



WWW.ANDRASTASYSTEM.COM

Inscreva-se na sua escola On Line de Defesa Pessoal

ANDRASTA ON LINE GYM



WWW.ANDRASTASYSTEM.COM



www.Andrastasystem.com – Ano 2 – n.º 12 – 2010
Distribuição gratuita

ANDRASTA

DEZEMBRO 2010



TOP SECRET
...PODE DESPERTAR AS MENTES MAIS
DESATENTAS...



Anexo

...doce sabor a natal...

...quem quer ser o Pai Natal?...

...Você é pago pelo que finaliza...

...7 razões que levam instrutores a falhar...

...sobreviver à noite de

Consoada...

...problemas? Será que os tem mesmo?...



...Ceia de Natal com crianças?...

...O presépio, a árvore e o Pai Natal...

...quem quer ser o Pai Natal?...

...Defesa Pessoal versus Luta Desportiva...

...compre soluções e não problemas...

...Controle-se na época de Natal...

...sobrou peru? E depois?...

...Socorro... prendas de Natal...

SEJA UMA PESSOA ANDRASTA, DESENVOLVA A AUTOCONFIANÇA, SEJA PRO-ACTIVA, SEJA FELIZ.

Actividade Dinâmica

“...Placar...” - 2

Descontraia com humor em tempo de crise.

“...Intróito...” - 3

Andrasta Doce Sabor a Natal

Umhas receitas simplesmente sofisticadas para decorar a sua mesa na Ceia de Natal e Ano Novo.

Quem quer ser o Pai Natal?

Um crítica divertida sobre as dúvidas existênciais na sociedade moderna em que vivemos por Ferrer Neto.

Livro para colorir para crianças

Um livro educativo para pintar e partilhar, pais e filhos.

Tshirt's Andrasta estampadas



“...Saúde...” - 7

Sobreviver à Noite de Consoada.

“...Reflicta...” - 8

Problemas? Será que os tem mesmo?.

“...Kid's Place...” - 9

Ceia de Natal com crianças? E depois?.



“...Nutrição...” - 13

Os cinco mandamentos da época de Natal

“...Deleite-se...” - 14

Sobrou peru? E depois, qual é o problema?...”.

“...In foco...” - 15

Dicas para organizar o turbilhão de compras de Natal.



“...Mensagem...” - 4

Apreciar as pequenas grandes coisas.

“...Fitness...” - 5

Exercícios para bíceps, ombros e tríceps.

“...Instrutor...” - 6

Você é pago pelo que finaliza.
7 Razões que levam instrutores a falhar.



“...Sabia?...” - 10

A Árvore de Natal, o Presépio e o Pai Natal.

“...Defesa Pessoal...” - 11

Defesa Pessoal versus Luta Desportiva.

“...Gestão...” - 12

Compre soluções e não problemas.



Bem vindos a ANDRASTA SYSTEM magazine

Todos os meses trazemos até si a informação no que de melhor acontece neste movimento.

Reenvie para os seus amigos ou inscreva-se em geral@andrastasystem.com para receber automaticamente todos os meses esta newsletter.

Visite-nos em www.andrastasystem.com

ou no blogue www.andrastasystem.blogspot.com

Pela sua saúde, seja uma pessoa activa e segura de si ...

Informação

A newsletter Andrasta, de distribuição gratuita, pretende ser apenas um meio descomplexado de informação e opiniões, de quem nela escreve, não reflectindo ou podendo ser objecto de qualquer tipo de ofensa ou radicalização de qualquer forma.

Se, se sentir lesado de alguma forma, envie-nos um email a dar conta desse facto para que seja imediatamente retirado o artigo, desde que justificado.

Descontraia

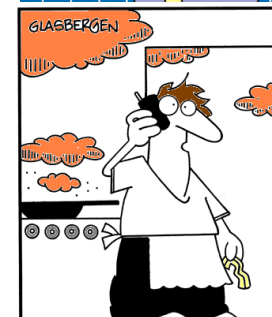


“...com humor em tempo de crise...”

“Instrutora, quantas vezes tenho de carregar no botão do elevador para ser equivalente às calorias que perco quando venho ao ginásio?”



“Se caminhar torna as pernas mais finas e fazer abdominais faz perder a barriga, como é que mastigar não torna a minha cara mais magra?”



“Olá mãe?

Consegui o emprego no Healt Club. Fico a fritar bacon nas traseiras para que os sócios cheirem e pensem que estão a queimar gordura com o exercício”



... Andrasta Doce Sabor a Natal.....

Criamos soluções para inovar a sua Ceia de Natal e Ano Novo.

Algumas receitas para degustar com glamour na companhia de quem mais gosta.

Veja neste link:

<http://www.youblisher.com/p/71889-Andrasta-Doce-Sabor-de-Natal/>

... quem quer ser o Pai Natal?.....

Uma divertida história sobre a nossa sociedade, inserida nas Crónicas da Adega.

Veja neste link:

<http://www.youblisher.com/p/>

... livro para colorir para crianças

Criamos um pequeno presente para o seu filho(a).

Um pequeno livro de colorir que lhe transmitirá algumas noções básicas mas tão esquecidas, sobre segurança. Descarregue o ficheiro na nossa página da internet, no link do mês de Junho. Aproveite e pinte com ele(a), explicando-lhe o porquê. Faça parte da sua vida. O que não partilhar agora que precisa de si, mais tarde aprende a não contar consigo, distanciando-se.



... manual de bolso para exploradores

Aproveite este pequeno manual nas suas caminhadas.

