

## PNL &amp; NEGÓCIOS

"RAPPORT INSTANTÂNEO" em Reuniões ou Comitês usando PNL.

por Jane Herron

Você foi convidado para uma reunião com 8 pessoas que devem tomar decisões. Você está competindo com 3 outras firmas, e tem 45 minutos para fazer sua apresentação e vender sua idéia. Você quer conseguir "Rapport Instantâneo", mas como usar suas habilidades de PNL com 8 pessoas que você nunca encontrou antes?

Aqui estão 3 "pontos-chave" para criar o Rapport Instantâneo em reuniões.

1- Quando você entrar na reunião entregue seu material em mãos (você mesmo). Entregue pessoalmente seu material para cada membro do comitê, apresentando seu nome e o de sua companhia em tom de voz moderado e certifique-se que seu cartão está anexado na parte de cima do seu material.

O que fez com isso? Ao apertar suas mãos você está "forçando-os" a conhecê-lo cinestesticamente. Ao anexar seu cartão à parte superior de seu material, o cliente "vê"(visualiza) você ao vivo e a cores (em carne e osso) e então "visualmente" se lembra de seu nome em preto e branco através de seu cartão. Você está usando os olhos deles de duas maneiras.

Com esta introdução você estabeleceu uma ligação com todas as pessoas orientadas auditivamente (10%), visualmente (50%) e cinestesticamente (40%).

Você imprimiu uma identidade nos três níveis da mente inconsciente onde 80% de todas as escolhas de comportamento são feitos.

2- Preencha as expectativas profissionais que eles têm a seu respeito. Lidere a sala e a reunião ao posicionar-se no lado oposto da mesa onde está a pessoa que comanda a tomada de decisão. O grupo espera comprar daquele que for o melhor e mais competente.

Para criar esta imagem, use seu conhecimento de PNL conquistando-os usando primeiramente a parte visual de seus cérebros (o 1/3 superior), a porção auditiva (o 1/3 do

meio) e a porção emocional ou cinestésica (o 1/3 inferior).

Para fazer isto, primeiro tome uma postura visual (posição de sentido, ombros para trás, cabeça para cima), em posição visual (como apresentador do TV, e além disso fique pelo menos a 2,50m de distância da pessoa que toma a decisão) usando tonalidade visual (mais rápido, + alto, ritmo + entusiasmado) e por fim faça o grupo olhar para você quando você apresenta sua companhia e seu plano (material) através do uso de flipchart, slide, ou demonstração.

Certifique-se que você não está fazendo com que eles olhem para baixo, para o material, e então para cima, para você, para cima e para baixo, etc. Os primeiros 10 minutos de sua apresentação devem ser "para cima sempre" de forma que você esteja acessando o terço superior das suas mentes. Esta é a 3a. parte visual e corresponde a 55% de sua mensagem.

A seguir afaste-se da postura, posição e tonalidade, de visuais. Mude para postura, posição e tonalidade auditivas para acessar o terço médio do cérebro. Embora apenas 10% das pessoas na sala sejam auditivas, 38% da sua mensagem total vem através do som de sua voz.

Para fazer isso afaste-se da cabeceira da mesa e comece a caminhar a volta da mesa e fale em tom "conversacional". Faça perguntas e espere pelas respostas dos membros do comitê. Qualquer que seja a resposta deles repita as suas palavras (7% da mensagem total) na linguagem deles para "abraçar"

### LIDERANÇA E MOTIVAÇÃO DIFERENCIAL (LMD)

Descubra o potencial de como Relacionar-se, Vender, Motivar, Persuadir e Ensinar com sucesso. Conheça as complexidades de como lidar com pessoas diferentes de uma forma simples e útil. LMD é também um curso de autoconhecimento que vai permitir-lhe compreender melhor onde você se situa neste mundo tão turbulento, através dos mapeamentos mentais práticos.

