



TMK 2.0: Novo Paradigma frente aos Desafios da Pandemia de COVID-19

TMK 2.0: Nuevo Paradigma frente a los Retos de la Pandemia del COVID-19

TMK 2.0: New Paradigm facing the Challenges of the COVID-19 Pandemic

Almir de Souza Carvalho
 Betânia de Paula
 Daniel Schell
 Dejanira Rosa da Silveira
 Denise Matias dos Santos
 Edelar Prohmann
 Guilherme Pyl
 Joyce Danielle Ruas
 Lindolfo Pyskiewicz
 Maiquel Grando
 Marcos Ferreira dos Santos
 Maria Ester Cezário

Resumo

Este artigo apresenta o *modus operandi* dos voluntários do TMK 2.0 e a quebra de paradigma frente ao cenário da crise sanitária mundial, relativa à pandemia de Covid-19. Nele estão inseridas as maneiras através das quais equipe se engajou para superar e desenvolver estofo energético tão necessário para a nova função na modalidade *on-line*, com os voluntários trabalhando em suas próprias residências, mantendo conexão com o amparo e superando os desafios tecnológicos. A crise mundial se tornou alavancadora das reciclagens grupais, resultando na expansão do alcance interassistencial do IIPC.

Palavras-chave: acolhimento digital; grupalidade; interassistência; sustentabilidade; *tele-marketing*; vendas interassistenciais.

Resumen

Este artículo presenta el *modus operandi* de los voluntarios de TMK 2.0 y el cambio de paradigma en el contexto de la crisis de salud global, relacionado con la pandemia del COVID-19. Incluye las formas en las que el equipo se ha comprometido para superar y desarrollar la energía que es tan necesaria para el nuevo trabajo en la modalidad en línea, con voluntarios trabajando en sus propios hogares, manteniendo una conexión con el amparo y superando los retos tecnológicos. La crisis global se ha convertido en una palanca para el reciclaje grupal, lo que ha tenido como resultado la expansión del alcance entre ayudas del IIPC.

Palabras Clave: *acogida digital; grupalidad; interasistencia; sustentabilidad; telemarketing; ventas interasistenciales.*

Abstract

This article presents the modus operandi of TMK 2.0 volunteers and the paradigm shift in the context of the global health crisis, related to the COVID-19 pandemic. It includes the ways in which the team has engaged to overcome and develop the energy that is so necessary for the new role in the on-line modality, with volunteers working in their own homes, maintaining a connection with the extraphysical helpers and overcoming technological challenges. The global crisis has become a lever for group recycling, resulting in the expansion of the IIPC's inter-assistance reach.

Keywords: *digital welcome; groupality; interassistance; sustainability; telemarketing; inter-assistential sales.*

INTRODUÇÃO

Pandemia. O crescente avanço da pandemia de COVID-19 e a ausência de vacina específica tornaram imperativa a necessidade do distanciamento social. Todas as atividades presenciais do Instituto Internacional de Projeziologia e Conscienciologia (IIPC) foram suspensas em março de 2020, sem prazo de retomada. Isso direcionou as atenções para a busca de soluções garantidoras da sustentabilidade financeira e, conseqüentemente, a continuidade dos trabalhos interassistenciais do IIPC.

Reinvenção. A suspensão das atividades presenciais, devido ao fechamento dos Centros Educacionais de Autopesquisa (CEAs), mobilizou boa parte dos voluntários, engajados e abertos à construção de novo modelo, sustentável, que garantisse aos intermissivistas e pré-intermissivistas o acesso ao paradigma consciencial e às ideias da Conscienciologia. O desafio do Instituto era reinventar-se, utilizando, para isso, também as atividades do TMK 2.0; a fim de alcançar novas consciências e manter a grupalidade dos voluntários.

Motivação. Reinventar-se é ação mandatória dentro do processo evolutivo. Esse lembrete, juntamente com o desejo íntimo de assistir e estimular toda e qualquer consciência e/ou grupos encontrados em cenários desafiadores de mudança, foi motivo para a escrita do presente artigo sobre a transformação digital do IIPC, dentro da área de TMK.

