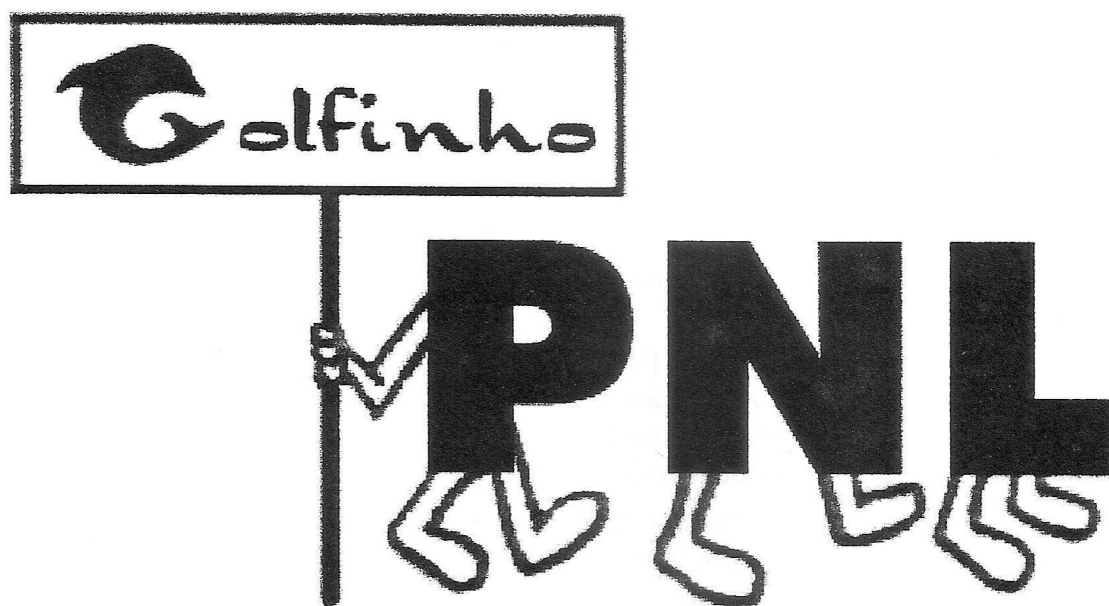


Golfinho

Informativo de PNL - Neurolingüística

ANO 5 Edição 1 nº 54

julho/1999



Nesta edição		
1	Artigo1: Sim, Virginia Satir teria sido uma excelente executiva	pág. 2
2	Artigo2: Como usar a PNL para evitar a "praga" do vencedor	pág. 4
3	Artigo3: O que a PNL pode fazer por você	pág. 6
4	Hipnose, metáforas & histórias	Pág. 7
5	Metáfora: A Caverna Mágica	pág. 8
6	Revisão de livro: Soltando as Amarras	pág. 9
7	Agenda de cursos e workshops	pág. 10

Sim, Virginia Satir teria sido uma Excelente Executiva

Por Pedro Henriquez

Sim, e também Milton Erickson, Richard Bandler, John Grinder, Robert Dilts, Steve Andreas, e assim por diante, porque todos eles possuem todos os recursos de que necessitam. Eles necessitariam, unicamente, dos conhecimentos específicos e da experiência requerida para esse tipo de trabalho... mas não faz sentido começar com uma hipótese. Todos eles decidiram fazer outro tipo de trabalho. Ponto.

Na edição de fevereiro/99 de Anchor Point (Golfinho abr/99), John Emerick, autor do excelente livro *Be the Person You Want to Be* (Seja a pessoa que você quer ser - ainda não traduzido para o português) escreveu um artigo intitulado "Virginia Satir teria sido uma boa gerente?" O artigo me fez pensar e motivou-me a escrever este.



Eu trabalho para o Instituto mais importante e conhecido do meu país, que oferece cursos de pós-graduação para executivos (cursos breves e longos, inclusive mestrados); dentre os quais, pelo menos seis diferentes cursos breves fortemente baseados na PNL. Todos eles são muito procurados pelos clientes.

Ao vender ou iniciar um programa de treinamento, eu costumo dizer aos executivos que eles vão aprender um conjunto de atitudes e ferramentas que eles podem adicionar à sua bagagem de conhecimentos, assim eles irão ter um novo conjunto, maior, mais flexível, e mais poderoso. Mas, eu quero ressaltar que eu nunca digo a eles que tenho uma maneira melhor. Eu apenas mostro a eles as potencialidades da PNL e deixo que eles, se assim o quiserem, cheguem a essa conclusão após o treinamento.

