

Golfinho

Informativo de PNL

ANO 5 Edição 1 nº 50

março/1999

O CIRCO FAMILIAR (por Bil Keane)



“Você tem de me ouvir com os olhos, pai. Não só com os ouvidos.”

Los Angeles Times, 28 de abril de 1985

Nesta edição		
1	Artigo: Apoio aos praticantes de PNL	pág. 2
2	Nasrudin e as Videiras - Sufismo como Terapia	pág. 6
3	Miscelânea - Músicas, livros em espanhol e em português	pág. 8
4	Metáfora: A Macieira Encantada	pág. 9
5	Networking, Como criar, manter e usufruir de sua rede de contatos	pág. 11
6	Agenda de cursos e workshops: março, abril e maio	pág. 12

APOIANDO OS PRATICANTES DE PNL

Por Virginia Brubaker

O destino supremo da PNL no mundo depende muito menos daqueles que a desenvolvem do que dos seus praticantes. São aqueles que utilizam as habilidades e pressupostos da PNL em seus próprios mundos que estão criando o futuro dela. Este é um convite aos centros de treinamento e aos treinadores da PNL para considerarem as maneiras como podemos apoiar e encorajar os praticantes de PNL. É, também, um convite aos praticantes de PNL para que considerem as maneiras como podemos apoiar-nos uns aos outros e a contínua vitalidade deste campo. Eu quero compartilhar as maneiras com que até agora temos dado apoio à nossa comunidade local de PNL, bem como as idéias para o futuro, na esperança de que vocês também compartilharão seu sucesso na construção das comunidades de PNL em suas áreas, e de que vocês adaptarão nossas idéias às suas próprias situações.



Abaixar os preços para repetir o treinamento

No Instituto de PNL em Chicago, como em muitos outros centros de aprendizado de PNL, temos sempre adotado a política de permitir que os *Practitioners* ou *Master Practitioners* certificados, não importando onde tenham sido certificados, repitam o treinamento pela metade



do preço. Nós queremos encorajar as pessoas a atualizar suas habilidades, expor-se a novos desenvolvimentos no campo da PNL, aprender novas técnicas sobre o material já conhecido à medida que recebem treinamento de outros treinadores, e formar uma rede com outros que estejam usando a PNL em suas vidas pessoais e profissionais. Francamente, não foram muitas as pessoas que aceitaram a oferta. No ano passado, revisamos nossa política e baixamos drasticamente os preços, para que os *Practitioners* Certificados pudessem fazer nosso Treinamento *Practitioner* por somente US\$ 750 e os *Master Practitioners* Certificados por apenas

US\$ 850. Encorajamos outros institutos de PNL a juntarem-se a nós para dar, igualmente, apoio aos praticantes de PNL de maneira similar.

Encorajar os praticantes a compartilhar seus conhecimentos

Nos últimos cinco anos, temos realizado uma conferência de PNL anual local, durante a qual os treinadores do Instituto e os *Practitioners* e *Master Practitioners* locais compartilham suas experiências. Essas apresentações têm oferecido oportunidades para aprender como outros estão aplicando a PNL em situações específicas, e providenciamos um estudo de caso para que os praticantes demonstrem suas habilidades. A conferência reúne uma audiência de elementos novos na PNL, bem como de pessoas que já são estudantes de PNL há muito tempo.

Encorajar o aprendizado adicional

Os Institutos de PNL podem encorajar os praticantes a continuar seu aprendizado proporcionando eventos de interesse para aqueles já treinados em PNL e ajudando nossos graduados a se informarem sobre eventos realizados em outros lugares. Além disso, podemos ajudar os praticantes a encontrar literatura sobre a PNL. Se nós não tivermos nossas próprias livrarias (e mesmo que as tenhamos), podemos informar ao pessoal sobre outras fontes de livros, fitas e periódicos que trazem novas idéias para essa área. Podemos compartilhar nosso próprio entusiasmo por nossos favoritos (Bem, por falar nisso, aproveito para mencionar *Words That Change Minds* de Shelle Rose Charvet, que coloca vida, direção, clareza e humor aos metaprogramas da PNL).



Nós podemos, também, organizar ou encorajar nossos graduados a formarem grupos de estudo a fim de enriquecer continuamente o aprendizado da PNL. Podemos organizar ou encorajar grupos especiais que se interessam pelo aprendizado contínuo; o mais novo aqui é o de treinadores, para os treinados em PNL.

Uma vez que uma boa maneira de solidificar o aprendizado é ensinar o material, podemos encorajar os praticantes a ensinar outros. Podemos compartilhar esquemas para seminários introdutórios ou colaborar com os graduados em apresentações especializadas; isso permite-nos combinar nossas habilidades e conhecimentos como treinadores de PNL com o conhecimento especial de outros graduados em algum campo particular.

