



O Golfinho

O PRIMEIRO E ÚNICO INFORMATIVO DE PNL NO BRASIL

CONJUNÇÕES BÁSICAS: SE e QUANDO

Por Velimatti Townon, Timo Kauppi E Tim Murphey

Muitos terapeutas e comunicadores eficazes usaram intuitivamente as conjunções **se** e **quando** da maneira certa para um bom resultado. As imagens e processos cerebrais produzidos, quando se usa cada um deles, são completamente diferentes. Experimente o seguinte:

Pense em algum resultado que você ainda não obteve. Então diga sobre o dito resultado (X):

- "Se eu alcançar .../ obterei X".

Preste atenção como é sua imagem mental, qual é o processo, se existe algum, ao nível da experiência sensorial, e como você se sente sobre X agora?

Então diga sobre o mesmo resultado:

- "Quando eu alcançar / obterei X".

O que acontece agora com a imagem mental? Qual é o processo iniciado em sua mente por esta sentença? E como você se sente sobre X agora?

Você pode comparar o que você observou com as experiências de outras pessoas com as quais nós trabalhamos. Para a maioria das pessoas, imagens associadas com "se X" são de alguma forma pouco claras, indecisas, titubeantes, como um desejo, o qual não têm certeza de alcançar. Comparadas com "quando X" a imagem "se X" é seguidamente mais distante, menos colorida, podendo até existir em preto e branco. As sensações do "se X" usualmente não são muito motivadoras e nem muito fortes.

Quando é mudada para quando, para muitas pessoas a imagem surge mais próxima, torna-se maior, pode se tornar mais colorida, podendo até transformar-se em um filme

colorido etc. e seguidamente se move para o futuro na linha do tempo. Quaisquer que sejam as mudanças que a submodalidade apresentar para um indivíduo com "quando X", elas são sentidas de forma mais verdadeira, muito mais realizável e surpreendentemente muitas pessoas dizem: "Eu agora tenho certeza que vou obter, sem problemas." Ou: "Eu sinto quase como se já tivesse. Agora é mais como um fato do que como um sonho".

Se você prestou bastante atenção ao processo iniciado por "quando", você possivelmente observou outras coisas que muitas pessoas experimentaram: Quando começa um processo onde o cérebro faz um plano ou constrói os passos de como alcançar X. Este processo automático de planejar gera uma sensação de "certeza de obter" em relação ao "quando X".

Esta diferença entre quando e se pode ser semelhante à diferença entre acreditando e desejando para os clientes.

Quando eles acreditam que vão ficar bem, eles tomam mais atitudes que lhes darão melhores chances de alcançar aquele resultado. Se eles apenas têm esperança de ficar bem eles não fazem muito porque estão inseguros de qualquer benefício. Imagine suas diferentes reações agora se um médico lhe dissesse:

Nesta edição

1	Conjunções básicas: se e quando	pág. 1
2	Metáforas	pág.4
3	Rede de Relações	pág.5
4	Como matar sua entidade	pág.6
5	Revisão de Livro	pág.7
6	Agenda de cursos e workshops	pág.8

- Quando você ficar melhor...
- e
- Se você ficar melhor
- ou
- Eu acredito que você ficará melhor...
- e
- Eu desejo que você fique melhor...

Cada vez que você pronunciou uma ou outra, a pessoa que estiver ouvindo e tentando entender o que você diz entra no processo descrito acima. Após entender isto, fica-se muito interessado em como usá-los (estas conjunções) para obter o efeito máximo.

Na análise acima de **se** e **quando**, tentamos, tanto quanto possível, isolar o efeito das conjunções e das outras palavras e estruturas da sentença que pudessem exercer sua própria influência na experiência sensorial, fisiologia e processos cerebrais. Outros fatores, como ecologia, têm influência também.

Em terapia, por exemplo, pode haver uma frase onde é apropriado usar **se**, porque pode ser mais fácil para o cliente pensar sobre as possibilidades de comprometer-se: em algumas outras frases pode ser necessário falar **quando**, porque cada **quando** coloca o cérebro do cliente num processo de construir os passos em

direção a um resultado. **se** e **quando** vêm de dois mundos completamente diferentes, criam associações diferentes, os pensamentos e sensações são diferentes. É uma grande mudança mover um X do mundo do **se** para o mundo do **quando** e vice versa.

Como muitas outras distinções em PNL, há pessoas que preferem **se** e há outras que preferem **quando**. Você pode querer acompanhar o tipo de conetivo que a outra pessoa está usando, antes de liderá-la para um novo mundo.