Acho muito importante indicar que a PNL não é, definitivamente, "a ferramenta.". A PNL, conforme é conhecida por sua comunidade (espero!) é uma atitude e um modelo. As ferramentas são conseqüências que surgiram e que você usa no contexto terapêutico. Eu não posso sequer imaginar a possibilidade de ensinar o Padrão Swish ou a Cura de Fobia a executivos.

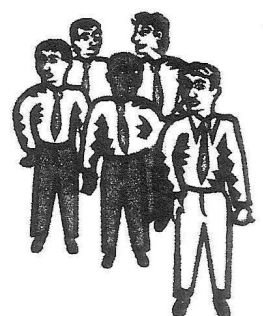


Peter Drucker, um dos pais do assim chamado "gerenciamento moderno" disse que só se pode construir sobre forças, e que nas aulas dos cursos de administração você aprende sobre os modelos maravilhosos que não pertencem ao mundo (bem, afinal de contas, vivemos em um mundo de mapas).

O que a PNL pode oferecer à comunidade gerencial? Bem, muito, uma gama infinita de oportunidades para aprimorar o seu trabalho. Você tem que distinguir, talvez, duas abordagens.

Primeiro, o treinamento dos executivos. Quando você treina executivos usando a PNL, você ensina-os, em primeiro lugar, sobre as pressuposições e atitudes da PNL. A seguir, você vai para as ferramentas da PNL que eles podem usar no contexto empresarial: Objetivos bem formulados, Acuidade Sensorial, Rapport, Sistemas Representacionais, Metamodelo, Resignificação, Modelo de Milton, Pressuposições de Linguagem, Metáforas, Padrões de Malabarismo Lingüístico, Metaprogramas, Níveis Neurológicos, e Estados de Excelência. Você pode trabalhar a partir de um nível básico até às últimas contribuições de Robert Dilts ou Michael Hall, para mencionar apenas dois. Com esses conceitos e ferramentas, os executivos ficarão muito bem equipados para realizar seu trabalho, claro que em conjunto com seus conhecimentos e experiência em gerenciamento. O ponto importante, aqui, é: o executivo que possui uma boa base acadêmica enriquecida pela experiência terá uma excelente oportunidade de se tornar ainda melhor profissionalmente se ele incluir a PNL em seu repertório.

No caso de treinamento de executivos, ensinamos as atitudes e ferramentas da PNL; e o foco do treinamento dependerá do nível e experiência dos participantes. A abordagem a ser usada quando se trabalha com executivos muito jovens terá que ser diferente daquela que se usa com os mais experientes ou com pessoas que estão nos níveis mais elevados de uma organização. Nos níveis mais altos, as pessoas têm a tendência a serem auto-suficientes; e muitas vezes elas



pensam, consciente ou inconscientemente: “Eu sou um executivo de sucesso. Eu não necessito de novas ferramentas ou conceitos. Eu cheguei a esta posição com as ferramentas que já tenho.” Mas se a companhia está com problemas, provavelmente eles estarão querendo ouvir você. Por outro lado, com os executivos jovens, geralmente encontraremos uma atitude mais aberta para aprender coisas novas.

Segundo, o treinamento e desenvolvimento de executivos. Agora, não se trata de “treinar os executivos”. A situação é: “Nós temos um grupo de pessoas que vão ser treinadas e desenvolvidas para serem futuros executivos.” Neste contexto, podemos incluir algumas ferramentas de PNL, destinadas especificamente ao crescimento pessoal. Neste caso, dependendo do grupo e da cultura da companhia, o treinador poderá incluir a ancoragem simples, ou aplicações de ancoragem (acrescentar um recurso, swish, respondendo à crítica, e assim por diante). Você pode decidir trabalhar com estratégias, instalar algumas estratégias interessantes no grupo.



Uma atividade especial a ser considerada é a Modelagem. Você pensa que a companhia na qual você trabalha poderá deixar você desenvolver um projeto de modelagem? Use suas habilidades de PNL para conseguir isso! Talvez a companhia deseje definir perfis para seus futuros executivos; então eles e você podem identificar alguns modelos e, finalmente, — e esta é a parte mais interessante e bonita — você poderá identificar as estratégias dos modelos; depois disso, você poderá planejar as estratégias para instalá-los. Ah! Um projeto interessante, não é?