Podemos, também, encorajar os graduados a voltar ao treinamento como assistentes. No Instituto de PNL de Chicago, oferecemos quatro dias de treinamento para assistentes antes dos cursos de *practitioner*; isso ajuda os assistentes a proporcionar um apoio melhor ao curso e a obter mais de sua própria experiência de aprendizado. Teremos o prazer em compartilhar o que aprendemos sobre o treinamento e utilização de assistentes com outros institutos que desejem enriquecer seus programas de maneira semelhante.

Muitos *sites* da Internet (inclusive o nosso, <http://www.nlpchicago.com>) poderiam ser usados mais eficazmente para compartilhar conhecimentos. Bons exemplos disso são os *sites* de Robert Dilts (<http://www.nplu.com>) com seu “Artigo do Mês” e “Modelo de PNL do Mês” e o *Site* de Modelagem de PNL com sua crescente “Biblioteca de Modelos” criada pelos estudantes dos cursos de modelagem do David Gordon:

http://www.experiential-dynamics.org/modeling_welcome.htm

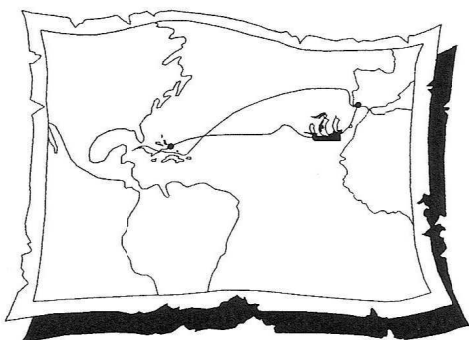
Criar Comunidades

Conferências, grupos de estudo e assistência ajudam a criar uma comunidade que permanece após um curso de *Practitioner* ou *Master Practitioner*. Além disso, podemos todos aprender da PNL da Califórnia, que criou uma associação de alunos que se reúnem para jantares e outros eventos; esperamos imitar este programa em Chicago. Podemos acompanhar nossos graduados e dar referências às pessoas para trabalhos de rede, terapia, consultoria e treinamento.

Os praticantes criam comunidades

Muitos praticantes não esperaram sentados que os institutos de PNL agissem. Eles criaram organizações formais e informais. Existe um grupo de estudos na área de Chicago que vem se encontrando mensalmente desde que fizeram o treinamento *practitioner* juntos, em 1980; embora isso seja um recorde, eu acho que há outros grupos de colegas de cursos mais recentes que continuam a se encontrar para praticar, aprender e manter-se em comunidade.

Uma turma de *practitioners* de Chicago criou a Rede de PNL que realizou apresentações públicas mensalmente por aproximadamente cinco anos. Tom Hoobyar, no norte da Califórnia, organizou um notável Café de PNL. Muitos *practicioners* e *master practitioners* fizeram apresentações nestes *forums* e conferências. Outros escreveram interessantes estudos de caso para a *Anchor Point*, a fim de que uma comunidade maior pudesse compartilhar de seus conhecimentos.



A maioria dos institutos de PNL têm poucos funcionários e pouco dinheiro. Se você tiver uma grande idéia que possa revitalizar sua comunidade local de PNL, ligue para seu instituto local e ofereça sua idéia e seu auxílio. No Instituto de PNL de Chicago, nós temos recebido com prazer e gratidão o auxílio de nossos graduados, que elaboraram palestras para nós, aconselharam-nos em apresentações gráficas, criaram nosso *site* na Internet, ofereceram-se para redesenhar nosso *website*, organizaram grupos de rede, dirigiram grupos de estudo, imprimiram diversas apostilas para nós, compartilharam sua experiência de marketing e vendas, e ofereceram sua amizade, sua experiência e sua sabedoria. Se o seu instituto local, como o nosso, está geralmente muito ocupado oferecendo serviços de treinamento básico, e não pode cuidar de algumas outras coisas que você gostaria que ele fizesse, considere oferecer-se para organizar o evento, a comunicação, a organização da rede local, ou outro serviço que poderá enriquecer a comunidade de PNL onde você vive e trabalha.

Virginia Brubaker

é Co-Diretora do Instituto de PNL de Chicago. É Mediadora de Divórcios e Conselheira Clínica Autorizada.

<http://www.nlpchicago.com>

brubaker@nlpchicago.com

Anchor Point set/98

Tradução: Hélia Cadore – Fone/fax 330-4963.

Revisão: M. Helena Lorentz -

Comunidade de PNL na Internet

Propiciar uma forma da comunidade brasileira de PNL se comunicar e também podermos nos comunicar com as comunidades de outros países. Foi com esta finalidade que criamos o Golfinho ON LINE na Internet. Para isto mantemos páginas com nomes, endereços, telefones, e-mails e links tanto de Profissionais como de Centros e Institutos no Brasil. Também mantemos uma página com links para muitos sites de PNL no exterior, em inglês, espanhol, francês, italiano etc. Aproveite e comunique-se!

