

# Golfinho

## Informativo de PNL

ANO 5 Edição 1 nº 45

outubro/1998

### GANHA-GANHA

Richard Bolstad e Margot Hamblett

*Eis uma situação familiar comum: Você, como pai, quer jantar às 18h, juntamente com seus filhos. Acontece que, nesse horário, passam na TV os programas prediletos das crianças e, por isso, elas reclamam. Quem vai ganhar?*

*Agora, um desafio comum no ambiente de trabalho: Você gosta de ouvir música suave durante o trabalho. Sua colega da sala ao lado, porém, afirma que isso a distrai. Quem vai vencer?*

Conforme demonstraremos no presente artigo, a resposta às questões acima poderá afetar sua motivação na busca do sucesso em sua vida, seus sentimentos em relação às pessoas importantes para você, seu senso de auto-estima e, até mesmo, sua expectativa de vida.

Muito daquilo que fazemos em PNL pressupõe que estejamos trabalhando com um modelo de resolução de conflitos no qual ambas as partes saiam ganhando. Bandler e Grinder (1982, p.147) afirmam que " Quando se usa essa forma, pressupõe-se que as pessoas queiram se comunicar de tal maneira que possam conseguir o que desejam, e que elas desejam respeitar a integridade e os interesses das outras pessoas envolvidas. Essa pressuposição pode não ser verdadeira, mas é uma pressuposição operacional muito útil, porque nos oferece algo muito eficaz para fazer. Se assumirmos essa pressuposição, sempre será possível encontrar outra solução - não um compromisso - que satisfaça ambas as partes." Isso é radicalmente diferente, como apontam eles, de um compromisso (em que ambos perdem um pouco para que ambos possam ganhar um pouco), ou de uma abordagem permissiva-submissa (desistindo em favor da outra

pessoa), ou de uma solução autoritária (garantindo ganhar a qualquer preço). Vamos, aqui, ser mais explícitos sobre essas diferenças e sobre suas conseqüências mais amplas.

Acreditamos que esclarecer o valor da abordagem *ganha-ganha* é essencial para o futuro da PNL e do nosso planeta. Virgínia Satir, que foi um dos modelos originais de PNL, conclui seu livro *Peoplemaking*, enfatizando: "Acho que estamos vendo o início do fim do relacionamento interpessoal movido pela força, ditadura, obediência e estereótipos... É uma questão de deixar morrer as velhas atitudes para permitir que nasçam outras novas, ou deixar morrer toda a civilização. Estou trabalhando na manutenção da civilização através de novos valores em relação aos seres humanos. Espero que, agora, você também esteja." (Satir, 1972, p. 303-304).

#### ALGUMAS DEFINIÇÕES PARA O NOSSO TRABALHO

A fim de discutirmos a resolução de conflitos, necessitamos antes de mais nada, de definições suficientemente claras dos comportamentos possíveis. Deixar claro o que queremos dizer é um passo muito importante para decidirmos que ações serão bem sucedidas. Assim, palavras como "conflito" e "poder" são usadas de maneiras variadas por autores diferen-

tes. Aqui, elas terão os seguintes significados:

**Conflito:** Qualquer situação em que uma pessoa ("A") acredita que o comportamento de outra pessoa ("B") (ou um comportamento previsto) torna difícil para ela (A) satisfazer suas necessidades ou alcançar seus resultados. A pessoa B pode ou não estar preocupada ou até mesmo consciente da situação.

**Ganha-perde:** Qualquer método usado para resolver um conflito em que, pelo menos, uma das pessoas fica satisfeita e a outra sente que suas necessidades ou resultados não foram plenamente atendidos.

**Ganha-ganha** - Qualquer método usado para resolver um conflito em que todos os participantes sentem-se satisfeitos porque suas necessidades e resultados foram plenamente atendidos.

**Compromisso** - Método *perde-perde* de resolver um conflito, onde ambas as pessoas sentem que alguns resultados ou necessidades foram atendidos e outros não.