Em qualquer caso, uma das partes mais críticas e importantes quando se ensina PNL num contexto empresarial é instalar na audiência os pressupostos básicos da PNL, e levá-la a ver a importância e utilidade do uso habilidoso da linguagem (pressuposições, malabarismo lingüístico, etc.). No “uso habilidoso da linguagem” eu estou incluindo, claro, o gerenciamento das metacomunicações (conforme apresentado por Robert Dilts em *Visionary Leadership Skills* (em espanhol Liderazgo Creativo, ainda não traduzido para o português)).

Treinamento *Practitioner*: Alguns empresários têm participado de cursos de Treinamento *Practitioner*. Não possuo estatísticas. Mas acho provável que uma grande percentagem deles decidiu fazer o curso por iniciativa pessoal. E acho que será difícil as empresas enviarem seus executivos para fazer os Treinamentos *Practitioner*... enquanto o programa desse curso não for mudado: “ou se combinam os conceitos e ferramentas da PNL com os conceitos e ferramentas empresariais, ou nunca se conseguirá entrar no mundo empresarial”, como foi dito, uma vez, da assim chamada música “Salsa”: “Salsa, Associe-se ou Morra”. Eu acho necessário projetar um tipo especial de Treinamento *Practitioner* para executivos. Teremos que incluir alguns conceitos e métodos que não são da PNL, talvez apresentados à maneira da PNL.



Por exemplo, ao falar sobre “O mapa não é o território”, podemos apresentar esse conceito da forma como Peter Senge e seus colaboradores o usam no *The Fifth Discipline Fieldbook* (A Quinta Disciplina – Caderno de Campo: A Escada da Inferência, Qualitymark Editora, página 228). A abordagem da “Escada da Inferência” é muito interessante e ajudará a falar a linguagem dos executivos.

Use sua criatividade e imaginação !!!

Pedro Henriquez é Master Practitioner e Trainer em PNL, com base e experiência em desenvolvimento gerencial. Ele possui experiência em treinamento internacional, e geralmente trabalha nos meios de treinamento gerencial. Pode ser contatado no seguinte endereço: Apartado 89.980 El Hatillo, Caracas, 1083-A, Venezuela, ou pelo E-mail henriquez@cantv.net.

Publicado na Anchorpoint, Maio/99.

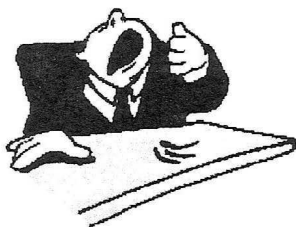
Tradução: Hélia Cadore – Fone/fax (051)330-4963.

Revisão: M. Helena Lorentz

Como usar a PNL para evitar a "praga" do vencedor

Por Terry Bragg

Tome cuidado com o que você pede, porque você pode consegui-lo. Esse é o azar do pretendente: obter o que pede e, depois, descobrir que não era isso que desejava realmente. Isso acontece por toda parte.



Por exemplo, as fusões e aquisições são muito freqüentes no mundo empresarial de hoje. A maioria das fusões e aquisições não preenchem as expectativas, porque a companhia adquirente supervaloriza o valor da companhia adquirida. Devido ao seu otimismo sem garantia e ao entusiasmo em realizar o negócio, as companhias que adquirem outras freqüentemente avaliam descuidadamente o valor da companhia adquirida.

Vendas e negociações são um solo fértil para esse tipo de decepção. Nas vendas, a praga do vencedor aparece sob a forma de remorso do comprador. Após adquirir algo, o comprador começa a duvidar da decisão, ou começa a ver os aspectos negativos da compra. Se a decisão for tomada muito rapidamente em uma negociação, a outra parte fica em dúvida se a negociação não poderia ter-lhe proporcionado algo mais.

A "praga" do vencedor ocorre devido a objetivos mal formulados, não compreender a psicologia da outra pessoa e a super avaliação de nossa posição ou do valor daquilo que estamos tentando conseguir.

Quando eu ministro cursos sobre negociação ou presto consultoria para empresas sobre aquisições e fusões, eu lhes dou o velho conselho: Que o vencedor tome cuidado!

Três processos de PNL ajudam a prevenir e proteger contra a "praga" do vencedor: (1) definindo objetivos bem formulados, (2) usando o processo das três posições perceptivas, e (3) estabelecendo rapport.



Criar objetivos bem formulados.

Criar objetivos bem formulados é uma das bases da PNL. Fazendo-se uma série de perguntas, você cria objetivos bem formulados e esclarece o que realmente deseja.

O processo de objetivos bem formulados ajuda você a distinguir entre o que está pedindo e o que realmente deseja.

