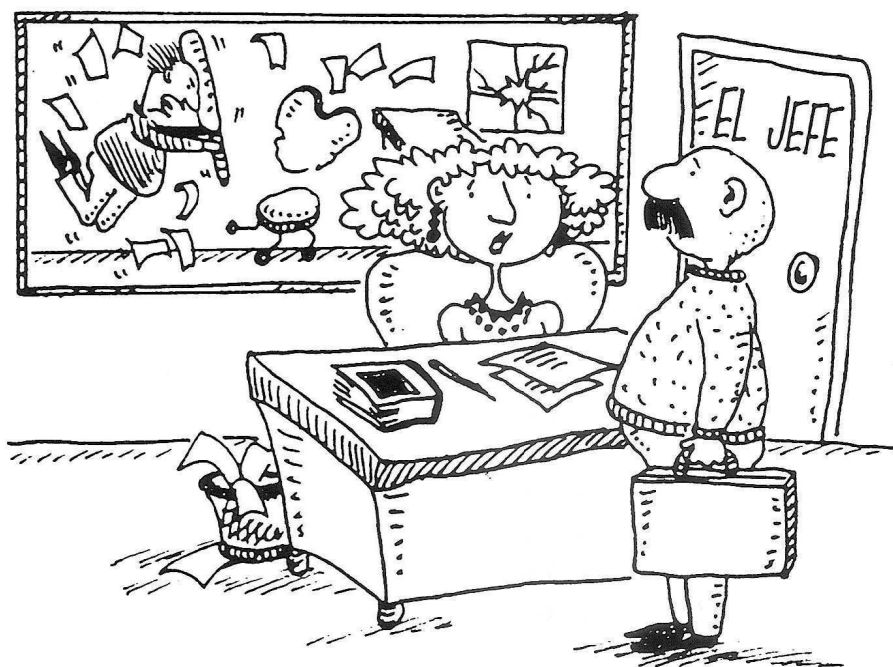


Golfinho

Informativo de PNL

ANO 5 Edição 1 nº 51

abril/1999



“Ahora tal vez no sea el mejor momento para pedir un aumento. Inténtelo mañana.”

Do livro: Sé la persona que quieres ser

Nesta edição		
1	Artigo: Virginia Satir teria sido uma boa gerente?	pág. 2
2	PNL para Professores e PNL para Médicos	pág. 3
3	Artigo: Networking - Soluções para Tempos Complexos	pág. 7
4	Metáfora: A Farmácia Cósmica de Nasrudin	pág. 10
5	Revisão de Livro: Sé la persona que quieres ser	pág. 11
6	Agenda de cursos e workshops: abril e maio e junho	pág. 12

Virginia Satir teria sido uma boa gerente?

Por John J. Emerick, Jr.

Imagine... o chefe de uma das 500 maiores companhias da revista Fortune negociando uma fusão com um terrível concorrente, enquanto tenta, ao mesmo tempo, apaziguar os acionistas, preocupados com o impacto que isso poderá ter sobre o preço das ações. Imagine que esse executivo altamente poderoso seja Virginia Satir.

Imagine... o Gerente Geral de uma divisão pouco produtiva daquela companhia, recentemente contratado para recuperar e salvar essa divisão obsoleta, cujos empregados sabem que os resultados significarão mudanças drásticas e demissões severas. Imagine que esse gerente duro e intransigente seja Milton Erickson.

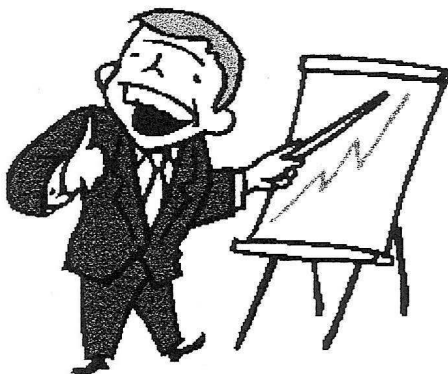
Imagine... o chefe de Recursos Humanos desenvolvendo uma nova política de combate às drogas, enfrentando a perda potencial de 30% dos empregados existentes de um dia para o outro, e ao mesmo tempo sendo responsável pela não interrupção das operações de treinamento e novos empregos. Imagine que esse guru de pessoal seja Richard Bandler.

O simples fato de que a PNL é grande em muitas coisas, não significa que ela seja exatamente o que um administrador necessita, em todas as circunstâncias. Como muitos de nós, eu gostaria de dizer que a PNL é perfeita para todas as ocasiões; contudo, chega um momento em que um bom gerente também necessita ser realista a respeito das forças e fraquezas de seus recursos.

Virginia Satir teria sido uma boa administradora? Na verdade, não tenho muitas informações sobre sua capacidade ou experiência administrativa, contudo espero que uma coisa fique bem clara: os especialistas em PNL não são necessariamente especialistas em administração. Creio que tenho algumas razões para afirmar isso.

