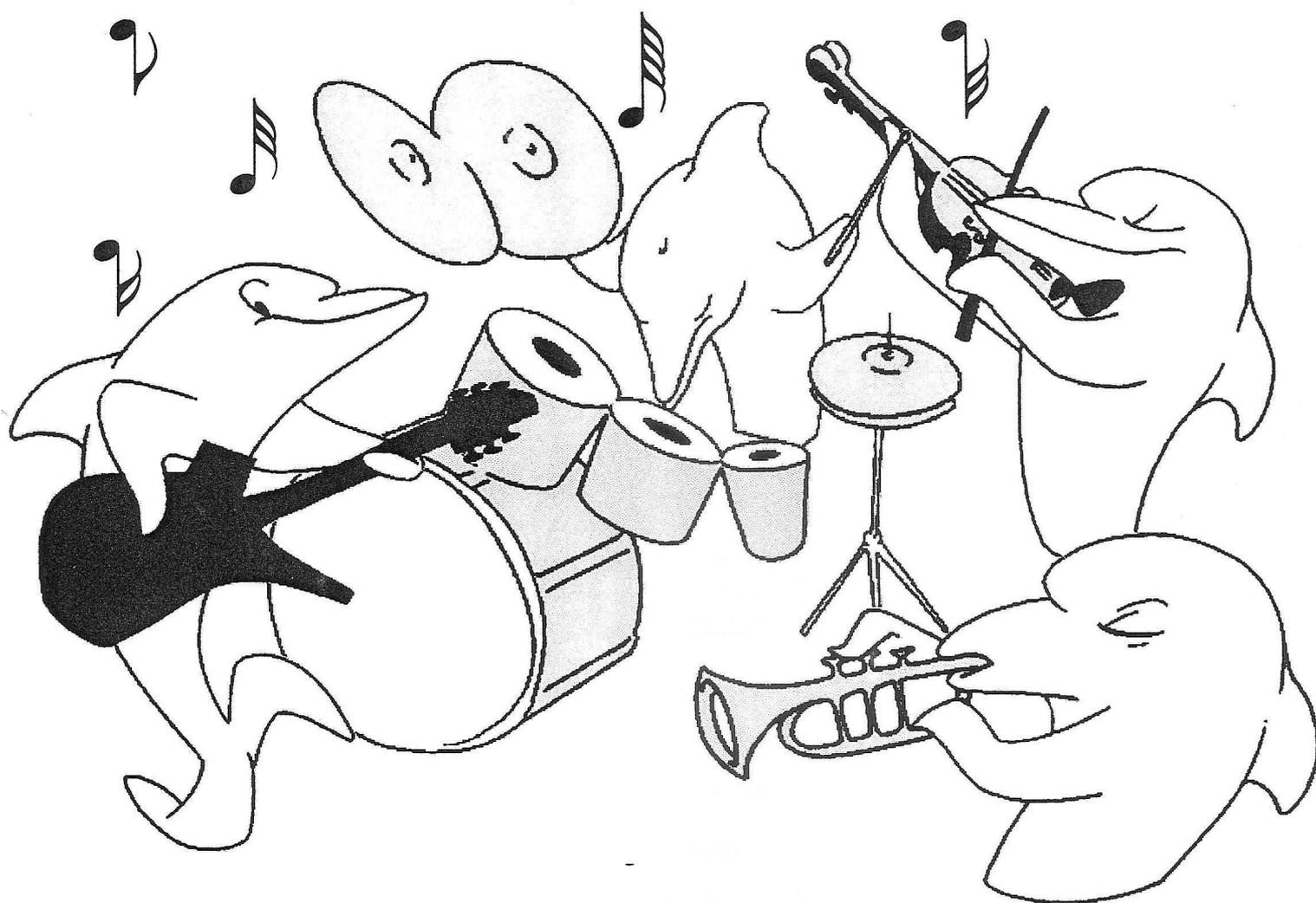


# Golfinho

## Informativo de PNL - Neurolingüística

ANO 5 Edição 1 nº 56

setembro/1999

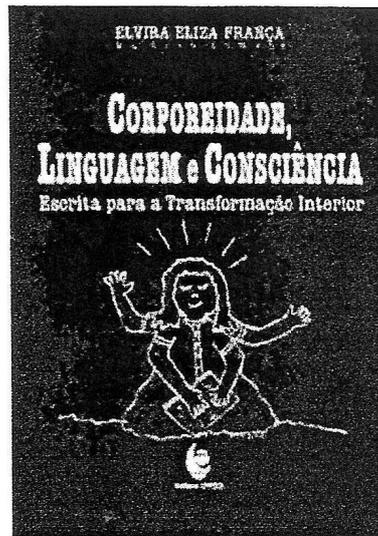


Nesta edição		
1	<b>Livros Novos</b>	pág. 2
2	<b>Artigo 1: Espiritualidade Prática</b>	pág. 3
3	<b>Artigo 2: Âncoras Musicais</b>	pág. 6
4	<b>Artigo 3: Auto-estima &amp; Ressignificação</b>	pág. 8
5	<b>Metáfora: Ordem na Vida</b>	pág. 10
6	<b>Revisão de livro: Neurolingüística nos Negócios</b>	pág. 11
7	<b>Agenda de cursos e workshops</b>	pág. 12