Um pequeno livro com alguns conselhos para aqueles que se decidam a fazer caminhadas e um auxiliar sempre útil de se levar na mochila.

Veja neste link:

<http://www.youblisher.com/p/68619-Andrasta-Manual-de-Bolso-do-Explorador/>



... as suas T-Shirts

Adquira a sua T-Shirt **ANDRASTA**, em algodão a partir de apenas 10 €, este mês de Setembro.



Está a chegar o Natal. Mais um dirão. Para uns, um desassossego, para outros, uma oportunidade de se reunirem com quem mais gostam e que reservam esta época para se encontrarem, iguais a tantos outros que vão a uma celebração religiosa qualquer, como se isso os limpasse de todos os “maus pensamentos” que alimentam durante o intervalo das sessões.

Mas é Natal, e imiscuído do espírito da época, não vou tecer as minhas habituais críticas cáusticas, mas antes procurar a beleza das pequenas coisas.

Não importa o que representa, para quem não é devoto da religião que o celebra, mas o seu espírito devia ser contagiante para que percebam que o Natal é de todos. Como uma altura onde nos devemos deixar influenciar pelo amor ao próximo, pela ternura por quem amamos, pela compaixão por quem odiamos, pela reflexão pela vida que levamos. De uma forma simplista, poderão ver como um período de férias na nossa vida, de nós próprios, dos nossos ódios, preconceitos, competitividades, desejos materiais e conceitos éticos, que já os alimentamos no resto do ano. O importante é abrimos a nossa mente a este espírito e dar-mos a hipótese de podermos olhar à nossa volta sem os véus ideológicos que nos são impostos pelas sociedades em que vivemos e darmos a devida atenção às pequenas grandes coisas.

Claro que com estímulos como estes (crise económica, violência, apatia, falta de tempo, etc.) não será deveras um exercício fácil, mas só o facto de tentarmos abrir a porta do nosso coração às pessoas que nos rodeiam, já é uma vitória. Não peço que tentem ajudar pessoas que não conheçam (apesar de por vezes, grandes amizades resultarem dessas acções de solidariedade) mas que olhem à vossa volta, e ofereçam a vossa ajuda a quem precisa e, não estou a falar apenas da parte financeira nem que obriguem a pessoa aceitar a vossa ajuda, pois aprendi por experiência própria que tem de ser a própria pessoa a ajudar-se a si própria. Devemos apenas participar de uma forma suave, estimulante, para garantir que o próprio se torna auto-suficiente e não dependente da mão que o ajuda. Como um complemento ao seu caminho.

Um simples bom dia, a quem não costuma ser cumprimentado, pode dar um colorido a uma pessoa isolada. Entregar os brinquedos que não usa em bom estado a uma criança desfavorecida, pode trazer uma alegria a quem não tem nada além de ensinar aos seus filhos, a importância da partilha. Convidar um(a) amigo(a) solitário para jantar, pode trazer alguma consideração a quem se considera desconsiderado, doar roupa, electrodomésticos ou móveis em bom estado em vez de os encostar na garagem a apodrecer, pode trazer algum conforto a quem não o tem no seu dia a dia, e ainda nem falei na ajuda financeira. Como se pode aperceber, o mais impessoal e distante é mesmo ajudar financeiramente alguém. Mas não deixa de ser importante. Além disso, muitas pessoas poderão interpretar mal o seu gesto, por isso, deve-se adequar cada caso. O mais importante é dar o primeiro passo. Essa é a verdadeira barreira a ultrapassar.

No outro dia, esqueci-me da carteira em casa, talvez porque a idade não perdoe, talvez pela pressa do nosso estilo de vida, talvez pela prova a que iria estar sujeito, mas o facto é que tinha uma moeda de um euro no bolso. Descansado, pois estava salva a minha dor de cabeça por falta de cafeína, não dei importância. Seria até uma forma de não gastar dinheiro em coisas que não precisava e só me faltava ir até ao ginásio, onde pago para fazer força enquanto outros recebem um salário pelo mesmo. Enfim... Nada que um cafezinho não mantivesse o meu nível de cafeína estabilizado. Recebido pela simpatia familiar de sempre, fui questionado se não queria aderir ao sorteio de Natal, cujo prémio seria uma bicicleta. A verdade é que eu já tenho uma bicicleta, e aquela moeda seria a minha tábuca de salvação contra o pesadelo da falta de cafeína. Mas pensei que, por um euro, poderia ser uma boa aquisição e permitia fazer algo que queria e daria alegria a algumas crianças se a pudesse oferecer a uma instituição social. O minuto de indecisão deu lugar à entrega da moeda e recebimento do ticket para o sorteio. Não me posso esquecer que a dor de cabeça não me deixou em paz enquanto não a pude satisfazer com uma copada de café em casa, nem se serei o feliz contemplado, mas um euro, qualquer um de nós gasta num pastel de prazer imediato e culpabilização calórica dando uma palmadinha nas suas refegas. Pelo menos a intenção foi boa...

O resto...será o que tem de ser.... Tenha um Natal tranquilo e aprecie as pequenas coisas.

Sempre convosco,
Andrasta System

“...sem desculpa enquanto vê televisão...”

Este mês, antecipe o problema do consumo das iguarias das Festas de natal. Aproveite, enquanto vê televisão, e inicie a tonificação dos membros superiores e inferiores, para aproveitar o doce sabor a Natal sem remorsos...

Faça 3 séries de 20 repetições, com 40 segundos de intervalo entre as séries e os exercícios.

Não se tente enganar, sem esforço o seu corpo não reage e só se engana a si própria(o)...