Vamos criar realmente uma Comunidade de PNL no Brasil!!!



Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística

Cursos de formação para 1999

Novas datas

Atingindo Objetivos

Datas: 13 e 14 de março

Técnicas de Apresentação

Datas: 27 e 28 de março

Practitioner Extensivo

Datas, Sexta feira das 18:30 às 22:00hs, Sáb. e Dom. das 9:00hs às 17:30hs ou 18:00hs

Março 19 a 21 / Abril 23 a 25 / Maio 21 a 23 / Junho 18 a 20

Julho 23 a 25 / Agosto 27 a 29 / Setembro 24 a 26 / Outubro 22 a 24

Practitioner Residencial

Datas: 1ª Parte: 19 a 28 de março 2ª Parte: 16 a 25 de abril

Master Practitioner Extensivo

Datas, sempre aos Sábados e Domingos das 9:00hs às 17:30hs ou 18:00hs

Março 6 e 7 / Abril 10 e 11 / Maio 8 e 9 Sábado e Domingo / Junho 3 a 6

PNL para médicos (5 módulos)

Datas, sempre aos Sábados e Domingos das 9:00hs às 17:30hs ou 18:00hs

Maio 1 e 2 / Maio 29 e 30 / Junho 26 e 27

Julho 31 e Agosto 1º / Agosto 14 e 15 /

PNL para Terapeutas (5 módulos)

Datas, sempre aos Sábados e Domingos das 9:00hs às 17:30hs ou 18:00hs

Maio 1 e 2 / Maio 29 e 30 / Junho 26 e 27

Julho 31 e Agosto 1º / Agosto 14 e 15 /

PNL para Professores (3 módulos)

Datas, sempre aos Sábados e Domingos das 9:00hs às 17:30hs ou 18:00hs

Abril 17 e 18 / Maio 15 e 16 / junho 12 e 13

Leitura Fotográfica (3 módulos)

Datas, sempre aos Sábados e Domingos das 9:00hs às 17:30hs ou 18:00hs

Parte I Março 6 e 7 / Parte II Março 13 e 14 / Parte III Março 20 e 21

Trainer Training

Datas: 2 a 8 de outubro

A Essência da Identidade

Datas: 11 a 20 de junho

Master Practitioner Residencial

Datas: 27 de outubro a 7 de novembro

Nasrudin e as videiras

Parece que Nasrudin era muito bom no cultivo de videiras e tinha algumas muito antigas e produtivas.

Seu vizinho tinha também algumas parreiras. Ele costumava cortá-las em qualquer época, podava-as quando sentia vontade e seu vinhedo era um desastre.

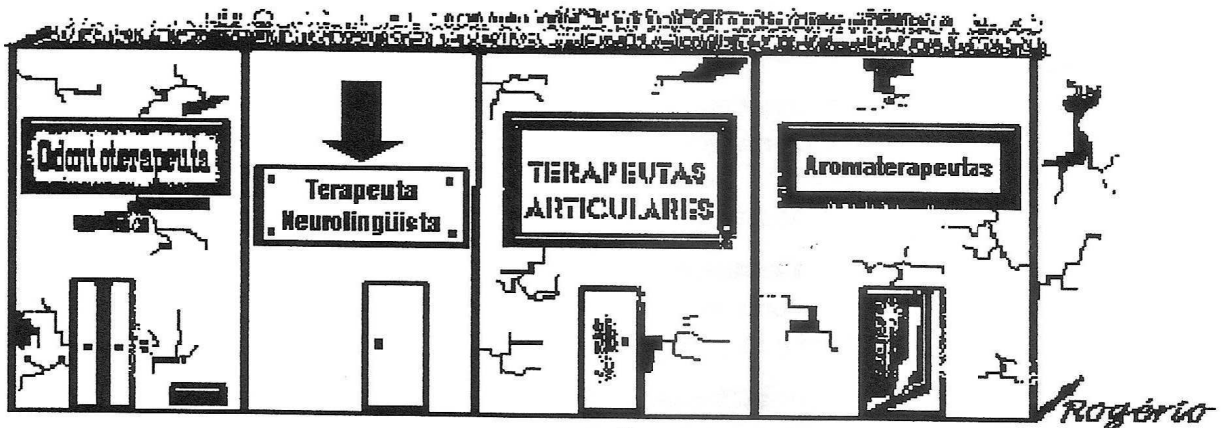
Nasrudin pensou: “Meu Deus, isso é terrível. Gostaria que ele as podasse na época certa, fazendo uma poda correta; elas estariam muito melhores. Vou aconselhá-lo e dar-lhe uma ajuda.”

