

Tecnologias Interassistenciais de Vendas e Logística

Interassistential Technologies for Logistics and Sales

Tecnologias Interassistenciais de Ventas y Logística

Igor Habib*

* Engenheiro Eletrônico. Pós-graduado em Engenharia de Telecomunicações. Especialista em Análise de Sistemas de Informação. Mestre em Engenharia de Sistemas e Computação. Acadêmico de Psicologia. Voluntário da Conscienciologia.

igorhabib09@gmail.com

Texto recebido para publicação em 11.03.2012.

Palavras-chave

Antecipação
Desassédio
ECP2
Executivo
Organização
Turma

Keywords

Anticipation
Class
Deintrusion
ECP2
Executive
Organization

Palabras-clave

Anticipación
Desasedio
ECP2
Ejecutivo
Grupo
Organización

O presente texto propõe técnicas e paratécnicas interassistenciais de vendas e logística de produtos conscienciológicos experimentadas, analisadas, sintetizadas e estruturadas durante o exercício do voluntariado na função executiva do Curso de Extensão em Conscienciologia e Projeciologia (ECP2) do Instituto Internacional de Projeciologia e Conscienciologia (IIPC). O objetivo é contribuir para o *upgrade* do nível de profissionalismo do trabalho executivo do ECP2 e de outros produtos conscienciológicos de conteúdo tarístico e cosmoético. O método utilizado inclui, essencialmente, a autopesquisa de campo (labcon) a partir das vivências e dos registros no exercício desta função durante os anos de 2009 e primeiro trimestre de 2010. São definidas e caracterizadas 9 técnicas e paratécnicas, fundamentadas no paradigma consciencial. Os benefícios em aplicá-las e os prejuízos em negligenciá-las são apresentados para cada caso, em função dos resultados obtidos.

Abstract:

This paper proposes interassistential techniques and paratechniques of sales and logistics of conscientiology products, which have been experienced, analyzed, synthesized and structured during the volunteer work carried out as an executive of the Extension Course in Conscientiology and Projectiology (ECP2) of International Institute of Projectiology and Conscientiology (IIPC). The objective is to help upgrade the level of professionalism of the administration work of ECP2 and other conscientiology products with clarification task and cosmoethics content. The method includes, essentially, field self-research (labcon) from the experiences and records during the exercise of this function over the years 2009 and 2010 (first quarter). Nine techniques and paratechniques are defined and characterized based on the consciencial paradigm. The benefits of applying them and the losses in neglecting using them are presented for each case, depending on the results obtained.

Resumen:

El presente texto propone técnicas y paratécnicas interassistenciais de ventas y logística de productos conscienciológicos experimentadas, analizadas, sintetizadas y estructuradas durante el ejercicio del voluntariado en la función ejecutiva del Curso de Extensión en Concienciología y Proyección (ECP2) del Instituto Internacional de Proyección y Concienciología (IIPC). El objetivo es contribuir para el *upgrade* del nivel de profesionalismo del trabajo ejecutivo del ECP2 y de otros productos conscienciológicos de contenido tarístico y cosmoético. El método utilizado incluye, esencialmente, la autoinvestigación de campo (labcon) a partir de las vivencias y de los registros en el ejercicio de

esta función durante los años de 2009 y el primer trimestre de 2010. Son definidas y caracterizadas 9 técnicas y paratécnicas, fundamentadas en el paradigma concienical. Los beneficios en aplicarlas y los prejuicios en negligenciarlas son presentados para cada caso, en función de los resultados obtenidos.

INTRODUÇÃO

Executivo. O executivo de cursos de Conscienciologia é o responsável pela realização *bem-sucedida* de eventos através de 2 funções: logística – organização e vendas interassistenciais –, formação e acompanhamento da turma.

Logística. A logística compreende todos os procedimentos relacionados com a cadeia de produção do produto conscienciológico.

Definição. A *tecnologia interassistencial de logística* é o conjunto de procedimentos técnicos e paratécnicos visando aumentar a eficiência e a eficácia na organização dos estágios da cadeia de produção, realização ou entrega de cursos, eventos e livros conscienciológicos.

Vendas. As vendas abrangem todos os processos relacionados desde a informação sobre o produto para o público interessado até a aquisição (compra).

Definição. A *tecnologia interassistencial de venda* é o conjunto de procedimentos técnicos e paratécnicos visando aumentar a eficiência e a eficácia da interassistencialidade na oferta de produtos conscienciológicos, segundo os princípios da descrença, da tares através do exemplarismo e da Cosmoética (Paradireitologia).

Objetivos. O presente trabalho objetiva:

1. **Apresentação.** Apresentar tecnologias interassistenciais de logística e vendas de produtos conscienciológicos experimentadas, analisadas, sintetizadas e estruturadas durante o exercício do voluntariado na função Executiva do Curso ECP2.

2. **Sugestão.** Sugerir a experimentação das técnicas, segundo o princípio da descrença, visando *upgrade* do nível de profissionalismo não só dos trabalhos do ECP2, mas também de outros produtos conscienciológicos de conteúdo tarístico e cosmoético.

Metodologia. A metodologia utilizada consistiu em autopesquisa de campo (autolabcon), durante o ano de 2009 e o primeiro trimestre do ano de 2010.

Conteúdo. São apresentadas 9 técnicas e paratécnicas com base no paradigma concienical. Por questões de coerência com o modelo vigente de trabalho da função executiva, serão apresentadas também e, em primeiro lugar, as tecnologias abrangendo a área de logística, em função do impacto direto no processo de vendas.

Formal. A apresentação das tecnologias contém, além de outros, os 5 itens listados a seguir:

1. **Definição.** A definição da técnica.
2. **Materpensene.** O materpensene.
3. **Megapensenologia.** Megapensenes trivocabulares associados à técnica.
4. **Benefícios.** Os benefícios em aplicar a técnica.
5. **Prejuízos.** Os prejuízos em negligenciar a aplicação da técnica.

