

Golfinho

Informativo de PNL

ANO 5 Edição 1 nº 46

novembro/1998

GANHA-GANHA 2ª parte (última) Richard Bolstad e Margot Hamblett

Recompensas

O perigo da punição é comumente entendido. É interessante que muitas pessoas acreditam, em contrapartida, que as recompensas funcionam melhor. Essa idéia faz sentido para a experiência de B. F. Skinner, que recompensava seus pombos de pesquisa com alimento e os punia com choques elétricos. Mas, na vida real, a diferença entre recompensa e punição não existe. Pergunte a qualquer criança se ela não se comportou melhor quando ameaçada de perder o seu filme. A pesquisa revela que os pais que usam mais punições, usam também, mais recompensas, e vice-versa. O mesmo acontece com relação aos professores (Kohn, 1993, p.51). As recompensas e as punições são simplesmente os dois lados da moeda do poder.

Alfie Kohn reuniu muitas evidências nas quais as pessoas se ressentem das recompensas e que estas estragam os relacionamentos, desencorajam a aceitação de riscos e reduzem os resultados. Um estudo sobre o interesse das crianças por jogos matemáticos é característico. (Kohn, 1993, p.39). Os experimentadores recompensavam as crianças por jogarem com um conjunto de jogos escolhidos ao acaso, e ignoravam o jogo delas com outros jogos matemáticos. É claro que as crianças optaram pelas recompensas. Ao fim de doze dias, as recompensas cessaram e as crianças tornaram-se menos interessadas nos jogos pelos quais haviam sido recompensadas do que o eram antes da experiência. Numerosos estudos (Kohn, 1993, p.42-43) mostram que as crianças recompensadas por respostas cor-

retas tornam-se menos capazes de encontrá-las e se divertem menos com a tarefa (seu foco muda da tarefa para a recompensa).

Em estudos sobre a solução de problemas dadas por adultos, os que são recompensados levam o dobro do tempo para resolver os problemas em relação àqueles a quem simplesmente se pede para fazer a tarefa. Os programas de perda de peso e de abandono do fumo descobriram que, após um impulso inicial, o resultado dos participantes recompensados pelo seu sucesso é o colapso do programa, com os fumantes fumando ainda mais do que antes e mentindo sobre seus resultados (Kohn, 1993, p. 39-40). A *metanálise* de Richard Guzzo sobre 98 estudos de esquemas de incentivo no ambiente de trabalho indica que não existe correlação com a produtividade geral, ou com a retenção do quadro de trabalhadores e absentismo.

Competição

A abordagem ganha-perde na resolução de conflitos está baseada na crença de que, para que uma pessoa ganhe, a outra deve perder. Essa noção está realmente "incrustada" na admiração popular ocidental pela competição. Em seu livro, *No Contest*, Alfie Kohn propõe-se a responder à pergunta: "Nós realizamos melhor nossa tarefa quando

estamos tentando vencer os outros do que quando estamos trabalhando junto com eles?" Ele relata a metanálise feita em 1981 por David e Roger Johnson sobre 100 estudos a respeito dessa questão. Desses, 65 estudos mostraram que a cooperação funcionou melhor do que a competição, 8 sugeriram que a competição era melhor, e 36 que não apresentaram diferença alguma (Kohn, 1986, p. 48).

Então, em geral, as pessoas saem-se melhor quando não estão competindo

(como pode confirmar qualquer atleta que já precisou conferir o desempenho de seu adversário).

Mesmo a característica pessoal de competitividade (o metaprograma que está por detrás do pensamento *ganha-perde*) é prejudicial ao sucesso. Robert Helmreich estudou grandes grupos de cientistas graduados, empresários, estudantes e pilotos de aviação, mostrando que a competição estava negativamente relacionada com o sucesso em todos os casos. Ele ficou particularmente chocado com os resultados que, conforme aponta, "dramaticamente refutam a argumentação de que a competição é vital para o sucesso da carreira profissional." (Kohn, 1986, p.52-53)

As vantagens do ganha-ganha

Nesta edição		
1	Exercícios de Relaxamento	pág. 5
2	Metáfora do mês	pág. 6
3	Livros novos: de PNL e correlacionados	pág. 8
4	Revisão de Livros	pág. 9
5	Agenda de cursos e workshops	pág. 10

O outro lado disso tudo é que a cooperação e o pensamento ganha-ganha são altamente positivos. Pehr Gyllenhammar, presidente da Volvo, reportou que o uso da solução *ganha-ganha* de conflitos pelos seus gerentes na fábrica da Suécia resultou na queda de 50% de absentismo, e dos níveis anteriores de rotatividade para 25%, bem como na melhoria da qualidade do produto. (Gordon, 1978, p.1-4). Charles Manz e Henry Sims estudam a autogestão de equipes, sem emprego de poder, na indústria, e reportam "ganhos de produtividade e economia de custos entre 30 e 70 por cento, se comparados aos sistemas tradicionais." (Manz e Sims, 1995, p. 17).