É um processo para esclarecer o que realmente você deseja, através do entendimento do que lhe proporcionará o fato de alcançar aquilo que você está pedindo. O processo, também, define objetivos sensoriais específicos, de modo que você tenha como saber se conseguiu o que desejava. Finalmente, o processo ajuda a estabelecer os passos para conseguir o que você quer.

Esse processo básico é facilmente e muitas vezes descuidado. Saber o que você realmente quer é muito importante para evitar a "praga" do vencedor.

Use a descrição das três posições perceptivas.

Um segundo processo de PNL para prevenir a "praga" do vencedor é o processo de descrição tripla. Esse processo ajuda você a melhor entender a você mesmo, a outra pessoa, e a ter um ponto de vista objetivo. Com este processo, você vê primeiro uma situação a partir de sua perspectiva. Depois, imagina estar na pele de outra pessoa e ver a situação da perspectiva dela. Finalmente, você flutua para fora de si mesmo e vê a situação da perspectiva de uma terceira pessoa.



O objetivo da descrição tripla é entendimento e sabedoria. A descrição tripla é um processo formal para "andar com os sapatos de outra pessoa" (em português dizemos "estar na pele de outra pessoa").

O processo de descrição tripla ajuda você a entender os motivos e os pensamentos dos outros. Ele também muda sua perspectiva, de modo que possa ver

outras alternativas, opções e maneiras de avaliar a situação.

Em negociação e vendas, o processo de descrição tripla ajuda você a entender o que você pode conseguir realmente de uma interação com outra pessoa. A fim de vender e negociar efetivamente, devemos compreender os processos de pensamento, intenções e emoções das outras partes, na negociação. Infelizmente, a maior parte das pessoas focaliza somente a si mesmo nas vendas e negociações.

O processo de descrição tripla evita o azar, dando informações para tomada de decisões, fornecendo opções, e promovendo a sabedoria.



Estabelecendo o rapport.

Um terceiro processo de PNL para evitar a "praga" do vencedor é o estabelecimento do rapport. O rapport diz respeito ao relacionamento com os outros. Estabelecendo rapport, nós entramos em sincronia ou sintonizamos com as outras pessoas. O rapport ajuda você a compreender a outra pessoa e a construir um relacionamento com ela. É mais provável que você fique mais satisfeito com um acordo feito com um amigo do que com alguém que não conhece. Por quê? Porque você confia no seu amigo e acredita que ele tem em mente as melhores intenções.

O rapport muda os relacionamentos entre as pessoas. Você age de maneira diferente e tem expectativas diferentes em relação a um estranho do que em relação a um amigo. O rapport cria confiança, e com confiança é menos provável que você se arrependa por não ter conseguido o máximo de uma negociação. Frequentemente, nós oferecemos uma oportunidade melhor para um amigo só porque ele é nosso amigo; nós nos sacrificamos por ele. Você tem uma relação de longo prazo com um amigo. Uma interação com um estranho poderá ser um evento único.

A PNL usa combinar dos predicados, espelhamento da postura corporal, acompanhamento e liderança para estabelecer rapport. O objetivo é sintonizar com a realidade da outra pessoa antes de levá-la a uma nova posição.



Conclusão.

Através da criação de objetivos bem formulados, da descrição tripla, do estabelecimento de rapport, você pode compreender melhor o que quer, o que realmente pode obter, e qual será o resultado a longo prazo. Esses processos ajudam a evitar que você tome decisões baseadas em otimismo sem garantia, aidez, falta de confiança ou informações insuficientes.

Use sabiamente estes processos da PNL e, assim, evitará a "praga" do vencedor. Caso contrário, que o vencedor tome cuidado!



Terry Bragg, fundador do Peacemakers Training em Salt Lake City, Utah, é autor de 31 Days to High Self-Esteem (31 Dias para aumentar a auto-estima). Como conferencista internacional e consultor empresarial, ele trabalha junto a organizações que buscam orientar seu pessoal para trabalhar melhor em conjunto, e com indivíduos que desejam melhorar suas habilidades pessoais. Para informações sobre suas palestras, livros, seminários e outros programas, contate:

*Peacemakers Training
5485 South Chaparral Drive
Murray, Utah 84123 – 801-288-9303
E-mail: tbragg@aros.net.*

Publicado na Anchor Point, Maio de 1999.
Tradução: Hélia Cadore – Fone/fax: (051) 330-4963
Revisão: M. Helena Lorentz

O que a PNL pode fazer por você

A PNL nos ensina a pensar sobre soluções. Constitui-se numa maneira única e atualizada de refletir sobre nosso mundo. Com a PNL, você pode aprender a influenciar a si próprio e a seus relacionamentos com os outros, e a ter o tipo de experiência de vida que você deseja. A PNL funciona na construção de soluções nos negócios, no ensino, na terapia e nas relações pessoais. Se você for alguém que deseja ir além da eficiência em seu trabalho e em sua vida pessoal, se você quiser não apenas ter sucesso, mas também atingir a uma evolução maior, então o treinamento em PNL pode ser para você.

