



MORE Vision Institut LDA

Deutsch English Brasil Portugal



YOU ARE ALWAYS MORE!

[Home](#)[Calendário](#)[PNL](#)[Coaching](#)[Workshops](#)[Identity Compass](#)[media & more](#)[Newsletter 04-2009](#)[Newsletter 03-2009](#)[Newsletter 02-2009](#)[Newsletter 01-2009](#)[Newsletter 12-2008](#)[Newsletter 11-2008](#)[Newsletter 10-2008](#)[Newsletter 09-2008](#)[Newsletter 08-2008](#)[Newsletter 07-2008](#)[Newsletter 06-2008](#)[Newsletter 05-2008](#)[Newsletter 04-2008](#)[Newsletter 03-2008](#)[Newsletter 02-2008](#)[Newsletter 01-2008](#)[Newsletter 12-2007](#)[Newsletter 11-2007](#)[Newsletter](#)[Contactos](#)[Formadores](#)[Partner](#)**NEWSLETTER 03/2008****COMO PENSA? COMO DECIDE? O QUÊ DESEJA?**

Quando decide ir ao cinema pensa em rever actores preferidos? ou distrair-se? ou porque nada tem para fazer, vai ao cinema? Quando alguém lhe vende uma rifa, decide comprá-la para não insistir mais ou incomodá-lo/a ou porque acredita que lhe irá sair o prémio? Quando vai de manhã para o trabalho, pensa em mais um dia que tem que trabalhar porque precisa pagar as contas, ou no que poderá aprender com as tarefas e os acontecimentos nesse ambiente?

Dependendo como respondeu a estas questões, respondeu por forma a fugir do negativo ou a dirigir-se para o positivo, nas situações. Optamos pelas situações para fugir de algo que não gostamos ou direccionamo-nos para as coisas que queremos. Este é um dos muitos parâmetros que pertence ao conhecido, em PNL – programação neurolinguística, meta-programas. Os meta-programas dirigem muitos de



nossos comportamentos, de acordo com as nossas escolhas, adequados a determinados contextos. O que são meta-programas? De forma sucinta, cada um de nós, possui inúmeros "programas" mentais específicos para cada comportamento, programas que nos permitem andar, ler, conduzir, etc. Também, cada um de nós, possui meta-programas, que organizam esses programas mentais e lhes atribuem direcção.

**(CONTINUAÇÃO..)**

Outro parâmetro do meta-programa, que é parte de si no dia-a-dia, é o que chamamos de referência. Para compreender melhor, recorde da sua estratégia de decisão de compra. Como toma a decisão de comprar algo ou como o seu cliente reage ao lhe vender um produto? Existem pessoas com uma maior referência interna do que externa, as quais tomam decisões pela sua própria opinião, e são difíceis de serem convencidas, no caso de

uma opinião diferente. Outras pessoas, para realizarem uma compra, precisam ouvir a opinião dos outros, saber se "aprovam ou não", para avançar com uma resolução final.

Estes são apenas alguns de muitos parâmetros que pertencem aos nossos meta-programas, que nos ajudam diariamente em todas as nossas actividades e na forma como pensamos e agimos.

A MORE representa uma ferramenta, a Identity Compass, a qual, mede quantitativamente e retrata a forma como pensamos, as nossas estratégias e preferências mentais, através de uma análise avaliativa e precisa. Essa avaliação apresenta exactamente qual a percentagem da referida referência interna e externa, ou qual a direcção que opta em suas decisões, "fugir de" ou "em direcção a" em termos mentais. Essa ferramenta, por avaliar estes e muitos outros parâmetros, foi uma das grandes atracções do stand da MORE na Feira de Recursos Humanos, no Estoril, no passado 27 e 28 de Fevereiro. Para além deste produto, os visitantes puderam usufruir de descontos, atendimento personalizado, entre outras surpresas. A MORE teve a alegria em oferecer um curso, a Dr.ª. Maria Rosário Nolasco, que foi sorteada entre centenas de cupões. A cliente referiu que em "todos os seus anos de vida nunca havia ganho nada" e preencheu o cupão para a tómbola, por "preencher". No entanto, poderá ter sido, que a estratégia mental dela nesse momento, foi "em direcção a" meta: "ganhar um curso de Business Coaching" e.... Ganhou!

[Contactos](#)[Inscrição](#)[Informação](#)[Testemunhos](#)[Referências](#)