Interdisciplinologia. Este artigo aborda principalmente assuntos da especialidade Tecnologia, apresentando relações interdisciplinares mais diretamente com as seguintes especialidades: Paratecnologia,

Interassistenciologia, Desassediologia, Vendologia, Logisticologia, Autoparapercepciologia, Amparologia, Conviviologia, Paraprofilaxiologia, Conscienciocentrologia, Autopesquisiologia, Autoconscienciometrologia, Autoconsciencioterapia, Cosmoeticologia, Paradireitologia, Autorrecexologia, Autorreflexologia.

Pré-requisitos. A familiaridade com o curso ECP2 e o conceito de Venda Interassistencial são pré-requisitos para o entendimento mais profundo deste trabalho (HABIB, 2011, p. 54).

1. TECNOLOGIAS INTERASSISTENCIAIS DE LOGÍSTICA



1.1 TÉCNICA DA ESTOCAGEM DE MATERIAL

Definição. A técnica da estocagem de material consiste na criação, verificação e reposição de estoque dos materiais utilizados nos eventos, antecipadamente, para todo o ano de trabalho vindouro.

Materpensene. Fartura.

Megapensenologia. Estoques previnem desfalques. Escassez não, fartura. Tornemo-nos conscins *larges*.

Controle. A estocagem não deve eliminar o controle de estoque através de checagens mais próximas à ocorrência do curso, evitando surpresas em função de possíveis desfalques imprevistos.

Organização. O atingimento desse grau de maturidade depende pelo menos da organização física (espaço e dispositivos de armazenagem) e financeira (fluxo de caixa para compra antecipada) do escritório da Instituição Conscienciocêntrica (IC).

Patopensenidade. Se houver deficiências nesse sentido, o recomendado é evitar patopenses como: “Não temos espaço e nem dinheiro, então não podemos estocar”.

Ortopensenidade. Ao contrário, deve-se procurar sanar essas deficiências e não usar as dificuldades porventura existentes para justificar a não implementação das medidas, através de ortopenses como: “Já sabemos ser melhor trabalhar com estocagem. Vamos definir as ações para conseguir o espaço e o dinheiro”.

Exemplos. Eis, em ordem alfabética, 7 exemplos de materiais passíveis de estocagem:

1. **Apostilas.** O ideal é confeccionar as apostilas dos alunos com arte profissional, em gráfica especializada, aos moldes do *Kit* do Aluno do Curso de Extensão em Projeciologia e Conscienciologia 1 (ECP1; Ano-base: 2011).

2. **Cartazes.** Divulgação com arte padrão e espaço para carimbo das informações variáveis (data, horário e local do evento).

3. **Gráfico.** Material gráfico dos cursos tais como avisos de silêncio e painéis temáticos.

4. **Panfletos.** Idem em relação ao item 2.

5. **Pastas.** Pastas para armazenagem do material do aluno (apostila, informativos e panfletos).

6. **Segurança.** Fitas zebradas.

7. **Vedação.** *Silver-tape*, lonas e blecautes.

Benefícios. Eis pelo menos 4 benefícios com a aplicação da técnica da estocagem de material:

1. **Tempo.** Economia de tempo, evitando repetição de esforços tais como o deslocamento de voluntários para compras e o transporte de material.

2. **Finanças.** Economia de capital através de negociação de melhores preços em função da maior quantidade.

3. **Relacionamento.** Criação de relacionamento com fornecedores, facilitando negociações e diminuindo riscos de não atendimento. A fidelização também favorece o cliente.

4. **Foco.** Mais espaço mental e tempo para foco no trabalho de interassistência na venda do curso, isto é, no contato com os alunos.

Prejuízos. Eis, entre outros, 3 prejuízos decorrentes da falta de estocagem:

1. **Dispersão.** Dispersão de energia com as tarefas de logística fora do foco do curso (a assistência aos alunos).

2. **Sobrecarga.** Acúmulo de tarefas nas semanas mais próximas ao evento, aumentando a possibilidade de erros e miniacidentes de percurso.

3. **Falta.** Risco de falta de material devido à necessidade de comprar em cima da hora e em quantidades próximas ao número de alunos. Em resumo, suscetibilidade a erros.

1.2 TÉCNICA DA ANTECIPAÇÃO DOS FLUXOS OPERACIONAIS

Definição. A técnica da antecipação dos fluxos operacionais consiste no adiantamento profilático, viável e racional dos procedimentos operacionais relativos ao evento.

Materpensene. Paraprofilaxia.

Megapensenologia. Antecipações melhoram resultados. Antecipações aumentam contingências. Pressa não, antecipação.

Exemplos. Eis, em ordem funcional, 11 exemplos de fluxos operacionais passíveis de antecipação:

01. **Programação.** Definição antecipada de datas e locais de cursos.

02. **Escala.** Definição antecipada da escala dos professores. Em cursos de campo: epicon, coordenador e demais professores.

03. **Hotéis.** Para cursos em hotéis e ainda sem definição, escolher o hotel, se possível no ano anterior, facilitando a negociação e reduzindo o risco de não conseguir reserva para a data dos cursos. O hotel, nesses casos, é a base física do trabalho de assistência multidimensional.

04. **Contratos.** Para cursos em hotéis já definidos, adequados e de bom relacionamento, negociar e assinar contrato para todo o ano, liberando os custos para o cálculo dos orçamentos. Antecipar também contratos adicionais com empresas de transporte e alimentação, caso seja necessário.

05. **Parcerias.** Antecipar o fechamento de parcerias entre ICs e políticas de rateio, também com assinatura antecipada do contrato.

06. **Preços.** Antecipar o fechamento das tabelas de preços, idealmente no início do ano para todas as turmas. Para tal, todos os itens de despesas já devem estar definidos e dimensionados com segurança, viabilizando a elaboração do orçamento.

