



O PRIMEIRO E ÚNICO INFORMATIVO DE PNL NO BRASIL

## PROGRAMANDO REAÇÕES INCONSCIENTES

por Steve Andreas

Inúmeras vezes em minha vida, fui importunado pela necessidade de usar o vaso sanitário ("não o mictório") durante o dia. Às vezes, esse fato veio interromper atividades muito mais importantes ou divertidas, e outras vezes era apenas uma procura frenética de facilidades escassas ou inexistentes. A "retenção" funcionou algumas vezes, pelo menos temporariamente, mas, além de ser desagradável, isso freqüentemente resultou em constipação.

Decidi que seria muito mais simples satisfazer essa necessidade no início do dia, de modo a não ser incomodado por ela mais tarde. Mas, como poderia conseguir que meus intestinos cooperassem com o meu plano? Simplesmente sentar-me no vaso pela manhã não funcionou bem, e o esforço também não resolveu. De repente, pensei em usar pressuposições de tempo, e encontrei um jeito simples que funciona bem e é bastante fácil.

Assim, enquanto escovo os dentes, ou faço a barba, ou tomo café, ou realizo qualquer outra atividade regular matinal, digo a mim mesmo: "Será que vou conseguir terminar de ... (fazer a barba) antes de sentir uma forte necessidade de usar o sanitário?" Caso eu não me sinta totalmente impelido a fazê-lo ao terminar a barba, digo a mesma coisa (ou alguma variante) enquanto tomo café, ou seja lá o que for que eu esteja fazendo a seguir. Então, em seguida, sinto a necessidade de usar o banheiro. Após fazer isso por algum tempo, verifiquei que sinto naturalmente a necessidade de fazer minha "descarga" todas as manhãs, sem necessitar mais falar conscientemente comigo mesmo.

A forma mais geral deste padrão é: "Será que vou conseguir terminar de... (tarefa consciente) antes de sentir uma forte necessidade de ... (reação inconsciente)."

Existem muitos usos para este padrão de pressuposição (além daquele que você já pensou). Primeiro, identifique uma reação inconsciente que você (ou um cliente) deseja que ocorra "espontaneamente" num determinado momento ou em um contexto específico. Depois disso, pense em uma atividade que ocorre (ou poderia ocorrer) imediatamente antes ou durante aquele momento ou contexto. Preencha as lacunas e comece a falar consigo mesmo. E preste atenção à sua tonalidade. Para mim, o que melhor funciona é um tom verdadeiramente interessado, aberto e curioso. Duvido que uma tonalidade resmungada ou intercalada com os controladores "tenho que..., devo..." funcione bem para a maioria das pessoas.

"Será que vou conseguir terminar de barbear-me antes de sentir-me totalmente alerta e acordado?"

"Será que vou conseguir despir-me antes de me sentir poderosamente excitado e com ereção?"

"Será que vou conseguir terminar esta sentença antes de pensar em outras maneiras fascinantes de usar esta simples e pequena técnica?"

### O ritmo é tudo.

*Um senhor idoso foi procurar seu médico, queixando-se de que fazia uma evacuação intestinal completa todas as manhãs às 8h.*

*O médico contestou-o, dizendo-lhe que muitos de seus pacientes mais idosos adorariam ter tais evacuações regulares, e perguntou-lhe por que razão isso era um problema para ele.*

*O velho cavalheiro explicou-lhe: "Bem, veja você, isso é um problema para mim porque eu nunca me acordo antes das 9h30m." (Resignificação de contexto)*



*Steve e Connirae Andreas iniciaram a NLP Comprehensiva em 1979. Juntos, eles editaram ou escreveram diversos livros famosos de PNL, inclusive Sapos em Príncipes e A Essência da Mente.*

### Nesta edição

<b>1</b>	<b>O pensamento Oriental e a PNL</b>	<b>pág. 2</b>
<b>2</b>	<b>Um modelo para a Terapia com PNL</b>	<b>pág. 4</b>
<b>3</b>	<b>Livros Novos: em português e espanhol</b>	<b>pág. 5</b>
<b>4</b>	<b>Metáfora do Mês: Qual é o animal?</b>	<b>pág. 6</b>
<b>5</b>	<b>Rev. de Livro: Negociar com Competência</b>	<b>pág. 7</b>
<b>6</b>	<b>Agenda de cursos e workshops</b>	<b>pág. 8</b>

## O PENSAMENTO ORIENTAL E A PNL

João Nicolau Carvalho\*

Estudar o Budismo é estudar o eu.

