

☺☺ **Terapia de casais e parceiros com o Perfil Pessoal da PNL.** ☺☺

Por Janet Laurel

Stephen Covey apresenta três princípios para conquistar interdependência: Pensar ganha-ganha, procurar primeiro entender e depois ser entendido e "SINERGIZAR"

Nos últimos anos venho utilizando o Perfil Pessoal da PNL (Engel & Arthur, 1993) com indivíduos, casais e sócios em negócios como uma ferramenta para identificar de forma efetiva e rápida, reconhecer e compreender suas diferenças inerentes, e auxiliá-los a construir relações mais fortes.

Embora tenha levado horas de observação para diagnosticar apropriadamente a natureza exata do problema, eu considero o Perfil muito útil para apontar áreas de conflito. O Perfil Pessoal da PNL cria um formato onde é simples comparar as relativas forças e fraquezas de cada pessoa, levando apenas uns poucos minutos para saber onde e como intervir a fim de proporcionar maior harmonia e resolução para quaisquer problemas que possam existir.

Aqueles casais não familiarizados com o ganha-ganha parecem aprender através do Perfil que a posição de cada pessoa deve ser respeitada e que devem mudar rapidamente para conceitos que promovam crescimento e mudança dentro da relação.

Fica muito confortável, uma vez que ninguém é considerado como a fonte do conflito ou como "disfuncional".

Em um ambiente terapêutico é sempre o terapeuta que estabelece rapidamente um clima de responsabilidade (habilidade de resposta) e crescimento positivo em vez de inadequação ou culpa. A posição de cada pessoa é respeitada pelo aspecto único que traz ao relacionamento. Muitas vezes descubro que onde antes havia aspectos negativos sobre certos comportamentos ou interações, há agora uma palpável sensação de alívio de que eles podem fazer algo diferente.

**ADVERTÊNCIA**

Às vezes um dos parceiros não está realmente interessado em criar resultados do tipo ganha-ganha. Em alguns casos uma pessoa quer "sair" mas não pode ou não diz isso. A pessoa com um objetivo não declarado ou oposto, usualmente não concorda com o resultado do perfil dizendo que o mesmo não é acurado.

Esta acusação resulta da forma de como eu apresentei o perfil (como uma ferramenta para entendimento e crescimento) ou pelo fato de que eles não querem permanecer no relacionamento. De qualquer forma eu tenho mais informações para me embrenhar no nevoeiro que obscurece a real dificuldade.

**USANDO O PERFIL**

O Perfil Pessoal da PNL, como um instrumento extremamente bem calibrado, pode facilmente auxiliar na identificação das forças e fraquezas do estilo de comunicação de uma pessoa.

Cada característica mede de zero (fraco) a 9 (forte). Estas características podem medir um vasto leque de preferências e prever muitos padrões.

Uma pontuação individual para cada característica é relativa a outra. Eu constatei que quando a variação do score de uma característica particular de metaprograma em um casal difere mais de 2 pontos (por exemplo 5 vs 8) é uma indicação da existência de uma área de irritação dentro do relacionamento.

Após uma consulta inicial certas pessoas levam o perfil com eles para casa ou escritório. É importante que as pessoas levem o perfil para o ambiente onde ele se aplica. Vários dos meus clientes levaram o Perfil para o trabalho, quando o foco de sua terapia era para o relacionamento doméstico; os resultados foram distorcidos e inadequados para a relação.

Quando trazem os Perfis para o segundo encontro, eu imediatamente desenvolvo uma folha de comparação. Os casais ficam usualmente pasmos que eu possa ao olhar seus escores predizer onde eles têm problemas. Eu posso usualmente fazer isso usando uma linguagem que corresponde ao seu estilo de comunicação.

**QUADRO Nº 1**

O Mundo ao nosso redor	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Vendo						M	H			
Ouvindo				H			M			
Sentindo						M	H			

H=homem M=mulher

Mostra a estratégia de comunicação (VAK) entre uma parceria de negócios envolvendo um homem e

**LIDERANÇA E MOTIVAÇÃO DIFERENCIAL**

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.