07. **Divulgação.** Definir antecipadamente o plano de divulgação através de estratégias de *marketing*, definindo os responsáveis (panfletagem, *telemarketing*, divulgação presencial e em mídias diversas). Elaboração de *folder* com programação anual.

08. **Passagens.** Antecipação da compra de passagens já incluídas nas despesas do curso.

09. **Checagens.** Antecipar vistorias técnicas (funcionamento do ar condicionado, por exemplo) e checagens de eventos paralelos ou próximos ao evento conscienciológico.

10. **Reuniões.** Iniciar o trabalho em equipe desde o início do ano, com acompanhamento através de reuniões periódicas com acompanhamento semanal da lista de turma, definindo claramente as responsabilidades, principalmente para cursos em parceria.

11. **Relatórios.** Consulta à relatórios executivos dos eventos passados, registrando todos os detalhes das ocorrências, fornecendo dicas valiosas para a organização da próxima turma.

Benefícios. Eis, pelo menos, 5 benefícios proporcionados pela antecipação dos fluxos operacionais:

1. **Tenepes.** Com o início da organização do evento e da formação da lista de turma, o trabalho de assistência na tenepes dos integrantes dispostos a contribuir desse modo pode começar a operar mais cedo, notadamente as tenepes dos professores.

2. **Energia.** Economia de energia. Executar a logística antecipadamente tende a ser mais fácil pelo menor nível de suscetibilidade à pressão do trabalho, geralmente maior nas semanas próximas ao início do evento.

3. **Foco.** Quando as questões logísticas estão resolvidas, é possível dar maior foco no contato com os alunos interessados, a fim de assisti-los, objetivo maior do trabalho.

4. **Tempo.** Aumento do tempo assistencial. Quanto mais cedo se encerram os fluxos operacionais passíveis de antecipação, mais tempo sobra para a fase de vendas. Isso proporciona mais tempo para o cliente decidir e se organizar para estar no evento. O desassédio muitas vezes exige tempo e vários contatos.

5. **Contingência.** Aumento do nível de contingenciamento em caso de falhas operacionais.

Prejuízos. Eis, entre outros, 5 prejuízos decorrentes da procrastinação ou atraso na execução dos fluxos operacionais:

1. **Retardo.** O atraso em alguns fluxos operacionais capitais retarda o início do trabalho de vendas. Por exemplo, se a tabela de preços não está definida, não é possível iniciar a divulgação. Isso proporciona menos tempo para o desassédio do aluno. Muitas vezes, ocorre o interesse, porém compromissos já foram assumidos, impedindo a participação na turma.

2. **Ineficiência.** Queda na eficiência dos trabalhos de divulgação pela ocupação do espaço mental (pensividade) dos executivos com questões operacionais já na fase de concentração maior na assistência aos alunos.

3. **Riscos.** Aumento dos riscos de falhas, percalços e acidentes de percurso, antes e durante o curso, como por exemplo, falha nos sistema de refrigeração em função da falta de tempo para o contingenciamento.

4. **Sobrecarga.** Sobrecarga da equipe de campo, epicon, coordenador, professores ou monitores, para os quais caberá a tomada de atitudes para sanar possíveis problemas imprevistos.

5. **Redução.** Redução do número de alunos (resultado quantitativo).

1.3 TÉCNICA DA ANTECIPAÇÃO DA LOGÍSTICA PESSOAL

Definição. A *técnica da antecipação da logística pessoal* consiste na decisão por participação e antecipação dos procedimentos de organização pessoal por parte dos membros da equipe de campo,

executivos, monitores e voluntários em geral, participantes do evento e cujas despesas não são previstas em orçamento.

Materpensene. Autoprofilaxia.

Megapensenologia. Agilize seu lado. Facilite sua parte.

Exemplos. Eis, em ordem funcional, 7 exemplos de procedimentos de logística pessoal passíveis de antecipação:

1. **Decisão.** A decisão de participar do evento.
2. **Agenda.** A reorganização antecipada de compromissos pessoais em função da participação no evento.
3. **Finanças.** A reserva dos recursos financeiros para participação no evento.
4. **Inscrição.** A inscrição antecipada na turma do evento.
5. **Passagens.** Nos casos de cursos de campo, a compra antecipada das passagens por parte dos membros da equipe.
6. **Hospedagens.** A reserva antecipada de hospedagem no hotel do evento.
7. **Executivo.** No caso em que o voluntário é o executivo do curso, independentemente da participação no evento, a reorganização da agenda pessoal passa por garantir o tempo mínimo de dedicação para o pleno exercício da função. Assumir tal responsabilidade pressupõe calçar *todo* o trabalho, não havendo razão para falta de disponibilidade, exceto em casos emergenciais e como conduta-exceção.

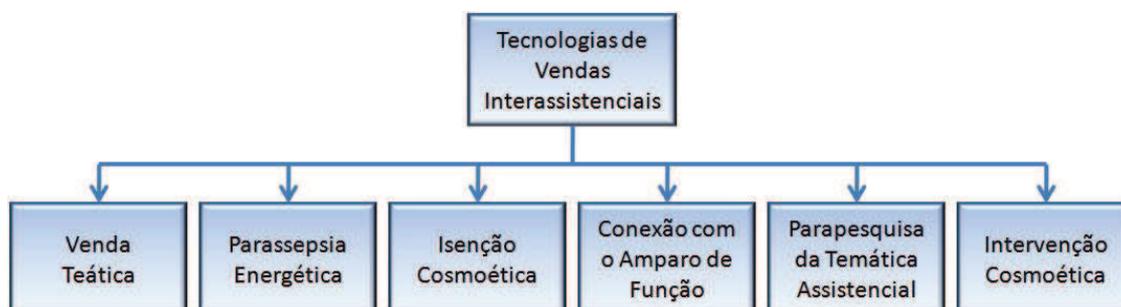
Benefícios. Eis, pelo menos, 5 benefícios com antecipação dos procedimentos de logística pessoal:

1. **Amparadores.** Com a equipe definida e posicionada antecipadamente, os amparadores podem se utilizar antecipadamente das ECs dos integrantes no auxílio à chegada de alunos e no encaminhamento de consciexes.
2. **Assistência.** Para quem já vivenciou o parafato da assistência do curso se iniciar no ato da inscrição (marco intrafísico do posicionamento multidimensional), a responsabilidade é maior em se inscrever antecipadamente e com isso contribuir por mais tempo com as energias para o trabalho, observando as próprias limitações (não se descalçar).
3. **Tenepes.** Intensificação dos trabalhos da tenepes em conexão assistencial com o evento. Essa conexão pode ocorrer mesmo sem a participação, mas o compromisso da presença física tende a potencializar pelo envolvimento mais direto. Vale lembrar, a tenepes constitui prática necessária para se trabalhar na equipe executiva e na equipe de campo do ECP2.
4. **Parapesquisa.** Mais tempo para a parapesquisa da temática assistencial do curso.
5. **Coordenação.** A compra antecipada de passagens garante o trabalho e proporciona ao coordenador de turma conhecimento sobre quando terá a equipe à disposição, podendo adiantar questões tais como: transporte de chegada e saída do hotel e horário de início das tarefas de preparação do salão.

Prejuízos. Eis, entre outros, 3 prejuízos decorrentes da procrastinação ou atraso na execução da logística pessoal:

1. **Risco.** Risco de não conseguir passagens ou vaga no hotel do evento, atrapalhando os trabalhos assistenciais e desagregando a equipe.
2. **Despesas.** Provável aumento de gastos com passagens.
3. **Contrafluxos.** A procrastinação da decisão e da logística pessoal favorece a ocorrência de fatores extrapauta no movimento contrário ao fluxo da assistência.

2. TECNOLOGIAS INTERASSISTENCIAIS DE VENDAS



2.1 TÉCNICA DA VENDA TEÁTICA

Definição. A *técnica da venda teática* consiste na divulgação de produto conscienciológico experimentado previamente, como aluno e/ou professor, com conhecimento a respeito dos detalhes das características, ciência dos objetivos e benefícios e, principalmente, vivências multidimensionais marcantes para a proéxis pessoal e grupal (saldo positivo).

Materpensene. Verbação.

Megapensenologia. Evitemos ser teóricos.

Confiança. A confiança no produto é pré-requisito básico para o vendedor cosmoético.

Otimizações. Eis 5 exemplos de fatores qualificadores da teática na venda de produtos conscienciológicos:

1. **Prática.** O esforço pela vivência pessoal de verpons relacionadas ao curso.
2. **Pesquisa.** Pesquisa e parapesquisa sobre a assistência proporcionada pelo produto.
3. **Teoria.** A informação técnica sobre o curso, incluindo, por exemplo: temática, objetivos, benefícios, carga horária, número de aulas, conteúdo didático das aulas, local, data, horários, professores, resultados já obtidos.
4. **Histórico.** Conhecimento a respeito do histórico do curso: como, quando, onde, por que e por quem foi criado?
5. **Outros.** Experimentação de outros cursos semelhantes, visando o estabelecimento de cotejos e diferenciações. Exemplo: ECP2 (IIPC), *Acoplamentarium* (Centro de Altos Estudos da Conscienciológica – CEAEC) e Imersão Projecioterápica (Organização Internacional de Consciencioterapia – OIC), todos cursos com instalação de campo bioenergético a partir de professor epicon.

Benefícios. Eis, pelo menos, 3 benefícios da aplicação da venda teática:

1. **Valor agregado.** A experiência do vendedor (autoconsciencialidade) como valor agregado ao produto. A ocorrência desse efeito independentemente da explicitação das vivências pessoais durante a interlocução. É comum o vendedor lembrar das próprias experiências de vivências multidimensionais ao divulgar informações apenas técnicas e didáticas a respeito do evento. Por exemplo, ao informar ao cliente sobre a instalação do campo no ECP2, lembrar sobre projeções lúcidas ocorridas em turmas onde se esteve no colchonete ou sobre experiências marcantes no trabalho de orientação de alunos na testagem do campo.
2. **Energia.** A energia mais forte na divulgação, fruto da verbação, em função das vivências pessoais prévias.

3. **Assistência.** Potencialização da assistência pela autoridade moral do vendedor em oferecer algo adquirido e testado anteriormente.

Prejuízo. Eis, entre outros, 2 prejuízos decorrentes da falta de teática em relação ao produto divulgado:

1. **Vacuidade.** A tendência do discurso de venda parecer vazio.

2. **Limitação.** Limitação da capacidade de desassédio do vendedor pela falta de informação e vivência. Se a aquisição do produto for o melhor no contexto assistencial, a venda ficará dependente mais do interesse próprio e prévio do cliente (autodesassédio).

2.2 TÉCNICA DA PARASSEPSIA ENERGÉTICA

Definição. A *técnica da parassepsia energética* consiste na aplicação do estado vibracional, exteriorização de energias e outras manobras energéticas, conforme necessidade, até a limpeza extrafísica da própria psicofera (desassim) e do ambiente de trabalho, antes, durante e depois da execução das tarefas, notadamente na atividade de *telemarketing* ativo.

Materpensene. Higiene consciencial.

Megapensologia. Higienizemos nossos ambientexes.

Campo. O voluntário deve insistir, sem desistir, até sentir a instalação do campo interassistencial onde o ambiente está dominado pela equipe de trabalho formada pelo voluntário e o amparo de função.

Aferidores. Eis 4 exemplos de aferidores básicos da qualidade do ambientex:

1. **Fluência.** As energias devem fluir no ambiente ao comando da própria vontade.