Estudar o eu é esquecer o eu.

Esquecer o eu é reconciliar-se com os outros

(Mestre Zen Dogen)

As Editoras brasileiras vem de lançar algumas obras comparando o pensamento ocidental, mais precisamente a psicologia e a filosofia ocidentais, com o pensamento oriental, especificamente o budismo tibetano. Uma das obras recentemente lançadas é "**O monge e o filósofo**", um debate entre Jean-François Revel, filósofo francês agnóstico que considera vã toda a metafísica, e Matthieu Ricard, doutor em biologia, - discípulo no Institut Pasteur do Prêmio Nobel de Fisiologia e Medicina François Jacob, - que abandonou uma brilhante carreira científica para dedicar-se ao budismo como monge. É um debate belíssimo em que se descobre que a sabedoria budista na condição da vida tem muito de universal. O debate torna-se mais singular ao se verificar que o monge-cientista é filho de Jean-François. A edição é da **Mandarim**, de São Paulo. O encontro realizou-se em 1996 no Nepal, e mostra ao leitor privilegiado como duas pessoas importantes "com entendimentos bastante diferentes sobre assuntos sérios e atuais" contribuem para o nosso enriquecimento pessoal. Na verdade, alguns conceitos e reflexões, como o **corpo-mente**, a relatividade das coisas, a aventura da mudança pessoal, os mapas mentais, a metáfora, as ressignificações, permitem ao pnelista uma aproximação do pensamento oriental com as pressuposições da PNL. Talvez isso explique o interesse incomum dos japoneses pela Programação Neurolingüística. Há algo de **monismo vivencial** na criação de Bandler e Grinder que se contrapõe ao **dualismo** do pensamento ocidental. Não foi por acaso que os criadores da PNL beberam com fartura nas idéias de Gregory Bateson, cuja fonte primordial foi o oriente e as tribos primevas de ilhas asiáticas, da Oceania e da América.

Outra obra que deve merecer a atenção do estudioso (e vivente) da PNL é "**Pensamentos Sem Pensador**" de Mark Epstein, lançamento da **Gryphus**, um selo da Editora Forense, Rio de Janeiro. O prefácio é do Dalai Lama e o subtítulo de certa forma sintetiza o conteúdo da obra: "Uma perspectiva budista para a psicoterapia". O autor é/foi psicanalista e já na introdução -- Batendo à Porta de Buda -- a gente descobre como a Programação Neurolingüística identifica-se com algumas técnicas teórico-práticas da psicologia budista tibetana. Como os pressupostos,

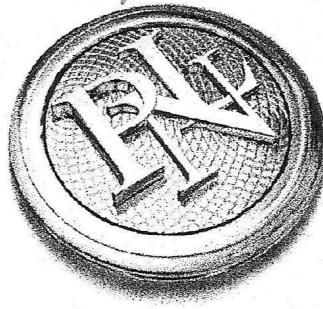
"o mapa não é o território", "as experiências possuem uma estrutura", "Se uma pessoa pode fazer algo, todos podem aprender a fazê-lo também", "Corpo e mente são partes do mesmo sistema", "As pessoas já possuem todos os recursos de que necessitam", etc. etc. encontram contra-partidas na leitura aberta do budismo: "a dimensão essencialmente *psicológica* da experiência espiritual budista". Na roda da vida budista encontramos suposições de que as causas do sofrimento são também os meios para se encontrar o alívio, ou como propõe a PNL, nós somos responsáveis pela nossa própria motivação e podemos ressignificar experiências negativas do passado que possam travar nosso desenvolvimento. A meditação, também, muito mais que um refúgio místico, é um exercício para se criar mudanças, para se ver, ouvir e sentir, o mapa do mundo, com ecologia, com muito mais criatividade. Robert Dilts, Maria Ana Chren, Allan Ferraz Santos Jr., José Carlos Mazzilli, para citar professores com quem vivenciei essa experiência, iniciam seus cursos de PNL com meditação e relaxamento, técnicas cujas bases primordiais estão calcadas no pensamento oriental, principalmente no Hinduísmo, no Budismo e no Taoísmo.