Grau de condicionamento:

Iniciante (1kg); Intermédio (2kg); Avançado (4kg).

Tríceps

Deitada de costas, segure os pesos com os cotovelos estendidos. Flexione os cotovelos, formando um ângulo de 90 graus, entre os braços e antebraços. Estenda os cotovelos novamente.



Bíceps e ombros

Sentada com as costas apoiadas, braços estendidos ao longo do corpo. Com as mãos voltadas para a frente, flexione os cotovelos e leve as mãos em direcção aos ombros.



“... 7 razões que levam instrutores a falhar...”

Alguns instrutores mais velhos, mantêm algumas razões do insucesso no alcance dos seus objectivos tais como:

1. Não chegam a identificar o que realmente querem.
2. Não têm uma razão pessoal suficiente para ultrapassar os obstáculos que aparecem.
3. Acabam por subestimar o quão perto estão de atingir o seu objectivo.
4. Não olham suficientemente profundo para identificar os recursos que irão precisar.
5. Falham ao reconhecer o seu progresso e acabam por se desencorajar ou cair na frustração.
6. Não têm uma visão real ou completa do objectivo que pretendem alcançar.
7. Não dão o primeiro passo ou tomadas de acções consistentes no caminho para alcançar o objectivo traçado.

....E assim, acabam por visualizar falhanços virtuais desmotivadores, acabando por abandonar projectos ou trabalhos que estarão perto de alcançar o êxito...

Existem muitos livros de auto ajuda no mercado, mas a maioria deles apenas ajudam os seus autores a enriquecer no final, causando ainda mais profundamente a sensação de frustração para quem os lê, já que com a sua leitura não se consegue ajudar. A verdade é que a maioria...não funciona.

O melhor, é a sabedoria popular com a sua experiência milenar: “Deus ajuda quem se ajuda a si próprio.”.

Está à espera de quê para dar o primeiro passo?



“...você é pago pelo trabalho que finaliza...”

Uma das coisas mais importantes que um profissional tem de ter sempre presente quando decidir implementar um qualquer tipo de plano, é que deve reforçar o facto de que tem de se terminar algo antes de se conseguir retirar benefícios. Basicamente, resume-se a algo como isto:

“Você é pago por acabar o que começa”.

Ideias são fantásticas mas não servem de nada se não forem colocadas em prática. Iniciar acção e “meter mãos à obra” é inspirador mas muitas pessoas iniciam coisas abandonando-as inacabadas. Pensem como uma pessoa toma as resoluções típicas de Ano Novo. Saem todas motivadas e até iniciam o ano determinadas mas ... acabam por “cair” da carruagem depois de apenas umas semanas.

O importante é que o instrutor não deve gerir as suas acções com um grande início e um final pobre.

Assim, na próxima que tiver uma grande ideia ou projecto, leve-a até ao fim e certifique-se que o resultado final é aquele que tinha objectivado. Elimine as pontas soltas pendentes na sua cabeça que o levam a perder-se a meio do plano... e irá surpreender tudo e todos.

Então, faça um favor a si própria(o) e mantenha bem presente:

“Você é pago pelo trabalho que finaliza”

“...sobreviver à noite de consoada...”

Nunca se sente à mesa esfomeada:

Se chega a hora da consoada e está com o estômago a “roncar”, a tendência é para comer muito mais. Uma boa dica é comer algo leve antes de se sentar à mesa. Pode ser um iogurte ou uma fatia de pão integral, o importante é não estar esfomeada o que lhe retira qualquer discernimento na hora de evitar os alimentos muito calóricos. Não “salte” a sopa, se existir, que possui muita água e nutrientes reguladores com poucas calorias.

Coma devagar:

Faça-o mesmo intencionalmente, de forma consciente. É uma estratégia para “enganar” o estômago, que assim fica saciado mais cedo, poupando o uso de auxiliares de digestão ou anti-azias, como comprimidos ou águas com gás.

Escolha bem as bebida:

O álcool tem um alto teor calórico e deve ser ingerido com moderação, além que em excesso, pode ser o suficiente para lhe estragar o sorriso no dia a seguir, onde até o mais tímido riso de uma criança, se pode converter num hediondo pesadelo. Pode acompanhar a refeição com um copo de vinho saboreando-o, deixando espaço para um digestivo já confortado com um aperitivo, mas não mais. Os refrigerantes, já se sabe, são de evitar, e atenção aos sumos de fruta de pacote, que têm o condão de fazer subir o nível glicémico em flecha, apanhando muitas vezes desprevenidos pessoas com fragilidade de regulação da taxa no sangue. Como depois também desce em flecha, acaba por ficar com fome muito rapidamente e o mais provável é ir comer uma rabanada. Se quiser um sumo, opte por um natural.

Deixe os doces para o fim da refeição:

Por mais tentador que seja ir picando um sonho aqui e uma filhó acolá, resista. E quando comer a sobremesa, seleccione um bocadinho de cada doce, coloque-os num prato de sobremesa e saboreie-os demoradamente como merecem.

Saia da mesa depois de comer:

Nestas alturas há a tentação de se diluírem os horários das refeições. Na prática, o dia transforma-se numa única refeição gigante porque se está sempre a comer e fica-se na mesa muito depois de se ter terminado, a conversar e debicar. Evite isto. Levante-se quando acabar de comer e não “pique” entre as refeições, passeie e divirta-se.

Confeccione doces menos calóricos.

O açúcar pode ser substituído por adoçante. Se nunca experimentou, comece por substituir apenas metade. Na manteiga, pode fazer o mesmo e usar metade em versão light; use sempre leite magro em vez de gordo e tente, quando possível, usar mais claras do que gemas. Assim, se a receita pedir dois ovos, ponha um ovo e mais uma clara, e assim sucessivamente.