Então, debruçou-se sobre a cerca do pomar, olhou para o vizinho e disse: “Olá!” mas o vizinho nem se deu conta dele. Durante alguns dias, ficava ali na cerca e quando o homem aparecia para podar uma parreira ele exclamava: “Arrghh!”, mas o homem a cortava da mesma forma.

Então, pensou: “Ele vai à casa de chá todas as tardes para conversar; vou até lá, vou me sentar, tocar no assunto de vinhedos e vou lhe fazer algumas sugestões.”

Assim, por alguns dias foi sentar-se na casa de chá. O vizinho chegava, olhava para Nasrudin e este lhe dizia: “Olá!”, mas o homem não prestava atenção nele. Nasrudin disse para si mesmo: “Não vou desistir”, e concluiu: “Deve haver algum especialista nesses fenômenos, irei até a cidade mais próxima.”

Foi então até a cidade mais próxima e lá havia uma rua inteira cheia de consultórios de terapeutas com placas onde se lia: aromaterapeutas, osteoterapeutas, odontoterapeutas, terapeutas auriculares, e todos os terapeutas que vocês possam imaginar. Bem no final de uma grande placa nova viu o nome de um terapeuta que era neurolingüista. “Ah, esse é novo, moderníssimo. Vou consultá-lo.”



Então, ele foi e explicou a situação ao terapeuta neurolingüista que ouviu muito atentamente as palavras que Nasrudin usou e o modo como as empregou, e disse: “Seu vizinho é visual. São 5 dirhams.”

Nasrudin deu 5 dirhams ao homem e foi para casa. Pegou um enorme pedaço de papel de cerca de 3 metros de comprimento e escreveu com letras bem grandes: “Há um homem a menos de cem milhas daqui que não sabe cortar suas parreiras”. Fixou-o sobre duas estacas e colocou-o no jardim, virado para a casa do vizinho.

Dois ou três dias depois, o vizinho apareceu e bateu à sua porta: “Nasrudin, acho que você está tentando me dizer alguma coisa.”

Extraído da obra: "Sufismo como Terapia"
De Omar Ali-Shah, - Edições Dervish, - Rio de Janeiro

Negociação e Vendas - Uma arte que pode ser aprendida

Por Gilberto Craidy Cury*

A arte de negociar idéias, projetos ou bens materiais tem sido buscada por todos aqueles que reconhecem que as pessoas são uma passagem obrigatória neste processo. Grande parte do nosso tempo estamos envolvidos numa negociação. No nosso trabalho, nas relações afetivas, nas amizades a necessidade de se chegar a um entendimento é uma constante.

Cada vez mais estamos em busca de dominar esta arte seja para alcançar produtividade e lucro, seja para conseguir relações gratificantes e duradouras. Um dos mitos sobre os negociadores de sucesso é que eles tem uma habilidade, " um jeito especial e inato para a coisa", que os capacita a obterem os excelentes resultados que obtêm.

Na verdade, quando consultados, esses experts não sabem o que fazem e como fazem para obterem sucesso. Alguns, quando questionados, podem até responder que seu desempenho é conseqüência de muitos anos de experiência e de grande motivação para vencer. Eles não conseguem explicar porque a qualidade do seu serviço é tão extraordinária. O que ocorre é que eles utilizam técnicas de negociação e vendas, das quais não têm consciência.

Cada um de nós é um ser único que pensa de uma maneira peculiar, diferente dos outros. Este modo de pensar também afeta sua decisão de fazer uma compra ou acatar uma idéia. Podemos honestamente desejar respeitar os princípios de alguém, mas raramente eles se apresentarão de um modo claro que permita percebê-los e considerá-los. De modo geral eles estão escondidos nos gestos, posturas e verbalizações aparentemente neutros.

Os grandes vendedores são capazes de diagnosticar a maneira de pensar de cada indivíduo, descobrindo valores para serem utilizados e respeitados. Quem negocia com excelência é também capaz de estabelecer confiança entre si e o cliente. E quando há confiança os clientes se sentem mais a vontade para se abrir, revelando suas necessidades e mostrando o que tem que estar presente na transação para que eles decidam comprar.

Enquanto estamos nos relacionando com alguém, estamos obtendo um grande número de informações verbais e não verbais. Uma das coisas que a Programação Neurolingüística (PNL) ensina é como utilizar essas informações para se comunicar melhor e conquistar confiança ao apresentar sua idéia ou produto. E qualquer que seja o contexto de uma negociação, quem quer que seja o cliente, ele compra primeiro confiança e só depois o seu produto ou idéia.