No Budismo primitivo, aliás, os Cinco Agregados (**Shandhas**) constitutivos do homem correspondem a cinco elementos do processo cognitivo: formas, percepções, imagens mentais, vontade, e consciência. O enunciado enquadra-se perfeitamente com a PNL. Pois o Budismo, assim como a PNL, ao traçar caminhos para melhor conhecer a nós mesmos, enfatiza a impossibilidade de decifrarmos quem ou o que somos, quer dizer propõe **mapas** (processos) e não **territórios** para a nossa segurança existencial.

A *fé na dúvida*, proposição de um mestre Zen, me lembra muito as afirmações de Bandler de que devemos ser céticos com relação aos enunciados da PNL -- mas que devemos experienciar os exercícios para ver o que acontece. Leiam os dois livros para ver, ouvir e sentir o que acontece.

\*Escritor, Professor Universitário,  
Master em PNL

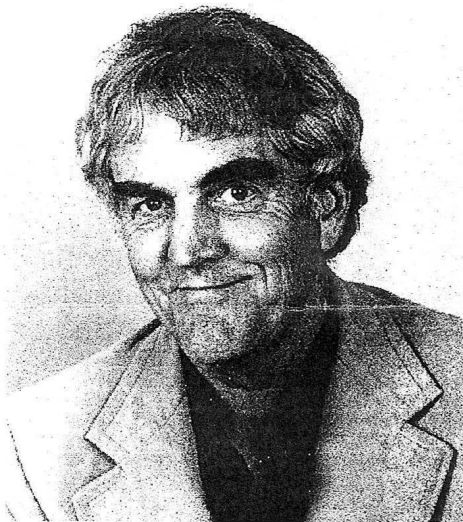




Sociedade Brasileira de  
Programação Neurolinguística

apresenta

# Steve Andreas



Criador do primeiro Curso de Practitioner e fundador da NLP Comprehensive. Com sua capacidade de transformar informações e seu talento para colocá-las em formato didático foi **editor** de diversos livros como Sapos em Príncipes, Transformação Essencial, Gestalt Is, entre outros. **Autor** de livros como Virginia Satir: The Patterns of her Magic, Change Your Mind and Keep the Change, entre outros.

Reconhecido mundialmente como um dos melhores trainers em PNL, é grande parceiro e incentivador da SBPNL desde seu início.

Nos programas alguns padrões desenvolvidos por Steve:

**Forgiveness Pattern** – Como lidar com a raiva e o ressentimento?

**Self-Concept** – Auto conceito: formação e desenvolvimento

**Resolving Grief** – Lidando com a perda

**The decision destroyer** – Tomando melhores de decisões

**Opening of the heart** – No Nível Neuro-Lógico Espiritual, “Abrir o coração” tem sido um ensinamento por milhares de anos. Abrir o coração requer a abertura da mente, e abrir a mente requer a abertura de nossas percepções.

<b>Datas</b>	<b>15 a 18 de outubro</b> para practitioners, masters e trainers e <b>20 de outubro</b> sem pré-requisito
<b>Tradução</b>	Sequencial de Heloísa Martins Costa
<b>Local</b>	Centro de Treinamento da SBPNL em São Paulo
<b>Informações e inscrições</b>	<b>(011) 820-1616</b>

## UM MODELO PARA A TERAPIA COM PNL

Jairo Mancilha\*

### A Vantagem do Mapa

Os Practitioners bem sucedidos em PNL têm mais do que um conjunto de técnicas. Consciente ou inconscientemente, eles desenvolveram um mapa do processo de mudanças, que os habilita a identificar onde estão com um determinado cliente, que elementos podem ter sido esquecidos numa sessão difícil e quais serão os próximos passos. No início é bom ter um mapa consciente do território para usar até que as habilidades estejam mais integradas em nível inconsciente.

### Passos Para Uma Mudança Bem-sucedida

**1. Entrar em um estado de recursos** - Usar suas auto-âncoras para colocar-se num estado adequado antes de qualquer interação.

**2. Estabelecer Rapport** - Isto envolve o uso das habilidades de Rapport e acuidade sensorial. Verbalmente, isso inclui acompanhar o cliente usando seu sistema representacional, valores e Metaprogramas. Isto envolve utilizar os padrões gerais do Modelo Milton para prevenir mal-entendidos (chunking up).

**3. Especificar o objetivo (Estado Desejado)** - Somente depois do Rapport ser estabelecido você pode usar Metamodelo e desafiar as pressuposições para ajudar o cliente a chegar ao objetivo bem formulado (chunking down).