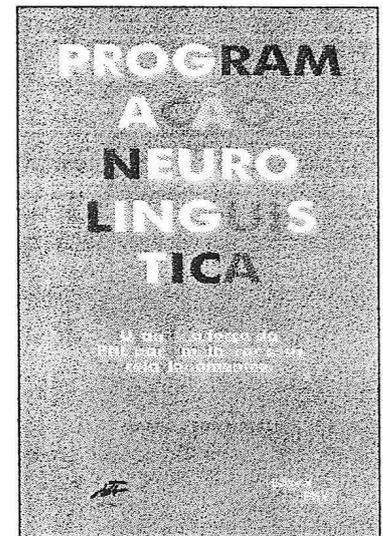
# Livros Novos



**Você Pode Conseguir o que Quer**  
Alexandre Henrique Santos  
Editora Vozes

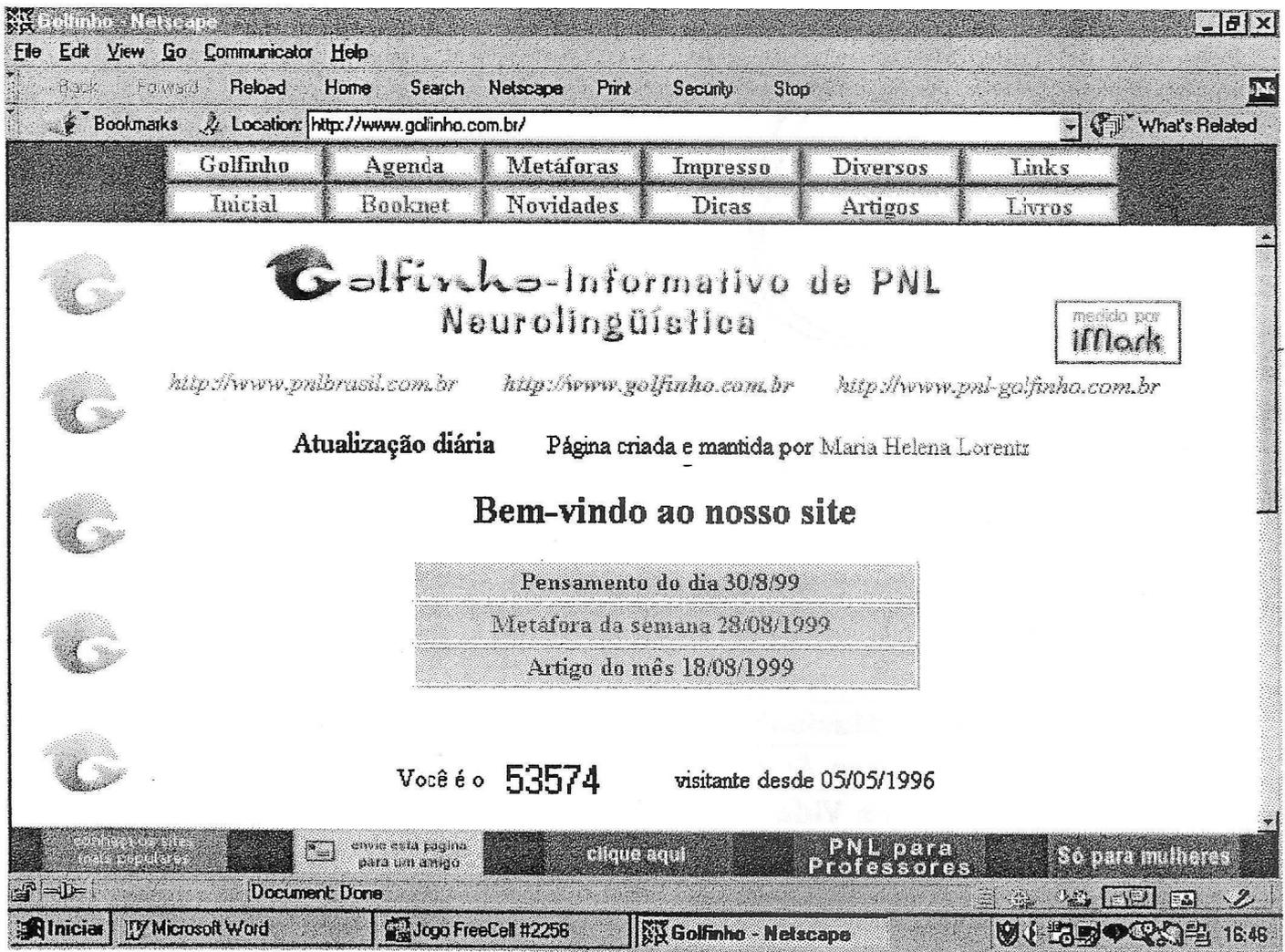


**Corporeidade, Linguagem e Consciência**  
Elvira Eliza França  
Editora Unijuí



**Programação Neurolinguística**  
Marco Ceda Natali  
Editora STS

## Golfinho na Internet "de cara nova!"



# ESPIRITUALIDADE PRÁTICA

Steve Andreas

Durante dez anos, minha esposa Connirae e eu modelamos pessoas que conseguiram usar bem seus recursos para lidar com a perda de pessoas queridas. A partir disso, nós desenvolvemos um padrão para ajudar outras pessoas a resolver rapidamente a tristeza e experimentar uma *reunião* com o ente querido que se foi, afastando a sensação de perda.

Muito logo, entendemos que algumas perdas são também acompanhadas por uma reação de fobia ao choque ou trauma causado pela perda repentina, violenta, e, de qualquer forma, terrivelmente desagradável. Compreendemos, também, que uma reação fóbica e uma reação de tristeza são como imagens opostas num espelho: a reação fóbica resulta da associação à experiência desagradável, enquanto que a reação de tristeza resulta da dissociação de uma experiência agradável. Foi muito simples aprender a dizer ao cliente: “Veja: o choque e o trauma que você sofreu são totalmente diferentes e separados do amor que você sentia pela pessoa que perdeu. O que aconteceu foi simplesmente que eles ocorreram ao mesmo tempo, de modo que você os misturou.” Após separar essas duas experiências, pudemos usar a cura de fobia para o dissabor, e depois usar o processo de solução da tristeza sobre a perda.

À medida que exploramos mais profundamente o uso deste padrão, descobrimos que o mesmo também podia ser usado para outras espécies de perdas: localização (ex.: a casa da família), atividade (ex.: um esporte muito apreciado), informações (ex.: uma lembrança especial), ou coisas (ex.: um anel). Muitos leitores reconhecerão que estas são as outras quatro categorias da “determinação de conteúdo dos metaprogramas”, e que muitas perdas envolvem mais do que uma delas. Um jogador de basquete que sofre um acidente e nunca mais pode jogar pode perder não somente a atividade que tanto aprecia, mas também a companhia daqueles que jogavam com ele. Alguém que vai embora de um lugar querido também poderá perder as coisas que ali se encontram, etc.