Mas como se estabelece confiança entre um cliente e um negociador? A maneira de conseguir isto é estabelecendo uma comunicação inconsciente com o cliente de modo a levá-lo a se sentir a vontade e a criar um sentimento de proximidade e compreensão. A PNL modelou os experts em negociação e vendas de modo a descobrir o que eles fazem - que nem eles sabem - para obter a performance que obtêm. Ao fazer isto a PNL colocou a disposição de qualquer pessoa as estratégias desses gênios. Agora esta mágica pode ser ensinada e aprendida.

* Gilberto Craidy Cury é presidente da Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística.
<http://www.pnl.com.br> e-mail: pnl@pnl.com.br tel/fax (011) 820-1616

Atenção assinantes:

Na Internet estamos cada vez mais divulgando a PNL

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

golfinho@golfinho.com.br

acessos até 28/02/99 34142 (mais de 2.800 acessos/mês)

Miscelânea

Músicas Terapêuticas

Estado Psíquico	Músicas	Autor
Depressão	O Rei dos Gnomos	Schubert
Depressão	Prelúdio Carnavalesco	Dvorak
Esgotamento Nervoso	A Manhã	Grieg
Fadiga	O Moldava	Smetana
Sofrimento Moral	Estudo em Sol Maior	Chopin
Sofrimento Moral	Sonata Patética	Beethoven
Sofrimento Moral	Concerto para Violoncelo	Dvorak
Cólera	Coro dos Peregrinos	Wagner
Nervosismo	Noturno nº 5	Chopin
Falta de Atenção	Fuga	Bach

Livros Novos em Espanhol

Título do Livro	Autor	Editora
PNL - Sé la persona que quieres ser <i>Be the Person You Want to Be</i>	John J. Emerick	Urano
Introducción al Pensamiento Sistémico <i>The art of Systems thinking</i>	Joseph O' Connor & Ian McDermott	Urbano
La PNL y la imaginación <i>NLP & Imagination</i>	Rupprecht Weerth	Sirio

Livros novos muito interessantes (não de PNL)

❖ **Trabalhando com a Inteligência Emocional**, Daniel Goleman, Ed. Objetiva.

Em seu novo livro, ansiosamente esperado, Daniel Goleman, autor de *Inteligência Emocional*, aplica sua teoria revolucionária ao ambiente de trabalho. Enfim, uma obra que explica o que faz com que um profissional seja bem ou mal sucedido. Fruto de uma pesquisa minuciosa, que mostra como a inteligência emocional pode ser decisiva para quem quer crescer profissionalmente, *Trabalhando com a Inteligência Emocional* dá os parâmetros que definem uma pessoa emocionalmente competente - um profissional de primeira grandeza.

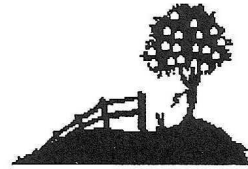
❖ **A Comunidade do Futuro**, Peter F. Drucker Foundation, Ed. Futura

Uma nova idéia de comunidade. As melhores e mais recentes idéias sobre liderança, organização, mudanças, inovação e vida comunitária no futuro, em ensaios inéditos. Dos mesmos editores de *O líder do futuro* e *A organização do futuro*.

❖ **Net Gain - Vantagem Competitiva na Internet**, John Hagel III & ..., Ed. Campus

"Um estimulante, profundo e oportuno mergulho na complexa e dinâmica construção das comunidades virtuais e suas novas possibilidades de criação de valor. Trata-se de uma leitura obrigatória para todas as empresas - novas ou antigas - que procuram alavancar a Internet como um novo meio de se relacionar com clientes, de manter sua fidelidade e de gerar valor. Este livro amplia os horizontes da mente, embora seja pragmático e bem fundamentado."

A Macieira Encantada



Era uma vez um reino antigo e pobre, situado perto de uma grande montanha.

Havia uma lenda de que, no alto dessa montanha havia uma Macieira mágica, que produzia maçãs de ouro. Para colher as maçãs era preciso chegar até lá, enfrentando todas as situações que aparecessem no caminho. Nunca ninguém havia conseguido essa façanha, conforme dizia a lenda.

O Rei do lugar resolveu oferecer um grande prêmio àquele que se dispusesse a fazer essa viagem e que conseguisse trazer as maçãs, pois assim o reino estaria a salvo da pobreza e das dificuldades que o povo enfrentava. O prêmio seria da escolha do vencedor e incluía a mão da princesa em casamento.

Apareceram três valorosos e corajosos cavaleiros dispostos a essa aventura tão difícil.

Eles deveriam seguir separados e, por coincidência, havia três caminhos:

1º - rápido e fácil, onde não havia nenhum obstáculo e nenhuma dificuldade;

2º - rápido e não tão fácil quanto o primeiro, pois havia algumas situações a serem enfrentadas;

3º - longo e difícil, cheio de situações trabalhosas.