**Poder** - É a capacidade de permitir a outros que ganhem algumas de suas necessidades ou resultados (para recompensá-los), ou impedir que eles ganhem ( para puni-los). É claro que em todas as relações humanas existe poder (você sempre terá necessidades e resulta-

#### Nesta edição

<b>1</b>	<b>Ganha-ganha por Richard Bolstad &amp;..</b>	<b>pág. 1</b>
<b>2</b>	<b>Como valsear e meditar ....</b>	<b>pág. 4</b>
<b>3</b>	<b>Livros novos: de PNL e correlacionados</b>	<b>pág. 6</b>
<b>4</b>	<b>Revisão de livro: Eu e Deus</b>	<b>pág. 7</b>
<b>6</b>	<b>Agenda de cursos e workshops</b>	<b>pág. 8</b>

dos nos quais posso ajudá-lo, e vice-versa). O problema do poder, porém, não está no fato de ele existir, mas sim no modo como as pessoas o usam, quer no método *ganha-perde* ou no *perde-perde* para resolver conflitos.

**Uso do poder** - Usar intencionalmente recompensas ou punições para garantir que a outra pessoa aja da maneira desejada por você (para garantir que ela "obedeça"), mesmo que ela prefira não fazê-lo. O uso do poder é um requisito necessário para reforçar a solução de conflitos no *ganha-perde*. O uso mútuo e equilibrado do poder está na base do *compromisso*.

### Exemplos.

A resolução de conflitos pelo método *ganha-ganha* é freqüentemente tão positiva que os participantes não chamariam mais essa situação de *conflito*, ao olhá-la retrospectivamente. Assim, quando duas pessoas querem a mesma laranja, é um conflito. Quando elas ficam com metade cada uma, é um *compromisso*. Quando uma fica com a laranja e a outra não, é *ganha-perde*. Quando elas descobrem que uma delas quer a casca da laranja para colocar suas raspas em um bolo e a outra quer o suco, ambas conseguem o que desejam, isso é *ganha-ganha*. Mas, muitas vezes, pode acontecer que o conflito não seja notado. Nesse caso, o *ganha-ganha* é mais do que um método para resolver conflitos: toma-se um método de vida que maximiza a cooperação.

Na situação familiar apontada no início deste artigo, as soluções *ganha-perde* poderiam ser: insistir para que as crianças jantem e perciam o programa de TV ou deixá-las ver TV e o pai sentir-se ressentido com isso. O *Compromisso* seria: as crianças assistem à metade do programa e depois comem a sobremesa com a família. As soluções *Ganha-ganha* poderiam incluir: gravação do programa para vê-lo mais tarde em vídeo, ou jantar enquanto vêem TV, ou trocar o horário da refeição para dar certo. Verifique a situação do ambiente de trabalho do parágrafo dois de nosso artigo, e veja se você consegue esclarecer as diferenças entre os tipos de solução.

Um modelo de PNL para criar soluções *ganha-ganha* é apresentado em Resignificando (1982, p.162) e esclarecido por Terry Bragg (1995, p. 23, ) da seguinte forma:

### Resolução de Conflito em 4 Passos:

1. Identificar os interesses das partes conflitantes.
2. Identificar os níveis superiores de interesse.
3. Criar a estrutura de acordo.
4. Fazer o *brainstorm* em conjunto em busca de soluções.

Em nosso livro *Transforming Communication*, descrevemos uma metodologia sensorial específica para colocar isso em prática. Aqui, nossa intenção é mais de advogar sua necessidade. Em todas as áreas de interação humana, desde a educação infantil até o gerenciamento de grandes corporações, desde a sala de treinamento até o dormitório e, mais além, até os "Salões do Poder", a pesquisa aponta claramente os resultados superiores do pensamento *ganha-ganha*. Para aqueles dentre nós que, na PNL, compartilham do sonho de Virgínia Satir, este artigo é uma coleção de evidências que fundamentam o que já conhecemos.

### Obediência

A fim de realizar uma solução *ganha-perde*, uma das pessoas precisa ser obediente. Talvez a demonstração mais clara da razão pela qual a obediência é um problema nos seja fornecida pelas experiências de Stanley Milgram na Universidade de Yale, nos anos de 1960 (Gordon, 1989, p. 96-97). Nessas experiências, uma pessoa é instruída para administrar choques elétricos severos num "aprendiz" ligado por correias elétricas, toda vez que este der uma resposta errada em relação ao seu aprendizado. Essa pessoa não sabe que o "aprendiz" é um ator, que o mesmo não recebe nenhum choque, mas age convicentemente, como se estivesse recebendo tais choques; suplica que pare a experiência, grita, e finalmente finge que morre. O objetivo real da experiência é descobrir quantas pessoas obedeceriam ao experimentador, em seu guarda-pó branco, à

## O Golfinho

medida que ele calmamente manda a pessoa torturar e matar outro ser humano. O experimentador nunca ameaça a pessoa, mas quando ele reluta, oferece-lhe mais e mais dinheiro. A resposta, tanto dos homens como das mulheres e de diferentes culturas, foi sempre de que acima de 60% delas matariam a outra pessoa. Esses súditos diziam ao experimentador que queriam interromper a experiência, tremiam, gaguejavam, riam nervosamente, gemiam, e mostravam outros sinais de estresse ... mas continuavam obedecendo até que a pessoa "morresse".