Evite repetir os pratos:

À mesa tente não se servir mais do que duas vezes de cada prato. Se não resistir, lembre-se que pode repetir o peru (porque é magro), mas não o recheio.

Controle-se nos bufetes

Use pratos de sobremesa que dão a ilusão de estar a comer mais do que a realidade.

Não fique perto da mesa. Nesse caso, o mais provável é que esteja a acabar um prato e a decidir já qual vai comer a seguir.

Não se sirva logo. Assim que “abrirem as hostilidades”, posicione-se na retaguarda e deixe os mais apressados “atacarem” primeiro. Assim, evita a euforia dos esfomeados e os seus exageros. Depois, pode ir servir-se com mais calma.

Mas não se esqueça do mais importante: dê atenção às pessoas e seja tolerante.



“...tem problemas? Será que tem??...”

Todos nós, constantemente queixamo-nos de estarmos rodeados de problemas...mas será que não somos nós próprios que não os resolvemos para nos mantermos com o síndrome do coitadinho?????

Em geral os problemas são percebidos pelas pessoas de forma diferente. Algumas, mais optimistas, encaram problemas como oportunidades de resolver assuntos e até mesmo como forma de melhorar seu padrão de vida. Outras transformam pequenos Problemas em verdadeiras tragédias anunciadas, sofrendo por antecipação.

Uma ótima maneira de resolver problemas é o que podemos chamar de segmentação:

Primeiro, procurar resolver os problemas segundo sua ordem de importância, ou seja, primeiros os essenciais depois os secundários.

Segundo, iniciar com a solução dos problemas a partir dos mais fáceis, para gradativamente resolver os mais difíceis e complexos. No entanto, ao invés de segmentar o problema em porções menores, é comum as pessoas fazerem justamente o contrário, ou seja, tentar resolver vários assuntos ao mesmo tempo. Com isto, sentem-se pressionadas, ansiosas e impotentes. A solução de vários problemas ao mesmo tempo pode ser uma tarefa superior a sua capacidade de realização.

Veja como alguns Pensadores “sentiam” os problemas:

-“Os problemas significativos que enfrentamos, não podem ser resolvidos no mesmo nível de pensamento, em que estávamos quando os criámos.”
(Albert Einstein)

-“Para quê preocuparmo-nos com a morte? A vida tem tantos problemas que temos de resolver primeiro.”
(Confúcio)

-“Os problemas nunca vão desaparecer, mesmo na mais bela existência. Problemas existem para serem resolvidos, e não para perturbar-nos.”
(Augusto Cury)

-“É no problema da educação que assenta o grande segredo do aperfeiçoamento da humanidade.”
(Immanuel Kant)

-“Uma pessoa inteligente resolve um problema, um sábio o previne.”
(Albert Einstein)

-“Todos os casamentos são felizes. Tentar viver juntos é que é a causa de todos os problemas.”
(Shelley Winters)

-“Os nossos maiores problemas não estão nos obstáculos do caminho, mas na escolha da direção errada.”
(Augusto Cury)

-“A mentira deixa o problema para o futuro; a verdade deixa o problema no passado.”
(Rick Pitino)

-“Ter razão é fácil. Perceber que os outros a têm - eis o problema.”
(M. Silva Brito)



“...Ceia de Natal com crianças? E depois?...”

Qualquer criança lhe dirá que o Natal lembra comida, presentes e é claro diversão.

Uma dos segredos para ter tranquilidade no Natal, com as crianças, é o amigo secreto que reúne presentes e diversão ao mesmo tempo. Mas, as crianças não se contentam apenas com um jogo só, elas precisam de muito mais para estarem sossegadas. Pode ter uma de duas posturas: ou desespera durante a época ou alinha com elas e partilha a sua alegria. Nada melhor do que optar pela segunda, além de que, pode ser uma compensação pela falta de tempo de qualidade durante o ano inteiro a partilhar com estas. Assim, experimente algumas destas dicas:

- Unir as crianças e os adultos e ensaiar um coral em família. Não precisa de ser nada muito profissional, o que vale é a diversão. Escolham a música que vocês querem cantar e se separem mais ou menos por tom de voz e escolha alguém para ser o regente. Faça os miúdos ensaiar para se apresentar antes do jantar de natal. Elas vão adorar.

-Junte algumas revistas antigas, papel colorido, lápis, canetas de pintar e cola. Peça para as crianças fazerem colagens porque querem fazer uma exposição de natal. Deixe que os pequenos soltem a imaginação e façam trabalhos surpreendentes mantendo-se ocupados.

Pode resultar numa confusão, mas será uma confusão feliz se a partilhar com elas depois.



- Outra ideia é fazer uma caça ao tesouro pela casa. Faça bilhetinhos indicando o local e deixe que as crianças vão encontrando as dicas; pode espalhar dicas falsas também para despistá-los. Depois de eles encontrarem o tesouro, a recompensa pode ser alguma guloseima.

- Junte algum lixo reciclável limpo e peça para que façam brinquedos para se distrair enquanto o “Pai Natal” não chega. Ou melhor, peça para que eles reproduzam aquilo que querem receber. Assim eles usam a imaginação e gastam uma boa parte do tempo pensando em como construir o tão sonhado brinquedo e você percebe o que ela quer.