Data: 14 e 15 OUT, das 8 às 12h e 14 às 18h

Dr. TOM CHUNG do ICN de S.Paulo  
Neurologista, hipnoterapeuta e Master Trainer em PNL  
Autor do livro "Qualidade Começa em Mim"

Investimento: R\$ 380,00 Tel.(051) 330-2005

Em PORTO ALEGRE. VAGAS LIMITADAS. INSCREVA-SE JÁ  
Local do evento: CENTER PARK HOTEL

**INFORMATIVO DE PNL "O Golfinho"**

Relação de livros	pag. 4
Revisão de livro	pag. 5
Depoimento	pag. 5
Agenda out/nov	pag. 6

Editora: M. Helena Lorentz  
Rua Cel Aurélio Bittencourt, 110/101  
90430-080 Porto Alegre-RS  
Fone/fax (051)-330-2005

uma mulher (estratégia: 0 = fraco, 9 = forte). Ele é mais visual e cinestésico e ela mais auditiva.

Ele se queixa que ela sempre tem que "falar pelos cotovelos", enquanto ela diz que "ele simplesmente não ouve o que estou tentando dizer-lhe". Ele acha que eles podem decidir e agir muito mais rápido do que fazem (olhe quadro 1).

A maioria das pessoas usa processos predominantemente visuais, auditivos ou cinestésicos na sua comunicação externa ou interna. Uma vez que haja um conhecimento de como a pessoa processa e comunica a informação, isto faz toda a diferença no avanço das soluções. Muitos casais que usaram o Perfil descobriram que eles tinham uma nova compreensão do que o companheiro precisava ver, ouvir ou sentir.

A compreensão das diferenças de como eles processam a informação, cria um entendimento onde antes eles tinham experimentado confusão e mágoa. O pensamento: "Se você me amasse, você descobriria que eu quero..." se dissolve quando eles começam a entender que cada um se relaciona com o ambiente de uma forma distinta.

Porque o Perfil Profissional da PNL ensina como funciona, a intervenção muitas vezes começa antes da sessão formal iniciar.

A segunda parte do Perfil avalia o estilo motivacional do indivíduo. As pessoas são motivadas por diferentes áreas de interesse e o Perfil ajuda a determinar as áreas nas quais as pessoas mais gostam de dispende tempo e energia. Estão mais interessados em *peessoas, lugares, atividades, conhecimentos ou coisas?*

Os casais devem ter algo em comum algo nos seus interesses, senão é muito provável que sua relação venha a falhar com o decorrer do tempo. Além disso, as pessoas necessitam dispende seu tempo de trabalho em algo que os interesse ou elas se tornam ressentidas. Professores podem ser orientados para pessoas e conhecimentos. Corretores podem ter inclinação para coisas, lugares e pessoas. Aqueles que colecionam selos podem marcar no escore graduações mais altas em coisas e conhecimentos.

QUADRO Nº 2

Preferências	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pessoas					1				2	
Lugares						2			1	
Atividades				1	2					
Conhecimentos						1			2	
Coisas		1	2							

1=homem 2=mulher

O quadro 2 revela como dois sócios comerciais diferem na sua motivação. Sócio 1 gosta de trabalhar com clientes nos seus próprios locais e também gosta de trabalhar em diferentes locais. Ele vive para as viagens que faz quando em férias.

Sócio 2 cria relacionamentos com seus clientes e valoriza o que aprende com cada pessoa. Sócio 1 se queixa que Sócio 2 se envolve demais nos assuntos dos outros não dando a devida importância para os clientes. Sócio 2 acha que o Sócio 1 não se importa o suficiente com os clientes e não está tão preocupado sobre como eles podem crescer nos negócios.

Podemos ver que nenhum dos dois está no negócio somente pelas coisas que o dinheiro pode comprar. Eles não são compradores ou gastadores compulsivos. Para o Sócio 1 os ganhos vão para viagens, enquanto Sócio 2 gasta dinheiro em seminários, feiras, convenções onde ele pode obter novas informações.

Quando os parceiros se dão conta de que tudo isso são simplesmente interesses diferentes, eles estão mais aptos para mudar para a posição ganha-ganha. Eles podem fazer escolhas melhores sobre a divisão de responsabilidades. Sócio 1 é melhor para coordenar vendas e serviços de chamada no campo. Sócio 2 sente-se mais à vontade aprendendo como o negócio pode crescer e verificando as necessidades dos clientes.

Ao deixar cada um fazer o que melhor desempenha, eles podem de novo criar uma parceria ganha-ganha.

Quando uma parceria está vivenciando experiências problemáticas os parceiros seguidamente dão notas diferentes para suas preferências no estilo de vida. Não tenho certeza se eles chegam a este ponto como uma defesa, resultado de um distanciamento do momento, ou se eles já tinham esta diferença desde o princípio.