...continua...

## AO MESTRE COM CARINHO.

### ARTE E VIDA NA SALA DE AULA 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 DESTES CURSOS COM GRANDE ÊXITO. FALTA VOCÊ.

REALIZADO EM 2 MÓDULOS  
11 E 12 DE SETEMBRO E 9 A 12 DE OUTUBRO  
CONSULTE A SBPNL. INSCRIÇÕES PELO TEL (0 11) 820-1616



...continuação...

Além de perder algo do mundo real, as pessoas freqüentemente sofrem uma perda interna de si próprios. Alguém que perde o cônjuge pode perder também o senso de si próprio como um(a) esposo(a) querido(a), e alguém que perde um filho pode também perder o sentido de si próprio como um pai (mãe) especial. A perda de si mesmo pode ser resolvida pelo mesmo método, mas a compreensão e o reconhecimento deste aspecto interno da perda externa é uma questão de respeito, e pode ser de grande valia.

Depois, nós descobrimos que o mesmo padrão poderia ser usado em experiências que a pessoa nunca teve na realidade, mas que se constituíam em representações vívidas e queridas do que poderia ser ou poderia ter sido: uma criança sofrida com uma representação do que seria uma infância feliz, uma mulher que sonha ter filhos e descobre que não poderá tê-los, um homem com um sonho de vida inteira sobre o sucesso na empresa, que se descobre num emprego que é um “beco sem saída”. Mesmo alguém que realmente realiza seu sonho, muitas vezes descobre que o mesmo não era, de fato, o que esperava. Uma vez que tais experiências estão freqüentemente no âmago do que se costuma chamar de “crise da meia idade”, a utilidade do padrão da tristeza tornou-se ainda mais ampla.

Finalmente, nós descobrimos que quando o padrão de solução da tristeza não funcionava, havia ressentimento em relação à pessoa que se foi, ou ressentimento em relação a um Deus que permitiu que tal desgraça ocorresse. No começo, isso era uma barreira que criava confusão, mas alguns anos depois Connirae e eu e os participantes de um seminário avançado modelamos o processo usado espontaneamente pelas pessoas para alcançar confortavelmente um perdão profundo e duradouro.<sup>1</sup>

À medida que trilhamos este caminho de desenvolvimento por alguns anos, começamos a compreender que os processos que estávamos explorando eram muito mais do que simples intervenções para lidar com obstáculos pessoais ao próprio modo de viver. Todos nós experimentamos traumas, perdas, ira e ressentimento no decorrer de nossas vidas. Ao aprender como usar nossos próprios recursos para lidar com essas experiências universais, estávamos explorando uma atitude completamente diferente diante da vida, que alguns poderão chamar de “espiritual”.

Apareciam muitos sinais ao longo do caminho. Quando as pessoas alcançavam a *re-união* com a experiência da perda e as lágrimas do encontro conseguiam derreter a dura carcaça da defesa contra a dor que os mantinha num pequeno e isolado mundo, muitas vezes elas falavam sobre o fato de se sentirem mais completas e mais abertas para o mundo e para a vida. Após observar uma demonstração do processo de solução da tristeza, uma pessoa sábia disse: “Entendo; ela perdeu uma parte de si mesma, e você a devolveu para ela.” O desenvolvimento, pela Connirae, do processo de Transformação Íntima explorou o poder curador de re-experimentar e reconhecer os estados íntimos da união amorosa com toda a criação.

Gradualmente, surgiram perguntas muito mais abrangentes, que muitas vezes fizeram eco aos ensinamentos e à compreensão de uma diversidade de tradições espirituais: a relação entre o eu e o mundo; a natureza das fronteiras criadas por nós, que nos impedem de abrimo-nos a um mundo maior; o fato de que a maior parte do sofrimento baseia-se na ilusão e no apego obstinado a idéias que nos limitam e de que os julgamentos podem empobrecer facilmente e encolher nossos mundos, transformando-os em pequenas e desconfortáveis prisões.

Muitas das tradições espirituais antigas têm sustentado essas idéias como uma boa maneira de viver. A diferença, agora, é que nós sabemos o suficiente sobre os processos que podemos ensinar às pessoas de *como* fazer isso na realidade e descobrir de que maneira isso muda sua orientação em relação aos desafios inevitáveis da vida.

Esses são alguns dos elementos de minha contínua exploração sobre aquilo que venho chamando de “espiritualidade prática”, aprendendo como realmente alcançar estados apontados pelos místicos durante séculos – não como uma preparação para um mundo que virá (a evidência disso nunca foi muito imperiosa para mim) mas como uma maneira valiosa e prática de viver neste mundo, agora.

---

1 Anchor Point de Maio, 1999 – “Forgiveness” , por Steve Andreas, p.5

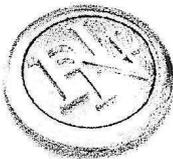
---

Steve Andreas, com sua esposa Connirae, tem estudado, ensinado e desenvolvido a PNL – Programação Neurolingüística por mais de vinte anos. Eles são autores ou editores de diversos livros e artigos de PNL. Endereço: NLP Comprehensive, 12567 W. Cedar Dr., Suite 102, Lakewood Co 80228. [www.nlpco.com](http://www.nlpco.com)

---

Anchor Point, Julho de 1999.

Tradução: Hélia Cadore, fone/fax 330-4963. E-mail: [leadore@uol.com.br](mailto:leadore@uol.com.br)



## Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

# Hipnose, Metáforas & Histórias

### A Comunicação Subliminar nos Diversos Contextos

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.

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

**Entre em contato para obter mais informações e se inscrever!!!**

Rua Paes de Araújo, 29 – conj. 146 – 04531-090 – São Paulo, SP – fone/fax (0\_\_11) 820-1616

e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br)



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

# ÂNCORAS MUSICAIS

Por Alexandre Bortoletto\*

A modalidade sensorial auditiva é com certeza uma poderosa fonte de ancoragem, trazendo uma forte sinestesia ou emoções para quem realmente lhe dá atenção.