Muita gente diria que Bandler e Grinder demonstraram muita coragem, ou algo semelhante, quando disseram à comunidade terapêutica que possuíam um novo caminho. Eles admitem livremente que não estavam qualificados no campo da terapia quando começaram, mas também empregaram muito tempo, pesquisa e esforço para conhecer esse campo. Eles foram os pioneiros da metodologia da PNL chamada *Modelagem*, através do estudo detalhado sobre os excelentes realizadores nesse campo. Eles demonstraram sua eficiência em situações terapêuticas muito antes de assumirem a posição de consultores nessa área.

Assim, quando um Trainer em PNL afirma hoje, perante uma comunidade de administradores, que ele (ou ela) possui um método melhor, eu perguntaria: "Como você sabe disso?" A pergunta que todos nós podemos fazer a nós mesmos é "O que nos faz pensar que a PNL também funciona nos negócios e, especialmente, nos contextos de gerenciamento?" Já nos demos o tempo de modelar os especialistas nesse campo, e depois fazer o tipo de pesquisa de detalhes e modelagem que foram feitas no campo terapêutico?



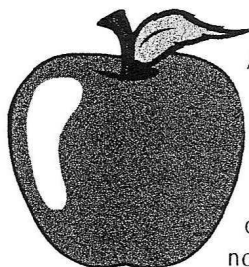
Eu tenho mais de quinze anos de experiência em administração, nove dos quais usando a PNL diariamente. Após estudar PNL, eu me tornei um gerente muito melhor do que era antes. Mas, ao mesmo tempo, muito do que eu aprendi tem sido difícil ou impossível de aplicar no novo contexto. Às vezes, algumas coisas têm até sido prejudiciais. Durante todos os nove anos em que tenho estudado e usado a PNL com sucesso no gerenciamento, venho continuamente desafiando a viabilidade da PNL em contextos de gerenciamento.

Eu acredito que é importante fazer esses desafios, porque também observo que a PNL ainda não avançou muito na

AO MESTRE COM CARINHO.

PETIT&BRANT

PNL PARA PROFESSORES.



As técnicas de Programação Neurolinguística estão revolucionando o ensino na sala de aula. Porque dão aos professores poderosas ferramentas de comunicação e de transferência de conhecimento. Entre outras coisas, PNL para Professores vai possibilitar a você: • Identificar os comportamentos que interferem no relacionamento professor-aluno • Conhecer o mundo do adolescente • Saber como melhorar a rotina diária • Gerar confiança e empatia • Desenvolver novos métodos de ensino • Conhecer a importância do quociente emocional.

O COLÉGIO CRISTO REI / ANGLO E MUITAS OUTRAS ESCOLAS JÁ ESTÃO APLICANDO OS CONHECIMENTOS DESTE CURSO COM GRANDE ÊXITO. FALTA VOCÊ.

REALIZADO EM 3 MÓDULOS

DATA DO INÍCIO: 17 E 18 DE ABRIL - 1º MÓDULO AOS SÁBADOS E DOMINGOS, DAS 9H ÀS 18 H. PARA SABER AS PRÓXIMAS DATAS, CONSULTE A SBPNL. INSCRIÇÕES PELO TEL: (011)820-1616



Em breve Curso de Pós-Graduação em Programação Neurolinguística com certificado, aprovado pelo MEC.

AO DOUTOR COM CARINHO...

PNL PARA MÉDICOS

Prezado colega,

A SBPNL é hoje a maior entidade dedicada à pesquisa e ao ensino das técnicas de Programação Neurolinguística no Brasil, e está entre as três primeiras no mundo.



Dentro desta filosofia, a SBPNL tem pesquisado, em conjunto com especialistas de diversas áreas, a aplicação destas técnicas em novos campos de atuação.

Na área médica, a PNL já tem sido utilizada com sucesso. Em função disto, desenvolvemos com os pesquisadores da SBPNL um curso específico, "PNL para Médicos".

Este curso possibilitará a correta aplicação das técnicas da PNL na realidade vivenciada por nós médicos, trazendo resultados práticos e objetivos para o nosso cotidiano.

Para que você possa conhecer melhor esta proposta, solicite um folheto institucional que apresenta a SBPNL e uma ficha detalhando mais informações sobre o curso.

Temos certeza de que, após a atenta leitura do material, será possível constatar a seriedade de nossos propósitos, bem como os benefícios concretos que este curso poderá proporcionar.

Dra Aimée F. Merheb
CRM: 5219660-6 (RJ)

Dr. Aldo Augusto Furtado
CRM: 48806

Dr Nelson Maurício N Pesciotta
CRM: 34179

O próximo curso se realizará em cinco módulos, durante fins de semana.

Estamos aguardando seu contato.

Desde já nos colocamos à disposição para esclarecimentos adicionais.