2. **Bloqueios.** Não deve haver bloqueios no energossoma.

3. **Clareza.** A pensenidade deve ser clara, sem interferências com propósitos deslocados, permitindo, por exemplo, a condição mental da tábula rasa. Situações nas quais se começa a fazer o *telemarketing* ainda pensando no ocorrido em situações cotidianas anteriores à chegada na IC sinalizam falta de parassepsia, no caso da própria psicofera do voluntário. Deve-se fazer a desassim imediatamente.

4. **Sinalética.** A ocorrência da sinalética energética pessoal, conforme autopesquisa, indicando a presença do amparo de função.

Tempo. Deve ser utilizado todo o tempo disponível para se atingir os resultados acima. Caso não haja tempo útil para concluir o serviço (ambiente muito entrópico), as sessões de exteriorização devem continuar em dias seguidos até a limpeza total do ambiente.

Benefícios. Eis pelo menos 5 benefícios da parassepsia energética:

1. **Acoplamento.** Viabilização e potencialização do acoplamento energético com o amparador de função.

2. **Lucidez.** Ampliação da lucidez em função da melhoria do holopensene do local, potencializando, por exemplo, a taquipensividade.

3. **Paraperceptibilidade.** Ampliação da paraperceptibilidade através da maior soltura energossomática, proporcionando, por exemplo, a recepção de *insights* dos amparadores a respeito de quem contatar, prioridades do dia e ordem das tarefas de acordo com o contexto.

4. **Rendimento.** Aumento da eficácia do trabalho. Exemplos de constatação dessa realidade incluem: melhor qualidade dos contatos (assistenciais, resolutivos e desassediadores); maior número de contatos; resolução de pendências; redução significativa ou inexistência de contatos inócuos.

5. **Repercussões.** As energias exteriorizadas com isenção cosmoética a favor de todos repercutem no trabalho, apesar de difícil medição da assistência realizada, assim como na tenepes.

Prejuízos. Eis os prejuízos mais sérios decorrentes da falta de parassepsia:

1. **Contaminações.** Riscos de transmissão de assimilações energéticas doentias aos colegas e clientes contatados.
2. **Interferências.** Interferências espúrias de assediadores e guias amauróticos.

2.3 TÉCNICA DA ISENÇÃO COSMOÉTICA

Definição. A *técnica da isenção cosmoética* consiste na assunção da postura de informante a respeito da ocorrência do evento, esclarecendo o interessado sobre o produto ofertado, em detalhes (objetivos, características, datas, local, horário e professores), dentro dos princípios da assistência sem retorno.

Materpensene. Imparcialidade.

Megapensologia. Omissão não, isenção. Cortemos segundas intenções.

Omissão. Isenção não significa omissão. Pode até significar em alguns casos, mas não *necessariamente*. A isenção significa não ter interesses particulares, não ter segundas intenções e não pedir nada para si.

Amparadores. Os amparadores de função são consciexes mais lúcidas em função da segunda dessoria, isto é, a manifestação a partir de 2 veículos (psicossoma e mentalsoma). Visam a evolução grupal a atuam sem segundas intenções.

Desconhecimento. Tendo em vista o comum desconhecimento a respeito de todas as variáveis envolvidas no contexto multidimensional da conscin sendo abordada durante a venda, o trabalho ombro a ombro com essas consciexes torna-se fundamental e reduz consideravelmente a chance de erros de abordagem (lucidocracia). A isenção constitui pré-requisito fundamental na conexão com o amparo de função.

Total. Embora isenção total seja muito difícil, talvez impossível em determinados casos por simples falta de evolução (cosmovisão), todo o esforço em maximizá-la deve ser empregado.

Otimizadores. Eis 3 exemplos de fatores otimizadores da técnica da isenção cosmoética:

1. **Foco.** Durante o trabalho, esquecer-se de si próprio e focar na assistência ao outro.
2. **Formação.** O trabalho visa *formar a turma* de acordo com a necessidade assistencial e não necessariamente *lotar a turma*.
3. **Necessidade.** Entendimento da importância de chegar quem precisa realmente da assistência do evento. O curso não é para todos.

Compreensão. A técnica da isenção cosmoética permite compreender com tranquilidade os seguintes casos, detectados parapsiquicamente:

1. **Próxima.** A pessoa contatada não vai conseguir chegar para a turma atual, mas pode chegar na próxima, devendo ser registrados os dados de contato para lembrança em momento oportuno.
2. **Dispensa.** A assistência necessária para o caso já ocorreu e não será necessário fazer o curso.
3. **Outro.** A necessidade da pessoa requer indicação de outro curso.
4. **Evitação.** O curso não é para a pessoa pela necessidade ou pelo momento.

Benefícios. Eis pelo menos 4 benefícios da isenção cosmoética:

1. **Acoplamento.** Viabilização e potencialização do acoplamento energético com o amparador de função.
2. **Pacificação.** A intencionalidade qualificada e desinteressada (assistência sem retorno) pacifica o vendedor, com minimização e até ausência total de conflitos.

3. **Lucidez.** A isenção evita distorções perceptivas e paraperceptivas e também apriorismoses, ampliando a lucidez do vendedor.

4. **Qualificação.** A qualificação da interação com o cliente, passando confiança.

Prejuízos. Eis 2 prejuízos sérios decorrentes da falta de isenção:

1. **Comprometimento.** O comprometimento de toda a interação com o assistido.

2. **Interferências.** A permissão para interferências espúrias de assediadores e guias cegos.

A ISENÇÃO COSMOÉTICA NAS VENDAS INTERASSISTENCIAIS CONSTITUI FATOR BÁSICO DE DIFERENCIAÇÃO EM RELAÇÃO À PRÁTICA MERCANTILISTA, MANTENEDORA E VÍTIMA DO CAPITALISMO SELVAGEM, EM PLENO SÉCULO XXI.