Certa vez estava assistindo a um filme conhecido, “Rocky IV”, e de repente me surgiu a idéia de apertar a tecla “mudo” do meu controle remoto, e aconteceu uma coisa interessante, as cenas de luta e preparação para lutar daquele filme, que sempre nos emocionava e nos inspirava, ficou estranho, tinha perdido o efeito, parecia apenas uma daquelas lutas comuns, quando você apenas torce, mas não te emociona e muito menos é inspiradora.

Esse tipo de música “pano de fundo”, também chamado de “Música Incidental”, é uma das principais âncoras (um estímulo específico; visão, som, palavras ou tato que automaticamente desperte uma determinada lembrança e estado físico e mental) ou tipo de âncora usada na TV, nas propagandas e filmes ou qualquer meio de comunicação que esteja interessado em resultados.

Pense na cenas finais dos filmes, ET e Titanic, ok... agora tire suas músicas e pronto nenhum deles ganhariam “Oscars”, pois a música é uma coisa muito poderosa em nossas vidas, com certeza você já deve estar pensando em dezenas ou centenas de filmes ou propagandas onde isso poderia ocorrer.

O inverso também é válido, ou melhor, seria uma das maneiras pela qual compramos CDs e ouvimos músicas, mas muitas vezes não aproveitamos as músicas como deveria, apenas escutamos e cantamos, mas nunca ancoramos elas, pois elas são um recurso incrível que podemos usar para nós mesmos ou com clientes, temos aparelhos de som, walkman, CD ou toca-fitas no carro e continuamos irritados com trânsito, trabalhamos e continuamos estressados e mal-humorados, enfim, não tiramos um tempinho para poder incorporar essas músicas, as músicas que mais gostamos, em nossa vida.

Os adolescentes são incríveis com isso, eles usam corretamente todo esse potencial musical, geralmente os jovens usam a música como uma forma de identidade e acabam usando suas músicas não apenas para escutar e curtir, mas eles “vestem”, “cortam os cabelos”, “se alimentam” com suas músicas. Não há nada de errado nas músicas atuais, muito pelo contrário, está tudo certo, pois a música que é uma arte, ela deve transmitir emoções, sensações e visões para quem a desfruta, o verdadeiro propósito da música é com certeza uma boa e fortificante âncora.



Não existe música ruim, existe sim músicas sendo usadas em contextos errados. Toda música tem um Tempo, um ritmo, como toda experiência têm uma seqüência de submodalidades. Particularmente não usaria uma música do “Sepultura” para relaxar ou dormir, poderia usar uma Paixão ou Fuga de “J.S. Bach”, mas para ir na academia ou fazer esteira, com certeza usaria o tema do filme “Rocky IV” ou qualquer música com um ritmo mais acelerado, com certeza o “Adágio em Sol menor” de Tomazo Albinoni não vai inspirar nenhuma abdominal. Bom, podemos usar e abusar de todos os tipos e estilos de músicas que existem, para criar uma âncora para as tarefas e rotinas de nossa vida cotidiana, basta aproveitar.



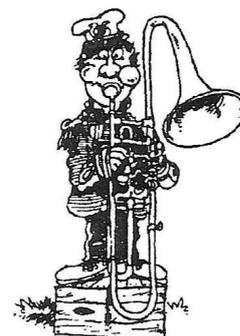
Lógico que alguns tipos de músicas ou conjuntos músicas, tem em suas letras, sugestões malélicas, que podem ser interpretadas de uma forma errônea por nós, pois a música também é uma poderosa fonte para um estado alterado de consciência, um bom transe. Como aconteceu no mês de abril no Colorado, EUA, onde dois jovens de uma gang, fãs do conjunto de rock, Marilyn Mayson, fizeram um massacre numa escola, matando alguns alunos. Por isso tome cuidado com o que escuta, use a música mais pelo seu lado instrumental, pelo seu ritmo, melodia e harmonia, mas desconsidere algumas letras, pois a maioria não diz nada, ou seja, as letras das músicas tem muito modelo Milton de linguagem, então as pessoas interpretam cada uma, da sua maneira.



Alguns musicoterapeutas dizem que a música barroca desperta um estado favorável para o aprendizado, realmente é excelente, mas para as pessoas que gostam de Bach, Vivaldi, Albinoni, etc..., não sei se um adolescente iria gostar desse tipo de música ou terapeuta, os jovens geralmente já tem suas preferências musicais, alguns iriam adorar e outros detestariam. Como disse; não existe música ruim, apenas devemos pegar uma música predileta, criar nossa experiência com um admirável recurso para o aprendizado e pronto, estamos ancorados, lógico que com repetição, tudo melhora, pode ser que um jovem de 14 anos, sintam-se com muitos recursos para aprender matemática ao som da banda "Metallica" e com uma pessoa de 45 anos os recursos para aprender matemática estejam nas ricas harmonias e composições de Tom Jobim, enfim cada pessoa é única, não importa o contexto, não importa a música, o que importa é que isto é um condicionamento estímulo-resposta direto, uma âncora auditiva.

As âncoras devem sempre ser acionadas da mesma forma, seja visual, auditiva ou cinestésica, mas com as auditivas, com as músicas, não tem problema, pois geralmente estão em forma de CDs ou fitas, gravadas de uma forma que não podem ser alteradas. Elas vão ser sempre acionadas da mesma forma, mas você pode intensificar o estímulo-resposta através do volume, grave-agudo, estéreo-mono e balance de seu equipamento de som, isto são as submodalidades disponíveis, que transformarão e deixarão suas âncoras-musicais ainda mais poderosas.

Como criar tudo isso? É muito simples, não há necessidade de estar dentro do contexto, por exemplo, dirigindo seu carro, você apenas precisa se imaginar dirigindo. Primeiramente coloque para tocar em seu equipamento de som uma música adequada ou que você goste muito, sente-se confortavelmente e comece a reviver a experiência de dirigir, dirigindo com seu carro muito confortavelmente e tranquilo, relaxado e despreocupado, mas com atenção e segurança, e perceba; que mais recursos necessito em minha experiência? Selecione todos que você achar adequado e que tornariam ela ainda melhor. Vá mudando as submodalidades visuais até sentir que está do melhor jeito para você. Quando a música terminar, você pode repetir mais algumas vezes, mas com toda a experiência já modificada. Pronto, você ancorou sua experiência à música e toda vez que for dirigir, use-a no equipamento de som de seu carro, e toda aquela sensação agradável irá voltar, e com o tempo, não haverá mais a necessidade da música, você simplesmente entrará no carro e aquela sensação voltará, quem sabe até a música também e você poderá cantar ou assobiar enquanto dirigir, aproveitando melhor cada momento da sua rotina diária.