Para tanto basta nos ligar (011) 820-1616,

enviar um fax (011) 820-1616,

um e-mail pnl@pnl.com.br

ou ainda consultar nossa home page na internet:

www.pnl.com.br

Datas

1 e 2 de maio de 1999.

29 e 30 de maio de 1999.

26 e 27 de junho de 1999.

31 de julho e 01 de agosto de 1999.

14 e 15 de agosto de 1999.

Horário; das 9 às 18 horas

comunidade gerencial Americana. Tenho ouvido grandes pretensões, mas os profissionais do campo não a estão comprando (literalmente ou em sentido figurado). Existem mais de 30.000 profissionais de Relações Humanas certificados somente nos Estados Unidos, e jamais vi menção da PNL por qualquer jornal ou material de referência nessa área. Consideremos o fato de que se somente 10% de todos os profissionais de RH fizessem o treinamento *practitioner*, o tamanho da comunidade de PNL seria dobrado! Se eles persuadissem seus gerentes a fazer esse mesmo treinamento, o crescimento da PNL seria de cinco, dez e até vinte vezes!

Se a PNL quiser vicejar e crescer fora do ambiente terapêutico e de auto-ajuda, acho que é importante nos prepararmos para fazer a nós mesmos algumas perguntas difíceis.

Naturalmente, essas perguntas difíceis não poderão ser respondidas com respostas simplistas; contudo, podemos dar uma olhada naquilo que essas respostas poderão conter. Por exemplo, acho importante distinguir entre mudança pessoal (mudança dirigida para o interior) e mudança em gerenciamento (mudança dirigida para o exterior).

A mudança pessoal, ou mudança dirigida para o interior pode, sem dúvida, ajudar o indivíduo a alcançar melhores resultados na maioria das áreas de sua vida, inclusive em gerenciamento. E, também, sem dúvida, a PNL pode ajudar uma pessoa a realizar mudanças pessoais. Acredito firmemente que Satir, Erickson, Bandler, e os muitos outros contribuintes fundamentais no campo da PNL teriam sido muito bons em realizar, ou facilitar, a mudança pessoal necessária para se tornarem excelentes gerentes. As técnicas da PNL são muito boas para ajudar as pessoas a superar assuntos como o medo de fracassar, o ressentimento de figuras de autoridade, a hesitação em transmitir ordens, e assim por diante.

A mudança no gerenciamento, ou mudança dirigida para o exterior, pode ser um pouco mais complicada do que a mudança pessoal. Eventualmente, Satir poderia ser capaz de tornar-se uma executiva com muito poder, assumindo uma Wall Street hostil, mas duvido que ela pudesse ter feito isso de um dia para o outro. No mínimo, ela teria que aprender algumas habilidades. Os gerentes mais bem sucedidos levam anos para aprender essas habilidades.

Algumas técnicas da PNL, tais como modelos de *rapport*, podem ser diretamente aplicáveis a certas situações de negócios. Contudo, muitas técnicas de PNL não são apropriadas em contextos que exigem a intervenção gerencial. Tenho visto muitos gerentes excelentes, mas não vi nenhum que tenha administrado seu grupo fazendo-os andar em sua linha do tempo... ou fazendo técnicas *swish*... ou conduzindo-os numa meditação dirigida. Essas não são exatamente o tipo de habilidades que os gerentes excelentes estão usando naturalmente pelo mundo afora. Essas habilidades não foram modeladas a partir de gerentes excelentes. Elas foram modeladas, e extrapoladas, de excelentes terapeutas. Essa mudança de contexto, acredito, é muito importante e deve ser levada em consideração.

Na teoria, a PNL não é somente um conjunto de informações, mas é, também, um processo sistemático que nos permite decodificar a excelência e determinar de que maneira ela é formada, para depois recriá-la.

Para mim, o processo conceitual de modelagem, e particularmente os pensamentos de Gregory Bateson sobre metacomunicação, têm sido as partes mais úteis da PNL no gerenciamento dirigido para o exterior. A modelagem requer uma metaperspectiva, e uma observação aguda do processo. Como Gregory Bateson tão brilhantemente apontou (em *Steps to an Ecology of Mind*, livremente citado aqui) a metacomunicação trata de relações; os humanos usam informações específicas (“Esta palestra é sobre a anatomia dos sapos...”) para passar informações sobre relações (“Vocês devem respeitar-me...”).

Semelhantemente à modelagem, o bom gerenciamento também requer uma metaperspectiva e um processo agudo de observação. Nos contextos de gerenciamento, a metacomunicação (geralmente



denominada como “política” na cultura empresarial dos Estados Unidos) é muito mais importante do que a comunicação específica.