Se quiser ter uma Ceia tranquila com adultos, pense em primeiro alimentar os mais pequenos para que possam se entreter depois enquanto desfruta o jantar sem interrupções. Alimentados e limpos, ficam prontos para a brincadeira durante horas, para assistir a um filme de desenhos animados ou para uma bela soneca.

O importante é tentar criar um ambiente tranquilo e cheio de amor e carinho.

Para stressar, já basta o ano inteiro.



A Árvore de Natal, o Presépio e o Pai Natal

Em quase todos os países do mundo, as pessoas gostam de decorar árvores de Natal para colorir casas e outros ambientes. Em conjunto com as decorações natalícias, as árvores proporcionam um clima especial neste período.

Acredita-se que esta tradição começou em 1530, na Alemanha, com Martinho Lutero. Certa noite, enquanto caminhava pela floresta, Lutero ficou impressionado com a beleza dos pinheiros cobertos de neve. As estrelas do céu ajudaram a compor a imagem que Lutero reproduziu com galhos de árvore em sua casa. Além das estrelas, algodão e outros enfeites, ele utilizou velas acesas para mostrar aos seus familiares a bela cena que havia presenciado na floresta.

Esta tradição foi trazida para o continente americano por alguns alemães, que vieram estabelecerem-se na América durante o período colonial.

Nos países de maioria cristã, as árvores de Natal estão presentes em diversos lugares, pois, além de decorar, simbolizam alegria, paz e esperança. O presépio também representa uma importante representação natalícia. Ele representa o cenário do nascimento de Jesus, ou seja, uma manjedoura, os animais, os Reis Magos, José e Maria, assim como Jesus deitado na palha. Esta tradição de montar presépios teve início com São Francisco de Assis, no século XIII. As músicas de Natal são parte integrante desta linda época.



Em relação à figura do Pai Natal, estudiosos afirmam que a figura do bom velhinho foi inspirada num bispo chamado Nicolau, que nasceu na Turquia em 280 d.C. O Bispo, homem de bom coração, costumava ajudar as pessoas pobres, deixando saquinhos com moedas próximas às chaminés das casas. Foi transformado em santo (São Nicolau) pela Igreja Católica, após várias pessoas relatarem milagres atribuídos a ele. A associação da imagem de São Nicolau ao Natal aconteceu na Alemanha e espalhou-se pelo mundo em pouco tempo. Nos Estados Unidos, ganhou o nome de Santa Claus, no Brasil de Papai Noel e em Portugal de Pai Natal. Até ao final do século XIX, o Pai Natal era representado com uma roupa de inverno na cor castanha ou verde escura. Em 1886, o cartoonista alemão Thomas Nast, criou uma nova imagem para o bom velhinho. A roupa nas cores vermelha e branca, com cinto preto, criada por Nast foi apresentada na revista Harper's Weeklys neste mesmo ano. Em 1931, uma campanha publicitária da Coca-Cola mostrou o Pai Natal com o mesmo figurino criado por Nast, que também eram as cores do refrigerante. A campanha publicitária fez um grande sucesso, ajudando a espalhar a nova imagem do Pai Natal pelo mundo.

O nome do Pai Natal em outros países:

- Alemanha (Weihnachtsmann, O "Homem do Natal"),
- Argentina, Espanha, Colômbia, Paraguai e Uruguai (Papá Noel),
- Chile (Viejito Pascuero),
- Dinamarca (Julemanden),
- França (Père Noël),
- Itália (Babbo Natale),
- México (Santa Claus),
- Holanda (Kerstman, "Homem do Natal),
- Portugal (Pai Natal),
- Inglaterra (Father Christmas),
- Suécia (Jultomte),
- Estados Unidos (Santa Claus),
- Rússia (Ded Moroz).

“... defesa pessoal versus luta desportiva ...”

Quem me conhece, sabe que consigo ser “entediante” a ponto de ficar a falar horas sobre o tema da defesa pessoal. Como todos os temas de paixão, as horas convertem-se em minutos e como para mim, pessoalmente, temas sobre futebol, carros ou jogos são tudo menos interessantes, compreendo-os perfeitamente o esforço que fazem para me ouvir durante tanto tempo, já que como me desinteressa ver 22 pessoas atrás de uma bola, muito menos interessante será ver duas pessoas a agarrarem-se que não sejam de sexos opostos. Não sou contra as lutas desportivas, apenas não as aprecio, principalmente as condicionadas pelas regras que favorecem os contractos comerciais das televisões, os produtos energéticos e todos aqueles que usam o marketing para satisfação própria menos os lutadores, ficando estes inocentes apenas a receber os cheques que não chegarão para o pagamento das lesões que tardam mas inexoravelmente virão mais tarde. Ai já não estarão os patrocinadores. Mas compreendo o “espírito guerreiro” e respeito-o, já que nobreza não lhe falta, ao contrário do que se poderá pensar.

Apenas a defesa pessoal e a luta desportiva são duas vertentes com objectivos completamente diferentes, e na maioria das características, estanques ou opostas. Uma não é melhor do que a outra. Num situação ideal, poderiam completar-se no desenvolvimento espiritual e físico, desde que se soubesse distinguir no momento da acção (luta desportiva) ou reacção (defesa pessoal).



DEFESA PESSOAL

Reacção para defesa
Evita o confronto
Sem restrições ou regras
Sozinho(a)
Defesa a 360 graus
Um ou mais agressores
Existência de armas
Ambiente em caos
Vida em risco
Integridade física
Efeito surpresa
Técnica/conhecimento
Trabalha 5 Distâncias
Calçado e sem luvas

LUTA DESPORTIVA

Ação para combate
Toma a iniciativa
Protecções e regras
Juizes, instrutores
Ataque directo
Um oponente
Sem armas de lesão
Ambiente seguro
Saúde em risco
Fama, dinheiro, etc.
Sem efeito surpresa
Técnica/preparação
Distância do desporto
Pés nus e protecções

A opção da escolha da sua prática, deve recair na própria pessoa (suas limitações físicas e psicológicas) e no que pretende atingir.