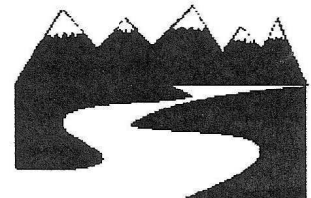
Foi efetuado um sorteio para ver quem escolheria em primeiro lugar um desses caminhos. O primeiro sorteado escolheu, naturalmente, o Primeiro caminho. O segundo sorteado escolheu o Segundo caminho. O terceiro sorteado, sem nenhuma outra opção, aceitou o Terceiro caminho.

Eles partiram juntos, no mesmo horário, levando consigo apenas uma mochila contendo alimentos, agasalhos e algumas ferramentas.

O Primeiro, com muita facilidade chegou rapidamente até a montanha, subiu, feliz por acreditar que seria o vencedor e quando se deparou com a Macieira Encantada sorriu de felicidade. O que ele não esperava, porém, é que ela fosse tão inatingível. Como chegar até as maçãs? Elas estavam em galhos muito altos. Não havia como subir. O tronco era muito alto também. Ele não possuía nenhum meio de chegar até lá em cima. Ficou esperando o Segundo chegar para resolverem juntos a questão.

O Segundo enfrentou galhardamente a primeira situação com a qual se deparou, porém logo em seguida apareceu outra, e logo depois mais uma e mais outra, sendo algumas delas um tanto difíceis de superar. Ele acabou ficando cansado, esgotado até ficar doente, e cair prostrado. Quando se deu conta de seu péssimo estado-físico, foi obrigado a retroceder e voltou para a aldeia, onde foi internado para cuidados médicos.

O Terceiro teve seu primeiro teste quando acabou sua água e ele chegou a um poço. Quando puxou o balde, arrebentou a corda e ele então, rapidamente, com suas ferramentas e alguns galhos, improvisou uma escada para descer até o poço e retirar a água para saciar sua sede. Resolveu levar a escada consigo e também a corda remendada. Percebeu que estava começando a gostar muito dessa aventura.

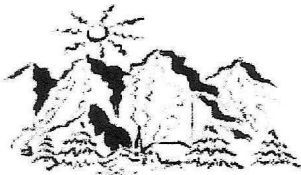


Depois de descansar, seguiu viagem e precisou atravessar um rio com uma correnteza fortíssima. Construiu, então, uma pequena jangada e com uma vara de bambu como apoio, conseguiu chegar do outro lado do rio, protegendo assim sua mochila, seus agasalhos e todo o material que levava consigo para o momento que precisasse deles, incluindo a jangada.

Em um outro ponto do caminho ele teve de cortar o mato denso e passar por cima de grossos troncos. Com esses troncos ele fez rodas para facilitar o transporte do seu material, usando também a corda para puxar.

E assim, sucessivamente, a cada nova situação que surgia, como ele não tinha pressa, calmamente, fazendo uso de tudo o que estava aprendendo nessa viagem e do material que, prudentemente guardara, resolvia facilmente a questão.

A viagem foi longa, cheia de situações diferentes, de detalhes, e logo chegou o momento esperado, quando ele se defrontou com a Macieira Encantada. O Primeiro havia se cansado de esperar e também retornara ao povoado.

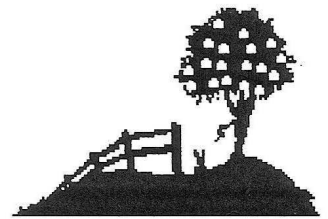


O encanto da Macieira tomou conta do Terceiro. Ela era tão linda, grande, alta, brilhante. Os raios do sol incidindo nos frutos dourados irradiavam uma luz imensa que o deixou extasiado. Quanto mais olhava para a luz dourada, mais ele se sentia invadir por ela, e percebeu que todo o seu corpo parecia estar também dourado. Nesse momento ele sentiu como se uma onda de sabedoria tomasse conta de seu ser. Com essa sensação maravilhosa ele se deixou ficar, inebriado, durante longo tempo. Depois do impacto ele se pôs a trabalhar e preparou cuidadosamente, seu material, fazendo uso de todos os seus recursos. Transformou a jangada numa grande cesta, para guardar as maçãs dentro, subiu na árvore, pela escada, usou o bambu para empurrar as maçãs mais altas e mais distantes. Tudo isso e mais algumas providências que sua criatividade lhe sugeriu para facilitar seu trabalho, que havia se transformado em prazer.

Depois de encher a cesta com as maçãs, e com a certeza de que poderia voltar ali quando quisesse, por ser a Macieira pródiga, ele agradeceu a Deus por ter chegado, por ter conseguido concluir seu objetivo. Agradeceu principalmente a si mesmo pela coragem e persistência na utilização de todos os seus recursos, como inteligência e criatividade.