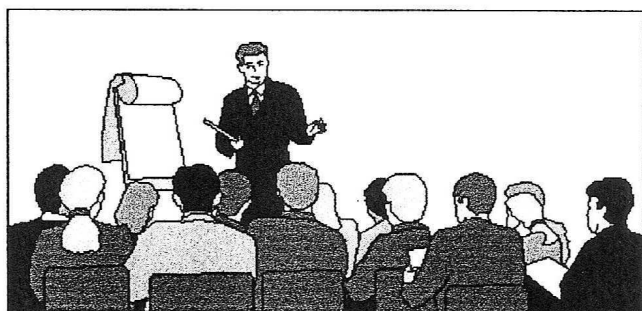
Da mesma forma, eu considero a base conceitual suporte do Metamodelo e dos Pressupostos como ferramentas sem valor para o gerenciamento, ainda que não usadas da mesma maneira como são usadas em terapia. É aqui que precisamos fazer a diferença entre o processo e a metodologia da PNL, e a sua trilha de técnicas. Conceitualmente, o Metamodelo e os Pressupostos nos dão informações sobre a metacomunicação. Quando um gerente diz: “Essa é uma idéia interessante, mas nós não vamos fazer dessa maneira,” há uma metacomunicação relativa à estrutura de poder. Poderíamos perguntar: “de acordo com quem ela é uma idéia interessante?”, mas a resposta é óbvia. Contudo, simplesmente por notar o fato de que aí há uma “violação” do Metamodelo, somos conduzidos a ver o pressuposto de que esse gerente se sente qualificado para julgar o mérito das idéias dos outros. Isso diz respeito à estrutura de poder. De maneira semelhante, a frase “nós não vamos fazer dessa maneira” poderia gerar a pergunta: “de acordo com quem?” que, mais uma vez, não seria útil. Em vez disso, a violação óbvia da “boa formulação” poderia conduzir-nos a ver muito claramente a estrutura de poder inerente, que a frase busca apoiar.

O Metamodelo, como é apresentado originalmente, oferece ao terapeuta um processo sistemático para ganhar condições de boa formulação em terapia. Neste caso, o Metamodelo é uma técnica. No entanto, os processos conceituais identificados pelos padrões de Metamodelo relacionam-se a estrutura e processo, e são ferramentas úteis que podemos usar no processo de modelagem.

Se um gerente procura usar o Metamodelo como uma técnica (i.e., eliciar uma representação bem formulada da expressão), ele é tentado a buscar a Estrutura Profunda da comunicação do outro empregado. Isto, infelizmente, ajuda apenas em algumas circunstâncias, tais como a coleta de informações altamente específicas.

Se, no entanto, o gerente usar o Metamodelo como um indicador do processo, ou metacomunicação, então sua capacidade de responder à metacomunicação é grandemente melhorada.

Quando o Metamodelo é ensinado rotineiramente, ele traz consigo muitas pressuposições inerentes à terapia, especialmente a de que o cliente deseja mudança e/ou tem alguma limitação. No entanto, em outros contextos, tais como no gerenciamento, essas pressuposições podem não ser válidas.



Certamente, existem algumas pressuposições relativas à permissão de intervir, que são distintamente diferentes em situações de cliente versus situações de colegas de trabalho. Eu não tenho visto muitos gerentes em situações empresariais pedirem um ao outro que façam mudanças pessoais de trabalho!

Além disso, um dos “Pressupostos da PNL” ensinados rotineiramente é o de que as pessoas possuem todos os recursos de que precisam para ter sucesso. Ao realizar mudanças pessoais, esse pode ser um pressuposto útil; contudo, pode não o ser num ambiente onde a maioria das mudanças é feita com a assistência da tecnologia e de consultores profissionais. De modo semelhante, o pressuposto que nos pede para respeitar o modelo de mundo de outra pessoa pode ser vital quando facilita o processo de mudança de outra pessoa, mas pode ir contra alguns dos pressupostos que são aplicados por líderes fortes e eficientes em seu trabalho diário.

Quando o Metamodelo é ensinado dentro dos padrões desses pressupostos, geralmente nos conduz a deduzir a Estrutura Profunda, e a desejar um resultado bem formulado. No entanto, nos contextos gerenciais, eu creio que o Metamodelo é muito mais útil em sua estrutura teórica, como ferramenta para identificar os processos de pensamento de outra pessoa, i.e., identificar os processos de deleção, distorção e generalização. Na essência, pode ser uma ferramenta valiosa no exame da metacomunicação. Por exemplo, em reuniões de gerentes, é óbvio que eu não aponte as “violações” de Metamodelo dos outros, mas tenho tido excelente sucesso ao procurar as metaintenções que estão por detrás daqueles padrões

verbais. Uma coisa é notar que um chefe faz uso da leitura mental, outra coisa é determinar indutivamente sua metaintenção representada por aqueles padrões verbais. Se alguém faz uma observação condescendente, o Metamodelo pode levar-me a questionar sua lógica, mas não adianta tentar abordar a metacomunicação de demonstração de poder!