Robert Cedar, da Universidade de Boston, revisou 26 estudos de pesquisa sobre a solução de conflitos *ganha-ganha* na relação pais & filhos, demonstrando que esse método atinge sucesso significativamente maior do que todos os outros modelos estudados, especialmente em relação ao aumento da auto-estima e da cooperação das crianças. (Cedar, 1985). Seis meses após o treinamento na resolução de conflitos *ganha-ganha*, os pais continuavam a mostrar maior compreensão, sentimentos positivos e respeito por seus filhos. Estes, por sua vez, demonstravam auto-estima mais elevada e a convicção de que seus pais os aceitavam melhor. Outros estudos provam que crianças cujos pais usam o método *ganha-ganha* aumentam seus níveis de QI, enquanto os resultados relativos a crianças de pais permissivos permanecem estáticos, e os de crianças de pais autoritários baixam. (Baldwin, Kalhoun e Breese, 1945).

Em todas as áreas do relacionamento humano os resultados são semelhantes. Os Psicólogos Marc Kessler e George Albee revisaram toda a literatura existente (381 estudos) sobre aquilo que causa distúrbios emocionais, e concluíram: "Em tudo quanto examinamos, todos os estudos de pesquisa social sugeriram que as maiores fontes de angústia e estresse humanos geralmente envolvem alguma forma de poder excessivo... é suficiente suge-

rir a hipótese de que uma redução e um controle significativos do poder podem melhorar a saúde mental das pessoas." (Gordon, 1989, p.230).

Até onde podemos ir com o método *ganha-ganha*? Ele funcionaria em comunidades maiores? Algum dia ele poderia substituir uma boa parte daquilo que hoje chamamos de governo? Amory Lovins (citado por Robbins, 1986, p.400) é o diretor de pesquisa do Rocky Mountain Institute, em Snowmass, Colorado. Seu interesse político especial é promover projetos de energia sem riscos para o meio ambiente. Ele consegue isso com o uso daquilo que chama de "Política de Aikido". Ele descobre os objetivos básicos das companhias de eletricidade e do público, e procura provar-lhes que coisas como a força nuclear não são as melhores maneiras de atender qualquer de suas necessidades. Em determinada ocasião, ele falou a uma audiência em que o conselho municipal estava planejando uma imensa usina de energia nuclear. A companhia já havia gasto US\$ 300 milhões nessa usina, mas Lovins convenceu seus dirigentes de que fontes de energia alternativas menores seriam melhor, tanto para eles como para o público. A companhia assumiu a perda dos \$300 milhões e aceitou suas sugestões. Desde então, ele vem sendo contratado como consultor por outras companhias elétricas.

Em outra oportunidade, o conselho municipal decidiu iniciar um movimento para a conservação de combustível e a construção de casas à prova de intempéries. Isso diminuiu drasticamente o consumo de eletricidade e, assim, eles conseguiram pagar suas dívidas e fazer três cortes de tarifas nos dois anos seguintes. Enquanto isso, os clientes economizaram 1,6 milhões de dólares em custos de combustível por ano.

Sempre?

A abordagem *ganha-ganha* é sempre a melhor solução? Claro que não. Existem situações em que os resultados negativos das decisões ganha-perde são superados por ou-

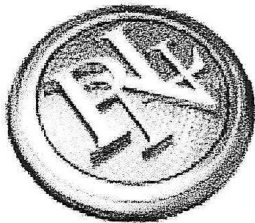
O Golfinho

tros valores. Por exemplo, se eu estivesse atravessando a rua e não visse um carro que se aproximava, você poderia agarrar-me e puxar-me para trás "contra a minha vontade". Espero que você o fizesse! Isso não contradiz de modo algum o que foi demonstrado anteriormente. Apenas, lembra-nos de que até mesmo os guias mais bem sucedidos do comportamento não explicam tudo. No entanto, uma simples história ajuda a demonstrar que tais casos são mais raros do que pensamos.

Quando os dois autores (Margot e Richard) eram apenas amigos e viviam em casas separadas, cada um deles era um pai/mãe solteiro. Uma noite, Richard estava visitando Margot, e já passava da hora combinada para seu filho de seis anos, Francis, ir para a cama (eles haviam combinado isso pelo método *ganha-ganha*. Francis gostava que o pai lesse uma história para ajudá-lo a relaxar na hora de dormir; Richard não queria ficar lendo ou distraído seu filho após às 20h. Então, marcaram a hora de ir para cama nesse horário, o que satisfazia a ambos.) Na ocasião, Richard fora visitar Margot e queria conversar com ela. Richard havia demonstrado que concordaria que Francis ficasse acordado até mais tarde nessa noite e, assim, sugeriu que o menino assistisse à TV enquanto Margot e ele conversavam.