Tome algum cuidado, use as âncoras musicais apenas para situações agradáveis e positivas, jamais em desagradáveis e negativas, pois como Richard Bandler fala: "para situações negativas, uma vez é o suficiente".



Você pode usar esse tipo de ancoragem em todo o seu dia-a-dia, ancore você à sua música de acordar, almoçar, jantar, dormir, dirigir, trabalhar, meditar, estudar, etc..., enfim, tudo na sua vida pode ter um fundo musical e todas as suas experiências serem como um filme, seja o diretor desse filme e também o produtor musical dele, faça sempre a pergunta: Que música representa essa experiência de minha vida? Quem sabe você não aprende a tocar um instrumento musical, seria ótimo, hein!!! Então lhe pergunto: Quanto prazer você pode agüentar? Mais Música, mais Prazer na sua vida. Como Confúcio já dizia: "Como na Música, assim na Vida".

\* ALEXANDRE BORTOLETTO é musicólogo, proprietário e professor do SMAB College of Music e Master Trainer em PNL.

Rua Santa Cruz, 773 / 777 - centro - Piracicaba-SP

CEP: 13416-763 Tel: (019) 422-3672

Internet: [www.netyou.com.br/smab/](http://www.netyou.com.br/smab/)

E-mail: [bortolet@netyou.com.br](mailto:bortolet@netyou.com.br)

# AUTO-ESTIMA & RESSIGNIFICAÇÃO

Reinaldo Koei Yonamine\*

A auto-estima é um dos recursos pessoais mais fundamentais nesta época de grande competitividade, tanto no campo profissional quanto pessoal.

Neste artigo quero compartilhar uma "costura de idéias" em torno do tema e que tem sido base para muitas aplicações práticas. O tema é desenvolvido em torno de três questões :

Qual a relação entre alteridade e afirmação pessoal?

Qual a relação entre alteridade, afirmação e auto-estima?

Como a dialética pode ser uma poderosa ferramenta de ressignificação?

## 1. Alteridade e afirmação pessoal

Carl Jung (1875-1961), discípulo dissidente de Freud, criador da Psicologia Analítica produziu várias contribuições interessantes. A espinha dorsal da psicologia junguiana é o processo de *Individuação*: "busca da totalidade individual e a diferenciação do individual dentro do Universal". Considero que um dos componentes da individuação é a identificação e o desenvolvimento da Missão Pessoal, o que dá sentido e significado à existência: *Identidade* (quem sou eu ?), *Finalidade* (para que existo ?), *Futuridade* (para onde e como vou ?).

Para Jung, a individuação é um processo inevitavelmente relacional. Em outras palavras, ninguém se individua sozinho. Jung chamou este processo de Alteridade (pessoal e transpessoal). Podemos conceituar alteridade como "capacidade de se relacionar com outros". Somos animais sociais - nascemos, crescemos, reproduzimos e desenvolvemos entre e com outros, muitos dos quais não escolhemos. Se, por um lado, os outros são "problemas" (nos julgam, criticam, reprovam, depreciam, desvalorizam, agridem, prejudicam, etc.), por outro lado, muitos outros são "gratificantes" (nos aprovam, apoiam, amam, compartilham, etc.). Neste cenário, comum a todos os seres humanos, surge a questão da afirmação pessoal.

A afirmação pessoal é uma necessidade inata que sentimos desde a infância. Todos buscamos construir a afirmação pessoal (ser "alguém") através de esforços para ser (ou ser reconhecido como) importante, competente e amado. Cada componente desta necessidade está associada a um medo de que tal necessidade não seja atendida ou atingida.

Necessidades	Ser <i>importante</i> (valorizado, relevante)	Ser <i>competente</i> (capaz, respeitado)	Ser <i>amado</i> (apreciado, aceito)
Medo / fracasso	Ser ignorado	Ser humilhado	Ser rejeitado

A afirmação pessoal é um fenômeno de alteridade pois se desenvolve em função dos outros: sentir-se importante, competente e amado por outros em relação a outros (irmãos, colegas, concorrentes, vizinhos, etc.). Os complexos de superioridade ("ego inflado") e inferioridade são resultados típicos do processo de afirmação. O ciúme é um bom exemplo pois junta o medo de ser ignorado + medo de ser humilhado + medo de ser rejeitado (perder o amor).

## 2. Alteridade, afirmação e auto-estima

É muito comum se confundir a afirmação pessoal com a auto-estima, até porque estão baseadas nos mesmos componentes (ser importante, ser competente e ser amado). A diferença básica é que a afirmação é orientada para referências externas (lente de terceiros) e a auto-estima verdadeira deve ser orientada **mais** para referências internas (auto consciência), considerando-se também eventuais opiniões de terceiros.

Necessidades →	Ser importante	Ser competente	Ser amado
Alteridade negativa (só afirmação) →	culto à "embalagem e grife", ter >>> ser	Competição predatória, perfeccionismo	Dependência, pegajosidade
Alteridade positiva → (Auto-estima + Afirmação) ↓	<i>Sou relevante independente do que tenho, faço ou pareço (beleza, roupa,...)</i>	<i>Tenho capacidade de enfrentar desafios ou de aprender a enfrentá-los</i>	<i>Gosto de mim mesmo, me respeito e me apoio</i>
Aceitação e convivência serena com	Fama e relacionamentos	Poder e controle	Amor e afeto

### 3. Dialética: poderosa ferramenta de ressignificação

A PNL mostra claramente como os significados que usamos afetam fortemente a nossa qualidade de vida. Os significados que escolhemos ou aceitamos contribuem para formar as nossas crenças (base da auto-estima). A começar pelos significados básicos do bem e do mal, relacionados a valores de natureza pessoal sobre comportamentos, capacidades e identidade.