A despeito de qualquer fato as diferenças são óbvias. Com o Perfil eles podem criar escolhas em como enquadrar estas diferenças. Eu aconselho aos casais seguirem o conselho de Stephen Covey "procure primeiro entender e depois ser entendido". O Perfil dá-lhes melhores meios de alcançar isso.

A terceira seção do Perfil auxilia os participantes a delinear seu metaprograma único de preferência. São eles mais do tipo "*distanciar-se*" ou "*ir em direção*" ao prazer ou conflito? Estão eles *automotivados* ou *influenciados pela opinião de outros*? Eles têm um meio de perceber o quadro *global* e criar inúmeras *opções* ou eles se sentem mais confortáveis lidando com os *detalhes* e seguindo os *procedimentos* para atingir os objetivos? Como os parceiros podem criar um clima de ganha-ganha para todos quando um deles adora determinar o número de opções disponíveis e o outro está pronto para pegar caneta e papel?

Quando os escores estão computados, vejo que os casais riem quando eles compreendem que o conteúdo de seu argumento permanecerá insolúvel, talvez até sem importância, se eles não puderem chegar a um entendimento no contexto no qual eles se relacionam. Quando eles começam a entender as diferenças nos seus estilos, particularmente sua programação interna individual, eles começam a ver, de uma forma neutra, sua própria participação em tornar o relacionamento mais desafiador do que precisa ser.

QUADRO nº 3

PROGR. INTERNA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Afastando-se de	M				H					
Em direção a							M			H
Ativo								M	H	
Passivo			H	M						

H=homem M=mulher

Este casal experimentou dificuldades quando H não gosta de retirar o apoio na maioria das situações,

mesmo se retirar o apoio seja a ação apropriada. H pensou que M era insegura em tomar decisões.

QUADRO Nº 4

PROGR. INTERNA	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Opções						R				S
Procedimentos			S							R
Global			R							S
Detalhe	S									R

S=sonhador R=realista

Quadro 4 é a clássica situação sonhador/realista, uma pessoa toma a iniciativa em trazer idéias, a outra implementa. O problema que pode surgir é ambas terem a sensação realista de estarem fazendo o trabalho na íntegra.

A orientação passado, presente, futuro e como o indivíduo se relaciona com o tempo são o foco da seção final do Perfil. Acharmos que muitos tópicos do relacionamento centralizam-se ao redor das diferenças de como as pessoas se relacionam com o que ocorreu, com o que está ocorrendo e com o que pode ocorrer. O Perfil começa a mostrar-nos qual ênfase um indivíduo tem em sua orientação de tempo, e como eles relacionam o tempo em seus padrões de pensamento.

QUADRO Nº 5

Progr. Interna	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Passado							HM			
Presente			H		M					
Futuro					M			H		

H=homem M=mulher

Com este casal, o comentário dela era, "Ele está sempre pensando como vamos usar o dinheiro daqui a três anos. Ela sentia que o bem-estar futuro era mais importante que o presente para ele, e ela criticava sua forma de usar o dinheiro.

Quando há uma relação equilibrada entre passado, presente e futuro há menos complicações ou exigências internas. Há então um efeito positivo nas comunicações de pessoa a pessoa.

Observe as notas que este mesmo senhor dá a *procedimento, detalhe, ativo, em direção a*, com relação a pontuação do futuro - 7 (quadro 6)

QUADRO 6

Progr. Interna	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Em direção a								X		
Procedimentos							X			
Detalhe						X				
Ativo										X
Futuro								X		

Ele tinha na realidade 13 contas bancárias distintas, todas poupanças para o futuro. Exemplo: uma para o futuro carro da esposa; outra para as férias de 1994; outra para as de 1995; para seu carro novo; uma outra para educação dos filhos que ainda não tinham nascido, uma outra para reformas na casa como conserto do telhado daqui a 15 anos, etc.

Quando olhamos seus metaprogramas combinados, todo seu planejamento fez mais sentido para sua esposa. Ela então estava apta para mudar o julgamento do que anteriormente achava estranho e ilógico, passando agora a entender como ele tinha procedido.

A vantagem de usar o Perfil antes de fazer uma intervenção é que isto remove o aspecto da culpa. Nenhuma das partes é certa ou errada, eles apenas têm diferentes formas de interagir com o seu mundo e o dos outros. Seguidamente esta simples aceitação de diferenças pode criar uma mudança em direção ao ganhador. Cada pessoa começa a sentir-se fortalecida através de uma compreensão e apreciação pelos padrões revelados.