Nossa idéia é que estes conetivos básicos são uma das maneiras pelas quais a linguagem estrutura nossa experiência e nosso mapa do mundo em um nível abstrato e muito profundo. Por exemplo, os tempos de verbo são tão automáticos que na realidade não há como evitá-los: quando você diz **quando** para uma pessoa que está lhe ouvindo, o cérebro dela faz o processo do **quando** antes que ela possa pensar sobre isto. Este é o primeiro sinal. Se o **quando** é irrealístico ou não ecológico, a pessoa recebe algum outro tipo de sinal e no segundo sinal reconsidera e pula fora da palavra **quando**. Isto acontece algumas vezes, mas você pode reconstruir o rapport que perdeu.

O uso sutil de SE e QUANDO

Se e **quando** são apenas a ponta do iceberg de como transmitir diferentes graduações de significado sobre o que será possível ou não. Se você adicionar operadores modais e formas e tempos verbais, você poderá fazer diferenças muito mais sutis. Você pode estudar as sentenças seguintes para descobrir o que elas fazem no seu processo cerebral, na sua experiência sensorial e na sua fisiologia associada:

- "Se você pudesse fazer isso..."
- "Se você puder fazer isso..."
- "Se você pode fazer isso..."
- "Quando você puder fazer isto..."
- "Se algum dia for possível, como seria?"
- "Agora suponhamos que um dia seja possível. Quando for, como será?"
- "E agora sabendo como é quando for possível, como será após tê-lo feito?"
- "E agora, tendo já feito isso, observe as coisas que você faz para que isso aconteça, quando você quiser."
- "Agora, eu não sugeriria que você fizesse estas coisas agora. Faça-as somente quando você estiver pronto para realizá-las."

POR VELIMATTI TOWONEN, TIMO KAUPPI E TIM MURPHEY

Extraído da Anchor Point de outubro de 1993

Tradução: Evanice L. Pauletti

Revisão: M. Helena Lorentz

Agora no Brasil, em São Paulo

CURSO "LIDERANÇA E PENSAMENTOS SISTÊMICOS"

com Joseph O'Connor

Liderar é desenvolver a visão do que é possível e ser capaz de inspirar outros a ajudá-lo a realizar estas possibilidades
Pensar Sistemicamente é olhar o Todo e suas Partes, e as conexões entre as Partes, estudar o Todo com a intenção de entender as Partes.

Existem três áreas de Liderança:

Auto-Desenvolvimento; Habilidades de Influência e Comunicação; e Pensamentos Sistêmicos.

Ser um Líder significa desenvolver em você a sua Competência e o seu Talento completamente.

Este Seminário lhe dá a Competência da Liderança:

habilidades para desenvolver-se, para influenciar outros e para ter pensamentos sistêmicos.

Este Curso vai abranger:

- descobrir e usar seu estilo próprio e natural de liderança;
- desenvolver uma visão participativa;
- maneiras de dar poderes a outros;
- habilidades de pensar sistematicamente;
 - indo além de ver eventos únicos para ver padrões e como influenciá-los
 - entender as conseqüências de suas ações
 - entender o sistema para saber como conseguir um efeito grande com um pequeno esforço no lugar certo no tempo certo.

SOBRE O TRAINER: JOSEPH O'CONNOR

Joseph O'Connor é Autor, Trainer e Consultor. Seu endereço na Internet, <http://www.lambent.com>

É um autor líder no campo da Programação Neurolingüística-PNL, certificado pela "International NLP Training Association".

Tem graduação de B.Sc em Antropologia pela Universidade de Londres. É licenciado pelo Royal College of Music.

Seu livro "Introdução à P.N.L.", escrito com John Seymour, foi instituído como texto básico introdutório à PNL (no encontro internacional de trainers, em 1997) e já foi traduzido para 14 idiomas.

Desenha softwares psicológicos interativos para o uso em negócios e doméstico.

É solicitado como Trainer e Consultor em muitas empresas inglesas e no exterior, incluindo ICI, Hewlett-Packard, BT, British Airways e UNIDO.