Um facto é certo. Tanto a prática da Defesa Pessoal como uma qualquer forma de Luta Desportiva (arte marcial ou desporto de combate), será sempre uma mais valia para o desenvolvimento pessoal, interior e exterior. O balanço será sempre positivo.

Como em tudo na vida, o segredo está no equilíbrio.

“...compre soluções e não problemas...”

“Deve-se aprender para conhecer, conhecer para compreender, compreender para julgar”.
(Narada, sábio indiano)

Quantos de nós, não conhecemos no mercado, empresas em sérias dificuldades, outras já pertencentes ao passado, com salários em atraso, bens penhorados e dezenas de clientes e fornecedores com os seus pedidos e pagamentos não satisfeitos? Invariavelmente o modelo de gestão adoptado é factor preponderante. Porém, entre o sucesso e o fracasso está sempre o consumidor.

Neste contexto, pense em concluir os 8 passos seguintes antes de aceitar negociar com uma qualquer entidade fornecedora:

1. Pesquise o Contribuinte da empresa.

Um fornecedor que apresente reclamações no mercado e cheques “sem fundos” deve ser descartado. **As suas dificuldades financeiras serão retratadas depois na qualidade do produto e no prazo de entrega.**

2. Exija referências.

Não precisa de ser cobaia de um fornecedor, inaugurando a sua carteira de clientes. **Se a empresa executou bons trabalhos, que os mostre!** Quem faz, mostra “ao vivo” o que faz.

3. Não se impressione com o tempo de fundação da empresa.

Uma empresa com muitos anos de mercado não é garantia de nada. Se por um lado ela denota estabilidade, por outro pode estar desfasada tecnológica e administrativamente.

4. Normalize as propostas.

Procure uniformizar as propostas, cotando junto aos diversos fornecedores os mesmo materiais, com as mesmas dimensões ou quantidades. Peça certificados de procedência para evitar material de refugo.

5. Visite a empresa.

Antes de fechar um negócio pela primeira vez, **conheça de perto com quem está a contratar.** Uma visita às instalações da empresa pode indicar como é seu fluxo de produção, como estão os seus “stocks”, qual o seu grau de organização. Poderá ser um transtorno para si a deslocação, mas pode poupar-lhe um transtorno maior se o negócio correr mal. A verdade é que é comum fornecedores apresentarem-se como empresas bem estruturadas sendo, entretanto, meros intermediários de serviço, subempreitando o trabalho a outras empresas. Nestes casos, nunca terá a garantia plena do que está a comprar, assim como os prazos de entrega.

6. Faça contratos formais.

Os contratos devem conter as especificações técnicas do que se está adquirindo, preços acordados, prazos de início e de entrega, condições de pagamento e reajustamento, prazos de garantia, cláusulas de rescisão e cessação de direitos. Não se esqueça de exigir, ainda, os dados do responsável pela empresa, para o caso de haver uma discussão judicial.

7. Negocie as condições de pagamento.

Procure **adequar a compra ao seu fluxo de caixa**, conciliando as obrigações que estão sendo assumidas com a data provável dos seus recebimentos. Além disso, **uma empresa que não necessite de sinal à vista, demonstra maior capacidade financeira.**

8. Dê prioridade a empresas socialmente responsáveis.

Sob condições comerciais equivalentes, valorize a empresa que apresente projectos de acção social legais. Não lhe custará nada a mais, mas premiará um esforço voltado à cidadania.

Como disse Molière: **“É longo o caminho do projecto à coisa”.**
Por isso, compre soluções e não problemas.

“...os 5 mandamentos da época de Natal...”

Com o Natal a menos de um mês, já pensamos na fartura que terá a nossa mesa, segundo as tradições que seguimos, mesmo em tempo de crise...

É normal exagerarmos com tantas coisas, faz parte da tradição consumista, assim como também é normal depois nos arrependermos. Aí é a hora de compensarmos isso tudo. Mas ao invés de pensarmos desta forma, deveríamos mudar um pouco as tradições e criar doçarias mais saudáveis e adequadas ao nosso organismo e estilo de vida.

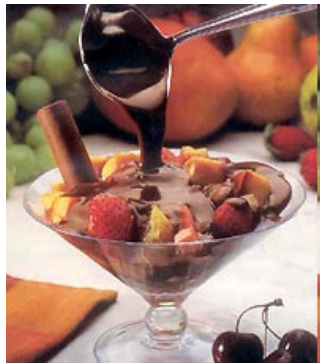
Poderemos sugerir algumas dicas do que seria melhor colocar na sua mesa. Além de saudáveis, emprestam um colorido e odores ao seu ambiente.

Frutas frescas da época, nozes, amêndoas, pinhões, etc., podem ser consumidas em pequenas quantidades, ou até, introduzidas em doces e arroz, picadas e misturadas. Prepare carnes brancas como o peru, frango e Peixes como salmão, dourada e truta. Utilize arroz integral e prefira incluir frutas secas às carnes, nas suas preparações de forno. Utilize temperos naturais como cebola, alho, gengibre, pimenta, limão, azeite, açafraão e ervas para preparar as carnes. Não se esqueça de dar preferência à água e sumos naturais de frutas da época, ricas em antioxidantes e auxiliam a digestão.