**A obediência não é uma virtude. É a morte de todas as virtudes.** O culto da obediência explica muitos dos problemas da sociedade, inclusive a razão (Gordon, 1989, p. 97) porque as crianças são incapazes de lutar contra o abuso sexual. Theodore Marmot, do Instituto Britânico Tavistock, descobriu um outro resultado sério. Ele realizou um estudo de dados de saúde de 10.000 empregados civis na Inglaterra durante 20 anos. Nesse tempo todo, a mortalidade dos trabalhadores em escritórios foi 3,5 vezes maior do que a dos administradores superiores. Quanto mais alto o *status* da pessoa em sua organização, tanto menos exposta à morte. Estudos anteriores postularam que esse efeito era devido aos salários, mas todos os que foram estudados por Marmot tinham bons salários. O Professor David Aldridge comenta sobre essa e outras descobertas de Marmot: "Existe alguma coisa correlacionada com a hierarquia, que influencia a saúde... Com relação às doenças cardíacas, por exemplo, as pessoas expostas a exigências imprevisíveis e incontroláveis, com pouca possibilidade de escolha para responder a essas exigências, e que não são suficientemente utilizadas em termos de capacidade e habilidade, demonstram índices mais altos de doença e morte." (Aldridge, 1997, p.74). Ampliando a metáfora de Milgram, a obediência não mata apenas o "aprendiz" da experiência ... A longo prazo, ela mata também o sujeito que castigou ou matou.

### Punição

Os resultados da punição são evidentes. Consideremos, por exemplo, os re-

sultados pesquisados em crianças punidas. Pessoas que recebem altos níveis de punição enquanto crianças têm quatro vezes mais possibilidade de bater em seus cônjuges do que aquelas cujos pais não bateram nelas (Gordon, 1989, p. 72). Um estudo de meninos mostrou que aqueles cujos pais eram muito restritivos e punidores demonstram fortes tendências à auto-punição, ao suicídio, e à propensão para acidentes. Em outro estudo, crianças com baixa auto-estima provaram ter pais que usavam mais punição e menos argumentação (Gordon, 1989, p.90). O psicólogo Goodwin Cooper, de Columbia, descobriu que adultos submetidos a maiores punições enquanto crianças demonstram relacionamentos mais pobres com os outros (tanto na posição de autoridade como de companheiro), ansiedade mais elevada e níveis mais altos de culpa e infelicidade (Gordon, 1989, p.91). E. Maccoby e J. Martin encontraram que os filhos de pais autoritários demonstram menos evidência

"consciência", baixo autocontrole, e são mais retraídos (Gordon, 1989, p.91).

F. Skinner demonstrou em sua pesquisa, nos idos de 1950, que esse tipo de resultado da punição é encontrado consistentemente tanto em animais como em pessoas. John Platt resume as descobertas de Skinner dizendo que "a punição é ineficaz, a menos que aplicada imediatamente todas as vezes ... e o comportamento punido sempre volta, juntamente com outros tipos de comportamento, tais como tentativas de escapar ou evadir-se da punição, ou o desejo de retaliação." Skinner diz ser essa a razão por que as janelas são quebradas nas escolas e não nas farmácias. Existem também efeitos comportamentais gerais. A criança ou o animal punido se esconde, perde a confiança e a criatividade, ou torna-se hostil; e a criança punida adquire ansiedade e sentimento de culpa que permanecerão por longo tempo." (Platt, 1973, p.29).

## O Golfinho

O prejuízo para a pessoa que controla e pune também é muito significativo. Marilyn French observa que "os dominadores do mundo jamais têm um dia de folga... A fim de manter um escravo amarrado, eles mesmos precisam estar lá, ou indicar um guarda para garantir a obediência do escravo... A necessidade de controlar os outros é faca de dois gumes; não pode ser satisfeita e prende o controlador." (French, 1985). Thomas Gordon cita o presidente de uma grande companhia: "Quando eu usava o *poder* para resolver conflitos, orgulhava-me de ser uma pessoa que tomava decisões rapidamente. O problema era que o tempo que levava para superar toda a resistência às minhas decisões era dez vezes maior do que o tempo que eu levava para tomá-las." (Gordon, 1989, p.75).