Colegiado. Ao longo dos trabalhos, novas lideranças foram surgindo através das implantações trazidas. Isso aumentou a transparência da instituição e trouxe maior participação dos voluntários nos processos de decisão. Essa maior inclusão nos trabalhos ao longo do período proporcionou a aplicação de novo modelo de liderança. Inicialmente, a área de TMK 2.0 era coordenada por 2 voluntários e epicentros de equipes. Seguindo orientações da Coordenação Geral do IIPC, evoluiu-se para a implementação da liderança compartilhada, através da formação do Colegiado de Vendas Interassistenciais.

Justificativa. No âmbito da Comunidade Conscienciológica Cosmoética Internacional (CCCI), a aplicação de novos métodos de acesso a pessoas interessadas, de acolhimento digital e de vendas interassistenciais realizadas a partir da base física do voluntário, mostrou-se inédita e altamente eficaz. Portanto, a elaboração do presente trabalho justifica-se pela importância de deixar registrada essa fase de mudança e crescimento do IIPC, a qual está expressa no atual nível de alcance assistencial da instituição.

Metodologia. A metodologia utilizada é composta pelos métodos descritivo, analítico, experi-

mental, por meio dos quais se realiza a exposição das principais experiências e desafios vivenciados pelos voluntários da área de Vendas e faz-se análise crítica a respeito da superação dos referidos desafios com base no paradigma consciencial.

Objetivos. O presente trabalho objetiva:

1. **Registro.** Registrar, através de grafopênses, as mudanças ocorridas no *modus operandi* da área de vendas, particularmente no *telemarketing*.

2. **Compartilhamento.** Compartilhar as experiências adquiridas a fim de apresentar a área de Vendas Interassistenciais para toda a CCCI.

3. **Destaque.** Destacar o exemplarismo da virada tecnológica e do salto evolutivo na tarefa do novo modelo de *telemarketing* do IIPC: o TMK 2.0.

4. **Futuro.** Demonstrar o valor agregado à assistencialidade a partir da implementação das novas tecnologias e sua permanência mesmo após o retorno ao presencial, momento de possível transformação do TMK 2.0 para modelo híbrido.

Estrutura. Este artigo está organizado nas seguintes seções: I. *Histórico*; II. *Área de Vendas Interassistenciais*; III. *TMK 2.0*; IV. *Relatos*.

I. HISTÓRICO

Mudanças. Ao depararmos com a impossibilidade de realização dos eventos presenciais, mobilizaram-se alguns voluntários com mais experiência e *know-how* em tecnologias de EAD para viabilizar a produção de eventos *on-line* síncronos, entre eles: cursos, *lives* e *workshops* de treinamentos de voluntários e outros.

Transição. Os cursos presenciais em andamento, a exemplo dos Cursos de Projeção, tiveram continuidade de forma *on-line* em alguns CEAs e núcleos de extensão, servindo de espelhamento para o novo modelo de ensino. Em outros CEAs, os cursos presenciais acabaram sendo encerrados, ocorrendo casos de devoluções de valores de inscrição.

PCO. O primeiro Curso Projeção Consciente, totalmente *on-line* e síncrono, foi iniciado em abril de 2020. Turma piloto foi montada com alunos voluntários na qual pode-se verificar a possibilidade de êxito nesse novo paradigma de ensino.

Aula Gratuita. O contato *cara a cara* com novos alunos passou a ser realizado por meio das aulas gratuitas *on-line*, síncronas, permitindo a pessoas interessadas experimentarem o novo modelo do curso, além de proporcionar primeiro contato com a equipe docente, executiva e monitores do curso.

Treinamento. As aulas gratuitas viabilizaram o treinamento e a desdramatização de voluntários docentes e monitores com as novas tecnologias digitais.

Inscrições. No decorrer dos meses seguintes, muitas pessoas desconhecedoras da Conscienciologia e do IIPC passaram a frequentar as *lives*, receber conteúdos de forma gratuita, e quem ainda não tinha se posicionado a frequentar algum curso pago se inscrevia nos cursos imediatamente após a aula gratuita.