Na maioria dos contextos gerenciais, os intercâmbios e a política giram em torno de poder, influência, aceitação, etc. As metaintenções não são encobertas pelos processos-padrões da PNL.

Naturalmente, os exemplos são virtualmente infinitos; mas o quadro geral continua o mesmo: enquanto as técnicas-padrões da PNL podem não ser apropriadas para situações de gerenciamento dirigidas para o exterior, a metodologia da PNL pode ser extremamente útil para um gerente.

Para a excelência do gerenciamento, são obtidos resultados magníficos por aqueles que lidam com metapadrões e metacomunicação. Cada gerente de sucesso com quem tenho trabalhado, mostra uma extraordinária aptidão e maestria nesses processos intuitivos. Raramente observei algum gerente de sucesso fazendo questionamentos de Metamodelo. Os processos envolvidos parecem ser semelhantes; no entanto, a mudança de contexto, creio eu, é muito significativa.

A PNL funciona no gerenciamento? Sim, e sei que isso é verdade. No entanto, ela funciona da mesma maneira como na terapia e na auto-ajuda? Devo argumentar que não – muita coisa precisará ser significativamente adaptada ao novo contexto.

Virgínia Satir teria sido uma boa administradora? Bem, eu não a contrataria para dirigir minha companhia... mas certamente valorizaria seus serviços em ajudar meus gerentes a se tornarem o melhor que possam ser!

*John J. Emerick, Jr. É um profissional de administração e um Treinador certificado de PNL. Ele é o autor do livro introdutório de PNL, **Be the Person You Want to Be**, Prima Publications, 1997. Pode ser contatado na PO Box 2880, Kailua-Kona, HI 96745, ou pelo e-mail jemerick@ilhawaii.net.*

Publicado na Anchor Point Fev/99

Tradução Hélia Cadore – Fone/fax (051) 330-4963.

Revisão: M. Helena Lorentz

Cursos de Formação em PNL

Practitioner - Curso introdutório aos novos paradigmas. Amplia a capacidade de comunicação e de tornar-se a pessoa que qualquer um, realmente, é. Desenvolve aptidões pessoais.

Duração: Cerca de 120 horas.

Master Practitioner Gera maestria nas aptidões do practitioner.

Pressupõe ter feito practitioner.

Ministrantes: **Marta Echenique** - Psicóloga e Assessora Empresarial.

Antônio Celso K. Ayub - Médico Ginecologista e Terapeuta Sexual.

Ambos Trainers certificados e com alentada experiência na área
(cursos em Porto Alegre, Buenos Aires e Assunção).

Investimento - R\$ 1.500,00 em 3 vezes À vista - R\$ 1.350,00 Outras alternativas: a combinar

Master Practitioner - Início em 17/04/99 às 19horas

Practitioner - Sessão de Apresentação (gratuita): 12/04/99 às 20 horas

Informações: ☎ (051) 222-1455 e 332-8525

NETWORKING – SOLUÇÕES PARA TEMPOS COMPLEXOS

EM BUSCA DE NOVAS RESPOSTAS

Sabe aquela sensação despertada em você após assistir o noticiário das oito ou ler as manchetes do jornal pela manhã? Seria algo semelhante ao que o Chico Caruso ilustrou muito bem com um quadrado negro, escrito: “A coisa tá ficando preta”? :-)) (charge publicada no Globo, no dia seguinte ao blecaute que atingiu mais da metade do país)

Nesse cenário de crise, há muito o que fazer. E, ao que parece, esperar não é uma boa opção. O cenário mudou e precisamos mudar com ele, desenvolvendo novas habilidades e, certamente, praticando uma nova mentalidade.

Diante de tantos desafios, as perguntas continuam as mesmas: Onde estamos? Aonde queremos chegar? Como chegaremos lá?.

Estamos em busca dessas respostas. Podemos saber onde estamos. Podemos ter uma idéia de onde pretendemos chegar. E, muitos de nós, experimentamos um sentimento de incerteza frente às notícias que nos rodeiam, o que ainda não nos permitiu que visualizássemos, de uma forma específica, o COMO chegar lá.



Ainda assim, podemos intuir um caminho promissor: comunidades, grupos de aprendizado, equipes multidisciplinares, conselhos comunitários, cooperativas.

Pessoas com objetivos e interesses semelhantes, agregando recursos e iniciativas em busca de novas soluções.

CRIANDO CONEXÕES, POTENCIALIZANDO RECURSOS

Quando falamos em “fazer networking”, estamos falando numa forma especial de se relacionar e de estabelecer conexões com todas as pessoas que estão à nossa volta e com todas as que ainda podemos conhecer. E, nesse relacionamento, através dessas conexões, temos a oportunidade de compartilhar recursos, criar oportunidades e de crescer e aprender através da troca. Trata-se de cultivar relacionamentos mutuamente benéficos.