Escreveu mais de 15 livros, sendo que quatro deles já foram traduzidos para o Português, pela Summus:

"Introdução à P.N.L." - Joseph O'Connor & John Seymour

"Sucesso em Vendas com P.N.L." - Joseph O'Connor & Robin Prior

"P.N.L. & Saúde" - Joseph O'Connor & Ian McDermott

"Treinando com P.N.L." - Joseph O'Connor & John Seymour

INFORMAÇÕES LOGÍSTICAS:

Data: - 10 e 11 de outubro de 1998

Horário - das 9:00 às 18:00h

Local: - Flat Transamérica Higienópolis Classic - R. Alagoas, 974 (em frente à FAAP) tel.(011) 862-0666

Inscrições: Fone/Fax: (011) 3824-0068 <http://www.pac.com.br> e-mail: deborah@pac.com.br

Tradução Seqüencial - (ao vivo)

Investimento: Inscrições feitas até agosto R\$ 350,00 à vista ou 2 x R\$ 200,00
inscrições feitas em setembro R\$ 400,00 à vista ou 2 x R\$ 225,00
inscrições feitas em outubro R\$ 450,00 à vista ou 2 x R\$ 250,00

PREÇOS ESPECIAIS PARA GRUPOS - INFORME-SE!

Grupo organizador: PAC - Deborah Epelman

Projeto Elegância do Ser - Lilian Shibata

Academia - Vitor Caruso Jr.

Núcleo Renascer - Yoshio, Tadashi e Gilberto

Apoio: Summus Editorial

Mudança de Paradigma

Eu me lembro de uma mudança de paradigma que me aconteceu em uma manhã de domingo, no metrô de Nova York. As pessoas estavam calmamente sentadas, lendo jornais, divagando, descansando com os olhos semicerrados. Era uma cena calma, tranquila.

Subitamente um homem entrou no vagão do metrô com os filhos. As crianças faziam algazarra e se comportavam mal, de modo que o clima mudou instantaneamente.

O homem sentou-se a meu lado e fechou os olhos, aparentemente ignorando a situação. As crianças corriam de um lado para o outro, atiravam coisas e chegavam até a puxar os jornais dos passageiros, incomodando a todos. Mesmo assim o homem a meu lado não fazia nada.

Ficou impossível evitar a irritação. Eu não conseguia acreditar que ele pudesse ser tão insensível a ponto de deixar que seus filhos incomodassem os outros daquele jeito sem tomar uma atitude. Dava para perceber facilmente que as demais pessoas estavam irritadas também. A certa altura, enquanto ainda conseguia manter a calma e o controle, virei para ele e disse:

– Senhor, seus filhos estão perturbando muitas pessoas. Será que não poderia dar um jeito neles?

O homem olhou para mim, como se estivesse tomando consciência da situação naquele exato momento, e disse calmamente:

– Sim, creio que o senhor tem razão. Acho que deveria fazer alguma coisa. Acabamos de sair do hospital, onde a mãe deles morreu há uma hora. Eu não sei o que pensar, e parece que eles também não conseguem lidar com isso.

Podem imaginar o que senti naquele momento? Meu paradigma mudou. De repente, eu vi as coisas de um modo diferente, e como eu estava *vendo* as coisas de outro modo, eu *pensava*, *sentia* e *agia* de um jeito diferente. Minha irritação desapareceu. Não precisava mais controlar minha atitude ou meu comportamento, meu coração ficou inundado com o sofrimento daquele homem. Os sentimentos de compaixão e solidariedade fluíram livremente.

– Sua esposa acabou de morrer? Sinto Muito. Gostaria de falar sobre isso? Posso ajudar em alguma coisa? – Tudo mudou naquele momento.

Muita gente passa por uma experiência fundamental similar de mudança no pensamento quando enfrenta uma crise séria, encarando suas prioridades sob nova luz. Isso também acontece quando as pessoas assumem repentinamente novos papéis, como marido, esposa, pai, avô, gerente ou líder.

Do livro: “Os sete hábitos das pessoas muito eficazes” de Steven R. Covey - Ed. Best Seller

A Porta

Yak Baba estava procurando o País dos Tolos. Depois de muitos meses perguntando a quantos transeuntes aparecem em seu caminho, alguém soube indicar-lhe a estrada e por ela ele seguiu. Ao entrar no País dos Tolos viu uma mulher carregando uma porta sobre as costas:

- Por que fazes isto, mulher? - perguntou.

- Porque hoje de manhã meu esposo, antes de ir para o trabalho, disse que havia deixado coisas valiosas em casa e que eu não deixasse passar ninguém pela porta. Por isso estou carregando a porta comigo; assim, ninguém pode passar.

-Quer que eu lhe diga algo que tomará desnecessário levar esta porta a toda parte? - perguntou o dervixe Yak Baba.