No próximo número a parte final do artigo.

Tradução: Hélia Cadore  
(051) 331-9237  
Revisão: M. Helena Lorentz



EL MÁS RECONOCIDO Y PRESTIGIOSO LÍDER MUNDIAL EM P.N.L.



ROBERT DILTS LLEGA A BS. AS.

"GERENCIANDO EL CAMBIO"

20, 21 Y 22 NOVIEMBRE 1998

10 hs. a 13 hs. y 15 hs. a 18 hs.

"MAPA DE RUTA Y GUÍA DE VIAJE PARA ATRAVESAR LOS TIEMPOS DE CAMBIOS"

PRIMER INSTITUTO SUDAMERICANO DE PROGRAMACIÓN NEURO-LINGÜÍSTICA



DIRECTORES: DR. MAURICIO CHREM - LIC. MARIA ANA CHREM

FUNDADO  
EM 1983

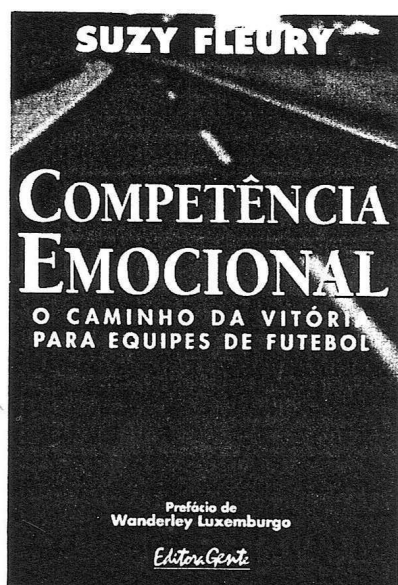
INFORMES E INSCRIPCIÓN: BERUTI 2576 (1425) BUENOS AIRES, ARGENTINA

TELS. Y FAX: 00(54-1) 822-76090 / 825-4512 E-MAIL: chrem@nlp.com.ar

## COMO MEDITAR E VALSEAR COM O SAMBA NOS PÉS

João Nicolau Carvalho\*

A psicóloga Suzy Fleury, primeira mulher a integrar a equipe diretiva da Seleção Brasileira de Futebol, lançou recentemente um livro: **COMPETÊNCIA EMOCIONAL, o caminho da vitória para equipes de futebol**, Editora Gente, São Paulo. O prefácio é de Wanderley Luxemburgo, novo técnico da Seleção. Principei a leitura pela bibliografia. É importante, em obras de não-ficção, examinar os títulos e autores aparentemente lidos e/ou consultados. Facilita a nossa compreensão. A autora menciona quatro títulos sobre Inteligência Emocional, começando pela obra homônima de Daniel Goleman. Vinte e duas obras sobre Esportes. E quatro sobre Programação Neurolingüística, sendo três de popularização da PNL -- **Poder Sem Limites e Desperte o Gigante Interior**, de Anthony Robbins, **Pense como um Vencedor**, de Walter Doyle Staples; e um livro de maior fôlego, **O Refém Emocional**, de Leslie Cameron Bandler & Michael Lebeau.



Em entrevista à revista *Veja*, Fleury se diz seguidora da “teoria da inteligência emocional formulada pelo professor Daniel Goleman” por acreditar ser “uma linha de pensamento com base científica, **ao contrário da neurolingüística**”. (O negrito é meu).

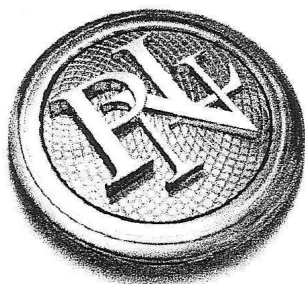
A obra de Goleman é importante. Entre outras coisas deu publicidade a fatos que dezenas de pesquisadores, inclusive brasileiros, conheciam mas não divulgavam em escala popular, ou seja, de que os testes de Q.I. (quociente intelectual) eram superdimensionados na determinação de sucesso da vida, deixando de lado outras forças primordiais do ser humano. Graças a um marketing bem elaborado as obras que abordam tal assunto estão aumentando em muito o rendimento de autores estrangeiros e de editores brasileiros. Alguns autores nacionais também estão explorando o modismo. Nada contra; apenas constatação.