Uma vez cultivada, sua network será fonte de possibilidades infinitas. A sua rede de contatos vai atuar como rede de propaganda natural, se transformando na maior ferramenta de marketing e de divulgação de suas atividades. Também atuará como rede de oportunidades - uma vez que seus contatos saberão como identificar oportunidades promissoras para você. Funcionará também como rede de informações - você vai poder recorrer a ela em busca de dicas e informações confiáveis. Você terá também uma rede de segurança - caso você necessite de apoio. E também estará criando um banco de talentos, recursos e habilidades, agregando valor à sua vida pessoal e profissional. Vale ressaltar que tudo isso é uma via de mão dupla: o quanto você está disposto a colaborar com a rede, acaba determinando o que você obtém dela.

O grande desafio do networking, no entanto, é criar estruturas e ambientes para que essas trocas possam ocorrer: as pessoas possam interagir, os recursos e as informações possam

circular, os esforços possam ser somados, os talentos e habilidades agregados e as idéias incentivadas, comprovando assim um antigo conceito que afirma que o todo é maior que a soma de suas partes.

A grande questão, portanto, é COMO proporcionar terreno produtivo para que relações em networking se estabeleçam, permitindo que todo esse potencial venha à tona.

Construir redes de relacionamentos pessoais é algo tão vital em nossas vidas que não devíamos deixar tão ao acaso, como viemos fazendo.

TECENDO REDES DE RELACIONAMENTOS

Criar e cultivar relacionamentos ao acaso pode ser uma atividade extremamente prazerosa, mas pode ser também que você não colha os frutos que gostaria. Pode receber muitas surpresas agradáveis, mas também pode ficar dando voltas em um mesmo lugar.

Na atividade de networking, assim como na PNL, a clara definição de objetivos também gera resultados mais rápidos e produtivos. Na verdade, são os seus objetivos pessoais e profissionais que vão guiá-lo no processo de estabelecer suas networks, ou seja, suas redes de relacionamentos pessoais.

As networks são como uma plantação: para render bons frutos, precisam ser alimentadas e cultivadas. São os seus recursos pessoais que a alimentam e seus objetivos que norteiam seu cultivo. Nesse ponto, o praticante de PNL leva uma vantagem.

PNL & NETWORKING

A prática diária da PNL proporciona a internalização de algumas habilidades vitais para o networker, a pessoa que pratica o networking em seu dia-a-dia. Os praticantes de PNL são orientados para os objetivos e estão sempre fazendo um inventário dos recursos que disponibilizam e de quais recursos precisam agregar, sabendo inclusive como criá-los ou resgatá-los.

Outra habilidade que a prática da PNL proporciona é a capacidade de se relacionar e criar conexões com as pessoas, mesmo que essas pessoas tenham um mapa, uma visão de mundo, bem diferente da sua.

Com objetivos em mente, os recursos disponibilizados e as habilidades interpessoais adquiridas, estamos aptos a iniciar uma promissora "carreira" em estabelecer networks e usufruir de todos os seus benefícios! :-)

Continua na página seguinte.....



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 acessos até 29/03/99 37162

(mais de 3.000 acessos/mês)

O PERFIL DO NETWORKER

Nesse processo, uma postura é fundamental: mais importante do que se comportar como um networker é pensar como um networker. Dessa forma, os comportamentos e atitudes ocorrem como consequência de seu modelo mental.

O networker é uma pessoa flexível, que respeita e gosta das pessoas à sua volta e acredita que a diversidade de opiniões colabora com novas soluções pessoais, profissionais e sociais. Para isso, se cerca de pessoas das mais diferentes áreas, principalmente das áreas que possam agregar recursos aos seus projetos. Outra característica importante é a visão de longo prazo. Ele tem objetivos bem definidos, mantém seus contatos informados sobre suas atividades e buscas, demonstra disponibilidade em também ser um recurso para suas redes e, principalmente, sabe estreitar laços, fazer conexões e cultivar relacionamentos. Ele estabelece uma via de mão dupla, além de procurar recursos em suas redes para seus contatos, pensando sempre em oportunidades casadas.

POR ONDE COMEÇAR

Torne público seus objetivos e se aproxime de pessoas com seus interesses, que complementem suas habilidades e competências. A partir daí, as idéias são muitas. Participe, crie e incentive grupos profissionais, associações de ex-alunos, conselhos comunitários, comunidades de interesse, listas de discussão *on line*, e qualquer tipo de grupo que trabalhe em prol de um objetivo comum.

Crie grupos de estudo para somar recursos e compartilhar conhecimento, por exemplo. Pratiquem juntos, conversem sobre dúvidas e certezas, troquem experiências e livros, otimizem os recursos (seus e de sua rede) para adquirir novas ferramentas. Se um pressuposto da PNL é que temos todos os recursos que precisamos, imagine vários “potenciais ilimitados” reunidos. Vivemos em um mundo complexo demais para darmos conta sozinhos.

