

INAP COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS

Somos uma Organização cujas ações visam impactar positivamente todas as pessoas envolvidas, fomentando crescimento individual e prosperidade intelectual, financeira e espiritual



Quem Somos

Criado em 1993, com sede no Rio de Janeiro, o INAP é uma empresa especializada em formação e capacitação, em nível pessoal e organizacional, nas áreas de Programação Neurolinguística, Liderança e Coaching, por meio de cursos, seminários e treinamentos nacionais e internacionais.

Desde a sua criação, o INAP já treinou mais de 3000 profissionais, que participaram de cursos de formação como Practitioner, Master e Trainer em PNL, Coaching, Hipnose Ericksoniana e também de cursos de PNL aplicada à Aprendizagem, Criatividade, Saúde, Liderança, Comunicação e Vendas.

INAP COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS



O mapa não é o território

Nenhuma parte pode Ser isolada das outras

Mente e corpo são sistêmicos

Independente da intenção, o significado da comunicação é a resposta

INAP COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS

IMPACTO NA COMUNICAÇÃO



Comunicação 100% Congruente

Fonte: Professor Albert Mehrabian Universidade da Califórnia

INAP COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS

Diferentes Níveis de Comunicação



NÍVEL DOS FATOS
7% Palavras

NÍVEL INTERPESSOAL
93% Não verbal

Segundo a austríaca Christine Schreiner Consultora, especialista em marketing pessoal e de carreira

INAP COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS

VAMOS OBRIGAR O MUNDO DE MANEIRA CONSCIENTE?



INAP COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS

COMO ABRIR AS JANELAS PARA OS NOSSOS RELACIONAMENTOS?

VOCÊ VÊ O OUTRO

VOCÊ VÊ, COMO OBSERVADOR, A INTERAÇÃO

O OUTRO VÊ VOCÊ

Lembre-se que cada pessoa só vê e entende as coisas do seu próprio modo.

Você pode aprender a ampliar a sua maneira de perceber o mundo, e com isso conquistar Pessoas.


COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS
 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS



Sistemas Representacionais

Visual
 Criamos nossas imagens internas visualizadas, sonhando acordado, fantasiado e imaginando. Quando você imagina estar olhando para um de seus lugares prediletos, você está usando o sistema visual.



Auditivo
 O sistema auditivo é usado para ouvir músicas internamente, falar consigo mesmo e ouvir novamente as vozes das outras pessoas. O sistema auditivo frequentemente mistura vozes e sons.



Cinestésico
 O sistema cinestésico é composto de nossos sentidos externos e internos de tato, paladar e olfato. São também as sensações que temos em relação a alguma coisa. As emoções também são incluídas neste sistema.




COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS
 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS



Sintonia

- A sintonia é fundamental para o desenvolvimento da inteligência interpessoal, ou seja, serve para desenvolver a empatia.
- Criamos nossos relacionamentos pelo que fazemos e como pensamos. Para sermos influentes precisamos estar em sintonia com alguém.
- Sintonia é entrar no mundo da outra pessoa e estabelecer com ela uma comunicação plena, uma perfeita conexão.





COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS
 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS



Padrões de comunicação não verbal

VISUAL
 1- PONTOS DE FOCO (DOIS OU TRÊS PONTOS)



AUDITIVO
 1- PADRÕES VOCAIS
 (CREDIBILIDADE E ACESSIBILIDADE)



CINESTÉSICO
 1- EXPECTATIVAS ALTAS
 2- CONECTAR OU NÃO CONECTAR (DESCONTAMINAÇÃO)
 3- GESTOS DE RELACIONAMENTOS (HOMENS E MULHERES)




COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS
 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS



Inteligência Emocional

Se, estar certo é teu objetivo, acharás erros no mundo, e procurarás corrigi-los. Mas não espere por paz de espírito.



Se paz de espírito é teu objetivo, procura pelos erros em tuas crenças e expectativas. Procura mudá-los, não mudar o mundo. E estejas sempre pronto para estar errado.


COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS
 COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTOS





SANDRO PEREIRA

- Coach, Graduando em Psicologia, Master e Trainer em Programação Neurolinguística, Hipnoterapeuta, Coordenador do Instituto de Hipnose Milton Erickson do Rio de Janeiro - IMERJ, Instrutor dos cursos Coach Evolutivo, Practitioner em Neurolinguística e Hipnose.

www.sandro-pereira.blogspot.com