As principais condições de um objetivo bem especificado são:

Linguagem específica e sensorial

Colocar no positivo

Ecologia

Expandir as escolhas

Iniciar a ação por si mesmo

Definir o primeiro passo

Ter os recursos identificados

**4. Ampliar o modelo de mundo do cliente** - Agora que você sabe para onde está se encaminhando, você pode explorar o “estado atual” um pouco mais. Como nós sabemos da Física Quântica, qualquer exploração/observação é também uma intervenção. Olhar para o problema coloca o cliente em metaposição a ele e pode levar a resolução, mesmo antes de uma intervenção formal.

Neste passo, o Practitioner fará um pré-teste, pedindo ao cliente para vivenciar o problema e calibrando o estado para comparar com o resultado mais tarde. Ele também levantará a estratégia do cliente para criar o problema. Neste passo pode-se fazer ressignificação e usar outros padrões de linguagem.

**5. Conduzir ao Estado Desejado** - Técnicas de Ancoragem, Submodalidades, Transferência de estratégias, Trabalho de partes, Trabalho de transe e Metáforas podem estar entre as técnicas que se tem em mente. Qual técnica você vai escolher depende:

a. do conteúdo do problema: uma fobia clássica sugere a “Cura de Fobia”, por exemplo.

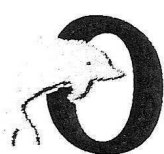
b. das experiências e modelo de mundo do cliente: Um cliente que diz “Por um lado... e por outro lado...” → “Squash Visual”.

c. das interferências presentes para se chegar ao Estado Desejado.

**6. Verificar a mudança** - Você sabe que o passo 5 está completo quando você faz o teste de novo e calibra que houve uma grande mudança. Mas você também precisa testar adequadamente para satisfazer a estratégia de convencimento do cliente e as evidências do resultado.

**7. Finalizar a intervenção** - Esta etapa tem dois passos. Primeiro, dar uma checada final na ecologia que você viu anteriormente e manteve em mente durante o processo de intervenção no passo 5. Segundo, fazer uma ponte ao futuro com a mudança já funcionando na vida real do cliente.





# Golfinho

## O PRIMEIRO E ÚNICO INFORMATIVO DE PNL NO BRASIL

**"O Golfinho" é uma Newsletter de publicação mensal por assinatura, circulando há quatro anos. Sua finalidade é divulgar a PNL, artigos, livros, cursos, workshops realizados no Brasil e no exterior.**

Prezado Colega:

É com grande satisfação que estamos lhe enviando este formulário para assinatura do Informativo de PNL - "O GOLFINHO", primeira e única publicação brasileira de PNL, para que possa assiná-lo.

Sabemos que a PNL em nosso país ainda necessita de mais divulgação, e esta tem sido a nossa meta: divulgar informações sobre a PNL para que mais pessoas a conheçam e os que a conhecem possam se manter atualizados e tenham onde divulgar seus trabalhos, cursos e workshops.

Por esta razão, em 1994 iniciamos a publicação deste informativo "O GOLFINHO", newsletter mensal com a finalidade de divulgar a PNL, seus livros, cursos, seminários, workshops, etc., dirigida aos profissionais, estudantes e interessados em PNL.

Temos como linha editorial básica a divulgação de artigos publicados no estrangeiro e especialmente traduzidos para nós, bem como a colaboração de profissionais nacionais e que escrevem com exclusividade para nossas páginas.

Também com a intenção de divulgar mais a PNL, mantemos há mais de dois anos uma página na Internet: Informativo de PNL - "O GOLFINHO ON-LINE". Lá você encontra Centros, Institutos e os profissionais que trabalham com PNL, artigos, livros,

agenda de cursos, seminários, e links para praticamente todas as páginas sobre PNL no Brasil e no exterior.

Acreditamos estar atingindo a nossa meta de facilitar a todos uma atualização constante sobre a PNL. Após mais de três anos, O GOLFINHO já é uma referência para se obter informações sobre PNL no Brasil.

Por isso, prestigie também "O Golfinho" com a sua colaboração e assinatura.



Envie seus comentários, sugestões, artigos de sua autoria ou de outros profissionais que você julga serão do interesse dos que procuram se manter informados.