Infelizmente, Francis preferiu ir para o colo de Richard enquanto eles conversavam (ocupação própria do início da vida de um pai). Richard explicou: "Você pode deitar-se e dormir na cama extra da Margot, ou pode assistir TV, mas agora estou tentando conversar e não posso fazê-lo com você em cima de mim." "Bem," disse Francis, "eu gostaria de discutir com você a melhor maneira para nós dois conseguirmos o que queremos."

Nesse momento, Richard estava pronto para mandá-lo sair da sala (enfim, algumas vezes a gente tem que usar o poder, pensou ele). Mas a afirmação de Francis o havia surpreendido. Era um pouco embaraçoso, diante de Margot, mas Richard sabia que não havia outra so-



Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Apresenta

Hipnose, Metáforas & Histórias

A Comunicação Subliminar nos Diversos Contextos

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

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 7 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 transe para utilizações específicas



Data: 21 a 27 de novembro de 1998 das 9:00 às 17:00 h

Investimento: 8 vezes R\$ 150,00, 4 vezes R\$ 291,00 ou R\$ 1.125,00 a vista

Local: Centro de Treinamento da SBPNL, São Paulo

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



lução, e disse a Francis: "Sim, eu gosto de escolher as coisas também, normalmente, mas desta vez não há outro jeito."

"Eu gostaria que cada um de nós dissesse qual é o problema," sugeriu Francis.

"Certo", concordou Richard, pensando que ele logo provaria a Francis que o método *ganha-ganha* não funcionaria e ele poderia continuar sua conversa com Margot. "Meu problema é que eu quero conversar com Margot, e o seu é que você quer brincar comigo. Concorda?"

"Não," respondeu Francis. "Eu estou muito cansado. Eu gostaria de dormir mas não naquela cama,

porque ela está num quarto estranho e eu tenho medo. Também não quero assistir TV."

Essa foi uma surpresa para Richard. "Muito bem," disse ele, "mas mesmo assim não podemos encontrar uma solução. Ou você assiste TV ou dorme naquela cama."

"Você tem alguma outra idéia de solução?" perguntou Francis. "Não," respondeu Richard, admirado com essa pergunta ingênua.

"Bem, eu tenho algumas", disse Francis, e relacionou cinco possíveis soluções, cada qual com a possibilidade de resolver os desejos de ambos. Richard ficou muito surpreso.

O Golfinho

"Certo, faça qualquer uma dessas coisas", concordou Richard.

"Acho que devemos ver qual delas funcionará melhor", sugeriu Francis.

E assim fizeram. A solução encontrada foi a de Francis enrolar-se num cobertor e deitar-se no assoalho, aos pés de Richard. Em cinco minutos ele estava dormindo, seguro e descansado; portanto, atendendo perfeitamente sua necessidade e a de Richard. No dia seguinte, Richard verificou como funcionara o acordo. "Acho que solucionei o problema da noite passada muito bem, não é, Francis?" ... E riram divertidamente.

Referências:

- Aldridge, D. "Why are some people healthy and others not? The determinants of health of Populations" in *Advances: The Journal Of Mind Body Health*, Vol 13, No 4, Fall 1997
- Baldwin, A., Kalthoun, J., and Breese; F., "Patterns of Parent Behaviour" in *Psychological Monographs*, 1945, 58 (3)
- Bandler, R. & Grinder, J. *Resignificando - Programação Neurolingüística e a Transformação do Significado*, Summus Editorial, 1986
- Bolstad, R. and Hamblett, H. *Transforming Communication*, Longman, Auckland, 1998
- Bragg, T. "Resolving Conflict In The Workplace" in *Anchor Point*, March 1995, p.20-25
- Cedar, R. "A Meta-analysis of the Parent Effectiveness Training Outcome Research Literature," Ed D. Dissertations, Boston University, 1995
- Cohen, A. R. and Bradford, D. L. *Influence Without Authority*, John Wiley & Sons, New York, 1991
- Covey, S. R. *Liderança Baseada em Princípios*, Editora Campus, 1994
- French, M. *Beyond Power*, Summit Books, New York, 1995
- Gordon, T. *Teaching Children Self Discipline At Home And At School*, Random House, New York, 1989
- Gordon, T. *Leader Effectiveness Training*, Peter H. Wyden, New York, 1978
- Gordon, T. *Parent Effectiveness Training*, Peter H. Wyden, New York, 1970
- Gordon, T. *Teacher Effectiveness Training*, Peter H. Wyden, New York, 1974
- Kohn, A. *No contest: The Case Against Competition*, Houghton Mifflin, Boston, 1986
- Kohn, A. *Punished By Rewards*, Houghton Mifflin, Boston, 1993
- Manz, C. C. and Sims, H. P. *Business Without Bosses*, John Wiley & Sons, New York, 1995
- Platt, J. "The Skinnerian Revolution" in Wheeler, H. ed, *Beyond The Punitive Society*, W. H. Freeman & Co., San Francisco, 1973
- Robbins, A. *Poder sem Limites - O Caminho do Sucesso Pessoal pela Programação Neurolingüística*, Best Seller, 1987
- Satir, V. *Peoplemaking*, Science and Behaviour, Palo Alto, California, 1972