Data: 14 e 15 OUT, das 8 às 12h e 14 às 18h Investimento: R\$ 380,00 Tel.(051) 330-2005

Dr. TOM CHUNG do INSTITUTO DE CIÊNCIAS NEUROLINGÜÍSTICAS de S.PAULO

Em PORTO ALEGRE - VAGAS LIMITADAS. INSCREVA-SE JÁ

emocionalmente o ponto de vista deles (bom ou mau).

Então você pode externar seu ponto de vista.

Repetir é a melhor maneira de marcar as decisões deles, através do uso de suas próprias palavras.

As pessoas compram pelas suas próprias razões não pelas suas! Ao usar de volta as palavras delas você está reconhecendo isso, e de alguma forma eles estão continuamente se conectando com você. Quando você repete as palavras delas use sempre um tom de voz baixo, neutro (como um apresentador de notícias na TV). Nunca use um tom agressivo ou defensivo. Quando apresentar seu ponto de vista sobre algum aspecto ou benefício acrescente alguma energia e entusiasmo ao seu tom de voz.

Lembre-se o tom de sua voz pode neutralizar hostilidade, resistência e objeções quando é baixo, e pode motivá-los para ação quando você adiciona melodia. Quase sempre você precisará neutralizar primeiro, e então motivar para uma nova ação. O tom é a conexão emocional para seus corações (o sexto sentido, fator decisório para comprar de você ou de algum outro).

3- Para completar a apresentação, sente-se. Lembre-se, se a pessoa que tomar a decisão é visual sente exatamente à sua frente, se a pessoa é auditiva, sente-se em ângulo em relação a ela. E, se a pessoa é cinestésica, fique do mesmo lado da mesa e sente-se ao seu lado. Quando você estiver falando, espelhe sua postura e esteja certo de manter-se em constante contato com sua proposta.

Você está agora ligando-se com o último terço do cérebro, a porção emocional ou cinestésica.

Se as pessoas com poder decisório são visuais aponte algo na proposta e peça-lhes que sublinhem, chequem ou marquem os pontos-chave que você deseja que eles se lembrem (use um ritmo vocal + rápido). Você está fazendo com que eles vejam algo e sentindo isso enquanto tomam notas (olhando para baixo).

Se são auditivos (não precisam ver, mas precisam ouvir) não aponte coisa alguma. Prossiga mantendo contato com sua proposta e simplesmente diga-lhes o que você quer que eles se lembrem.

Seja específico e use um "ritmo" ponderado de voz.

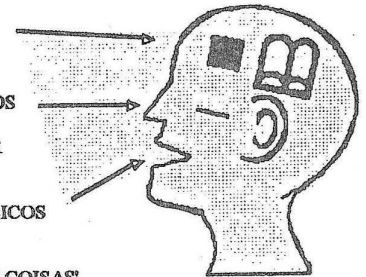
Se cinestésico, corra sua mão sobre cada página lentamente, acaricie, toque, segure a proposta com carinho, e olhe para baixo (para a proposta) use um ritmo de voz vagaroso. Você pode escolher fazer um pouco de cada um dos três procedimentos quando em dúvida sobre quem é o responsável pela decisão.

Agora que você usou suas habilidades de PNL, levante-se, aperte as mãos deles (despeça-se) e saiba que você usou as mais poderosas janelas de comunicação da mente inconsciente. Sua informação está profundamente enraizada nos computadores mentais deles.

PARA CLIENTES VISUAIS  
MOSTRAR & FALAR

PARA CLIENTES AUDITIVOS  
FAZER PERGUNTAS E  
FALAR FALAR FALAR

PARA CLIENTES CINESTÉSICOS  
FICAR EM CONTATO  
COM AS EMOÇÕES DELES  
DEIXANDO-OS "SENTIR AS COISAS"



Jane Herron é trainer e apresenta e conduz Vision Quests For Women in Salt Lake City.