Lembre-se de que para divulgação da PNL, junto ao público em geral, precisamos de um canal, e este canal é hoje: "O GOLFINHO", tanto impresso como principalmente On-Line.

**Você pode fazer a sua assinatura e colocar seu nome e/ou sua empresa na Internet com o cupom que se encontra no verso.**

Para dar continuidade a este trabalho que beneficia a toda a comunidade da PNL, seu apoio e colaboração são muito importantes.

Assinando, você estará recebendo "O Golfinho" com informações novas todos os meses em sua casa ou escritório, por menos de R\$5,00 por mês.

Retornando esse formulário permita-nos dar-lhe as boas-vindas como assinante de "O Golfinho".

### **Nossa missão:**

**Ajudar a construir um mundo onde todos possam desenvolver suas potencialidades e viver melhor.**

Dentro deste princípio, procuramos cada vez mais divulgar a PNL, para que mais pessoas possam conhecê-la e usufruir dos benefícios que ela pode proporcionar a todos que a utilizam.

Este informativo é um órgão independente, não estando ligado a nenhum instituto ou centro em particular.

Estamos abertos a divulgar o trabalho de todos, na medida de nossas possibilidades.

Já estamos circulando em todo o Brasil, e também em Portugal e vários países de língua espanhola.

M. Helena Lorentz - Editora

Na Internet criamos uma rede de comunicação da PNL através das listas de profissionais e Centros de PNL. Faça parte dela também.

<http://www.pnlbrasil.com.br>  
[pnlbrasil@pnlbrasil.com.br](mailto:pnlbrasil@pnlbrasil.com.br)

acessos até 21/08/98 **020102**

são mais de 1300 acessos/mês

Um Mapa é Só um Mapa

O MODELO sugere uma seqüência lógica numa realidade que pode não ser nem lógica nem seqüencial. Existem quatro maneiras que a sua sessão de PNL poderia parecer bem diferente do mapa:

a. O uso real das habilidades é cumulativo e não seqüencial. Uma vez que o Rapport é estabelecido, você irá mantê-lo, é claro, através dos outros passos. Uma vez que você tenha começado a usar o Metamodelo, você desafiará freqüentemente os seus padrões em estágios posteriores também.

b. O processo real da terapia pode terminar com sucesso no passo 2, 3 ou 4. Simplesmente trazer à tona a estratégia do problema pode resolvê-lo. Às vezes, a vida é assim - mais fácil do que esperamos.

c. Você pode circular através do MODELO várias vezes se necessário.

d. É possível que ocasionalmente você pule alguns passos, ou os passos aparentemente troquem de ordem. Nenhuma generalização é sempre totalmente verdadeira (inclusive esta).

Uma vez que você conheça uma cidade, você não carrega um mapa toda vez que você sai de casa. Mas, certamente, um mapa ajuda os recém chegados e todo mundo sabe como é bom ter um mapa no porta-luvas quando desvios inesperados aparecem.

Jairo Mancilha é diretor do INAp, médico e Trainer em PNL.

## LIVROS NOVOS

Autor	Título em português	Editora	Título original
Kevin Hogan	A Psicologia da Persuasão	Record	The Psychology of Persuasion
Dr. Cid Paroni Filho	Eu e Deus: uma verdadeira história de amor	Lúmen	O mesmo
Elson A. Teixeira	Torne seu Time Campeão e Viva o Sucesso	Makron Books	O mesmo
Suzi Fleury	Competência Emocional: O caminho da vitória para equipes de futebol	Gente	O mesmo

## LIVROS NOVOS EM ESPANHOL

Título: P.N.L. LA MAGIA EN ACCION

Autor: RICHARD BANDLER

Você pode comprá-lo de Fausto Libros (Buenos Aires-Argentina):

<http://www.fausto.com> e-mail: [fausto@fausto.com](mailto:fausto@fausto.com) (no mês passado saiu errado)

fax: (00541) 372-3914 tels.: (00541) 811-2708 ou 319-5147 ou 375-1700

**Atenção assinantes:**

**Para colocação de seus dados na Internet é preciso preencher e enviar o formulário anexo.**

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

[pnlbrasil@pnlbrasil.com.br](mailto:pnlbrasil@pnlbrasil.com.br)

acessos até 31/07/98

**019021**

acessos até 31/08/98

**020605**

**Metáfora do mês:****Qual é o animal?**

Com certeza aquela era uma pessoa incomum. Mestre Alivan, como era carinhosamente chamado por seus discípulos, tinha um modo especial de viver. Defendia os fracos e as pessoas simples. De forma elegante combatia os exploradores. Usava sempre a arma da inteligência para vencer a força dos desentendimentos, das discussões, das brigas e lutas.