Na altura de preparar o prato, tente preencher com metade de hortaliças cruas (alface, tomate, cenoura ralada, etc.), ¼ com carne branca e o restante com acompanhamento (arroz, feijão, batata ou massa). Para a sobremesa escolha frutas para auxiliar a digestão, ou doce se for ao almoço.

Experimente juntar chocolate derretido ou canela na sua taça repleta de fruta.

Junte o útil ao agradável.



1º Mandamento: em frente à mesa de Natal, lembre-se: esta não é sua última ceia. É apenas mais uma Ceia de Natal. A sua mãe, tia, avó continuará fazendo as mesmas delícias no próximo ano.

2º Mandamento: nem tudo o que está à mesa deve ir para o seu prato. O que está ali é para ser escolhido. Passe os olhos pela mesa, escolha mentalmente o que você vai comer. Só então entre em acção.

3º Mandamento: o impulso é cego e péssimo conselheiro. Para planejar diante das tentações, almoce um prato farto de saladas, alimentos que regulam o organismo, além de uma porção de carne e um hidrato de carbono e faça uma refeição leve no início da noite, como uma fruta por exemplo. Se você for para ceia com fome, estará fortalecendo o impulso.

4º Mandamento: satisfazer-se não é empanturrar-se. Coloque no prato os seus alimentos favoritos em porções demonstrativas, lembre-se essa não é a última ceia da sua vida.

5º Mandamento: Procure um outro prazer durante a ceia de Natal, além do peru e das sobremesas. Converse com alguém querido, dê atenção às pessoas, perceba a música, respire esta data.

“...sobrou peru? E depois, qual o problema?...”

Se é daquelas pessoas que já não sabe o que fazer com o resto de peru que sobra depois do jantar, então isto é para si. Se é daquelas adeptas fervorosas do seu consumo, fica com mais uma receita para experimentar.

O importante é que, esta é uma receita de delícia crianças e adultos e permite reaproveitar sobras de peru.

No resto, aproveite o bom desta vida que da outra não se lhe conhece o cardápio.

Lasanha artesanal de sobras de peru

Ingredientes para a confecção:

- 300g de peru desfiado;
- 600g de queijo mozzarella ralado;
- 100g de queijo parmesão ralado;
- 1 kg de massa em placas para lasanha.

Ingredientes para a confecção:

- 300 ml de leite;
- 1 colher (sopa) de amido de milho;
- 1 colher (chá) margarina;
- 1 cebola pequena picadinha.



Como fazer:

Doure a cebola e depois acrescente todos os ingredientes do molho branco, misturando até engrossar. De seguida coloque a massa num tabuleiro fundo, refractário, cubra-a com o molho branco e na sequência uma camada das duas de queijo mozzarella.

Siga a montagem em camadas e finalize com o queijo parmesão ralado.

Leve ao forno em temperatura média até que o parmesão esteja gratinado.

Montagem do prato:

Colocar no centro do prato uma porção da lasanha, podendo enfeitar com uma verdura crua se gostar.

Acompanhe com um pouco de vinho tinto ou sobra do espumante. Eu disse um pouco.



...coma para viver e não viva para comer...



“...Guia para as compras de Natal...”

Nesta época, em tempo de crise, a organização é a opção mais importante a tomar para evitar que não caia em crise psicológica porque as suas finanças não andam saudáveis.

Uma alternativa importante e sempre válida é oferecer presentes que não são comprados, como sua própria arte ou artesanato se tiver jeito. Mas o nosso **in foco** hoje é outro: vamos aplicar um pouco de **logística** para lidar com a perspectiva de ter mesmo que ir ao comércio e comprar as famosas “lembrancinhas” para os familiares, colegas, funcionários e outras categorias de presenteados, que nestas alturas são como cogumelos, aparecem do “nada”.

Como fazer tudo errado

Para começar, vamos ver o que evitar. É simples: se você quiser gastar mais do que precisa e terminar insatisfeito com o que comprou, simplesmente vá ao shopping (levando duas crianças consigo, de preferência) sem definir quanto pode gastar, nem pensar anteriormente em quais as pessoas que deseja presentear, e o que deseja comprar para cada uma delas. Passeie olhando as lojas até encontrar presentes que lembrem as pessoas que você gostaria de presentear, e vá comprando até se sentir satisfeito, o seu cartão de crédito bloquear ou este fechar. O que está errado com a situação acima? Tudo! Provavelmente vai gastar mais do que pode, não vai comprar o melhor presente para cada pessoa, não vai distribuir equilibradamente os recursos disponíveis, e fatalmente vai esquecer-se de alguém.

Como racionalizar as compras de Natal

A Logística, muitas vezes é definida como a arte de garantir que o produto ou recurso certo esteja no lugar certo, na hora certa, a um preço razoável. E as compras de Natal podem se beneficiar muito dela, garantindo que as pessoas certas recebam o melhor presente ao seu alcance, sem atrasos e com o mínimo de esforço.



Tratar o Natal como uma operação logística e contabilizável NÃO é efectivo, mas é menos pior do que tratá-lo como uma data comercial descontrolada e pode evitar-lhe algumas dores de cabeça de longa duração.

Como fazer?

Defina o orçamento: saiba quanto pretende gastar, e até que ponto pode flexibilizar este valor.

Liste as pessoas que você deseja presentear: do início ao fim, pense nas pessoas que você gostaria de presentear no Natal. Se tiver dificuldade para identificá-las, procure a partir desta lista de papéis: família, companheiros de trabalho, amigos, clientes, parceiros, pessoas que o tenham presenteado recentemente e que você gostaria de retribuir, pessoas que lhe prestem serviço regularmente, pessoas para as quais um presente seu possa fazer a diferença ou ser o único presente que Receberão em toda esta época.