Pensar e produzir em grupo. Eis o desafio. E o segredo, na minha opinião, é tomar essa responsabilidade para si, criando alternativas para agregar pessoas. Por onde você pode começar? :-)

Andréa Lèbre, Publicitária, Trainer em PNL e autora do livro “Networking – como Criar, Manter e Usufruir de sua Rede de Contatos”, editado pela Qualitymark.

Contato: andrea.lebre@usa.net Home page: <http://openhouse.hypermart.net>

Absolutamente **INOVADOR** - Exitoso em Buenos Aires e Assunção

Workshop sobre **SEDUÇÃO**

Com **ANTÔNIO CELSO AYUB**
Ginecologista
Terapeuta sexual e de casais
Trainer em PNL

*Como iniciar, melhorar ou re-iniciar a relação amorosa.
Como casar com outra pessoa permanecendo casado com a mesma.
Os rituais proceptivos de cortejo - As relações homem-mulher.*

Técnicas de Programação Neurolingüística e exercícios para aumentar a qualidade da comunicação.

Local: Sede da AMRIGS - Av. Ipiranga, 5311 Investimento: R\$ 170,00 por pessoa ou R\$ 300,00 por casal.

Data: 23 de abril, Sexta-feira (18 às 22h) e 24 de abril, Sábado (9 às 12h e 14 às 19h)

Inscrições: Luciana de Abreu, 323 conj. 501 - fone (051) 222-1455

Workshop baseado num de Richard Bandler, com teoria e prática.



Destinado a quem busca sua alma gêmea, ou a quem já a encontrou e pode perdê-la.

A farmácia cósmica de Nasrudin

Nasrudin estava desempregado. Perguntou, então, a alguns amigos que tipo de profissão deveria seguir.

“Bem, Nasrudin,” disseram, “você é muito capaz e conhece bastante as propriedades medicinais das ervas. Poderia abrir uma farmácia.”

Nasrudin foi para casa, pensou e disse para si mesmo: “sim, acho que é uma boa idéia. Acho que sou capaz de fazer isso.”



Naturalmente, sendo Nasrudin, nessa ocasião em particular passava por um de seus momentos de desejar ser proeminente e importante. Assim, pensou: “Não abrirei apenas uma loja de ervas ou uma farmácia que lide com ervas; abrirei algo grandioso e que cause um forte impacto”.

Comprou uma loja, instalou prateleiras e armários e quando chegou a hora de pintar a fachada, montou um andaime, cobriu-o com chapas e trabalhou atrás delas. Não deixou que ninguém visse o nome que daria à farmácia ou como a fachada estava sendo pintada.

Após vários dias, distribuiu folhetos que diziam: “Grande inauguração, amanhã às nove horas”.

Todos de sua aldeia e das aldeias vizinhas vieram e ficaram esperando em frente à nova loja. Às nove horas, Nasrudin apareceu, retirou a placa da frente e lá estava um enorme

cartaz onde se lia: “Farmácia Cósmica e Galáctica de Nasrudin” e abaixo estava escrito: “Influenciada e harmonizada com influências planetárias”.

Muita gente ficou impressionada e ele fez um ótimo negócio naquele dia. Ao anoitecer, um professor local aproximou-se de Nasrudin e lhe disse: “Francamente, essas alegações que você faz são um pouco duvidosas”.

“Não, não”, respondeu Nasrudin, “cada alegação que faço sobre influência planetária é absolutamente correta. Quando o sol se levanta, abro a farmácia e quando o sol se põe, eu fecho.”

Portanto, podem haver diferentes interpretações sobre quanto a influência planetária afeta alguém e sobre o quanto dessas influências alguém recebe ou usa.

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

Metáfora enviada por: João Nicolau Carvalho

Sé la persona que quieres SER

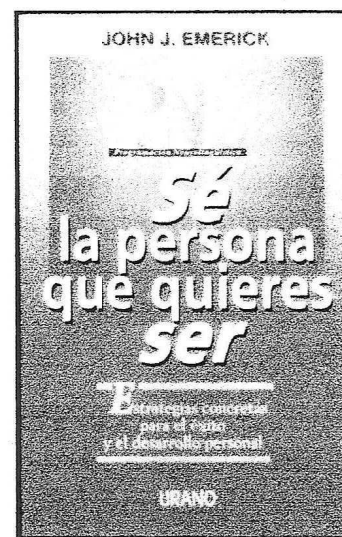
Estrategias concretas para el éxito y el desarrollo personal - John J. Emerick - Ediciones Urano

João Nicolau Carvalho*

A bibliografia de Programação Neurolingüística, em espanhol, é quantitativamente superior a de Português. Na verdade, os títulos em língua portuguesa são basicamente lançados por editoras brasileiras, - apenas dois a três títulos em Portugal já na língua espanhola, ou castelhana, você encontra livros publicados por editoras da Argentina, do Chile, do México e, principalmente, da Espanha. Além disso, a integração cultural entre a Espanha e suas ex-colônias da América Latina é de tal monta, que os livros argentinos, chilenos, mexicanos, peruanos, venezuelanos, etc. são vendidos regularmente na Espanha, e vice-versa. As principais casas editoriais espanholas possuem filiais nesses países. Já Brasil e Portugal de há muito viraram às costas um para o outro. O movimento editorial português é praticamente desconhecido no Brasil. E os livros de autores brasileiros são "traduzidos" para o português de lá, quando publicados.