A forma mais comum é a visão maniqueísta ou dicotômica. Ou você tem sucesso ou é fracassado, ou é modesto ou ganancioso, ou é passivo ou agressivo. É uma forma limitante de “dar significados”. Significado do bem e do mal na visão maniqueísta está diretamente relacionada com os processos de afirmação, principalmente quando estão baseados em significados determinados pelos outros. Na visão maniqueísta predomina o *medo* (de cair no outro extremo), *culpa* (por não conseguir chegar no outro extremo) e a *falta de ecologia* (ou consigo ou com os outros).

Uma forma de perceber a realidade e dar significados mais ricos é a **dialética**: a partir de dois pólos dicotômicos / antagônicos (tese e antítese) busca-se um novo significado, em um nível superior (síntese). Não se trata de mera média ( $\leftrightarrow$  mediocridade) entre as polaridades e sim uma superação de antagonismos maniqueístas. A dialética aplicada aos níveis neurológicos, contribui para melhor percepção da identidade e o senso de auto-estima.

Outro conceito interessante relacionado ao processo dialético é o de “daimon”. Na mitologia grega, “daimon” não era associado ao mal. “Daimon” seria qualquer agente que provoca mudanças. Essas mudanças são muitas vezes provocadas pela dor (doença, fracasso, desafios desagradáveis, perdas, ...). Se conseguirmos, através da dialética, perceber os “daimons” da nossa vida como sinalizadores de oportunidade de aprendizagem, evolução e crescimento, estaremos aprendendo a ressignificar muitas experiências desconfortáveis e parar de pensar que experiências ruins sejam necessariamente castigo, falta de mérito, azar, etc. Por exemplo: no processo de aprendizagem, constantemente estamos oscilando entre a ignorância (zona de desconforto) e a certeza (zona de conforto); neste processo, o daimon é a confusão. Se conseguirmos transformar a confusão em **desafio e curiosidade**, a atividade de aprendizagem será gratificante. Na mitologia pessoal, a diferença entre o Mago e os outros arquétipos (Inocente, Mártir, Buscador e Guerreiro) é que o Mago reconhece o “daimon” e o transforma.

A PNL enfatiza a importância da flexibilidade (gerar alternativas para atingir nossas metas). A dialética é uma ferramenta poderosa para criar alternativas de significados e se ter possibilidades para melhores atitudes e harmonia interior. Alguns exemplos de ressignificações pela dialética:

MANIQUEÍSMO		DIALÉTICA
Inferioridade (Falsa modéstia)	Superioridade (Ego inflado)	Auto-estima
Modéstia resignada	Ganância egoísta	Ambição legítima
Subserviência	Soberba	Humildade com dignidade
Tolerância idiota	Intolerância	Compreensão
Flexibilidade inconsistente	Teimosia	Persistência e firmeza
Passividade	Agressividade	Assertividade
Vítima, fragilidade	Opressor, manipulador	Uso ecológico do poder
Ignorância	Pernóstico, “certezas”	Aprendizagem
Eternas férias	Tudo com Sacrifício	Desafios com serenidade
Obediente / Dependente	Independente / desobediente	Autonomia Interdependente
Inconseqüência	Segurança	Confiança
Emoção	Razão	Sabedoria, intuição
PUER - ingenuidade	SENEX - malícia	MAGO – integridade

Concluindo, gostaria de sugerir um significado alternativo para Individuação: viver a missão, superar a dicotomia maniqueísta, transformar os daimons, através de experiências interpessoais e cósmica.

“Ninguém se salva sozinho”. Cristo.

\* Reinaldo Koei Yonamine - Trainer em PNL, consultor empresarial e terapeuta.  
Especializado em PNL & Saúde.

Este material é parte de livro a ser lançado em futuro breve.

# ORDEM NA VIDA

Numa aula de Filosofia, o Professor queria demonstrar um conceito aos seus alunos. Para tanto, ele pegou um vaso de boca larga e dentro colocou, primeiramente, algumas pedras grandes. Então perguntou a classe:

— Está cheio?

Pelo que viam, o vaso estava repleto, por isso, os alunos, unanimemente responderam:

— Sim!

O professor então pegou um balde de pedregulhos e virou dentro do vaso. Os pequenos pedregulhos se alojaram nos espaços entre as pedras grandes. Então ele perguntou aos alunos:

— E agora, está cheio?

Desta vez, alguns estavam hesitantes, mas a maioria respondeu:

— Sim!

Continuando, o professor levantou uma lata de areia e começou a derramar a areia dentro do vaso. A areia preencheu os espaços entre as pedras e os pedregulhos.

E, pela terceira vez, o professor perguntou:

— Então, está cheio?

Agora, a maioria dos alunos estava receosa, mas, novamente muitos responderam:

— Sim!

Finalmente, o professor pegou um jarro com água e despejou o líquido dentro do vaso. A água encharcou e saturou a areia. Neste ponto, o professor perguntou para a classe:

— Qual o objetivo desta demonstração?

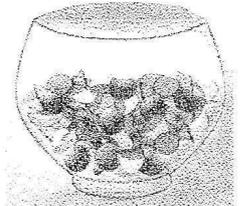
Um jovem e "brilhante" aluno levantou a mão e respondeu:

— Não importa quanto a "agenda" da vida de alguém esteja cheia, ele sempre conseguirá "espremer" dentro, mais coisas!

— Não exatamente! Respondeu o professor.

— O ponto é o seguinte: A menos que você, em primeiro lugar, coloque as pedras grandes dentro do vaso, nunca mais conseguirá colocá-las lá dentro. Vamos! Experimente, disse o professor ao aluno, entregando-lhe outro vaso igual ao primeiro, com a mesma quantidade de pedras grandes, de pedregulhos, de areia e de água.