Equipex. As equipes relatam a percepção da formação de campo energético com a atuação da equipe extrafísica de amparadores atuando desde a abertura da sala de aula no *Google Meeting*, durante a exposição dos *slides*, na interação com os alunos, auxiliando ombro a ombro a promoção do desassédio e dos esclarecimentos necessários.

Feedback. Outro aspecto relevante da participação nas aulas gratuitas é a possibilidade de avaliação dos novos métodos de ensino do IIPC por qualquer pessoa interessada.

CEAs. Historicamente as equipes de TMK reuniam-se e realizavam os contatos com os alunos interessados nos cursos somente de dentro dos CEAs. Inclusive, por questões de parassegurança, não era aconselhado o uso do celular, *WhatsApp* e *e-mail* particulares do voluntário na tarefa do TMK.

Neoparadigma. Diante do distanciamento social, com o consequente fechamento dos CEAs, as tarefas de TMK passaram a ser realizadas na base física dos voluntários, com recursos próprios. Foi preciso desassombro para realizar os contatos com alunos em potencial e trazê-los para as aulas gratuitas e para os cursos já ofertados de forma *on-line*.

Teática. A teática do novo paradigma consiste na atuação de docentes, monitores, executivos do curso e equipe do TMK a partir de suas residências.

Desassédio. O maior desafio no processo *on-line* é o autodesassédio e o desassédio do aluno para chegar ao curso. Esse autodesassédio é necessário, evitando o surto do voluntário na assistência e interassistência. Quanto ao desassédio do aluno, no presencial era mais fácil, pois ao convidá-lo para a palestra gratuita (PG), com dinâmicas energéticas, ele chegava mais fácil; no processo *on-line* é muito mais desafiador, pois abordamos os alunos dentro de suas casas, em suas realidades e no seu contexto multidimensional. O desassédio do aluno dura às vezes alguns meses antes de participar dos cursos, sendo acompanhado por seu amparador (voluntário) de vendas interassistenciais.

Mutirão. Devido a dificuldades de fechar turmas nos cursos disponibilizados, o TMK fez o primeiro mutirão para os voluntários contatarem alunos em potencial, fixando, ineditamente, o neoparadigma de vendas interassistenciais *on-line*. Cada voluntário de TMK contactou pessoas como pôde e fechou-se a turma do curso *Projeção Consciente On-line* com êxito.

Estofa. Criaram-se as aulas gratuitas com a intenção de proporcionar ao aluno interação com o conteúdo do curso. Inicialmente abriram-se 50 vagas, pois tudo era muito novo e era preciso calçar a equipe docente. Chegavam na aula apenas metade dos inscritos. Esse número aumentou à medida que as equipes foram ganhando estofa e segurança no meio *on-line*.

Ampliação. Com a estruturação das equipes de TMK 2.0 foi possível ampliar o número de inscritos nas aulas gratuitas para 100 alunos. Iniciou-se a prática de os voluntários do TMK participarem das aulas gratuitas para ajudar com o campo energético e acompanhamento dos alunos.

Equipes. Concomitantemente com a criação do curso *Projeção Consciente On-line* e das aulas gratuitas foram formadas equipes para realização das *lives* diárias e gratuitas, com as quais se ampliaria a divulgação do paradigma consciencial.

Lives. As *lives* ficam disponíveis no canal do IIPC no *YouTube* para acesso por qualquer pessoa no planeta. Trazendo alunos de vários países (Portugal, Alemanha, Estados Unidos, Suíça, Angola, Austrália, etc.) para os cursos síncronos.

Relacional. Observou-se a necessidade de mais profilaxia, mais acalmia, mais tempo e mais inspiração do que o contato *boca-a-boca* presencial, o *face-to-face*, isso conduziu o TMK à evolução, passando a se chamar TMK 2.0, ou TMK relacional.