Auxilia se focamos no adágio "Como você se relaciona com o assunto é o assunto". Com este enfoque eu posso oferecer sugestões de como alguém pode adaptar seu estilo de comunicação para se conectar mais facilmente com outra pessoa. Pode ser muito difícil fazer com que uma pessoa veja as coisas do seu modo, sem entender o que estas coisas podem representar para esta mesma pessoa.

Se nós entendermos como processamos a informação e entendermos como o outro processa a mesma informação, podemos apresentar a nossa informação na "linguagem" do outro, evitando desta forma a necessidade de tradução. A mensagem enviada e a mensagem recebida serão a mesma. Há algumas combinações no Perfil que refletem o enfoque de Jeckle & Hyde. Aqui a mensagem recebida e a enviada mudam de momento a momento. Quando o mesmo nível de comportamento *passivo - agressivo* está ocorrendo haverá escores similares ou iguais com relação a *em direção/afastando-se, si próprio/outro* e *ativo/ passivo*. Num momento eles estão ouvindo e concordando (passivo - o outro - em direção) e no próximo momento eles estarão defensivos (afastando-se, si próprio, ativo). (quadro 7).

QUADRO 7

Progr. Interna	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Afastando-se						X				
Em direção a					X					
Si próprio/Interno						X				
Outros/Externo						X				
Ativo						X				
Passivo					X					

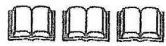
Estes exemplos começam a mostrar o poder do Perfil Pessoal da PNL em diagnosticar conflitos de comunicação e motivação em qualquer parceria, quer seja no casamento ou em negócios. Diminui dramaticamente a perda de tempo para reunir informações, de forma que eu possa continuar planejando e implementando intervenções, que é o que os sócios/parceiros querem. Ao economizar tempo e dinheiro eu acho que ele dá origem a mais referenciais. Casais em terapia solicitam que eu vá em suas empresas. Pessoal de negócios solicitam-me para auxiliá-los em seus relacionamentos pessoais. Um dos maiores poderes do Perfil reside em responder a pergunta: "O que é PNL?" Auxilia em transformar a mágica invisível da PNL em algo visível e concreto. Isto é um componente vital em consultoria de empresas.

Janet Laurel é terapeuta e consultora de negócios em Denver, Colorado-USA.

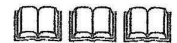
Extraído da revista Anchor Point de Jun/95

Tradução: Evanice L. Pauletti

Revisão: M. Helena Lorentz

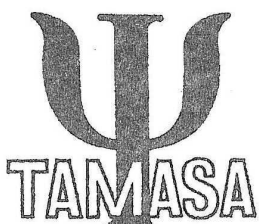


Livros publicados no Brasil sobre PNL e assuntos correlacionados



LIVRO	AUTOR	EDITORIA
<b>A Jornada Sagrada do Guerreiro Pacífico</b>	Dan Millman	Pensamento
<b>Importância de Cada Momento</b>	Dan Millman	Pensamento
<b>O Caminho do Guerreiro Pacífico</b>	Dan Millman	Pensamento
<b>Criando &amp; Mantendo Sucesso Empresarial</b>	Dr. Lair Ribeiro	Ed. Objetiva
<b>Melhor do que Bom (de 8 a 12 anos)</b>	Dr. Lair Ribeiro e Thalita Ribeiro	Ed. Objetiva
<b>Qualidade Começa em Mim</b>	Dr. Tom Chung	Maltese
<b>A Verdadeira Magia</b>	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
<b>Crer Para Ver</b>	Dr. Wayne W. Dyer	Editora Record
<b>Não se Deixe Manipular Pelos Outros</b>	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
<b>O Céu é o Limite</b>	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
<b>O Que Você Realmente Quer Para Seu Filho</b>	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
<b>Seus Pontos Fracos</b>	Dr. Wayne W. Dyer	Ed. Record
<b>A Estratégia do Golfinho</b>	Dudley Linch & Paul Kordis	Cultrix
<b>Criatividade Levada a sério</b>	Edward de Bono	Pioneira
<b>O Pensamento Lateral na Administração</b>	Edward de Bono	Ed. Saraiva
<b>Seis Chapéus para Pensar</b>	Edward de Bono	Pioneira
<b>Seis Sapatos Atuantes</b>	Edward de Bono	Pioneira
<b>Estruturas da Mente</b>	Howard Gardner	Ed.Artes Médicass
<b>A teoria das Estruturas Múltiplas</b>		
<b>Programação Neurolingüística</b>	Johann W. Kluczny & Elson A. Teixeira	Makron Books
<b>Guia Básico para Pessoas e Empresas</b>		
<b>Homens são de Marte, Mulheres são de Vênus</b>	John Gray, Ph. D.	Ed. Rocco
<b>Os Sons que Curam</b>	Jonathan Goldman	Ed. Siciliano
<b>Introd. à Programação Neurolingüística</b>	Joseph O'Connor & John Seymour	Summus
<b>A Cura pelas Imagens Mentais</b>	Mike Samuels M.D. & Nancy Samuels	Ed. Xenon
<b>Como Domar Seu Gremlin Interior</b>	Richard D. Carson	Ed. Vértice
<b>A Carícia Essencial</b>	Roberto Shinyashiki	Ed. Gente
<b>OPÇÕES - Amor, Sucesso, Felicidade é apenas uma questão de opção</b>	Shad Helmstetter	Saraiva
<b>Sonhos Lúcidos</b>	Stephen La Berge	Ed. Siciliano
<b>Liderança Baseada em Princípios</b>	Stephen R. Covey	Editora Campus
<b>Os Sete Hábitos das Pessoas Muito Eficazes</b>	Steven R. Covey	Best Seller
<b>Criando Seu Futuro com Sucesso</b>	Tad James	Ed. EKO
<b>A Terapia da Linha do Tempo</b>	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.