Cada um de nós é um milagre esperando para acontecer. A PNL oferece novos meios de convivência com os outros e com a gente mesmo, a fim de liberar o milagre que somos. Algumas pessoas usam suas habilidades em PNL para alcançar novos sucessos em suas carreiras. Outros, usam-nas para ajudar os outros a desenvolver seus potenciais. Mais importante ainda, com a PNL você desabrocha interiormente e cria relacionamentos mais ricos em sua vida.

A PNL baseia-se na descoberta de exemplos de excelência e na compreensão da maneira como essas pessoas fazem o que fazem, de modo que nós outros possamos adotar esses modelos de excelência e usá-los em nossas próprias vidas. Com a PNL, você pode mudar seu pensamento, sentimentos, comportamento e, até mesmo, crenças, para criar mudança pessoal profunda, e para ajudar os outros a obterem mais recursos e se tornarem mais eficazes. O sucesso pessoal e profissional de cada um de nós depende da capacidade de nos comunicarmos eficazmente. Pais, terapeutas, consultores, médicos, educadores, gerentes, advogados, profissionais de vendas, treinadores, e outros que dependem da qualidade de sua comunicação, continuam a beneficiar-se do aprendizado da PNL.

Traduzido do site NLP Institute of Chicago (www.nlpchicago.com).

O Homem Que Não Queria Beber Só

Alexandre, o Grande, conduzia seu exército de volta para casa depois da grande vitória contra Porus na Índia. A região que cruzavam no momento era árida e deserta, e os soldados sofriam terrivelmente de calor, fome e, mais que tudo, de sede. Os lábios rachavam-se e as gargantas ardiavam por falta de água. Muitos estavam prestes a se deixar cair no chão e desistir.

Um dia, por volta de meio-dia, o exército encontrou um destacamento de viajantes gregos. Vinham montados em mulas, e carregavam alguns recipientes com água. Um deles, vendo o rei quase sufocar de sede, encheu um elmo com água e ofereceu-lhe.

Alexandre pegou o elmo nas mãos e olhou em torno de si. Viu os rostos sofridos dos soldados, que ansiavam, tanto quanto ele, por algo refrescante.

- Pode levar - disse ele -, pois se eu beber sozinho o resto ficará desolado, e você não tem o suficiente para todos.

E devolveu a água sem tomar uma gota. Os soldados, aclamando seu rei, puseram-se de pé e pediram que o líder continuasse a conduzi-los adiante.

Extraído de: O Livro das Virtudes II - O Compasso Moral.

William J. Bennet - Editora Nova Fronteira.

Curso de Hipnose Clínica Ericksoniana

Este é um programa especial para oferecer a você, de modo objetivo instrumentos e habilidades para lidar com o inconsciente de seu cliente durante os processos terapêuticos. Destinado aos profissionais das áreas de saúde física e mental.

"A Arte de Construir Seu Futuro"

Conheça em um fim de semana o método mais eficaz que se conhece para colocar metas e objetivos na sua vida de modo que se tomem realizações inegáveis. Dia 16 e 17 de Julho.

*Este seminário mais o Nível I da hipnose são pré-requisitos para a formação em Terapia da Linha do Tempo®.

Consulte-nos dos pré-requisitos!

Nível II - 18 a 20 de julho


Nível III - 22 a 25 de julho

Com George Vittorio Szenészi, MSc

Professor credenciado pelo American Board of Hypnotherapy e pela Time Line Therapy® Association.

Em Florianópolis (048) 234-5555

www.metaprocessos.com.br

 **Metaprocessos Avançados**

CENTRO DE PROGRAMAÇÃO NEUROLINGÜÍSTICA DE SANTA CATARINA



Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística
Hipnose, Metáforas & Histórias

A Comunicação Subliminar nos Diversos Contextos

Ministrado por Fernando Dalgarrondo.

Um dos objetivos deste curso é transformar a "mágica" da hipnose em procedimentos específicos compreensíveis que possam ser usados para enriquecer a comunicação escrita.