Assistência. O TMK 2.0 surgiu da necessidade de se construírem abordagens com foco na assis-

tência aos pré-intermissivistas e intermissivistas, antes mesmo de oferecer qualquer produto ou serviço do IIPC.

Demanda. O foco na assistência permitiu abrir canais de comunicação interassistenciais com a enorme demanda de pessoas acometidas pelo COVID-19, entrando em crise financeira, tendo amigos e parentes dessemosados, deprimidas, ou as quais buscavam ampliar sua visão sobre esses acontecimentos no planeta.

Escuta. A escuta ativa das demandas das pessoas contatadas possibilita ofertá-las o produto conscienciológico adequado ao seu momento evolutivo.

Continuidade. Assim, o voluntariado foi ganhando estofo energético, mais cursos foram surgindo, mais turmas foram formadas, boas práticas passaram a ser compartilhadas em reuniões e essa continuidade gerou a teática de TMK 2.0, a qual colaborou enormemente com a sustentabilidade do IIPC.

II. ÁREA DE VENDAS INTERASSISTENCIAIS

Público-alvo. Sendo a instituição *mater*, o público-alvo do IIPC é composto por conscins intermissivistas e pré-intermissivistas, por apresentarem mais afinidade com as ideias propostas pela ciência Conscienciológica. A instituição se propõe a ser porta de entrada para essas consciências.

Venda interassistencial. Segundo Habib (2011) a venda interassistencial é o contato interconsciencial de base cosmoética, mentalsomática, tarística e descenciológica, com o objetivo de ofertar produto conscienciológico na condição de proposta evolutiva prioritária, realizado pela conscin voluntária quando informa, responde, esclarece, assiste ou desassedia outra conscin na condição de compassageira evolutiva, sendo a compra efetivada ou não.

Estrutura. A área de vendas apresentava a seguinte estrutura no modelo presencial:

1. Atendimento.
2. Apoio ao Professor Itinerante – API.
3. Cadastro.
4. *Telemarketing* – TMK.

Fluxos. A estrutura de vendas se modificou no *on-line*, pois nesse meio as diversas áreas foram se tornando mais fluidas, fazendo mais sentido enxergá-las como fluxos de trabalho interagindo entre si com a finalidade de realizar entregas.

Acolhimento. O primeiro acolhimento ao aluno, antes da pandemia, feito presencialmente nos CEAs, passou a ser realizado pela área de Acolhimento Digital.

TMK 2.0. A Área de Vendas *on-line* se concentrou nas atividades de TMK 2.0, contato relacional com os alunos oriundos das *lives*, interessados em aprofundar seus estudos.

Coordenação. Inicialmente, a área de Vendas era liderada por 2 coordenadores. Esses buscaram aglutinar voluntários de todos os CEAs afinizados com a tarefa do TMK e de colaborar com a construção do novo modelo.

Colegiado. O grupo chegou, novas lideranças se apresentaram e foi formado o Colegiado de Vendas.

Inspiração. Durante a escrita deste artigo, o grupo, em reunião *on-line*, captou no campo de escrita a inspiração de agregar ao nome do Colegiado de Vendas a palavra interassistencial, traduzindo todo o trabalho realizado pelas equipes.

Sincronismo. A proposta foi levada à Coordenação Geral do IIPC, a qual a encaminhou à Assessoria Jurídica para colocar na Ata da Assembleia Geral realizada na semana seguinte. Foi aprovada a alteração da área para Colegiado de Vendas Interassistenciais em nosso estatuto.

Interação. O *on-line* exigiu interação mais estreita entre as áreas do IIPC. A área de vendas *conversa* com praticamente todas as áreas do IIPC, aos moldes destes 7 exemplos dispostos em ordem alfabética:

1. **Vendas-Assessoria Jurídica.** As atuações pautadas nas orientações jurídicas, principalmente concernentes à nova LGPD.

2. **Vendas-Comunicação.** A comunicação atuante desde a produção das artes dos cursos, mas sobretudo fornecendo conteúdo de ponta nos canais digitais e *e-mail marketing*, conectando os intermistas ao IIPC, e cada qual, ao seu tempo, chegando aos cursos.