Richard Bolstad e Margot Hamblett são trainers de PNL ensinando na Nova Zelândia, Japão e Europa. Eles são instrutores e também treinam instrutores para Gordon Training International, eles tem um profundo comprometimento com a promoção da resolução de conflitos ganha-ganha. Eles podem ser encontrados pelo fone/fax +64-3-337-1852, e-mail: nlp@chch.planet.org.nz, home page <http://www.cybermall.co.nz/nz/nlp/>

Publicado na Anchor Point Maio/98
Tradução:Hélia Cadore (051) 331-9237
Revisão: M. Helena Lorentz



Exercícios de Relaxamento

Os exercícios têm como proposta a observância de pausas curtas na agitação do dia-a-dia e em todas as situações da vida. São adaptáveis às diferentes necessidades pessoais, independentemente da idade de cada um. Podem ser praticados isoladamente ou no círculo familiar e de amigos. Sua eficiência está comprovada no aperfeiçoamento de professores e estudantes, no treinamento da "administração interior" junto a líderes e dirigentes, bem como no atendimento a crianças e jovens com a finalidade de trabalhar sua agressividade e hiperatividade.

O Cérebro Risonho

Sorria agora por 90 segundos ou careta sorridente. Para o cérebro é bem ou mal durante este procedimento, entre realidade e simulação; esta nossa razão, que interpreta uma



procure reproduzir pelo menos uma praticamente indiferente se você se sente pois dificilmente ele fará uma separação separação é feita principalmente pela determinada situação.

Você ainda continua sorrindo, ou já mesmo: Por quê? Talvez você tenha pouca de uma maneira geral... Sorrir é o melhor

voltou a tornar-se sisudo? Pergunte a si prática nesse exercício, devendo sorrir mais, remédio.

Agora já devem ter passado 45 segundos. Por favor, continue sorrindo. Em virtude da alteração facial, o músculo correspondente sinaliza para um receptor no cérebro que "está havendo sorriso". Este receptor, por sua vez, determina que o cérebro libere "hormônios de felicidade" (são os assim chamados neurotransmissores, no nosso caso, a endorfina), que nos preenchem com sensações de bem-estar.

Agora já se passaram quase 90 segundos e, se você quiser, pode treinar ainda um pouco mais. Mas tome cuidado para que amanhã não venha a sofrer de dores musculares.

Este exercício, aliás, não é indicado para pessoas que necessitem de ajuda terapêutica, e sim, para aquelas que conseguem superar razoavelmente os desafios que se lhe apresentam a cada dia. O exercício também não é apropriado para pessoas que, do mesmo jeito, estão sempre num bom estado, já que nesses casos o seu cérebro encontra-se constantemente em condição de riso, liberando a endorfina correspondente.

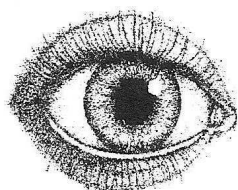
Então? Você já sente vontade de começar? Para o início leve em conta o seguinte: Deve-se sorrir, no mínimo, três vezes ao dia durante 90 segundos. O período de tempo pode ser também aumentado, chegando até o número de dez vezes 90 segundos ao dia.

Conceda espaços concretos dentro de sua vida para pausas de sorriso e convencie alguns elementos de identificação, para não esquecê-los. Sorria, por exemplo, todas as vezes em que abrir a porta da casa ou calçar os sapatos, tomar o seu banho ou acabar de ter saído da cama.

O Olhar Meditativo

Permaneça sentado e coloque os dedos indicadores esticados, aproximadamente 30 centímetros diante dos seus olhos, voltados um para o outro. Observe as pontas dos dedos e separe lentamente as mãos. O olhar permanece fixado nos dedos indicadores, que se movem em sentido contrário e para longe, mas a respiração transcorre calmamente. Depois disso, os dedos indicadores devem ser dirigidos lentamente para a posição inicial. Experimente o processo duas a três vezes.

Olhos de Criança



Deixe que seus olhos façam o jogo da "grande pausa", a título de relaxamento. Deixe-os vagarem sem rumo, inicialmente, para voltarem a se acalmar, mais tarde. Permita que sejam algumas vezes rápidos, outras vagarosos, que se ativem em círculos, em quadrados e em triângulos; que sejam precipitados ou contemplativos, mas sempre alegres. Deixe que eles simplesmente se movimentem à vontade. Desligue-se da idéia de que pretende ver algo específico. Feche agora os olhos com serenidade e procure estar por alguns momentos inteiramente consigo mesmo.