Outro é aprender sobre a arte milenar de contar histórias. A transmissão oral das experiências foi o principal instrumento utilizado para a preservação da memória da humanidade e para a comunicação de culturas e aprendizagens das gerações anteriores. Contar histórias transformadoras é mais do que relatar fatos. É transmitir perspectivas, intenções, valores, crenças, estratégias e atitudes.

O Modelo de Hipnose Ericksoniana do ponto de vista da PNL. Curso intensivo teórico e prático dos fundamentos e estruturas das modernas técnicas da Hipnose Ericksoniana. Incluindo padrões de linguagem, técnicas de indução de estados alterados de consciência e sua utilização nas mais diversas áreas como por exemplo Terapia, Vendas, Educação, Marketing, etc..

Este curso oferece a possibilidade de descobrir e utilizar a sabedoria dos verdadeiros mestres da comunicação, que muitas vezes alteraram os rumos da humanidade simplesmente contando histórias.

Serão 6 dias de treinamento intensivo para que você possa desenvolver suas habilidades.

Alguns dos tópicos a serem abordados serão:

- A indução e utilização de um estado alterado de consciência
- Os diversos níveis de transe (leve, médio e profundo e suas aplicações)
- Auto hipnose
- Sintomas e fenômenos exibidos em um estado hipnótico
- Modelo de linguagem de Milton Erickson
- A dissociação da mente consciente da inconsciente
- A estrutura das metáforas e sua construção passo a passo
- Os vários níveis de compreensão
- Símbolos, Mitos e Cerimônias
- As três posições perceptivas
- A geração de conceitos
- Metáforas práticas; onde e qual metáfora usar
- Técnicas de expressão para contar histórias
- A compreensão viva da história
- Mais de 50 trances para utilizações específicas

Em 3 módulos: 18 e 19 setembro, 16 e 17 outubro e 20 e 21 novembro

Investimento: R\$ 1.125,00 a vista

Local: Centro de Treinamento da SBPNL, São Paulo

Ligue para nós para obter mais informações e se inscrever!!!



Rua Paes de Araújo, 29 – conj. 146 – 04531-090 – São Paulo, SP – fone/fax (011) 820-1616

e-mail: pnl@pnl.com.br

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

A Caverna Mágica

Recontada por Frances Jenkins Olcott

Era uma vez uma mulher que morava numa casinha modesta ao pé de uma montanha onde havia uma grande floresta. Tinha um filho a quem amava muito.

No solstício de verão, a mulher levou o filho para colher os morangos maravilhosos que havia na floresta. Subiram a montanha e chegaram a um lugar coberto dos morangos maiores, mais vermelhos e mais saborosos que já tinham visto.

Colheram quantos puderam. Mas tão logo a mulher encheu a cesta, viu abrir a porta de uma grande caverna diante dela. Enormes pilhas de ouro brilhavam no chão, e três virgens brancas guardavam o tesouro.

— Entre, boa mulher - disseram as virgens brancas. — Leve quanto ouro puder pegar de uma só vez.

A mulher entrou na caverna e, segurando o filho pela mão, pegou um punhado de moedas de ouro e pôs no avental. Mas o toque do ouro despertou uma enorme cobiça e, esquecendo o filho, pegou mais dois punhados de moedas e saiu correndo da caverna.

No mesmo instante ouviu um estrondo atrás dela e uma voz trovejou:

— Mulher infeliz! Perdeu o seu filho até o próximo solstício de verão!

A porta da caverna se fechou e a criança ficou presa lá dentro.

A pobre mulher torceu as mãos desesperada, chorou e implorou, mas não adiantou, e ela foi para casa sem o filho. Voltou todos os dias ao lugar, mas a porta nunca mais se abriu e ela não conseguiu mais encontrar a caverna.

No ano seguinte, no solstício de verão, ela acordou bem cedo e foi correndo ao lugar. Ao chegar encontrou a porta aberta. As pilhas de ouro brilhavam no chão e as três virgens guardavam o tesouro. Ao lado delas estava o menino com uma maçã vermelha na mão.

— Entre, boa mulher - as três virgens convidaram. — Leve quanto ouro puder pegar de uma só vez.

A mulher entrou na caverna e, sem sequer olhar para o ouro, agarrou o filho e tomou-o nos braços.

— Boa mulher - disseram as três virgens, — leve o menino para casa. Nós o devolvemos a você, pois agora seu amor é maior que a cobiça.

A mulher voltou para casa com o menino e o amou mais que o ouro pelo resto da vida.