-De jeito nenhum - disse a mulher. - Só quero que me diga como fazer para que a porta não pese tanto...

- Isto não posso - disse o dervixe. E cada qual seguiu seu caminho.

(Do Mestre Sufi Murad Shami, falecido em 1719)

Do livro “Otimismo em Ação” de Isabel F. Furini - Editora Ibrasa

**A data que está na etiqueta, ao lado do seu nome,
é a data em que sua assinatura foi feita ou renovada.**

Networking - um verbo de ação.

Por Andréa Lèbre*

Num cenário como o de hoje, onde a complexidade parece ser a palavra de ordem, ter uma boa rede de relacionamentos (network) à qual você pode recorrer em busca de apoio, oportunidades, parcerias e informações é o maior de todos os seus recursos. No número passado de **O Golfinho** conversamos sobre a metáfora da rede e sobre qual a importância do cultivo de uma network. Espero que você tenha se lembrado das suas próprias histórias, dos objetivos que você alcançou graças às pessoas de sua rede de contatos. (E por falar nisso, ligou para aquele seu amigo? :-)

Tenho verificado que a simples conscientização gera movimento. Após algumas palestras e alguns artigos, recebi ótimos feedbacks de pessoas que reavivaram antigos contatos e aproveitaram um pouco mais do potencial adormecido de sua rede de relações.

Reconhecer a importância de uma network bem cultivada é o primeiro passo para colher os frutos. A questão agora passa a ser como sistematizar essa atividade.

Fazer networking é estabelecer um processo recíproco, baseado na troca de idéias, conselhos, informações, referências, contatos e sugestões, aonde os recursos, habilidades e talentos são compartilhados e agregados. E, nesse processo, tornados públicos. Essa mentalidade contribui com nossa vida pessoal e profissional simultaneamente.

Fazer networking é, antes de mais nada, colocar-se em circulação. Alguns dos melhores networkers desenvolveram o hábito de adicionar pelo menos um nome por dia à sua agenda de telefones. Mas, a atividade vai muito além de conhecer gente. Fazer networking é, principalmente, cultivar relacionamentos. E isso se faz com pequenas ações — um telefonema, um fax, um almoço, uma carta de agradecimento —, aliadas à intenção de compartilhar recursos.

A natureza do networking é tal que seus contatos não irão ajudá-lo durante toda a vida por puro altruísmo. É claro que esperam algo em troca: talvez um simples “obrigado” num momento, informações ou algum outro favor no futuro. De uma certa forma, uma rede de contatos é uma sociedade de ajuda mútua que substitui a antiga estrutura familiar na qual cada membro ajudava os demais.

“Usar” uma rede de contatos pode ser fácil, divertido, e você poderá alcançar excelentes resultados, com um mínimo de esforço corretamente aplicado. No próximo número você vai conhecer o resultado da modelagem de networkers natos.

Por enquanto, lanço um desafio: Nós, profissionais de PNL, espalhados pelo Brasil temos muitas idéias e informações para trocar. Que tal construirmos um espaço para essa troca? Sugiro que isso se faça através de cartas, artigos e depoimentos ao **Golfinho**. Mais alguma sugestão?

Andréa Lèbre, Master e Trainer em PNL.

Contato: (021) 512-0749 ou pelo e-mail: lebret@pontocom.com.br

Na Internet criamos uma rede de comunicação da PNL

através das listas de profissionais e Centros de PNL.

Faça parte dela também. (mais de 1300 acessos/mês)

<http://www.pnlbrasil.com.br>

pnlbrasil@pnlbrasil.com.br

acessos até 30/05/98

016422

acessos até 30/06/98

017734

Como matar sua entidade

Dicas para ver sua entidade fracassar em suas iniciativas

1. Não freqüente sua entidade mas, quando for lá, procure algo para reclamar.
2. Se comparecer a qualquer entidade, encontre falhas no trabalho de quem está lutando pela entidade.
3. Nunca aceite uma incumbência, lembre-se que é mais fácil criticar do que realizar.
4. Se a diretoria pedir opinião sobre o assunto, responda que não tem nada a dizer. Depois espalhe como deveriam ser as coisas.
5. Não faça mais do que somente o necessário. Porém, quando os diretores estiverem trabalhando com boa vontade e com interesse para que tudo corra bem, afirme que sua entidade está dominada por um grupinho.
6. Não leia o jornal da entidade e muito menos os comunicados. Afirme que ambos não publicam nada de interessante e, melhor ainda, diga que não os recebe regularmente.
7. Se for convidado para qualquer cargo, recuse alegando falta de tempo e depois critique com afirmações do tipo: "Essa turma quer ficar sempre nos cargos ...".
8. Quando tiver divergência com algum diretor, procure com toda intensidade vingar-se da entidade.
9. Faça ameaças de abrir processos éticos e envie cartas ao quadro social com acusações pesadas à diretoria.
10. Sugira, insista e cobre a realização de cursos e palestras. Quando a entidade realizá-los, não se inscreva nem compareça.
11. Se receber um questionário da entidade solicitando sugestões, não preencha e se a diretoria não adivinhar as suas idéias e pontos de vista, critique e espalhe a todos que é ignorado.