Artigo extraído da Anchor Point de abril de 95

Tradução: Evanice L. Pauletti

Revisão: M. Helena Lorentz

Devido ao grande sucesso teremos novo curso de

**LEITURA FOTOGRÁFICA EM P.ALEGRE**

com Dr. TOM CHUNG

Parte I: dias 18 e 19 de novembro das 9 às 12h e das 14 às 17h

Parte II: dias 2 e 3 dezembro das 8 às 12h e das 13,30 às 19,30h

REVISÃO DE LIVRO:

INTRODUÇÃO À PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA

Como entender e influenciar as pessoas

Joseph O'Connor e John Seymour Summus Editorial

Os aficionados e amantes da PNL, ou os que são "apenas" penelistas, podem sentir-se gratificados com o lançamento deste livro em português. A editora Summus deve ser cumprimentada pelos livros que publica na área da PNL por ter escolhido até o momento livros considerados nos seus países de origem da maior significância e de renomada qualidade.

Os autores britânicos foram hábeis produzindo um livro não muito extenso e que apresenta uma grande diversidade de informações às quais só temos acesso lendo vários livros. Nele se encontra praticamente todo o programa do curso practitioner, o que talvez até o qualifique como um manual deste.

A organização cuidadosa do vasto material facilita a leitura. Outro ponto forte é o índice, que consiste de quatro páginas, sendo

minuciosamente subdividido e auto-explicativo o que permite que se encontre os assuntos rapidamente.

Para aqueles ainda céticos, as provas que validam esta obra poderiam ser a apresentação feita por Robert Dilts e o prefácio de John Grinder.

Mas o que mais me despertou curiosidade foi a presença aqui e ali de passagens do livro de Lewis Carrol, "Através do espelho e o que Alice encontrou lá", em sintonia com o assunto que era discorrido. Não resisti ao desejo de reler "Alice", com a desculpa de que estava lendo para o meu filho. Divido com vocês a última frase do livro: "E como ela se emocionaria com as suas tristezas tão puras e encontraria prazer nas suas alegrias tão simples, lembrando-se da própria infância e dos dias felizes de verão."

Revisão feita por Márcia Hexsel Abichequer, Médica Nefrologista e Master Practitioner

SEMINÁRIO INTERNACIONAL  
VALORES, CRENÇAS E ATITUDES OBJETIVANDO A QUALIDADE TOTAL

OBJETIVO DO EVENTO:

Informar e prover instrumentos para agentes de mudança envolvidos na implantação de novos modelos de gestão, objetivando a Qualidade Total na produção de bens na prestação de serviços.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reunir renomados especialistas, em sistemas de valores e em instrumentos de capacitação de agentes de mudanças, que apresentem aos participantes o que existe de mais atual e eficaz nestas áreas.
- Apresentar um caso real de implantação de um novo modelo de gestão, visando a Qualidade Total, que está sendo conduzido, em caráter pioneiro, pelo Governo do Estado de Santa Catarina.
- Fornecer aos participantes literatura inédita, contendo técnicas que garantam não só o apoio na implantação de novas tecnologias de gestão, mas que também, promovam a perpetuação dos sistemas implantados.

PÚBLICO ALVO

Pessoas dos setores privado e público, que ocupem cargos de direção e gerência, professores universitários, interessados em novas tecnologias de gestão, envolvidos em programas de qualidade total, reengenharia e parceria.

PALESTRANTES

CÉSAR DE BARROS PINTO-NERI DOS SANTOS-DEODETE PACKER VIEIRA-EVELYNE RAPOSO  
WYATT WOODSMALL

LANÇAMENTOS DOS LIVROS

- Valores - Wyatt & Marilyn Woodsmall (Lançamento Internacional)
- Introdução à Análise Ergonômica do Trabalho - Neri dos Santos
- Agentes de Transformação - Deodete Packer Vieira
- A Codificação do Tempo - Wyatt Woodsmall

LOCAL E DATA

Centro de Convenções Hotel Castelar  
Florianópolis - SC  
4, 5 e 6 de outubro de 1995

PROMOÇÃO DO EVENTO

Fundação de Amparo à Pesquisa Universitária  
FAPEU  
Apoio: Governo do Estado de Santa Catarina