A PNL é muito confundida com auto-ajuda. Na verdade até funciona como auto-ajuda. Mas é essencialmente um programa. E como todo programa há que se aplicar para ver se funciona. Mas a leitura bibliográfica de Suzy Fleury é muito frágil. Aparentemente a ilustre autora desconhece obras traduzidas para o português como **A Estrutura da Magia, Sapos em Príncipes, Resignificação e Atravessando** de Richard Bandler e John Grinder. Com certeza também não leu Robert Dilts, Joseph O'Connor, Connirae e Steve Andreas, Milton H. Erickson, Chomsky, etc. etc., autores essenciais para se decodificar os pressupostos da Programação Neurolingüística. De qualquer forma quando ela diz que não se deve enfatizar demais uma falha futebolística, e sim indicar outras alternativas “de jogadas que o atleta poderia ter escolhido”, a nova contratada da CBF está aplicando PNL, o que como torcedor brasileiro me deixa um pouco mais tranquilo.

A entrevistada contou que costuma chamar jogadores para dançar com ela uma música lenta, maneira sua de demonstrar como as relações emocionais alteram a fisiologia do corpo. E que “o escolhido normalmente fica com as mãos frias e úmidas”. Ora, o atleta brasileiro regra geral gosta de samba e quando dança lentamente está interessado é um **rapport** cinestésico com a parceira. É mais do que explicável/justificável o desconforto do testado.

Suzy Fleury escreveu uma proposta para melhorar o desempenho de nossos atletas com base na teoria de Daniel Goleman. O problema é o que o seu guru, mais do que um teórico, é um propagador da **meditação** e eu não consigo visualizar, **infelizmente**, os nossos atletas modelando Buda. A saída é fazer como os americanos. Aplicam cada vez mais a PNL. Nas escolas, nas universidades, nos esportes. No dia-a-dia. Para a psicóloga Suzy Fleury não será difícil. Afinal de contas o Conselho Federal de Psicologia **abriu os olhos** e baixou resolução considerando a PNL uma ferramenta útil aos psicólogos. Descobriu que a PNL é científica.

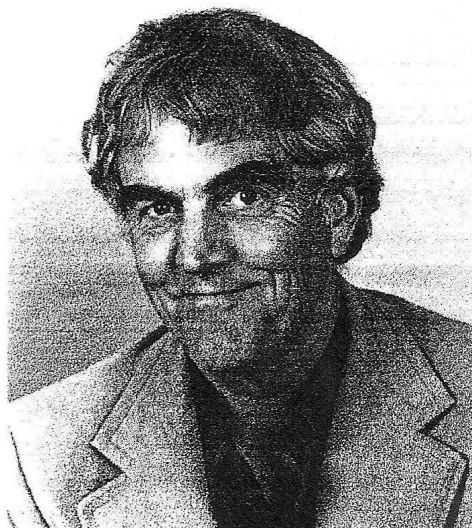
\* Professor universitário, master em PNL.



# 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.

### Espiritualidade Prática - de 15 a 18 de outubro

Para Practitioners, Masters e Trainers

No programa:

**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. (R\$ 550,00)

### PNL na Educação - 20 de outubro

sem pré-requisito

As aplicações da PNL na Educação. Como lidar com as "dificuldades do aprendizado" que tanto ocorrem com os alunos. A revisão de alguns paradoxos da educação; que pressupostos podem ser reanalisados e que pressupostos podem ser reforçados?

Sugestões práticas para o processo educacional. (R\$ 180,00)