TEMPO



Livros: **O CAMINHO DO GUERREIRO PACÍFICO**  
**A JORNADA SAGRADA DO GUERREIRO PACÍFICO**  
 Autor: DAN MILLMAN Editora Pensamento

O autor, campeão mundial de ginástica olímpica, relata nos dois primeiros livros parte do caminho que percorreu em oito anos de busca espiritual e os ensinamentos de seus mestres.

No primeiro livro, "O Caminho do Guerreiro Pacífico", publicado originalmente em 1980, relata como foi iniciado e treinado para se tornar um guerreiro pacífico pelo seu primeiro mentor, um velho chamado Sócrates que trabalhava à noite em um posto de gasolina. Após terminar os estudos universitários afastou-se dele e foi levado a passar oito anos assimilando os seus ensinamentos e procurando por outros mestres em viagens por diferentes países até o confronto final com seu primeiro mestre descrito no fim deste livro.

Parte importante do seu treinamento e iluminação espiritual foi orientado por uma xamã havaiana chamada Mama Chia em uma pequena ilha do arquipélago havaiano. No livro "A Jornada Sagrada do Guerreiro Pacífico" está o relato da sua aventura até conseguir encontra-lá, como é reconduzido de volta à esperança, o enfrentamento de seus medos interiores, enfim, o caminho trilhado na busca do seu objetivo e fonte de inspiração.

Estes dois livros são acima de tudo metafóricos e estão inundados de metáforas, seja em forma de simples exemplos, seja na forma das histórias vividas ou contadas. Descrevem a trajetória de um homem insatisfeito em busca de algo desconhecido e não tangível, seus fracassos e derrotas pessoais e seus momentos de elevação e seus saltos em direção ao Eu Superior.

Um novo livro guia deste autor foi lançado recentemente, se chama "Importância de Cada Momento".

Recomendo estes livros como um guia para todos aqueles que se encontram no caminho da busca espiritual, e em especial para os terapeutas que neles podem encontrar uma constante fonte de inspiração.

Do autor: "Todas as jornadas são sagradas e todas as vidas são uma aventura".

Revisão feita por Márcia Hexsel Abichequer, médica nefrologista e Master Practitioner em PNL

**DEPOIMENTO**

envie também o seu para ser publicado.

**"Não deixe que os seus medos tomem o lugar dos seus sonhos" Walt Disney**

Tem um tempo, na vida da gente, que se dá um basta à insatisfação, à infelicidade, e se procura ajuda. Tudo se transforma quando escolhemos a certa.

Aconteceu comigo.

Agora, com a PNL, posso dizer com segurança que me sinto feliz.

Feliz, porque descobri que sou uma pessoa especial, única, cheia de orgulho com a capacidade e a vontade de melhorar cada dia mais.

Feliz, porque descobri que sou capaz de aprender, desde que eu queira.

Feliz, porque descobri que ao vencer medos (avião...) abrem-se horizontes, oportunidades de conhecer as coisas tão desejadas e, antes, impossíveis (viagens...)