Voltou pelo caminho mais fácil, levando consigo os frutos de seu trabalho e de seus esforços, frutos esses colhidos com muita competência e merecimento. Descobriu, entre outras coisas que:

- tudo que apareceu em seu caminho foi útil e importante para sua vitória;
- cada uma das situações que ele resolveu, foi de grande aprendizado, não só para aquele momento, mas também para vários outros na sua vida futura;
- quando você faz do seu trabalho um prazer, suas chances de sucesso são muito maiores;
- quando seu objetivo vale a pena, não há nada que o faça desistir no meio do caminho;
- a sua vitória poderia beneficiar a vida de muita gente e também servir de exemplo a outras pessoas, a quem ele poderia ensinar tudo o que aprendeu nessa trajetória.



O resto da história vocês podem imaginar. E como toda história que se preze, viveram felizes para sempre...

Eu gostaria de convidar a todos que lerem essa metáfora a fazerem uma reflexão sobre seu conteúdo e acrescentar, de acordo com a sua própria experiência e compreensão do texto, novas descobertas e possíveis benefícios e aprendizado, tanto para si, quanto para outras pessoas.

Maria Madalena de Oliveira Junqueira Leite e-mail: mjleite@uol.com.br

Master Practitioner em Programação Neurolingüística, com especialização em Saúde

Networking

Como Criar, Manter e Usufruir de sua Rede de Contatos Andréa Lèbre Qualitymark

O livro *NETWORKING, como Criar, Manter e Usufruir de sua Rede de Contatos*, de autoria de Andréa Lèbre, recentemente lançada pela Qualitymark Editora, Rio de Janeiro, é dessas obras que aguçam o imaginário e desafiam o leitor a modificar e a sistematizar seus paradigmas, gerando novos relacionamentos e posturas intra e interpessoal.

A autora é formada em Comunicação Social pela Escola de Comunicação da UFRJ e Master e Trainer em Programação Neurolingüística. Especializou-se em administração e Marketing na Fundação Getúlio Vargas. Conferencista e Consultora bastante conhecida e admirada, é colaboradora de diversas revistas e publicações, entre elas o nosso "Golfinho".

Networking é um excelente guia para auxiliar o planejamento pessoal, o desenvolvimento de equipes e em treinamentos à distância. Na verdade, o rico conteúdo, o estilo criativo, o formato utilitário, geram múltiplas possibilidades de uso.

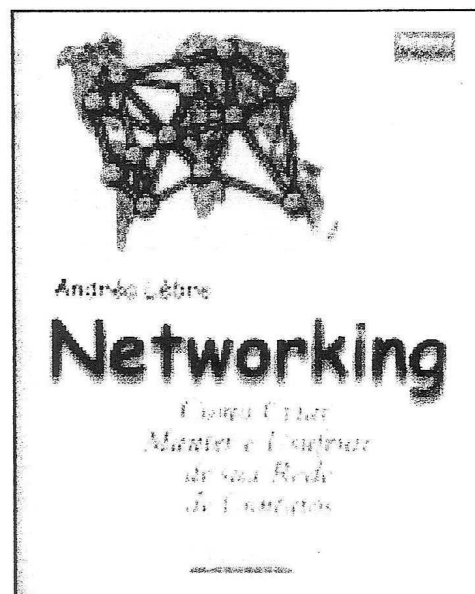
De qualquer forma, – o objetivo primordial: "proporcionar ao leitor a sistematização da prática de *networking*, ou seja, a estruturação e o cultivo de sua rede de contatos pessoais, e o estabelecimento de redes de relacionamentos entre grupos ou equipes" – é plenamente alcançado pelos motivos acima descritos.

O título, estrangeirismo anglo-saxônico, será ao longo do tempo devidamente incorporado e nacionalizado pela língua portuguesa, como foram futebol (foot-ball), sutiã (soutien), etc. etc. É o preço que o terceiro mundo paga para absorver tecnologias do primeiro mundo.

Obra pioneira em nosso país, haverá de gerar discussões e reflexões, pois ao mesmo tempo que nos ensina a nos organizar, implicitamente adverte que a virtualidade chegou para ficar – e que a nossa maneira dualista, judaico-cristã, de ver, ouvir e sentir há que se adaptar, para se vivenciar heurísticamente o mundo virtual, que é um "mapa" bem diferente daquele cartesianamente traçado pelo Ocidente.

Dois desafios interessantes – O livro e o mundo que se nos apresenta.