Pare. Se for o caso, você já poderá visualizar em seguida as próximas tarefas que o aguardam. Abra então os olhos e retome o exercício com energia renovada.

Do livro "Pausa de 90 segundos - Exercícios Rápidos para Relaxar"

Rolf Herkert - Casa do Psicólogo / All'Books, 1994

Metáfora do mês

COMO O CAMELO GANHOU A CORCOVA

Rudyard Kipling

No início dos tempos, quando o mundo era tão novo, e tudo o mais, os Animais mal estavam começando a trabalhar para o Homem, havia um Camelo que vivia no meio de um Deserto dos Lamentos, porque não queria trabalhar; além disso, ele próprio era um lamentável absurdo. Comia galinhos, espinhos, plantinhas, doído de tão preguiçoso; quando alguém falava com ele, só dizia:

— Uma ova! - Só isso: — Uma ova! - e nada mais.

Uma manhã de segunda-feira, o Cavalo chegou para ele, sela às costas e freio na boca, e disse:

— Camelo, ó Camelo, venha aqui trotar conosco.

— Uma ova! - disse o Camelo; e o Cavalo foi embora e contou para o Homem.

Veio o Cachorro, com uma vareta na boca e disse:

— Camelo, ó Camelo, venha aqui catar conosco.

— Uma ova! - disse o Camelo; e o Cachorro foi-se embora e contou para o Homem.

Depois veio o Boi, com uma cangalha no pescoço e disse:

— Camelo, ó Camelo, venha aqui arar conosco.

— Uma ova! - disse o Camelo; e o Boi foi embora e contou para o homem.

No fim do dia, o Homem chamou o Cavalo, o Cachorro e o Boi e disse:

— Três, ó Três, lamento muito por vocês (nesse mundo tão novo-e-tudo-o-mais); mas aquela Coisa-ova no Deserto não consegue trabalhar, senão já estaria aqui agora. Por isso, vou deixá-lo sozinho lá e vocês vão ter que trabalhar dobrado para compensar.



Isso deixou os Três furiosos (naquele mundo tão novo-e-tudo-o-mais) e foi um palavrório, uma confusão, um comício escandaloso na beira do deserto. O Camelo veio mascando uma mamona, doído de tão preguiçoso e ficou rindo deles. Depois disse:

— Uma ova! - e foi-se de novo.

Veio chegando o Djinn que reinava sobre Todos os Desertos, rolando numa nuvem de poeira (os Djinn sempre viajam assim, porque é Magia), e parou para um palavrório e um comício escandaloso com os Três.

— Djinn de Todos os Desertos - disse o Cavalo —, pode alguém ser tão preguiçoso, nesse mundo tão novo-e-tudo-o-mais?

— Certamente que não - disse o Djinn.

— Bem - disse o Cavalo —, tem uma coisa no meio do Deserto dos Lamentos (e ele é o próprio lamentável absurdo) com um pescoço comprido e pernas compridas, que não moveu uma palha de trabalho desde a manhã de segunda-feira. Ele nem trota.

— Puxa! - disse o Djinn, dando um assovio — É o meu Camelo, por todo o ouro da Arábia! O que é que ele diz disso?

— Ele diz “Uma ova!” - disse o Cachorro — E nem pega nem carrega.

— Ele diz alguma outra coisa?

— Só “Uma ova!” e ele nem ara - disse o boi.

— Muito bem - disse o Djinn. — Eu vou ovacioná-lo, se vocês fizerem a gentileza de esperar um minuto.

O Djinn se enrolou no seu casaco de poeira, determinou sua posição no deserto e achou o Camelo doído de preguiça, olhando seu próprio reflexo numa poça d'água.

— Meu amigo comprido e borbulhante - disse o Djinn —, que é que eu ando ouvindo, de você não querer trabalhar, nesse mundo tão novo-e-tudo-o-mais?

— Uma ova! - disse o Camelo.

O Djinn sentou-se, queixo na mão, e começou a pensar uma Grande Magia, enquanto o Camelo continuou olhando seu reflexo na poça d'água.

— Você fez os Três trabalharem dobrado desde manhã de segunda-feira, só porque fica doído de preguiça - disse o Djinn; e continuou pensando Magias, com o queixo na mão.

— Uma ova! - disse o Camelo.

— Eu não repetiria isso, se fosse você - disse o Djinn. — Você pode falar demais da conta. Bolas, eu quero que você trabalhe.

E o Camelo disse:

— Uma ova! - de novo.

Mas logo que falou, viu suas costas, das quais tinha tanto orgulho, estufando, estufando, até virar uma enorme corcova.

— Viu só? - disse o Djinn — Foi a sua própria preguiça que você trouxe como um peso às suas costas, por não querer trabalhar. Hoje é quinta-feira e você não trabalhou nada desde segunda, quando começou o trabalho. Agora, você vai trabalhar.