Essa reflexão inicial explica, em parte, a pujança do movimento editorial do mundo hispânico, quando comparado com o nosso, de aqui e d'além mar.

Um livro bastante interessante, "Be The Person You Want to Be", de John J. Emerick, lançado nos EUA em 1997, você não encontra traduzido para a língua portuguesa - mas já o encontra traduzido para o idioma espanhol, sob o título **Sé La Persona Que Quieres Ser** (Ediciones Urano S.A., Barcelona, Espanha, e com filiais em Argentina, Chile, Colômbia, México e Venezuela). São mais de 360 páginas de técnicas de PNL criativamente ilustradas, que permite ao leitor, especializado ou não em PNL, trabalhar seus mapas, manejando ferramentas muito bem explicitadas e adequadamente dosadas. Técnicas para mudanças, pessoais e interpessoais; atitudes mentais adequadas; aprender e desaprender; habilidades verbal e não-verbal; manejo de situações complexas, e muito mais, estão à disposição dos falantes do idioma de Cervantes, e daqueles que, com auxílio de um bom dicionário, arriscam-se a mergulhar no castelhano. A leitura é agradável e sugestiva - para quem tem certa intimidade, acadêmica ou informal, com essa língua prima da nossa.



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

Ediciones Urano Aribau, 142, PRAL. - 08036 BARCELONA - Espanha
info@ediciones.com

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**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 17 e 18 de abril (2ª - 15 e 16 maio e 3ª - 12 e 13 junho)

Estratégia para estudar - em Belo Horizonte - MG

Instrutora: Fátima V. Monteiro

Informações e inscrições: <http://www.golfinho.com.br/fatima/> e-mail: promont@net.em.com.br
De 7 a 9 de abril (turma 1) e de 28 a 30 de abril (turma 2)

Workshop de Hipnose Ericksoniana: "A Coragem de Amar" com Stephen Gilligan - PhD. San Diego, Califórnia

Informações: (021) 322-5375 (Cristina Zouein) e (021) 264-0668 (Sílvia Rocha) silviarocha@unikey.com.br
Dia 20 de Abril de 1999 das 9 às 17 horas no Rio de Janeiro

Trabalhando com a Inteligência Emocional com Daniel Goleman PhD - Congresso Quantum Leap do Brasil

Informações e inscrições: tel. (011) 7922-0660 ou pela Internet <http://www.golfinho.com.br/ie/>
Dia 30 de Abril de 1999 - Salvador Bahia - FIESTA BAHIA HOTEL

Desperte Seu Potencial Interior Através do Conhecimento das Técnicas e Conceitos da PNL - com Kau Mascarenhas

Maiores Informações: (071) 244-1111 pnlkau@bahianet.com.br <http://www.bahianet.com.br/esr/pnlkau>
São Paulo: Início em 17 de abril de 1999 Salvador: Início em 26 de abril de 1999

Practitioner e Master Practitioner com Antônio Celso Ayub e Marta Echenique em Porto Alegre / RS

Informações: (051) 222-1455 ou 332-8525

Sessão de apresentação (gratuita): 12/04/99

Início do Master Practitioner: 17/04/99

Workshop sobre Sedução com Antônio Celso Ayub em Porto Alegre / RS

Informações e inscrições: Luciana de Abreu, 323 conj. 501 - fone (051) 222-1455

Dia 23/04/99 Sexta (18 às 22h) e 24/04/99 Sábado (9 às 12h e 14 às 19h) - Sede da AMRIGS - Av. Ipiranga, 5311

MAIO 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 - 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)

Lançamento do livro de Andréa Lèbre:

Networking, Como criar, Manter e Usufruir de sua Rede de Contatos. Editora Qualitymark

Dia 12 de maio, 4ª feira as 19:00h, na Livraria Siciliano do Fashion Mall, RJ.

JUNHO 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 - Liderança (Em Campinas) Dias 7, 8, 9 e 10
- 2 - A Essência da Identidade Dias 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19 e 20
- 3 - Auto Estima Dias 12 e 13
- 4 - Conhecendo a PNL Dias 21, 22, 23 e 24
- 5 - Comunicação (Em Campinas) Dias 21, 22, 23 e 24

OUTUBRO 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 - Trainer Training Dias 2 a 8 de outubro de 1999

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