Ensinava de tal forma que todos podiam tirar proveito dos ensinamentos e em cada situação dividia tudo para que todos ganhassem.

Fez todos aprenderem que só há escassez para quem acredita nela, mas que para quem tem vontade de encontrar a prosperidade, a abundância, elas apresentam-se reais. É só uma questão de determinação.

As pessoas foram descobrindo com ele que as crises aconteciam caso sua forma de pensar assim permitisse.

Com sua chegada e a de seus quatro discípulos à vila de Hallage, a vida daqueles habitantes, pouco mais de uma centena de pessoas pode se transformar. Eles se impregnaram de sabedoria. Cinco missionários do amor e da vontade conseguiram mudar a pequena aldeia.

Um dia seus seguidores reunidos comentavam as qualidades do mestre, e um deles fez uma analogia entre o comportamento dos animais e do homem. Criou-se então a polêmica: qual seria o animal que representaria o grande Alivan?

Jessé, o discípulo mais antigo, logo pensou no rei dos animais, o leão. Já, para Ian, ele era muito fiel e carinhoso e poderia com certeza ser representado pelo cão. Para Tulus, o rinoceronte, por sua força e determinação, seria o animal que retrataria o seu modo de agir. Adanis admirava a agilidade e a elegância do mestre e comparou-o ao tigre.

Desencadeou-se um acalorado debate onde cada um procurava defender e argumentar o porquê de sua opção, de sua escolha e a conversa inicial, de amistosa e informal, tornou-se áspera e rude, coisa incomum entre eles. Nesse momento entrou o amado Alivan. Realmente parecia um rei, fiel e muito carinhoso.

Eram visíveis sua determinação, força, agilidade e elegância.

Jessé então perguntou: “Mestre, qual é o animal que através do seu comportamento, por seu modo de conviver com seu grupo, exerce uma influência especial em sua vida? Qual o animal que poderia representar suas ações do dia-a-dia?”

O grande Alivan sorriu e, olhando carinhosamente nos olhos de cada um deles, repondeu:

-O golfinho.

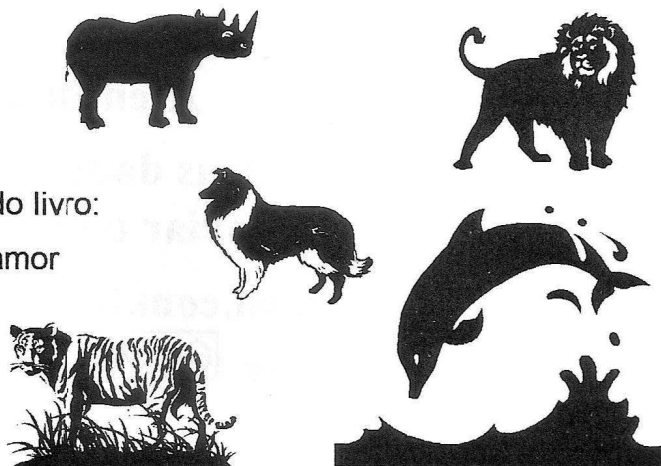
-Mas por que esse, senhor?

...Para saber a resposta, ler página 113 do livro:

Eu e Deus - Uma verdadeira história de amor

Autor: Dr. Cid Paroni Filho

Distribuído por: Lúmen Editorial



**NEGOCIAR COM COMPETÊNCIA**

Um novo caminho onde todos ganham

Barbara Schott e Klaus Birker - Editora Cultrix

Escrito por autores alemães, talvez o melhor fosse chamar este livro de manual, pois em suas 93 pequenas páginas escritas, tem largas margens, muitos desenhos, e a partir da página 59 estão exercícios de neurolingüística.

Inicia com a descrição de três historinhas onde houve uma negociação mal sucedida, a partir daí é feita uma análise dos motivos do insucesso de cada negociação.

A seguir descreve os sistemas representacionais e como eles se relacionam com nossa capacidade de desenvolver uma estratégia de sucesso, e também como se construir um relacionamento amigável, crenças limitantes e flexibilidade.