— Como é que eu posso - disse o Camelo —, com essa corcunda nas minhas costas?

— Foi de propósito - disse o Djinn — porque você faltou esses três dias. Agora você vai poder trabalhar três dias sem comer, porque você vive da sua corcunda-uma-ova, que vai ser sua corcova; e nunca diga que nunca fez nada por você. Saia do Deserto e vá com os Três, comporte-se. Corcove-se!

E o Camelo corcoveou-se, corcova e tudo, e foi juntar-se aos Três. E desde aquele dia, o Camelo sempre teve um corcova-uma-ova (a gente chama de corcunda, hoje, para não magoá-lo, lembrando “uma ova!”); mas ele nunca compensou os três dias que faltou no começo do mundo; e até agora ainda não aprendeu a se comportar.

Do livro “O Livro das Virtudes” Uma Antologia de William J. Bennett
Editora Nova Fronteira, 1993, (pág. 253)

Programa sua empresa para ganhar!

Tenha os vídeos de treinamento *Encantando o Cliente*, da Dra. Clô Guilhermino. E utilize o poder da Programação Neurolinguística para sua empresa conquistar e obter a fidelidade de mais clientes!



Amplie decisivamente a vantagem competitiva da sua empresa. Tenha o inédito treinamento em vídeo *Encantando o Cliente*, da Dra. Clô Guilhermino. Em pouco tempo, seus profissionais terão acesso às técnicas eficientes e inovadoras da Programação Neurolinguística (PNL) — inclusive com exercícios práticos. E poderão aplicar o que aprenderam facilmente no dia-a-dia para obter a excelência na comunicação com os seus clientes. E mais: os dois vídeos que geram de 8 a 16 horas de treinamento ou reciclagem (de acordo com o número de pessoas) podem ser utilizados dentro ou fora da empresa quando e quantas vezes for necessário! Peça agora *Encantando o Cliente*. E comece a programar a sua empresa para vencer!

Informações e pedidos: (011) 277-0208

Apenas R\$ 984 (Consulte sobre formas de pagamento)

Dra. Clô Guilhermino

Fundadora da PNA - Inst. de Programação Neurolingüística Aplicada - é Membro da Associação Internacional de Programação Neurolinguística. Presta serviços de consultoria e treinamento para empresas e instituições como Sebrae, Sesi, Petrobrás, ABEMD e Credicard.

 PNA

 EDITORA Gaia

Editora Gaia Ltda.

Rua Pirapitingüi, 111-A - São Paulo - SP - Tel.: (011) 277-7999 - Fax (011) 277-8141
E-mail: gaia@dialdata.com.br

LIVROS NOVOS: PNL & assuntos correlacionados

Título em português	Autor	Editora
Despertando a Intuição - Usando a sintonia entre mente e corpo para o entendimento e a cura	Mona Lisa Schulz, M. D., Ph.D.	Objetiva
Como Superar a Timidez	Barbara Schott & Klaus Birker	Cultrix
Riqueza Infinita - Programação Neurolingüística para o seu sucesso financeiro	Dr. Ômar Souki	Souki
Gênio & Gestão - Descubra as 7 chaves do sucesso de Bill Gates, Walt Disney e Ted Turner	Dr. Ômar Souki	UNA
Seu Eu Sagrado	Dr. Wayne Dyer	Nova Era
Meditações Dirigidas	Stephen Levine	Âgora
As 6 Estratégias Para Vencer na Vida, no Amor e nos Negócios	Wolf J. Rinke	Best Seller
Inteligência Moral das Crianças - Ajude seu filho a ser generoso e bem-estruturado	Robert Coles	Campus
Nascido Para o Sucesso - Como desenvolver seu potencial ilimitado	Colin Turner	Record
Visão, Valores e Missão Organizacional - Construindo a Organização do Futuro	Cynthia Scott, Dennis Jaffe, Glenn R.T.	Qualitymark
Pilotando Bem Sua Vida Com Competência Emocional	Maria Amélia Vallim de Oliveira	Nome da Rosa
Os Segredos do Carisma - Torne-se a pessoa que você sempre quis ser	Doe Lang, Ph. D.	Record
Como Proteger Seu Filho Das Drogas	Carlos Climent, M.D., Maria C. de G.	Maltese

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

Atenção assinantes:

**Para colocação de seus dados na Internet
é preciso preencher e enviar o formulário anexo.**

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

pnlbrasil@pnlbrasil.com.br

acessos até 30/09/98

022323

acessos até 29/10/98

023936

golfinho

Informativo de PNL

ANO 5

divulgação

"O Golfinho" é uma Newsletter de publicação mensal por assinatura, circulando há quatro anos. Sua finalidade é divulgar a PNL, artigos, livros, cursos, workshops realizados no Brasil e no exterior.