O aluno, começou a experiência, colocando a água, depois a areia, depois os pedregulhos e por último, tentou colocar as pedras grandes. Verificou, surpreso, que elas não couberam no vaso. Ele já estava repleto com as coisas menores. Então, o professor explicou para o rapaz:



— As pedras grandes são as coisas realmente importantes de sua vida: seu crescimento pessoal e espiritual. Quando você dá prioridade a isso e mantém-se "aberto" para o novo, as demais coisas se ajustarão por si só: seus relacionamentos (família, amigos), suas obrigações (profissão, afazeres), seus bens e direitos materiais e todas as demais coisas menores que completam a vida. Mas, se você preencher sua vida somente com as coisas pequenas, então aquelas que são realmente importantes, nunca terão espaço em sua vida. Recomece, é uma boa sugestão. Esvazie seus vasos (mental, emocional) e comece a preenchê-los com as pedras grandes. "Ainda há tempo e ainda é tempo.

Sempre é tempo de mudar as coisas.

## IACE

Instituto de Aprendizagem e Comunicação Empresarial

## LIDERANÇA E PENSAMENTO SISTÊMICO

Este curso objetiva desenvolver habilidades pessoais e de liderança para ajudar pessoas e organizações a alcançar resultados.

**Os principais temas são:** Identificação do estilo próprio de liderança ♦ Construção de uma visão de futuro inspiradora para si mesmo e para a equipe, de forma participativa ♦ Desenvolvimento da capacidade de comunicação e de habilidades interativas ♦ Entendimento do processo de liderança como gerador de oportunidades e de desenvolvimento pessoal e profissional ♦ Desenvolvimento de habilidades para pensar sistematicamente: compreensão das conseqüências de suas ações e capacidade de diagnóstico

*Dr. Joseph O'Connor*

Graduado em Antropologia pela Universidade de Londres, Master - Trainer em PNL e criador de uma empresa de desenhos de softwares interativos para aplicar a PNL nos relacionamentos profissionais e pessoais.

Publicou oito livros sobre os temas: Programação Neurolingüística, Treinamento, Vendas, Saúde e Liderança.

**DIAS:** 23 e 24 de Outubro de 1999

**HORÁRIO:** Das 9:00h às 18:00h

**VALOR:** Setembro: R\$350,00

Outubro: R\$400,00

**LOCAL:** Hotel Flórida

Rua Ferreira Viana, 81 - Flamengo

**INSCRIÇÕES:**

Tel: (0\_\_21) 524-4698 Fax: (0\_\_21) 220-8809

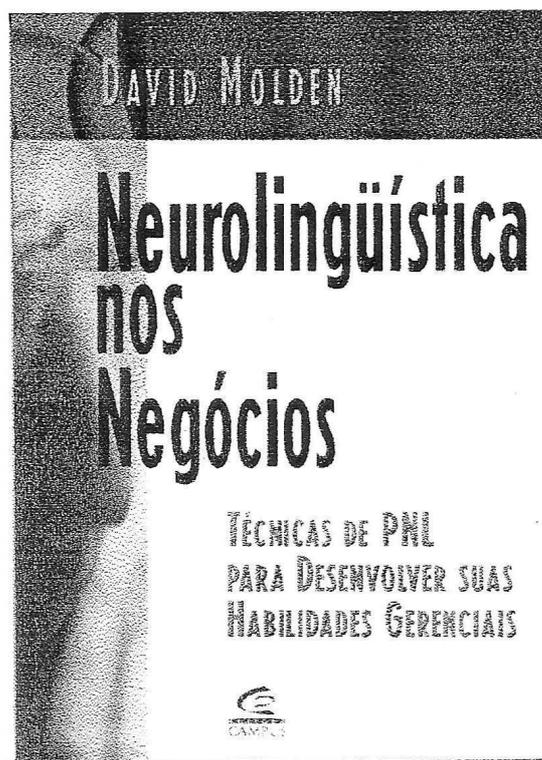
# NEUROLINGÜÍSTICA NOS NEGÓCIOS

João Nicolau Carvalho\*

Neurolingüística nos Negócios, de David Molden, é um novo livro de PNL- lançado pela Editora Campus, do Rio de Janeiro, O autor, britânico, gerente de treinamento de uma das "empresas privadas que mais cresce na Inglaterra", faz parte de diversas associações de Programação Neurolingüística, Segundo o editor brasileiro, Molden é considerado um dos maiores divulgadores da filosofia da "organização que aprende" e de seus valores e princípios.

A obra é excelente. E na verdade o conteúdo transcende o título. São quase 300 páginas divididas em partes e capítulos muito bem editados que vão permitindo ao leitor aprofundar-se no tema sem se cansar. A leitura é muito agradável rica em ilustrações e gráficos que complementam o texto, o aprendizado de autodomínio e de liderança, o uso do tempo, a comunicação, os canais neurológicos, o poder do discurso, a influência e a persuasão, o poder sobre as massas, a criatividade pessoal e profissional, e muito mais são apresentados e tratados com um estilo elegante que o tradutor conseguiu transferir para edição brasileira.

Wyatt Woodsmall, bastante conhecido dos que *frequêntam* a PNL, e que há coisa de uns 3 anos apresentou em Florianópolis um instigante seminário sobre a codificação e decodificação do tempo, considera a obra uma contribuição importante para o estudo da PNL e da administração. "Este livro decodifica o jargão da PNL para o administrador e mostra como essa poderosa tecnologia pode tornar um gerente mais eficaz e produtivo, e um negócio, mais lucrativo".



Na verdade, como o resenhista afirmou acima, a obra vai mais além, e é uma excelente revisão e/ou apresentação de um conjunto de ferramentas -- úteis não só para gerentes e administradores mas para todos os que se interessam pelo inter-relacionamento rico entre as pessoas.

Um fato bem demonstra a universalidade do autor e a atualidade da obra: um industrial brasileiro, Ricardo Semler, empresário famoso por experiências inovadoras no campo dos negócios, é citado no texto e na bibliografia, (Virando a própria mesa, Best-Seller, São Paulo). Um exemplo, aliás originalíssimo, para se tratar de crenças, já que a reação contrária às mudanças libertadores partiram dos empregados.

Um glossário e um índice alentam a leitura.