Do livro: *O Livro das Virtudes II - O compasso moral* - Editora Nova Fronteira



Atenção assinantes:

Na Internet estamos cada vez mais divulgando a PNL

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

acessos até 31/05/99 **44167** acessos até 30/06/99 **47208**

(mais de **3.000** acessos/mês)

Como emagrecer com elegância

João Nicolau Carvalho*

“Soltando as Amarras: emagrecimento e mudança comportamental” é, ao que nos consta, o primeiro livro de Karim Khoury, empresário e diretor do Centro de Orientação para Emagrecimento. A edição é da Editora SENAC - São Paulo. *Master* em PNL pela Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística, Khoury é o primeiro autor brasileiro a colocar em livro técnicas de PNL voltadas para a área do emagrecimento. E o faz com muita inteligência e elegância, sem panacéia, mas com honestidade de quem conhece bem o assunto. De primeiro lembra que é fundamental o autoconhecimento. Que a qualidade de vida depende de nossas crenças e valores. Conceituando o indivíduo como uma unidade corpo-mente, o autor coloca que a construção da harmonia e do equilíbrio é resultado dessa mútua integração. A obra é composta de onze capítulos. Inicialmente o autor nos informa que trouxe para nosso país uma técnica francesa de emagrecimento, criada na década de 70, chamada *Holoterapia*, envolvendo massagens, dieta e reeducação alimentar. Complementou-a com a PNL “a fim de demonstrar que é possível mudar comportamentos e crenças que nos impedem de atingirmos os nossos objetivos”.

É um livro de orientações que mostra que o caminho da mudança passa pela determinação bastante clara de nossos objetivos. Esclarece, também, que o estresse por si só não é nocivo - mas tem muito a haver com o emagrecimento ecológico. No capítulo “A Administração da Compulsão”, o autor ensina-nos a entender seu mecanismo, a alterar o diálogo interno, a reconhecer nossas emoções e fazer planejamento alimentar, - e a utilizar a técnica do *swish* para reprogramar comportamento.

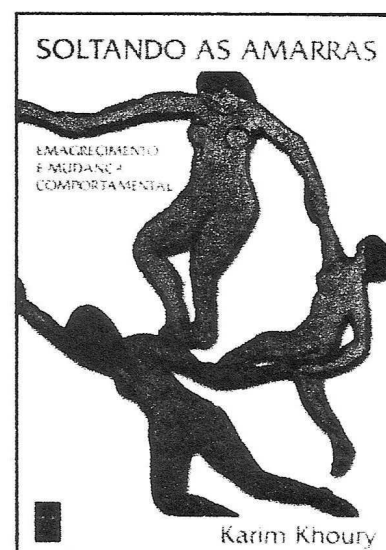
As palavras, seu poder, recebem tratamento adequado. E nós aprendemos como usá-las, adequadamente, ficamos conhecendo as crenças que as envolvem, tratando com criatividade e simplicidade os **padrões de linguagem** que mesmo os leigos em PNL entenderão. Aliás, a forma e o conteúdo ricos fazem do livro uma leitura bastante agradável.

A auto-estima recebe capítulo específico. E inicia o assunto com uma metáfora que nos faz refletir *além* do texto. Uma rica anedota geradora de contextos. Os últimos capítulos também induzem o leitor a reflexão: “Ao mesmo tempo que você está mudando o seu corpo, a sua mente deve seguir o mesmo caminho”. Há que haver “**rapport**” consigo mesmo.

E depois? Pois é: milhões emagrecem e a grande maioria recupera o peso. O problema, diz muito bem Khoury, “não está nas dietas”. É algo muito mais profundo, depende de mudanças de hábitos. De reprogramação. Daí a importância da PNL. Daí a importância de “Soltando as Amarras”.

Soltando as Amarras - Emagrecimento e Mudança Comportamental
Karim Khoury -Ed. SENAC-SP

* Professor Universitário, Trainer em PNL.



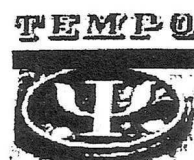
Livro Novo: Engenharia da Persuasão
Richard Bandler e John La Valle - Editora Rocco

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

LIVROS À VISTA 10 % OU CHEQUE PÓS-DATADO PARA 30 DIAS

TRABALHAMOS COM TODAS AS EDITORAS
BASTA INFORMAR O TÍTULO E A EDITORA
CONSULTE-NOS - REMESSAS POR SEDEX

Agora com tele-entrega



TAMASA Rua Félix da Cunha, 360 lj105 - B.Floresta - P.Alegre/RS Fones: (051) 222-1997/9695 Fax: 222-1997
TEMPO Av.Pernambuco, 2623 cj. 405 - B.Floresta - P.Alegre/RS Fone: (051) 222-9609 Fone/fax: 222-6667