2.4 TÉCNICA DA CONEXÃO AO AMPARO DE FUNÇÃO

Definição. A *técnica da conexão ao amparo de função* consiste no trabalho em parceria ombro a ombro com as consciexes amparadoras a fim de obter êxito no exercício da função de minipeça do maximecanismo interassistencial multidimensional durante as interações referentes às vendas.

Materpensene. Autodiscernimento.

Megapensenologia. Amparadores: técnicos assistenciais. Pensenizemos como amparadores. Pesquisemos paratecnopenses interassistenciais.

Autodiscernimento. A conexão mais ampla com os amparadores exige o exercício do autodiscernimento, através de estudo, pesquisa e autopesquisa multifacetados e multidimensionais relacionados com o exercício da função, notadamente o autodiscernimento energético (cognição parapsíquica). Isso se deve ao fato do amparador de função ser técnico na área de conhecimento exigida pela função.

Mito. No universo da priorização da tares, o mito da boa vontade e a boa intenção ser suficiente na assistência é ilusório.

Qualificação. A pensenização mais afinizada com as consciexes amparadores qualificam todo trabalho nas inter-relações sociais.

Benefícios. Eis pelo menos 9 benefícios da conexão com o amparo de função:

1. **Dicas.** Dicas em geral para o trabalho através de comunicação telepática.

2. **Assistido.** Indicações certeiras sobre para quem ligar. *Insights* nesse sentido são especialmente importantes, pois, às vezes, não é possível adiar o contato assistencial. Exemplo de perda do *timing* assistencial ocorre quando o assistido fornece *feedback* como a seguir: “se você tivesse me ligado semana passada eu faria o curso, mas agora já tenho compromisso e não tenho como desmarcar”.

3. **Abordagem.** Melhoria da empatia e da assertividade nas abordagens.

4. **Chispas.** Chispas discernidoras em relação a problemas relacionados com a logística do curso e com as problemáticas dos assistidos e pessoais.

5. **Lucidez.** A maior lucidez no exercício do polinômio pergunta-resposta-informação-intervenção-omissuper, ou seja:

a. **Perguntas.** Perguntas mais inteligentes capazes de ampliar a lucidez do interessado, ajudando no autodesassédio.

- b. **Informação.** Informações-chave a serem passadas.
- c. **Respostas.** Respostas mais esclarecedoras.
- d. **Intervenção.** Intervenções cosmoéticas, observando o Paradireito.
- e. **Omissuper.** Clareza na identificação dos momentos corretos para se omitir superavitariamente.
- 6. **Hermenêutica.** Auxílio na hermenêutica parapercepciológica para melhor entendimento dos fenômenos vivenciados.
- 7. **Trafais.** A amostra da vivência de trafais pessoais através do binômio trafal da conscin–trafor da consciex.
- 8. **Potência.** Aumento da potência energética na interação.
- 9. **Desdramatização.** Tendência à minimização de processos emocionais através de intervenções mais racionais e com foco nas soluções.

Prejuízos. Eis os prejuízos mais sérios decorrentes da falta de conexão com o amparo de função:

- 1. **Interferências.** Ocorrência de interferências espúrias de assediadores e guias amauróticos.
- 2. **Erro.** Aumento da probabilidade de erros de abordagens, ou seja, com possibilidade de comprometimento do resultado assistencial.

2.5 TÉCNICA DA PARAPESQUISA DA TEMÁTICA ASSISTENCIAL

Definição. A *técnica da parapesquisa da temática assistencial* consiste na aplicação do trinômio autopesquisa-autoconscienciometria-autoconsciencioterapia em relação à temática assistencial do evento, a fim de antecipar a demanda de esclarecimento grupal e proporcionar lucidez e discernimento para a manutenção da condição de autodesassedialidade, a partir da eliminação de autoassédios e evitação da manifestação de intrusões espúrias durante o processo de venda.

Materpensene. Autodesassedialidade.

Megapensenologia. Autodesassedialidade exige autopesquisa.

Temática. Especificamente no contexto das vendas de cursos e eventos, há sempre temáticas assistenciais relacionadas ao grupo de consciências envolvidas com o evento (conscins e consciexes), em função da necessidade evolutiva atual.

Parapesquisa. Para o voluntário interessado e atento, tal realidade fornece cabedal valioso de informações para ampliar o entendimento (ou diminuir a ignorância a respeito) dos mecanismos assistenciais utilizados nas abordagens conscienciológicas.

Paradiagnóstico. Pesquisar a temática assistencial do curso na interação com os clientes e a equipe de divulgação facilita em demasia o diagnóstico antecipado das necessidades de esclarecimento grupal. Toda formação de turma tem propósito evolutivo.

Higidez. Vale frisar a evitação do foco na autopesquisa *durante os contatos*. De acordo com a técnica da isenção cosmoética, é preciso manter o foco no assistido, como se o vendedor idealmente não existisse. Portanto, mesmo se durante o trabalho a partir do contato com a problemática do interessado se descobrir deficiências pessoais, é preciso manter o foco na conexão com o amparo e não prejudicar a assistência (Ortopensenologia). Depois sim, é voltar-se para a autopesquisa.

Mata-burros. O quadro 1 apresenta 4 *mata-burros* para a autodesassedialidade a serem evitados pelo voluntário executivo *em relação à temática assistencial do evento*:

Quadro 1. *Mata-burros* da Autodesassidialidade nas Vendas.