**Título: NEUROLINGÜÍSTICA NOS NEGÓCIOS**

**Autor: DAVID MOLDEN**

**Editora: Campus, Rio de Janeiro.**

\*Professor universitário. Consultor de PNL.

## AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS SETEMBRO 1999

### SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Informações e Inscrições pelo fone: (0\_\_11) 820-1616 ou e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br) ou <http://www.pnl.com.br>

- |  |  |
|--|--|
| 1 - PNL para Professores (2 módulos)           | Dias 18, 19 setembro * 09 à 12 outubro       |
| 2 - Auto-estima                                | Dias 13 à 16 de setembro                     |
| 3 - Negociação & Vendas Avançado               | Dias 13 à 16 de setembro                     |
| 4 - Hipnose, Metáforas e histórias (3 módulos) | Dias 18 e 19 set * 16 e 17 out * 20 e 21 nov |
| 5 - Inteligência Emocional                     | Dias 20 à 23 de setembro                     |
| 6 - Negociação & Vendas                        | Dias 20 à 23 de setembro                     |

### Cursos da Filial Campinas (Abaixo) tel/fax (0\_\_19) 253-3030

- |  |                          |
|--|--------------------------|
| 7 - Auto Estima                              | Dias 13 à 16 de setembro |
| 8 - Atingindo Objetivos                      | Dias 25 e 26 de setembro |
| 9 - Inteligência Emocional para Adolescentes | Dias 25 e 26 de setembro |
| 10 - Comunicação & Negociação Avançado       | Dias 27 à 30 de setembro |

### PAC - Programação em Autoconhecimento e Comunicação

Informações e Inscrições: fone/fax (0\_\_11) 3824-0068 <http://www.pac.com.br> [deborah@pac.com.br](mailto:deborah@pac.com.br)

- |   |  |
|---|--|
| 1 - "Vícios & Compulsões" - de Todd Epstein | De 04 a 07 de setembro - 9 às 18h      |
| 2 - Practitioner em PNL (8 módulos)         | Dias 18 e 19 de setembro - 8:30 às 19h |

Instrutora - Deborah Epelman - NLP Advanced Trainer - Local: São Paulo

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

Informações e Inscrições: Tel (0\_\_11) 280-1372 e fone/fax 883-3910 ou e-mail: [consulti@uol.com.br](mailto:consulti@uol.com.br)

- |   |   |
|---|---|
| 1 - Sensualidade & PNL (só para mulheres) | Dias 17 e 18 de setembro (sexta e sábado) |
|---|---|

### INAP - Instituto de Neurolingüística Aplicada

Informações e Inscrições: (0\_\_21) 551-1032 ou e-mail: [pnl@netgate.com.br](mailto:pnl@netgate.com.br) - <http://www.netgate.com.br/pnl>

- |   |                          |
|---|--------------------------|
| 1 - Curso Básico Hipnose Ericksoniana e Auto-Hipnose com Dr. Jairo Mancilha | Dias 18 e 19 de setembro |
|---|--------------------------|

## OUTUBRO 1999

### SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Informações e Inscrições pelo fone: (0\_\_11) 820-1616 ou e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto:pnl@pnl.com.br) ou <http://www.pnl.com.br>

- |                                     |   |
|-------------------------------------|---|
| 1 - <i>Trainer Training</i>         | Dias 02 a 08 de outubro em São Paulo              |
| 2 - Obesidade (em 2 módulos)        | Dias 02 e 03 de outubro * 06 e 07 de novembro     |
| 3 - Atingindo Objetivos             | Dias 04 à 07 de outubro (Segunda à Quinta)        |
| 4 - Auto-estima                     | Dias 25 à 28 de outubro (Segunda à Quinta)        |
| 5 - Negociação & Vendas             | Dias 25 à 28 de outubro (Segunda à Quinta)        |
| 6 - Master Practitioner Residencial | Dias 27 de outubro à 7 de novembro - em São Paulo |

### Cursos da Filial Campinas (Abaixo) tel/fax (0\_\_19) 253-3030

- |  |                         |
|--|-------------------------|
| 7 - Comunicação & Negociação           | Dias 04 à 07 de outubro |
| 8 - Inteligência Emocional             | Dias 16 e 17 de outubro |
| 9 - Técnicas de Apresentação           | Dias 18 à 21 de outubro |
| 10 - Comunicação & Negociação Avançado | Dias 25 à 28 de outubro |

### IACE - Instituto de Aprendizagem e Comunicação Empresarial - Rio de Janeiro

Informações e Inscrições pelo fone: (0\_\_21) 524-4698 e fax: (0\_\_21) 220-8809 <http://www.factor.com.br>

- |  |                         |
|--|-------------------------|
| 1 - Liderança e Pensamento Sistêmico com Dr. Joseph O'Connor | Dias 23 e 24 de outubro |
|--|-------------------------|

## NOVEMBRO 1999

### SBPNL - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Informações e Inscrições pelo fone: (0\_\_11) 820-1616 ou e-mail: [pnl@pnl.com.br](mailto: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     |
| 2 - Auto-estima                                       | Dias 27 e 28 de novembro (Sábado e Domingo) |
| 3 - Inteligência Emocional                            | Dias 20 e 21 de novembro (Sábado e Domingo) |
| 4 - Negociação & Vendas                               | Dias 08 à 11 de novembro (Segunda à Quinta) |
| 5 - Negociação & Vendas Avançado                      | Dias 22 à 25 de novembro (Segunda à Quinta) |

### Cursos da Filial Campinas (Abaixo) tel/fax (0\_\_19) 253-3030

- |  |  |
|--|--|
| 6 - A Magia da Linguagem               | Dias 08 à 11 de novembro                       |
| 7 - Auto-estima                        | Dias 20 e 21 de novembro                       |
| 8 - Comunicação & Negociação Avançado  | Dias 22 à 25 de novembro                       |
| 9 - Ferramentas para Auto Conhecimento | Dias 29 e 30 de novembro e 1º e 02 de dezembro |



Envie sua colaboração para as diversas seções para:

"GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz

Tel/fax (0\_\_51) 330-2005



Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101  
90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

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

**ENTRE EM CONTATO CONOSCO**