Feliz, porque me descobrindo, descobri pessoas. Pessoas que viviam comigo e eu nem conhecia, pessoas novas que chegam todo dia, acrescentando com suas diferenças, particularidades, um brilho à existência.

Agradeço ao criador, porque acredito que foi o Universo que me conduziu à pessoa certa, à PNL, à mim.

G. M. (48 anos)



**Instituto de Programação**  
**PNA Neurolinguística Aplicada**

Drª Clô Guilhermino

**MASTER PRACTITIONER**

MASTER PRACTITIONER é um curso de aprofundamento dos instrumentos da PNL: SISTEMAS, SUBMODALIDADES, HIPNOSE, LINHA DE TEMPO, RAPPORT, PERSUASÃO e CONGRUÊNCIA, com essas ferramentas você otimizará a sua comunicação para fazer melhor o que você já faz bem e o que você ainda não faz tão bem assim.

As palavras são responsáveis por 7% da comunicação, as submodalidades auditivas por 38% e as imagens por 55%, o enfatiza o treinamento da congruência nesses três aspectos para criar uma nova visão de futuro e gerar mudanças.

O Master desperta sua criatividade em influenciar com segurança pessoas e grupos para ações positivas, melhorando sua performance pessoal e relacionamentos.

Data: 02 a 09 de novembro de 1995

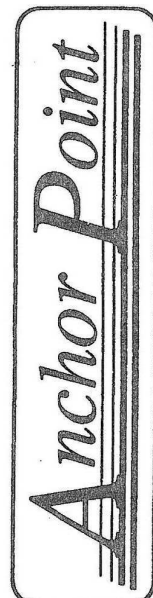
Investimento: Pes. Fis.: 1.400,00/Pes. Jur.: 1.600,00

Incluso no preço: Material Didático e Coffee-Breaks

Pré-requisito: Practitioner

Rua Teviot, 237 - São Paulo/SP - CEP 04507-050

Tel. (011) 885-2314 - Fax: (011) 884-3590



346 South 500 East #200  
 Salt Lake City, Utah 84102  
 (801) 534-1022 FAX (801) 532-2113

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

## OUTUBRO

- 1- Fundação de Amparo à Pesq. Univ. 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- 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
- 4- Synapsis tel. (011)-822-8181  
 Formação Básica - Nível de Practitioner  
 Data: 13 a 22 de outubro - Ia. Fase
- 5- Workshopsy - (0192)-31-9955 ou 33-6515  
 Ritmo e Integração em Terapia Corporal - com Ronald Robbins  
 Data: 13, 14 e 15 de outubro
- 6- Meta Suporte Global tel (011) 889-0038 fax (011) 889-0016  
 Treinamento do LR System - Dr. Lair Ribeiro  
 Data 14 e 15 de outubro em São Paulo
- 7- Metaprocessos Avançados - George Vitério Szenészi  
 Practitioner de Terapia da Linha do Tempo  
 Data: 27 a 29 de OUT. em S.Paulo tels. (011) 825-9642 e 825-9947

## NOVEMBRO

- 1- Workshopsy - (0192) 31-9955 ou 33-6515  
 Hipnose e terapia Ericksoniana - III com Jeffrey Zeig  
 Data: 17 a 19 de novembro - em São Paulo
- 2- Synapsis - (011) 822-8181  
 Basic Trainer's Training  
 Data: 9 a 19 de novembro - em São Paulo
- 3- Instituto Sérgio Spritzer - (051) 226-0692, 226-9092  
 Potencializando a efetividade terapêutica - com Jeffrey Zeig  
 Data: 15 e 16 de novembro - em Porto Alegre
- 4- ICN - Instituto de Ciências Neurolinguísticas - Dr. Tom Chung  
 Leitura fotográfica  
 Data: 18 a 19 de novembro - Parte I - em Porto Alegre tel (051) 330-2005
- 5- Rarishis Centro Psicológico (021) 452-1510  
 Master em PNL  
 Data: novembro/95 - Rio de Janeiro
- 6- Metaprocessos Avançados - George Vittorio Szenészi  
 Practitioner de Terapia da Linha do Tempo  
 Data 2 a 5 de novembro em Florianópolis tel/fax. (048) 234-7720
- 7- Metaprocessos Avançados - George Vittorio Szenészi  
 A Arte de Construir o seu Futuro  
 Data: 11 e 12 de novembro em Curitiba Tel/fax (041) 246-6705

Envie sua colaboração para as diversas seções:

"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