Prezado Colega:

É com grande satisfação que estamos lhe enviando este formulário para assinatura do Informativo de PNL - "O GOLFINHO", primeira e única publicação brasileira de PNL, para que possa assiná-lo.

Sabemos que a PNL em nosso país ainda necessita de mais divulgação, e esta tem sido a nossa meta: divulgar informações sobre a PNL para que mais pessoas a conheçam e os que a conhecem possam se manter atualizados e tenham onde divulgar seus trabalhos, cursos e workshops.

Por esta razão, em 1994 iniciamos a publicação deste informativo "O GOLFINHO", newsletter mensal com a finalidade de divulgar a PNL, seus livros, cursos, seminários, workshops, etc., dirigida aos profissionais, estudantes e interessados em PNL.

Temos como linha editorial básica a divulgação de artigos publicados no estrangeiro e especialmente traduzidos para nós, bem como a colaboração de profissionais nacionais e que escrevem com exclusividade para nossas páginas.

Também com a intenção de divulgar mais a PNL, mantemos há mais de dois anos uma página na Internet: Informativo de PNL - "O GOLFINHO ON-LINE". Lá você encontra Centros, Institutos e os

profissionais que trabalham com PNL, artigos, livros, agenda de cursos, seminários, e links para praticamente todas as páginas sobre PNL no Brasil e no exterior.

Acreditamos estar atingindo a nossa meta de facilitar a todos uma atualização constante sobre a PNL. Após mais de três anos, O GOLFINHO já é uma referência para se obter informações sobre PNL no Brasil.

Por isso, prestigie também "O Golfinho" com a sua colaboração e assinatura.



Envie seus comentários, sugestões, artigos de sua autoria ou de outros profissionais que você julga serão do interesse dos que procuram se manter informados.

Lembre-se de que para divulgação da PNL, junto ao público em geral, precisamos de um canal, e este canal é hoje: "O GOLFINHO", tanto impresso como principalmente On-Line.

Você pode fazer a sua assinatura e colocar seu nome e sua empresa na Internet com o cupom que se encontra no verso.

Para dar continuidade a este trabalho que beneficia a toda a comunidade da PNL, seu apoio e colaboração são muito importantes.

Assinando, você estará recebendo "O Golfinho" com informações novas todos os meses em sua casa ou escritório, por menos de R\$5,00 por mês.

Retornando esse formulário permita-nos dar-lhe as boas-vindas como assinante de "O Golfinho".

Nossa missão:

Ajudar a construir um mundo onde todos possam desenvolver suas potencialidades e viver melhor.

Dentro deste princípio, procuramos cada vez mais divulgar a PNL, para que mais pessoas possam conhecê-la e usufruir dos benefícios que ela pode proporcionar a todos que a utilizam.

Este informativo é um órgão independente, não estando ligado a nenhum instituto ou centro em particular.

Estamos abertos a divulgar o trabalho de todos, na medida de nossas possibilidades.

Já estamos circulando em todo o Brasil, e também em Portugal e vários países de língua espanhola.

M. Helena Lorentz - Editora

Na Internet criamos uma rede de comunicação da PNL através das listas de profissionais e Centros de PNL. Faça parte dela também.

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

pnlbrasil@pnlbrasil.com.br

acessos até 30/09/98

022323

são mais de 1.700 acessos/mês

REVISÃO DE LIVROS:

Por João Nicolau Carvalho*

**A CRIANÇA QUE VIVE EM NÓS
&
PILOTANDO BEM SUA VIDA COM COMPETÊNCIA EMOCIONAL**

Dois novos livros de Programação Neurolingüística -- ambos de autoras brasileiras. Ambas psicólogas com formação em PNL e hipnose ericksoniana. As duas formadas pela Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística e com cursos nos EUA ministrados por Robert Dilts, Judith DeLozier, Connirae Andreas, entre outros.

Em **A criança que vive em nós**, (Editora Psy, Caixa Postal 691, CEP: 13001-970, Campinas, São Paulo), Selma Dias Branco, num estilo algo intimista, como que contando a sua/nossa estória ao leitor, apresenta-nos a criança que vive dentro de nós -- e nos ensina, à luz da PNL, como abordar essa criança e fazê-la feliz e, numa espécie de passeio ao futuro, impregnar o adulto com essa alegria; fazer-se feliz na felecidade dela. Em outras palavras, a autora, em capítulos interdependentes, vai *trabalhando* nossas emoções e apresentando as influências que atuam nas diversas fases de nossa vida, dando ênfase à criança "que vive em cada um de nós".