Os exercícios de PNL são Rapport, estabelecimento de objetivos bem formados, mudança de comportamento e planejamento de estratégias.

Na sugestão de leituras é interessante ver o nome dos livros de Bandler, Grinder e Dilts escritos em alemão.

Os autores têm outros três livros publicados pela Cultrix: "Mantenha a calma", "Sair-se bem, mesmo quando tudo vai mal" e "A decisão de percorrer novos caminhos".

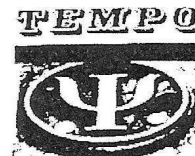
Gostoso e rápido de ler, este livreto traz uma abordagem diferente e bem específica de como usar a PNL, e me deixa com vontade de conhecer os outros livros dos autores.

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

**A Livraria TAMASA tem disponível:**

Estrutura da Magia II RICHARD BANDLER - em espanhol  
(este livro não está traduzido para o português)

e também praticamente todos os livros em português que são anunciados neste informativo.



## AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS

### SETEMBRO

- 1 - Curso de Formação em TLT - Terapia da Linha do Tempo - Florianópolis - SC**  
 Metaprocessos Avançados - George Vittorio Szenészi <http://www.metaprocessos.com.br>  
 24 a 27 de setembro - Florianópolis - SC Fone/fax (048) 234-5555
- 2 - Curso de Master Practitioner de Programação Neurolingüística - Florianópolis - SC**  
 Metaprocessos Avançados - George Vittorio Szenészi <http://www.metaprocessos.com.br>  
 5 a 13 de setembro e 10 a 18 de outubro (2 módulos) - Florianópolis - SC Fone/fax (048) 234-5555
- 3 - Curso de Practitioner de Programação Neurolingüística - Florianópolis - SC**  
 Metaprocessos Avançados - George Vittorio Szenészi <http://www.metaprocessos.com.br>  
 1º módulo - 19 e 20 de setembro (8módulos) - Florianópolis - SC Fone/fax (048) 234-5555
- 4 - Curso Básico de Hipnose e Auto-Hipnose - Rio de Janeiro - RJ**  
 INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Jairo Mancilha, Ph.D.  
 26 e 27 de setembro - Hotel Atlântico Copacabana  
 Informações e Inscrições: (021) 551-1032 - Rio de Janeiro - RJ

### OUTUBRO

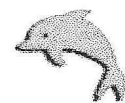
- 1 - Curso Liderança e Pensamentos Sistêmicos com JOSEPH O'CONNOR da Inglaterra**  
 PAC - Programação em Auto-conhecimento e Comunicação - São Paulo - SP  
 Dias 10 e 11 de outubro. Desconto para inscrições antecipadas  
 Local: Flat Transamérica Higienópolis Classic (011) 826-0666 ou disque 0800-124400  
 Informações e inscrições: Tel/fax (011) 3824-0068 ou 5581-3155 ou 5586 5031 ou  
<http://www.pac.com.br>
- 2 - Melhorando a Performance nos Esportes e na Vida - Joe Hubbard III dos EUA**  
 INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Rio de Janeiro - RJ  
 Dia 20 de outubro - Hotel Atlântico Copacabana  
 Informações e Inscrições: (021) 551-1032 - Rio de Janeiro - RJ
- 3 - Steve Andreas dos EUA** veja página 3  
 LOCAL: Centro de Treinamento da SBPNL - São Paulo - SP  
 Datas: 15 a 18 de outubro (pré-requisito: practitioner) e 20 de outubro (pré-requisito: nenhum)  
 Informações e inscrições: (011) 820-1616

### NOVEMBRO

- 1 - Seminário de Transformação Essencial - Marilyn & Al Sargent dos EUA**  
 INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Rio de Janeiro - RJ  
 6,7 e 8 de novembro - Hotel Atlântico Copacabana  
 Informações e Inscrições: (021) 551-1032 - Rio de Janeiro - RJ
- 2 - Aprendendo A Aprender - Marilyn & Al Sargent dos EUA**  
 INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Rio de Janeiro - RJ  
 9 e 11 de novembro - Hotel Atlântico Copacabana  
 Informações e Inscrições: (021) 551-1032 - Rio de Janeiro - RJ



**Envie sua colaboração  
 para as diversas seções para:**



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

**Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101**

**E-mail: [pnlbrasil@pnlbrasil.com.br](mailto: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**