Após toda essa colaboração espontânea, quando cessarem as publicações, as reuniões e todas as demais atividades enfim, quando a sua entidade morrer, estufe o peito e afirme com orgulho: "Eu não disse?"

(Transcrito do Jornal da Caixa do Advogado - órgão oficial da OAB/RS.)

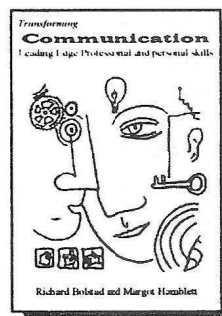
Transforming Communication

Transforming Communication is a book, a franchised seminar which you could be running, and a vision of worldwide training in the use of NLP skills for conflict resolution. In New Zealand, where it originated, the Transforming Communication book is used as medical, nursing and counselling school text.

The Transforming Communication seminar is available in designs modified to run in business organisations, with teachers in schools, with health professionals, and with groups of parents and other individuals. Its Certified Instructors are NLP Practitioners who have completed both the four day course itself and the eight day Instructor training. Developers Richard Bolstad and Margot Hamblett are NLP Trainers who teach these skills from New Zealand to Asia to Europe, including Bosnia-Herzegovina.

To buy the book (only US\$24, Visa or Mastercard accepted), or to organise a 12 day Basic and Instructor Certification in your city, write now to:

Transformations: E-mail nlp@chch.planet.org.nz
26 Southampton St, Christchurch 8002, New Zealand
Ph/Fax +64-3-337-1852, www.cybermall.co.nz/nz/nlp/



Transforming Communication US\$24
"The best book we've seen on this subject" -NLP World. Send now for a catalogue and a sample audiotape of Margot and Richard's work FREE with the book.

Use Your NLP Skills To
**Create
Cooperative
Relationships!**

"I've trained with NLP trainers in Europe and North America and Richard's skills are amongst the best. Margot is a wonderful model. A chance to attend one of their trainings is to be seized by all means." -
Dr Tim Murphy, NLP Trainer, Japan



Revisão de livro:

A PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA E O SUCESSO NOS NEGÓCIOS

A diferença que faz diferença

Sue Knight
EDIOURO

O título original deste livro é simplesmente "PNL no Trabalho". Um título humilde, que talvez não o valorize suficientemente. Publicado em Londres em 1995, não revela muitos dados sobre a autora, exceto o relato de que conheceu a PNL ao fazer um curso sobre redação criativa, o que me deixou curiosa a respeito de sua formação e atividades profissionais prévias.

Este livro não segue os padrões usuais de outros livros do ramo, ele traz uma divisão própria da autora que rearranja os tópicos da PNL de forma a fazerem sentido na área específica do trabalho.

A autora inicia com a definição básica de PNL. Após, ela divide o livro em três partes diferenciadas. A primeira parte começa com modelagem e estratégias, a seguir descreve os padrões de pensamento, sistemas representacionais VAK, os movimentos dos olhos e submodalidades, metaprogramas, metamodelo e metáforas, sempre integrando-os com algum outro tópico da PNL que avisa explicará com mais detalhes num outro capítulo.

A parte dois trata de gerência, iniciando com crenças, depois vêm os objetivos bem formados, e como desenvolver um clima de confiança (rapport), posições perceptuais e âncoras, e finaliza com os níveis lógicos.

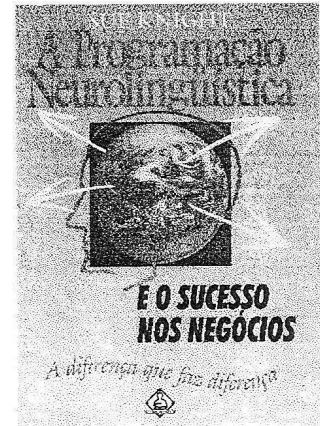
O último capítulo intitulado de "Caixa de Ferramentas" apresenta catorze partes que se dividem em questionário para identificar VAKOG e metaprogramas, passos para criação de metáfora, técnica para receber feedback, para modelar habilidade, para desenvolver crença de excelência, para identificar estratégia de aprendizado e os obstáculos à mudança, lista de verificação do serviço ao cliente, como estabelecer metas com resultados bem formados, exercícios para expressão dos valores essenciais e uso de posições perceptuais.