INSCRIÇÕES: FONE (048) 231-9426 E FAX (048) 234-0581 VALOR R\$ 350,00 até 20/09, após R\$400,00



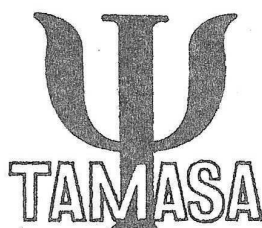


Livros publicados no Brasil sobre PNL e assuntos correlacionados



LIVRO	AUTOR	EDITORIA
<b>Criando &amp; Mantendo Sucesso Empresarial Melhor do que Bom (de 8 a 12 anos)</b>	<b>Dr. Lair Ribeiro Dr. Lair Ribeiro e Thalita Ribeiro</b>	<b>Ed. Objetiva Ed. Objetiva</b>
Qualidade Começa em Mim	Dr. Tom Chung	Maltese
Crer Para Ver	Dr. Wayne W. Dyer	Editora Record
Seus Pontos Fracos	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
Não se Deixe Manipular Pelos Outros	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
O Céu é o Limite	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
O Que Você <u>Realmente</u> Quer Para Seu Filho	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
A Verdadeira Magia	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
A Estratégia do Golfinho	Dudley Linch & Paul Kordis	Cultrix
<b>O Pensamento Lateral na Administração Programação Neurolingüística</b>	<b>Edward de Bono Johann W. Kluczny &amp; Elson A. Teixeira</b>	<b>Ed. Saraiva Makron Books</b>
<b>Guia Básico para Pessoas e Empresas</b>		
Homens são de Marte, Mulheres são de Vênus	John Gray, Ph. D.	Ed. Rocco
Os Sons que Curam	Jonathan Goldman	Ed. Siciliano
Introd. à Programação Neurolingüística	Joseph O'Connor & John Seymour	Summus
Despertando seu Poder Pessoal	Leocledes Marcon	CDP
O Homem de Fevereiro	Milton Erickson	Ed. Psy
O Poder da Auto-Transformação	Moshe Feldenkrais	Summus
O Poder da Aprovação	Prof. Betto	Univ.P. Fundo
Crenças	Robert Dilts	Summus
Programação Neurolingüística	Shad Helmstetter	Ed. Record
Minha voz irá contigo	Sidney Rosen	Ed. Psy
Liderança Baseada em Princípios	Stephen R. Covey	Editora Campus
Os Sete Hábitos das Pessoas Muito Eficazes	Steven R. Covey	Best Seller
Criando Seu Futuro com Sucesso	Tad James	Ed. EKO
A Terapia da Linha do Tempo	Tad James & Wyatt Woodsmall	Ed. EKO

Em negrito os livros incluídos neste mês  
Os livros aqui indicados encontram-se à venda nas livrarias abaixo.

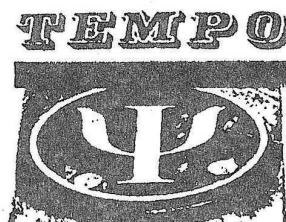


TESTES E LIVROS DE: PSICOLOGIA, PEDAGOGIA,  
ADMINISTRAÇÃO (RH), PNL, FONO.

LIVROS À VISTA 10% OU CHEQUE PÓS-DATADO PARA 30 DIAS.

TRABALHAMOS COM TODAS AS EDITORAS,  
BASTA INFORMAR O TÍTULO E A EDITORA.  
CONSULTE-NOS. REMESSAS POR SEDEX

DISPOMOS, DE DUAS EMPRESAS A SUA DISPOSIÇÃO.



