de excelência?
- Para checar as suas respostas, verifique:
  - Esses valores estão presentes em outras dimensões da sua vida?
  - Que crenças e princípios ancoram esses valores?
  - São específicos e relativos a sua atuação ou mais genéricos e desejáveis para um consultor?

4. Procure descrever cada uma dessas dimensões até o início do próximo módulo. Você poderá trabalhar com seu mentor na elaboração da descrição, se desejar.