São 13 capítulos: "A minha jornada; O modelo dos pais; Amando a criança que existe em mim; As interferências de um criança ferida; A comunicação do corpo; Os estágios de desenvolvimento da criança; Crescendo juntos; Aprendendo com as perdas; Os medos que nos rodeiam; A evolução do cérebro; Os segredos da intimidade; Liberte-se dos medos que limitam a vida, e Hipnoanálise e visualização: um caminho para a libertação". Em "A evolução do cérebro" a autora esboça uma apresentação da teoria de Paul McLean através de diversas metáforas narrativas. Há também, noutro capítulo, modelos de exercícios de relaxamento, visualizações, e exercícios para vencer medos e fobias. Mas não é, essencialmente, um livro de auto-ajuda. Muito mais um livro de uma professora, consciente de sua missão, ensinando seus alunos a serem mais criativos, mais ecológicos, com ferramentas de PNL.

Já "**Pilotando bem sua vida com competência Emocional**", (O Nome da Rosa Editora Ltda., Av. João Pedro Cardoso, 592, Jardim Aeroporto, CEP: 04355-000, São Paulo, SP), Maria Amélia Vallim de Oliveira, expõe, sucintamente, e com muita criatividade, a *Inteligência Emocional* de Daniel Goleman, -- e, como muito bem disse Gilberto Cury, presidente da SBPNL no prefácio: a obra nos ensina "a entender, decodificar e utilizar as mensagens contidas nas emoções, para o "nosso" crescimento enquanto indivíduo". A PNL, continua Cury, -- "permite que possamos aprender a modificar modelos de comunicação inter e intrapessoal, em pouco tempo e de maneira eficaz. Isso gera autoconhecimento que, por sua vez, aumenta a inteligência emocional".

Maria Amélia, que também é autora de "**Administrando o Stress**", (Editora Gente, São Paulo) indica técnicas e caminhos eficazes, com destaque para a PNL, para que os homens e mulheres da sociedade globalizada possam palmilhar uma vida mais rica, mais feliz, com competência emocional.



*Advogado, professor universitário, master em PNL.

AGENDA DE CURSOS WORKSHOPS E EVENTOS

NOVEMBRO

1 - Seminário de Core Transformation (Transformação Essencial) - Marilyn & Al Sargent dos EUA

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

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

Informações e Inscrições: (021) 551-1032 pnl@netgate.com.br

2 - Aprendendo A Aprender - Marilyn & Al Sargent dos EUA

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

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

Informações e Inscrições: (021) 551-1032 e-mail: pnl@netgate.com.br

3 - HIPNOSE, METÁFORAS & HISTÓRIAS - A Comunicação Subliminar nos Diversos Contextos

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

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

Informações e inscrições: (011) 820-1616 e-mail: pnl@pnl.com.br

4 - Curso de Foteileitura com Huáras Duarte em São Paulo

Dias: 20, 21 e 22 de novembro

Tel. (011) 288-3771 e-mail: info@foteileitura.com.br

5 - Gerenciando el Cambio - com Robert Dilts em Buenos Aires - Argentina

Primer Instituto Sudamericano de Programación Neuro-Lingüística

Dias 20, 21 e 22 de novembro

Informações e Inscrições: Fone/Fax: 00(541) 822-7690 ou 825-4512 ou e-mail: chrem@nlp.com.ar

6 - Inteligência Emocional

Filial CAMPINAS - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Dias 7 e 8 de novembro * durante o dia

Informações e inscrições: Fone/fax (019) 253-3030

7 - Conquistando Objetivos

Filial CAMPINAS - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Dias 16, 17, 18 e 19 de novembro * à noite

Informações e inscrições: Fone/fax (019) 253-3030

8 - Conquistando Objetivos

Filial CAMPINAS - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Dias 21 e 22 de novembro * durante o dia

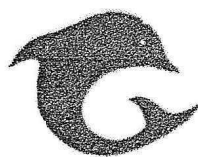
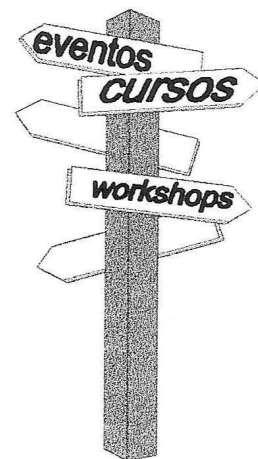
Informações e inscrições: Fone/fax (019) 253-3030

9 - Ferramentas para o Autoconhecimento

Filial CAMPINAS - Sociedade Brasileira de Programação Neurolingüística

Dias 23, 24, 25 e 26 de novembro * à noite

Informações e inscrições: Fone/fax (019) 253-3030



**Envie sua colaboração
para as diversas seções para:**

**"O GOLFINHO" - Diretora: M. Helena Lorentz
Tel/fax (051) 330-2005**



Rua Cel. Aurélio Bittencourt, 110/101

90430-080 PORTO ALEGRE-RS - BRASIL

E-mail: pnlbrasil@pnlbrasil.com.br

INTERNET: <http://www.pnlbrasil.com.br>

ENTRE EM CONTATO CONOSCO