<i>Mata-burro</i>	Descrição	Postura Cosmoética
Alienação	Execução mecânica e puramente operacional do trabalho, sem observância aos contextos assistenciais.	Parapesquisa da temática assistencial e autopesquisa, autoconscienciometria e autoconsciencioterapia.
Negação	Pensar aprioristicamente já ter superado totalmente as questões relativas à temática do curso: “já superei estes tráfegos e não preciso desta reciclagem”.	Autorreflexão aprofundada e realista, para obter a autoavaliação fidedigna em relação ao tema (autoconscienciometria). Tal medida visa o autodesassédio mentalsomático.
Racionalização	Se autodiagnosticar com o mesmo problema, mas banalizá-lo por se sentir bem em relação à média, negligenciando as medidas de aperfeiçoamento contínuo e caindo na acomodação, no caminho para a regressão. Ocorre o erro da heterocomparação, deslocada nesse contexto.	Independentemente do patamar evolutivo atual em relação à temática, a cosmoética pessoal indica aqui a tomada de medidas terapêuticas para as deficiências identificadas, no esforço de autoenfrentamento visando a autossuperação (autoconsciencioterapia).
Autovitimização	Se autodiagnosticar com o mesmo problema e por isso não se sentir capaz de assistir. Ocorre a vitimização pela baixa autoestima e sentimento de menos-valia (incapacidade).	Se não estiver em dia com o tema, valorizar a lucidez em perceber o problema e o esforço do autoenfrentamento. Durante o contato, manter a conexão ao amparo de função e manter o foco no interessado. Fora do trabalho, esforçar-se em busca da recéxis e da recin.

Autocorrupção. As condições acima evidenciam a autocorrupção, notadamente se ocorrer para executivos mais veteranos como os do ECP2.

Autoridade. As posturas cosmoéticas sugeridas são pré-requisito para a manutenção da autoridade moral do vendedor no papel de assistente.

Interassistência. Essa dinâmica revela o caráter interassistencial e tarístico do processo multidimensional das vendas. Através da disponibilidade em assistir os outros, aprende-se também sobre si próprio.

Responsabilidade. Portanto, vender implica em assumir diversas responsabilidades. Além de prover o bom produto e entregá-lo satisfatoriamente, multidimensionalmente significa honrar o paraver de do exercício do princípio conscienciológico do exemplarismo pessoal (PEP).

Dificuldades. Lançamos como hipótese ser esse o motivo da dificuldade de muitos com relação às Vendas Interassistenciais de produtos conscienciológicos. Lidar com a responsabilidade de suportar a pressão extrafísica dos assediadores dos assistidos, próprios e do trabalho, cobradores do exemplarismo por parte do vendedor, é desafiador e compensador, mas não é simples. O sucesso, porém, é gratificante, pois a pacificação íntima é fruto da assistência realizada.

Benefícios. Eis pelo menos 4 benefícios de peso resultantes da aplicação da técnica da parapesquisa da temática assistencial:

1. **Autoparapsiquismo.** O desenvolvimento parapsíquico em função da postura de pesquisador multidimensional da temática assistencial do curso.

2. **Autorreciclagem.** A oportunidade de autorreciclagem do voluntário em relação à temática do evento.

3. **Tares.** A realização da interassistência através da tares (exemplarismo).

4. **Autopesquisa.** Desenvolver, adquirir e ampliar o hábito de aproveitar as funções do voluntariado para a evolução pessoal.

Prejuízos. Eis pelos menos 4 prejuízos decorrentes da falta de aplicação da técnica da parapesquisa da temática assistencial:

1. **Engolido.** Ser engolido dentro da temática, lúcido (com pesquisa, nos casos de racionalização, negação e vitimização) ou não (sem pesquisa, por alienação).

2. **Perda.** Perda da oportunidade riquíssima de aprendizagem evolutiva ao deixar de tirar proveito do trabalho voluntário das vendas interassistenciais para a reciclagem pessoal. Cada evento representa oportunidade inédita.

3. **Resultado.** Comprometimento do resultado do curso por falta de autoridade moral para o desassédio.

4. **Tacon.** A tendência de consolar ou se acumpliciar com o cliente interessado em fazer o curso, mas com dificuldades de posicionamento, notadamente no caso da vitimização (tendência a fazer média).

2.6 TÉCNICA DA INTERVENÇÃO COSMOÉTICA

Definição. A *técnica da intervenção cosmoética* consiste na postura acolhedora, empática, objetiva, clara, autêntica, posicionada, firme e autoconfiante durante o processo de venda, procurando ajudar o cliente potencialmente interessado a decidir por si a respeito da compra do produto, através de intervenções isentas e racionais, segundo os princípios da Paradireitologia, visando proporcionar o heterodesassédio quando necessário, viável e solicitado, mesmo implicitamente.

Materpensene. Heterodesassedialidade.

Megapensenologia. Convencer não, informar.

Limiars. Há, pelo menos, 2 limiars desafiadores dentro do universo das intervenções durante o processo de venda:

1. **Ativo.** O vendedor age dentro do limiar entre passar do ponto (erro) e fazer o desassédio (acerto).

2. **Passivo.** O vendedor se omite dentro do limiar entre a omissão deficitária (erro) e a superavitária (acerto).

Otimizadores. Eis pelo menos 8 fatores capazes de otimizar a eficácia nesses dilemas:

1. **Isenção.** A técnica da isenção cosmoética (intencionalidade qualificada).

2. **Amparabilidade.** A técnica da conexão com o amparo de função, na qual fica mais fácil decidir como atuar em função da lucidocracia, dentro do binômio verdade-limite.

3. **Flexibilidade.** A compreensão do fato de não haver “receita de bolo” para a assistência. A flexibilidade para atuar conforme o contexto é a chave da questão, pois cada contato representa universo distinto de possibilidades.

4. **Amplificadores.** O uso de questionamentos amplificadores da lucidez, a fim de fazer o interessado pensar por si, puxando pela racionalidade e levando ao desassédio pelo mentalsoma. O trabalho de campo do ECP2 constitui excelente qualificador para tais questionamentos através da observação da interação entre consciexes amparadoras e alunos do curso. As atuações dos amparadores extrafísicos são exemplos de intervenções cosmoéticas, variando da aplicação da tacon até a impactoterapia.