Tradução seqüencial

Local

Informações e inscrições

Heloísa Martins Costa

Centro de Treinamento da SBPNL em São Paulo

(011) 820-1616

## LIVROS NOVOS: PNL &amp; assuntos correlacionados

Título em português	Autor	Editora
Aprenda a Negociar - O manual de táticas ganha/ganha	Peter B. Stark	Littera Mundi
Aprendendo e Ensinando Terapia	Jay Haley	Artes Médicas
As Energias Curativas da Música	Hal A. Lingerman	Cultrix
Enfrentando o Bicho-Papão - Ensinando as crianças a lidar com seus medos e fobias	Jeffrey L. Brown	Summus
Faça o que Diz... e Consiga os Resultados que você quer	Eric L. Harvey & Alexander D. Lucia	Cultrix
Hipnoterapia e hipnose Ericksoniana passo a passo	Sofia Bauer	Psy
O Atleta Interior - Como atingir a plenitude do seu potencial físico e espiritual	Dan Millman	Pensamento
O Caminho Quádruplo - Trilhando os caminhos do guerreiro, do mestre, do curador e do visionário	Angeles Arrien	Ágora
O Gerente Animador	Alvaro Esteves	LTC
O que você pode e o que não pode mudar	Martin E. P. Seligman, Ph.D	Objetiva
Passes Mágicos - A sabedoria prática dos xamãs do antigo México	Carlos Castaneda	Nova Era
Pequeno Manual das Grandes Motivações	Eric Jensen	Ediouro
Ser humano é ser diferente - Valorizando as pessoas por seus dons especiais	Isabel Briggs Myers & Peter B. Myers	Gente

**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 l|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

**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 31/08/98 **020605**acessos até 30/09/98 **022323**

## REVISÃO DE LIVRO:

**Eu e DEUS, uma verdadeira história de amor**

João Nicolau Carvalho\*

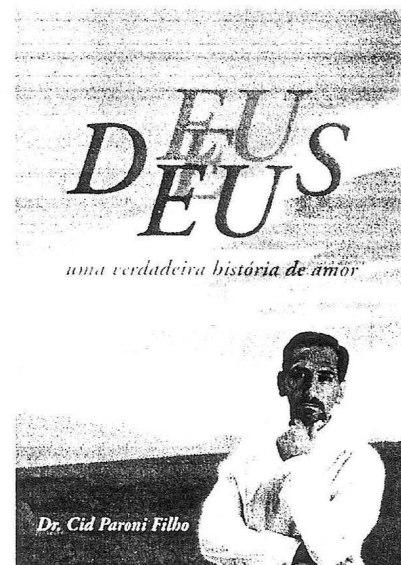
A PNL nasceu como um programa. A idéia de que é uma ciência veio à luz posteriormente a razão que seus fundadores, Richard Bandler e John Grinder, e colaboradores imediatos, elaboravam um arcabouço teórico que, por bons motivos, preferiram denominar pressuposições. Pressuposição é uma conjectura, um juízo ou opinião sem fundamento preciso. A definição é do *Aurélio* e serve adequadamente aos nossos propósitos. Ou seja, sendo uma conjectura você deve experimentar, testar. Dando certo você tem um modelo X para mudar uma realidade Y. E você se transforma num mágico. Não funcionando, aplique outro modelo, outro programa. Persistência, curiosidade e criatividade são fundamentais.

A Programação Neurolingüística é *neutra*. Você pode ser um marxista, um crente da matéria, ou um espiritualista, adepto do transcendental, -- e conseguir com a PNL mudanças profundas e ecológicas sem mexer em suas crenças basilares.

Esses comentários, à guisa de introdução, justifica-se ao se fazer uma leitura atenta da obra “**Eu e DEUS, uma verdadeira história de amor**”, de autoria de **Cid Paroni Filho**, médico homeopata e Trainer em PNL, editado pela **Lúmen Editorial Ltda**, Rua Conselheiro Ramalho, 946, São Paulo, CEP 01325-000, Fone/Fax: (011) 283-2418.

O livro, farto de criatividade, não é texto de PNL. Mas um entrançamento heurístico, bastante coerente, dos valores cristãos do autor com as técnicas de Programação Neurolingüística. Em outras palavras, o autor apresenta, com maestria, o seu modelo de mundo, formulando, através de metáforas, ensinamentos analíticos, um convite ao leitor para, com base nos Evangelhos e com as técnicas de PNL, aumentar a sua auto-estima e aprimorar o auto-conhecimento.

“**Eu e DEUS, uma verdadeira história de amor**”, é prenhe de sabedoria e resultado de ricas vivências nas áreas da medicina, “e da prática do Evangelho e da Programação Neurolingüística”, conforme nos informa o próprio autor. Dividido em 16 capítulos, com diagramação gráfica especial, o livro apresenta caminhos e modelos que mexem com a maneira de ver, ouvir e sentir nossos **mapas e crenças**, permitindo-nos organizar e participar de uma expedição pessoal mais para o terceiro milênio.



\*Advogado, professor universitário, master em PNL.