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS

JULHO 1999

INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada

Informações e Inscrições: (021) 551-1032 ou e-mail: pnl@netgate.com.br - <http://www.netgate.com.br/pnl>

- 1 - Simpósio de Hipnose e Psicoterapia Ericksoniana Dias 8 e 9 de Julho
- 2 - Seminário - Treinamento do Terapeuta com Dr. Jeff Zeig Dias 10 e 11 de Julho

ILAPNL - Instituto Latino-Americano de Programação Neurolingüística - SP <http://www.golfinho.com.br/ILAPNL>

Informações e Inscrições: Tel (011) 280-1372 e fone/fax 883-3910 ou e-mail: consulti@uol.com.br

- 1 - Sensualidade & PNL (só para mulheres) Dias 30 e 31 de Julho (Sexta e Sábado)

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 - Auto Estima para Adolescentes Dias 17 e 18 de Julho - em São Paulo
- 2 - Negociação & Vendas Dias 17 e 18 de Julho - em São Paulo
- 3 - Técnicas de Apresentação Dias 23, 24 e 25 de Julho - em São Paulo
- 4 - Auto Estima Dias 31 de Julho e 1º de Agosto - em São Paulo

Karim Khoury (Autor do livro: Soltando as Amarras - Ed. SENAC-SP) - Corpo e Auto-estima em São Paulo - SP

Dia 15 de Julho (5ª feira) às 19h30 - Gratuito e aberto ao público - Mezanino da Loja de Literatura e Humanidades

Local: Livraria Cultura - Avenida Paulista, 2073 Conjunto Nacional - Metrô Consolação Fone:(011) 285-4033 r 2245

AGOSTO 1999

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 Intensivo (8 módulos) - 4 meses - em São Paulo - SP
Datas: 6 a 8, e 20 a 22 Agosto * 10 a 12, e 24 a 26 Setembro * 1 a 3, e 15 a 17 Outubro * 5 a 7, e 19 a 21 Novembro
- 2 - Atingindo Objetivos Dias 7 e 8 de Agosto - em São Paulo
- 3 - Administração do Tempo Dia 10 de Agosto - em São Paulo
- 4 - Practitioner Residencial (2 fases) Dias 13 à 22 de Agosto e 10 à 19 de Set. - Hotel Península em Avaré
- 5 - Negociação & Vendas Dias 21 e 22 de Agosto - em São Paulo
- 6 - Liderança Dias 23, 24, 25 e 26 de Agosto - em São Paulo

PAC - Programação em Autoconhecimento e Comunicação

Informações e Inscrições: fone/fax (011) 3824-0068 <http://www.pac.com.br> deborah@pac.com.br

- 1 - "Introdução à Excelência" - curso básico em PNL (SP) Dias 14 e 15 de agosto - 9 às 19h - c/ Sueli L. Cassis

ILAPNL - Instituto Latino-Americano de Programação Neurolingüística - SP <http://www.golfinho.com.br/ILAPNL>

Informações e Inscrições: Tel (011) 280-1372 e fone/fax 883-3910 ou e-mail: consulti@uol.com.br

- 1 - Master Practitioner & Modelagem (5 módulos) - iniciando em Agosto
Datas: I - 20 e 21 Agosto * II - 27 e 28 Agosto * III - 24 e 25 Setembro * IV - 8 e 9 Outubro * V - 29 e 30 Outubro

SETEMBRO 1999

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 - PNL para Professores Dias: 11, 12 Setembro * 9, 10 Outubro * 6, 7 Novembro

PAC - Programação em Autoconhecimento e Comunicação

Informações e Inscrições: fone/fax (011) 3824-0068 <http://www.pac.com.br> deborah@pac.com.br

- 1 - "Vícios & Compulsões" - de Todd Epstein De 4 a 7 de setembro - 9 às 18h
Instrutora - Deborah Epelman - Pré-requisito - Master-Practitioner em PNL - Local: a ser determinado
- 2 - Practitioner em PNL (8 módulos) Início: Dias 18 e 19 de setembro - 8:30 às 19h
Instrutora - Deborah Epelman - NLP Advanced Trainer - Local: São Paulo

OUTUBRO 1999

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 em São Paulo
- 2 - Master Practitioner Residencial Dias 27 de outubro a 7 de novembro - em São Paulo

NOVEMBRO 1999

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 - Espiritualidade Prática com Steve Andreas dos EUA Dias: 13 a 16 de Novembro - em São Paulo

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