5. **Paradireito.** O respeito ao momento evolutivo de cada conscin, ajudando até o limite da permissão dada. Direcionamentos devem ser conduta-exceção. Estupros evolutivos não podem ocorrer.

6. **Autodesassediabilidade.** A técnica da parapesquisa da temática assistencial proporcionando autodesassediabilidade, base da autoridade moral para o heterodesassédio.

7. **Coragem.** Ter coragem para evitar omissões deficitárias no desassédio.

8. **Decidofilia.** Gosto pela decisão responsável, dentro do exercício do autodiscernimento.

Direcionamentos. A conduta-padrão é não direcionar. Como conduta-exceção, o vendedor pode opinar se sentir permissão e amparo para tal. Nesse caso, vale a máxima conscienciológica: “em matéria de parapsiquismo, bota banca quem tem competência”. O vendedor deve estar ciente de assumir as consequências pela interferência.

Erros. Não se ganha todas. Na venda, erros de abordagem ocorrem e fazem parte do aprendizado. O medo de errar evidencia a insegurança e a preocupação com o próprio desempenho ao invés do foco na necessidade assistencial.

Reparação. Na medida do possível, deve-se tentar reparar os erros imediatamente e procurar aprender a não cometer novamente o mesmo erro.

Autoculpa. Porém permitir o autoassédio por autoculpa e comprometer a continuidade do trabalho por insegurança no contato com as demais pessoas é injustificável.

Autofracasso. A tares tem seu preço. Às vezes, a intervenção bem feita pode levar ao desequilíbrio temporário do cliente. Em tais casos podem ocorrer o assédio do assistido em relação ao vendedor. Às vezes, os assediadores ou guias cegos não gostam da informação passada, gerando “turbulência”. Mas o desassédio pode vir depois, não raro, com gratidão. Portanto, é necessário *evitar* o autofracasso deslocado, isto é, *não permitir* o contágio devido ao assédio do outro (VIEIRA, 2010, p. 1.138). Igual atenção deve ser dada às rebarbas da assistência (retaliações extrafísicas).

Mito. Para evitar o autofracasso deslocado, é importante entender o mito em que fazer assistência significa agradar sempre.

Benefícios. Eis, pelo menos, 3 benefícios resultantes da aplicação da técnica da intervenção cosmoética:

1. **Lucidez.** Permite a ampliação da lucidez do cliente interessado através das intervenções isentas e racionais.

2. **Desassédio.** A ampliação da lucidez, por sua vez, facilita o desassédio.

3. **Resultado.** O heterodesassédio, por sua vez, necessário em boa parte das vendas interassistenciais concretizadas, melhora o resultado em número de conscins assistidas no evento.

Prejuízos. Eis, pelos menos, 3 prejuízos possíveis de ocorrer decorrentes de intervenções anticosmoéticas:

1. **Convencimento.** Abordagem doutrinadora, forçando a venda.

2. **Pedido.** Abordagem religiosa e humilde, transmitindo a ideia do vendedor estar pedindo para o cliente efetuar a compra, desvalorizando o produto, as ideias e a IC.

3. **Promessa.** A promessa espúria da obtenção de determinados resultados através da compra do produto.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tecnologias. Foram definidas e apresentadas 9 tecnologias interassistenciais de logística e vendas, analisadas em suas características, benefícios proporcionados e prejuízos quando não utilizadas.

Resultados. Como resultados obtidos, podem ser destacados: o aumento no número de alunos em ECP2

em 2009 em relação aos anos anteriores na maioria das turmas onde as técnicas propostas foram aplicadas; maior antecipação no término da execução dos procedimentos de logística e a diminuição de ocorrências indesejáveis, por exemplo, problemas com o funcionamento dos aparelhos de ar-condicionado. Como consequência, foi solicitada pela Coordenação Geral do ECP2 (Ano-base: 2009) a criação de qualificação específica em vendas para executivos do ECP2, evento ampliado para dar origem ao Curso Vendas Interassistenciais, pertencente à grade interna de cursos de qualificação de voluntários do IIPC (HABIB, 2011).

Descrença. O mais inteligente para o leitor interessado no assunto é chegar às próprias conclusões a respeito da pertinência, eficiência e eficácia das técnicas abordadas, através da autoexperimentação, fazendo pesquisas e propondo mudanças, aperfeiçoamentos e refutações cosmoéticas.

Incentivo. O trabalho também serve de incentivo ao desenvolvimento e à publicação de novas técnicas e paratécnicas a fim de contribuir para o aperfeiçoamento contínuo das práticas assistenciais dos cursos de Conscienciologia em geral, não somente do ECP2.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. **Habib, Igor;** *Curso Vendas Interassistenciais: Empreendedorismo Intermittivista através do Trinômio Identidade Interassistencial–Gescon–Docência Itinerante*; Artigo; *Anais do I Congresso Internacional de Empreendedorismo Evolutivo – I CIEEV – III Jornada de Administração Conscienciológica; Journal of Conscientiology*; Periódico; Trimestral; Vol. 15; N. 54-S; *International Academy of Consciousness (IAC)*; Manaus, AM; Novembro, 2011; páginas 49 a 73.

SUGESTÕES DE LEITURA

1. **Vieira, Waldo;** *Enciclopédia da Conscienciologia Eletrônica*; CD-ROM; 1.821 verbetes; 7.200 páginas; 6ª Ed.; *Associação Internacional Editares; Associação Internacional de Comunicação Conscienciológica (COMUNICONS); & Associação Internacional do Centro de Altos Estudos da Conscienciologia (CEAEC)*; 2010; (Verbetes recomendados: Venda Interassistencial; Autofracasso Deslocado; Efeito do Estado Vibracional; Macete Técnico-Administrativo; Timing Assistencial; Assistência sem Retorno).