TAMASA - Félix da Cunha, 360 loja 105-B.Floresta-P.Alegre-RS Fones:(051) 222-1997/9695 Fax 222-1997  
TEMPO -Av. Pernambuco,2623 cj.405-B.Floresta-P.Alegre-RS Fone: (051) 222-9609 Fone/fax 222-6667

**FILMES & MAIS FILMES, UM MOSAICO CINEMATOGRAFICO DE PNL**

por Antônio C. Ayub

Você que está aí, lendo tranquilamente esse Golfinho, não pode imaginar quanto trabalho deu escrever esta seção. Um, enorme, da Maria Helena cobrando-me, incansavelmente por dias, minha tarefa. E meu para bolar algo que prestasse. Agora, nesse domingo que finda, estou manuscrevendo às pressas e sob pressão. Porisso, colabore! Siga, ao menos, as instruções de leitura. Sim, aqui vai o "manual de instruções". Se você estiver no trabalho, pare imediatamente de ler. Volte a esta página quando:

- estiver capaz de prestar muita atenção;
- for possível colocar música de fundo:
  1. - embora sirva qualquer música da qual você goste, recomendo que evite obras agitadas;
  2. - melhor efeito se for:
    - Canon Suite de Pachelbel
    - Dança dos Espíritos Abençoados de Gluck
    - A ária da corda Sol (ou ária da 4ª corda) da Suite nº3 em Ré de Bach
    - Mio tesoro per te moro - da ária 7 com tromba sola de Alessandro Scarlatti
    - Do mesmo Scarlatti: Su le sponde del Tebro ( Cantata a voce sola con violini e Tromba )
    - Fonte de Luz Divina da Ode de aniversário da rainha Ana de Haendel
    - O "Adagio" de Albinoni
    - O movimento lento ("Largo") do Concerto para oboé de MARCELLO.
  3. - estiver disposto a ver os filmes recomendados.

Agora que você cumpriu as instruções (se não cumpriu: PARE! Você vai achar chato...) convido-o a descobrir onde a PNL (pressupostos, básicos em geral, meta-programas, crenças e valores, objetivos bem formulados, metáforas, etc) está exemplificada nos filmes a seguir enumerados. Vou dar apenas escassas dicas.

1. Canção do Sul - um clássico de Walt Disney. Dica: Metáfora e linguagem Ericksoniana.
2. Harry e Sally (Feitos um para o outro) - Além de divertido, cheio de situações hilariantes, tem a famosa cena do orgasmo encenado por Meg Ryan. Dica: Esfumamento
3. Lua de Mel a 3 - Divertido. Dica: Violações de meta-modelo. Equivalentes complexos. Perde/ganha x Ganha/ganha.
4. Mary Poppins - outro clássico de Walt Disney - Recheado de linguagem Ericksoniana, comandos embutidos, metáforas...
5. Lancelot, o primeiro cavaleiro (First Knight) de Jerry Zucker. Se você tolerar o estupro feito com a narração clássica (principalmente se você tiver tido a história de Merlin e da Távola Redonda como seu livro de cabeceira na pré-adolescência - meu caso - ) preste atenção em:
  - o poder da crença ( Arthur enuncia a sua sobre Camelot e Lancelot passa incólume pela incrível prova ).
  - o efeito de estar voltado para o positivo.
  - a força do som (âncoras auditivas) no desenrolar da trama.
6. DON JUAN DE MARCO - Maravilha!!! - Dica: Metáforas e Resignificações.  
Um último recomendado, sem nenhuma dica além da de ligar seu "curtidor interno".  
Veja esse filme quando estiver menos alegre e perceba o efeito.
7. Venha Dançar Comigo. Se ao final, não estiver com a alma leve, colorida e em júbilo, considere a possibilidade de estar precisando da ajuda de um colega programador.

Finalmente, se você leu até o final e não viu nenhum dos filmes, mas seguiu as "instruções de uso" acho que gostou das músicas. Caso contrário, sinto dizer: seu caso é grave.

- Linguagem Corporal em Ação
- A Visão do Futuro
- Um impulso para as Águias
- Neurolinguística em Vendas
- A Questão dos Paradigmas

**VIDICOM AUDIOVISUAIS**

traz para os gaúchos o mais completo acervo de vídeos para relações humanas, administração e treinamento.