Ao fim de cada capítulo, estimula o leitor a realizar reflexões sobre o que foi discorrido e o Apêndice 1, é uma resposta a estas reflexões, o Apêndice 2 é a bibliografia que está dividida em literatura para iniciantes, negócios, etc.

Com este livro podemos descobrir que é possível escrever sobre o mesmo e já conhecido tema de uma forma e com um uso diferente, sendo que a autora agrega exemplos pessoais e de sua experiência profissional, que enriquecem e tornam o assunto mais claro e leve. Além disso, ao fim de cada capítulo, nos presenteia com uma bela metáfora.

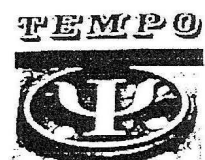
Resumindo, este livro, com sua excelente apresentação visual, com o reduzido uso de jargões e inúmeros exemplos, encontra plenamente o seu propósito de servir como base para leigos no assunto, mas interessados na sua aplicação.

Revisão feita por: Márcia Hexsel Abichequer
Médica Nefrologista e Master practitioner em PNL

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

Agora com tele-entrega

TAMASA Rua Félix da Cunha, 360 lj105 - 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

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS

JULHO

- 1 - Curso Practitioner de Programação Neurolingüística em São Paulo**
Metaprocessos Avançados - George Vittorio Szenészi <http://www.metaprocessos.com.br>
1º a 5 de julho - São Paulo-SP Fone (011) 820-5980 ou fax (011) 241-5838
- 2 - Curso de Foteitura com Huáras Duarte em São Paulo**
Dias: 24, 25 e 26 de julho * Tel. (011) 288-3771 <http://www.pnlbrasil.com.br/foto.htm>
- 3 - Curso de Foteitura com Huáras Duarte em PORTO ALEGRE**
Dias: 17, 18 e 19 de julho * Tel. (051) 330-2005 <http://www.pnlbrasil.com.br/foto.htm>
- 4 - SUPER TRAINING (para adolescentes) com Dr. Lair Ribeiro**
Local: Hotel Fazenda Mazzaropi
Data: 9 a 12 de julho de 1998
Informações e inscrições: (011) 889-0038

AGOSTO

- 1 - Curso de Foteitura com Huáras Duarte em São Paulo**
Dias: 21, 22 e 23 de agosto * Tel. (011) 288-3771 veja também <http://www.pnlbrasil.com.br/foto.htm>
- 2 - Curso Practitioner em PNL com Deborah Epelman - NLP Advanced Trainer**
PAC - Programação em Auto-conhecimento e Comunicação
Dias 15/16 e 29/30 AGO, 12/13 e 26/27 SET, 17/18 OUT, 7/8 e 21/22 NOV 5/6 DEZ
Informações: Fone/fax (011) 3824-0068 ou e-mail: deborah@pac.com.br
- 3 - Curso Avançado em Hipnose e Psicoterapia Ericksoniana com JEFFREY ZEIG, PH. D.**
Instituto de Neurolingüística Aplicada
Dias 7, 8 e 9 de agosto. Desconto para inscrições antecipadas.
Local: Hotel Atlântico Copacabana
Informações e inscrições: (021) 551-1032

SETEMBRO

OUTUBRO

- 1 - Curso Liderança e Pensamentos Sistêmicos com JOSEPH O'CONNOR**
PAC - Programação em Auto-conhecimento e Comunicação
Dias 10 e 11 de outubro. Desconto para inscrições antecipadas
Local: Flat Transamérica Higienópolis Classic (011) 862-0666
Informações: Fone/fax (011) 3824-0068 ou e-mail: deborah@pac.com.br ou <http://www.pac.com.br>

Envie sua colaboração

para as diversas seções para:



"O GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz
Tel/fax (051) 330-2005



Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110 ap. 101

E-mail: pnlbrasil@pnlbrasil.com.br

90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

Home page: <http://www.pnlbrasil.com.br>

PARA ANÚNCIOS OU ASSINATURAS ENTRE EM CONTATO CONOSCO