Revisão feita por: João Nicolau Carvalho, Professor Universitário, Master em PNL

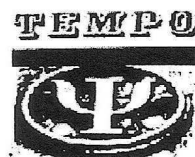


TESTES E LIVROS DE: PSICOLOGIA, PEDAGOGIA, ADMINISTRAÇÃO (RH), PNL E FONO

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**MARÇO 1999****Cursos da SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística****Informações e Inscrições pelo fone: (011) 820-1616 ou e-mail: pnl@pnl.com.br ou <http://www.pnl.com.br>**

- 1 - Practitioner em PNL (1ª parte de 2) Dias 19 a 28 de março (2ª parte - 16 a 25 de abril)
- 2 - Leitura Fotográfica com Dr. Tom Chung
Em três módulos, dias: (6 e 7), (13 e 14) e (20 e 21) de março, sempre aos sábados e domingos
- 3 - Palestra Inteligência Emocional Dia 3 de março - Quarta-feira
- 4 - Master Practitioner Extensivo 1ª parte: Dias 6 e 7 de março (4 módulos)
- 5 - Negociação & Vendas Dias 9 e 10 de março - Terça e Quarta-feira
- 6 - Practitioner Extensivo (1ª parte) Dias 19, 20 e 21 de março (8 módulos, 1 por mês, sáb. e dom.)
- 7 - Atingindo Objetivos Dias 13 e 14 de março
- 8 - Técnicas de Apresentação Dias 27 e 28 de março

Cursos PAC - Programação em Autoconhecimento e Comunicação**Informações e inscrições pelo telefax (011) 3824-0068 e-mail: info@pac.com.br <http://www.pac.com.br>**

- 1 - **Introdutório em PNL** - Instrutora: Sueli L. Cassis - Trainer em PNL
Dias: 06 e 07 de março - Local a ser confirmado em São Paulo - SP
- 2 - **Practitioner em PNL** - Instrutora Deborah Epelman - NLP Advanced Trainer
(8 módulos) 1º módulo em 13 e 14 de março - Local a ser confirmado em São Paulo - SP

Universidade Estacio de Sá - Coordenadoria de Extensão**Informações e inscrições pelos telefones: (021) 503-7066 / 7067 / 7068 <http://www.golfinho.com.br/estaciodesa/>**

- 1 - **A Evolução da Hipnose com Ernest L. Rossi, Ph.D. dos EUA**
Dias 26, 27 e 28 de março Local: Hotel Sheraton - Rio

ABRIL 1999**Cursos da SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística****Informações e Inscrições pelo fone: (011) 820-1616 ou e-mail: pnl@pnl.com.br ou <http://www.pnl.com.br>**

- 1 - Frente a Frente com Seus Filhos Dias 10 e 11 de abril - Sábado e Domingo
- 2 - Negociação & Vendas Avançado Dias 13 e 14 de abril - Terça e Quarta-feira
- 3 - Liderança Dias 12, 13, 14 e 15
- 4 - Comunicação & Negociação (Em Campinas) Dias 26, 27, 28 e 29
- 5 - PNL para Professores (1ª parte de 3) Dias 13 e 14 de março (2ª - 15 e 16 maio e 3ª - 12 e 13 junho)

MAIO 1999**Curso do Projeto Persona Ltda****Informações e inscrições pelos fones: (011) 889-8944 ou (011) 889-8389 ou e-mail: projetopersona@starmedia.com**

- 1 - **Master Practitioner em PNL** com Dra. Elaine Gomes Martins em São Paulo
De 13 a 16 de maio - Módulo I (3 módulos)

OMNIS MIND - Sistema Mental Total de Leitura**Informações e inscrições tel/fax: (051) 330-2005****e-mail: golfinho@golfinho.com.br**

- 1 - **Curso de Foleitura** com Huáras Duarte em Porto Alegre <http://www.golfinho.com.br/foto.htm>
Dias: 21, 22 e 23 de maio

Cursos da SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística**Informações e Inscrições pelo fone: (011) 820-1616 ou e-mail: pnl@pnl.com.br ou <http://www.pnl.com.br>**

- 1 - **Criatividade (Em Campinas)** Dias 10, 11, 12 e 13
- 2 - **Técnicas de Apresentação** Dias 15 e 16
- 3 - **Comunicação & Negociação (Em Campinas)** Dias 24, 25, 26 e 27
- 4 - **PNL para Médicos (5 módulos)**
Dias 1 e 2 maio / 29 e 30 maio / 26 e 27 junho / 31 julho e 1º agosto / 14 e 15 ago (Sáb. e Dom. 9 às 17:30h ou 18h)
- 5 - **PNL para Terapeutas (5 módulos)**
Dias 1 e 2 maio / 29 e 30 maio / 26 e 27 junho / 31 julho e 1º agosto / 14 e 15 ago (Sáb. e Dom. 9 às 17:30h ou 18h)

Envie sua colaboração para as diversas seções para:**"GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz****Tel/fax (051) 330-2005****Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101
90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL****E-mail: golfinho@golfinho.com.br
INTERNET: <http://www.golfinho.com.br>****ENTRE EM CONTATO CONOSCO**