São mais de mil títulos, produzidos no Canadá, Inglaterra e Estados Unidos, dublados e distribuídos pela *Siamar-SP*.

**Demonstração, locação e vendas:**

Lobo da Costa, 55 - Cidade Baixa  
Porto Alegre-RS  
Fones (051) 221-2062 e 224-0649

### VENHA FAZER O MASTER COM O PESSOAL DO RIO DE JANEIRO

Instrutores: ELYSETTE LIMA DA SILVA  
Psicóloga CRP 05/0571  
Mestre em Psicologia  
Trainer em PNL

TEREZA CRISTINA DE SOUZA  
Psicóloga CRP 05/10.393  
Gestalterapeuta  
Master em PNL

**NOVEMBRO de 1995**

**RARISHIS CENTRO PSICOLÓGICO**  
Telefone: (021) 452-1510

## A G E N D A setembro e outubro de 1995

## SETEMBRO

- 1- Synapsis - tel. (011) 822-8181  
Nível de Master Practitioner em São Paulo.  
Data: de 7 a 17 de setembro
- 2- Workshopsy - (0192)-31-9955 ou 33-6515  
Formação e Supervisão em Psicopedagogia - Congresso em São Paulo  
Data: 10 a 13 de setembro
- 3- Centro Avançado em Comunicação tel. (051) 346-3618  
Practitioner em PNL em Porto Alegre e Passo Fundo  
Data: 18, 19, 20, 21 e 22 de setembro
- 4- ICN- Instituto de Ciências Neurolinguísticas - Dr. Tom Chung -tel (011)-212-5084  
Reengenharia Pessoal em São Paulo  
Data: 22 a 23 de setembro - Parte I  
29 de setembro a 1º de outubro - Parte II
- 5- NLP Comprehensive tel 1-800-233-1657  
Nourishing our Roots - Fifth Annual NLP Comprehensive International Conference  
Data: 21 a 24 de setembro
- 6- Especialização de PNL em Saúde - Synapsis tel. (011)-822-8181  
R. Dilts, T. Hallbom, S. Smith e Allan Ferraz  
1º. Módulo - de 23 a 28 de setembro em S.Paulo

## OUTUBRO

- 1- Fundação de Amparo à Pesquisa Universitária de Santa Catarina - tel.(048) 231-9426  
fax (048) 234-0581  
Seminário Internacional - Valores, Crenças e Atitudes - Objetivando a Qualidade Total  
Data: 4 a 6 de outubro em Florianópolis  
Com a presença de Wyatt Woodsmall co-autor do livro "A Terapia da Linha do Tempo"
- 2- ICN - Instituto de Ciências Neurolinguísticas - Dr. Tom Chung tel. (011) 212-5084  
Reengenharia Pessoal  
Data: 6 a 8 de outubro - Parte III- em S.Paulo
- 3- Synapsis tel. (011)-822-8181  
Programa Print and Action  
Data: 6, 7 e 8 de outubro em Angra dos Reis
- 4- ICN - Instituto de Ciências Neurolinguísticas - Dr. Tom Chung  
em Porto Alegre TEL.(051)-330-2005  
Liderança e Motivação Diferencial (LMD)  
Novos Tempos, Novas Mentes  
Data: 14 e 15 de outubro -Parte I em PORTO ALEGRE - TEL.(051)-330-2005
- 5- Synapsis tel. (011)-822-8181  
Formação Básica - Nível de Practitioner  
Data: 13 a 22 de outubro -Ia. Fase
- 6- Workshopsy - (0192)-31-9955 ou 33-6515  
Ritmo e Integração em Terapia Corporal - com Ronald Robbins  
Data: 13, 14 e 15 de outubro

"O GOLFINHO":Diretora - M. Helena Lorentz tel/fax (051) 330-2005  
Rua cel. Aurélio Bittencourt, 110 ap. 101  
90430-080 PORTO ALEGRE-RS  
PARA ANÚNCIOS OU ASSINATURAS ENTRE EM CONTATO