**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  
90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

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

**ENTRE EM CONTATO CONOSCO**

**AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS****OUTUBRO****1 - Curso Liderança e Pensamentos Sistêmicos com JOSEPH O'CONNOR da Inglaterra**

Local: Flat Transamérica Higienópolis Classic (011) 826-0666 ou 0800-124400

Datas: dias 10 e 11 de outubro

Informações: Fone/fax (011) 3824-0068 ou 5581-3155 ou 5586 5031 e-mail: [deborah@pac.com.br](mailto:deborah@pac.com.br)**2 - Melhorando a Performance nos Esportes e na Vida - Joe Rubbard III dos EUA**

Local: INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Rio de Janeiro - RJ

Datas: dia 20 de outubro - Hotel Atlântico Copacabana

Informações e Inscrições: (021) 551-1032 e-mail: [pnl@netgate.com.br](mailto:pnl@netgate.com.br)**3 - CURSOS INTERNACIONAIS - Espiritualidade Prática com Steve Andreas dos EUA**

Local: Centro de Treinamento da SBPNL - São Paulo - SP

Data: de 15 a 18 de outubro (pré-requisito: practitioner)

Informações e inscrições: (011) 820-1616 e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br)**4 - CURSOS INTERNACIONAIS - PNL na Educação com Steve Andreas dos EUA**

Local: Centro de Treinamento da SBPNL - São Paulo - SP

20 de outubro (pré-requisito: nenhum)

Informações e inscrições: (011) 820-1616 e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br)**5 - Negociação & Vendas**

Local: Centro de Treinamento da SBPNL - São Paulo - SP

Datas: 5, 6, 7 e 8 de outubro (19h às 22h30)

Informações e inscrições: (011) 820-1616 e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br)**6 - The Mythogenic Self Process com Joseph Riggio & Nancy Ludwig dos EUA**

Local: Hotel Pousada Tabatinga - Caraguatatuba - SP

De 22 a 25 de outubro

Informações: Synapsis - tel/fax 0800-128-821 ou e-mail: [synapsis@omnicom.com.br](mailto:synapsis@omnicom.com.br)**NOVEMBRO****1 - Seminário de Core Transformation (Transformação Essencial) - Marilyn & Al Sargent dos EUA**

Local: INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Rio de Janeiro - RJ

Datas: dias 6,7 e 8 de novembro - Hotel Atlântico Copacabana

Informações e Inscrições: (021) 551-1032 [pnl@netgate.com.br](mailto:pnl@netgate.com.br)**2 - Aprendendo A Aprender - Marilyn & Al Sargent dos EUA**

Local: INAp - Instituto de Neurolingüística Aplicada - Rio de Janeiro - RJ

Datas: dias 9 e 11 de novembro - Hotel Atlântico Copacabana

Informações e Inscrições: (021) 551-1032 e-mail: [pnl@netgate.com.br](mailto:pnl@netgate.com.br)**3 - HIPNOSE, METÁFORAS & HISTÓRIAS - A Comunicação Subliminar nos Diversos Contextos**

Ministrado por: Gilberto Craidy Cury, Fernando Dalgalarro e Aimée F. Merheb

Datas: de 21 a 27 de novembro Local: Centro de Treinamento da SBPNL - São Paulo - SP

Informações e inscrições: (011) 820-1616 e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br)**4 - Curso de Fotoleitura com Huáras Duarte em São Paulo**

Dias: 20, 21 e 22 de novembro

Tel. (011) 288-3771 e-mail: [info@fotoleitura.com.br](mailto:info@fotoleitura.com.br)**5 - Gerenciando el Cambio - com Robert Dilts em Buenos Aires - Argentina**

Primer Instituto Sudamericano de Programación Neuro-Lingüística

Dias 20, 21 e 22 de novembro

Informações e Inscrições: Fone/Fax: 00(541) 822-7690 ou 825-4512 ou e-mail: [chrem@nlp.com.ar](mailto:chrem@nlp.com.ar)**6 - Qualidade de Vida - 1º Congresso de Qualidade de Vida no Rio Grande do Sul**

Local: Prédio 40 da PUC-RS \* Porto Alegre - RS

Data e horário: 6, 7 e 8 de novembro \* 6 (20 às 23) e 7 e 8 (9 às 18)

Informações e inscrições: Fone/Fax (051) 311-7350 ou e-mail: [lmgrings@pro.via-rs.com.br](mailto:lmgrings@pro.via-rs.com.br)