Liste as pessoas que se sente obrigado a presentear: dar presentes por obrigação não é a atitude ideal. Mas se você se sente obrigado, liste estas pessoas também.

Una as duas listas, em ordem de prioridade: Lembre-se de que estamos a falar de logística. Coloque no topo da lista consolidada as pessoas para as quais a procura do presente é mais urgente, e vá descendo, até chegar naquelas para as quais você pode presentear com atraso.

Agrupe os integrantes da lista: dependendo de como for a sua lista, existe a possibilidade de agrupar os seus integrantes, definindo padrões de presentes: cestas de Natal, um livro, ou mesmo um cartão (com uma mensagem original, pessoal, e escrita por você mesmo, à mão!)

Estime o custo dos presentes padronizados:

Estime tudo, e some os valores no final. Considere juntar-se a outras pessoas para dividir alguns destes presentes. E não entenda mal a expressão “presentes padronizados”. Neste contexto, ela quer dizer apenas que, sob o ponto de vista logístico, os presentes terão características em comum. Por exemplo: os sobrinhos receberão brinquedos educativos, e os colegas da Secção de Contabilidade receberão DVDs de filmes. Isso não quer dizer que você comprará o mesmo DVD para todos, mas sim que bastará ir a uma única loja, apenas uma vez, e comprar os presentes de todos eles – escolhendo o DVD adequado a cada colega, ao melhor preço.

Distribua o saldo entre os presenteados

restantes: as pessoas mais especiais na sua vida provavelmente não poderão ser incluídas em nenhuma categoria padronizada. Ao subtrair do orçamento disponível o total dos presentes padronizados, saberá quanto pode gastar nos presentes delas, e distribuir este valor entre elas. Talvez conclua que precisa recalcular ou redistribuir alguns saldos – se for o caso, repita os passos acima até acertar.

Defina o presente ideal para cada pessoa: mas não o faça num shopping ou loja on-line. Sente-se confortavelmente, pense e anote. A namorada gosta de receber roupa, o irmão queria umas botas e o pai é apreciador de vinhos... Defina o que gostaria de presentear a cada um deles, se possível com uma alternativa extra para cada um, e anote tudo, juntamente com o valor que definiu para cada pessoa.

Crie o roteiro e agenda de compras: neste ponto você já sabe o que pretende presentear a cada um. Crie um roteiro e defina os dias em que pretende visitar cada loja, procurando maximizar o número de presentes que poderá adquirir a cada deslocamento, ao mesmo tempo em que deixa tempo suficiente para escolher a variedade ideal. Considere também as rotas e estacionamentos, bem como os horários. As lojas estarão apinhadas, portanto prepare-se. Mesmo assim, não deixe de comparar preços e condições para fazer a

melhor escolha. Irá poupar e não é pouco.

Cuidado com as armadilhas: os lojistas SABEM o quanto é chata a peregrinação de loja em loja para encontrar o preço certo do presente ideal, e oferecem grande variedade de tentações para levá-lo a comprar algo mais por impulso, ou para comprar ali mesmo o que está sendo oferecido – que não necessariamente é o que você queria. Não seja inflexível, mas não aceite ser manipulado facilmente, já que o dinheiro é seu.

Considere comprar on-line: especialmente no caso de lojas de boa reputação, e só quando tiver razoável folga entre o prazo de entrega prometido e a data em que o presente precisa estar de facto nas suas mãos.



E tenha muita atenção a todas as compras que faz pois deve guardar todas as facturas referentes às mesmas, durante pelo menos 2 anos, que é o prazo legalmente previsto para poder accionar a garantia dos bens que comprou, caso surja algum problema com o Mesmo, pelo menos em Portugal. Saiba por isso que deve denunciar o defeito dentro de 30 dias a partir do momento em que tem conhecimento do mesmo, através de carta registada com aviso de recepção para a entidade em causa. E que pode exigir a reparação, a substituição, a redução do preço ou a devolução do dinheiro, junto do vendedor, consoante o que for mais apropriado.

TOP SECRET

...PODE DESPERTAR AS MENTES MAIS DESATENTAS...

"O Natal é um tempo de benevolência, perdão, generosidade e alegria.

A única época que conheço, no calendário do ano, em que homens e mulheres parecem, de comum acordo, abrir livremente os seus corações."
(Charles Dickens)



Este espaço é seu.

Aproveite, tenha iniciativa, faça as coisas acontecer.

Por vezes, somos parte integrante do marasmo nacional que apenas critica quem faz, ficando presa nessa inibição de sofrer a mesma crítica que estabelece nos outros. A melhor forma de criticar é apresentar alternativas, participando para a melhoria comunitária. As nossas dúvidas podem ser o saber de outros e o mais importante, ajudar alguém.

Este espaço está à sua espera. Porque não entreter-se a escrever um artigo em detrimento de ver um pouco televisão?

Até ao próximo mês, tenha uma vida activa, seja feliz.

ANDRASTA FITNESS SYSTEM



www.ANDRASTASYSTEM.COM^{RS}

DEFESA PESSOAL PARA MULHERES E CRIANÇAS

"... nunca pensei divertir-me tanto numa aula de defesa pessoal...
...simplesmente brutal o que podemos fazer com gestos do dia a dia para nos defender... e sem perder a feminilidade, usando-a como uma arma..."

"...é como juntar uma aula de fitness e outra de arte marcial, mas divertida..."