3. **Vendas-Coordenadores de Cursos.** Interação sempre necessária, pois a equipe de TMK tem o papel de conectar a equipe de professores com os alunos de suas turmas. Quanto antes a equipe de docentes do curso estiver em conexão, melhor será o resultado assistencial dessa turma.

4. **Vendas-Executivos.** Trabalhos exercidos em parceria muito estreita, unindo as energias das equipes de forma sinérgica, buscando amparar o aluno até sua entrada em sala de aula.

5. **Vendas-Financeiro.** O Financeiro sempre é muito atuante, retirando os possíveis entraves surgidos durante a venda de curso.

6. **Vendas-Programação.** Agenda de cursos organizada e otimizada conforme a demanda apresentada no dia a dia do trabalho de TMK. O foco é na demanda do aluno, na sua busca, nas suas necessidades, cientes do alto nível assistencial tarifário dos produtos conscienciológicos ofertados pelo IIPC.

7. **Vendas-TI.** Suporte ao acesso ao nosso banco de dados migrado do IIPCNET e aos novos cadastros a partir do *on-line* de forma a serem acessados pelo TMK, bem como suporte a plataforma de vendas de cursos *on-line* - *Eventbrite*.

Reuniões. As reuniões semanais foram grande ferramenta de organização do setor, constituindo tecnologia responsável em grande parte pelo sucesso da área. Organizam-se nos seguintes tópicos:

1. **Check-in.** Cada participante diz como está chegando energeticamente para a reunião, possibilitando a interassistência grupal.

2. **Resultado.** Resultados assistenciais na formação das turmas da semana anterior.

3. **Aprendizado.** Os epicentros trazem suas experiências, positivas ou negativas, ocorridas durante o contato com os alunos.

4. **Epicentros.** Definição dos voluntários epicentros. Esses epicentrarão os trabalhos das equipes de TMK nas próximas turmas de cursos síncronos.

5. **Áreas.** Espaço aberto para as outras áreas do IIPC trazerem suas demandas e atualizações.

Tecnologia. Houve o desassombro grupal em relação às tecnologias necessárias ao voluntariado no TMK 2.0. Entre as ferramentas utilizadas na otimização das tarefas estão estas 4 em ordem alfabética:

1. **Google Meeting.** Aplicativo de videoconferência.

2. **Zoom Meeting.** Aplicativo de videoconferência.

3. **Trello.** Ferramenta de colaboração; organiza os projetos em quadros. De imediato, são informadas as tarefas em andamento, quem está trabalhando, e onde algo está em processo.

4. **WhatsApp.** Software para *smartphones* utilizado para troca de mensagens de texto instantaneamente, além de vídeos, fotos e áudios através de conexão à internet.

Sustentabilidade. A partir da implementação dessas mudanças, conseguiu-se a manutenção da sustentabilidade do IIPC, primeiramente pela renda proveniente das vendas dos cursos *on-line*, depois somadas a outras frentes assistenciais do IIPC - Amparadores do IIPC e IIPC +.

Resultados. Os resultados assistenciais falam por si, demonstrando a força do voluntariado do IIPC. A tabela a seguir apresenta os resultados de abril/2020 a agosto/2021:

Tipo de Evento	Eventos	Descrição	Nº de Alunos
<i>Face to Face</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Aula gratuita. • <i>Webinar</i>. • Conversando com o IIPC. 	Eventos síncronos com os alunos em sala de aula virtual, podendo abrir o microfone e fazer perguntas diretamente aos professores.	3320
Curso Síncrono	<ul style="list-style-type: none"> • Projeção Consciente <i>On-line</i>. • Assistenciologia. • Bases do Pacifismo. • Bases para a Evolução. • Vida Multidimensional. • Autopesquisa do Intermisivista. 	Cursos síncronos com aulas expositivas e tempo para debate com entrega de material didático.	1512
Total de Eventos Realizados		591	

III. TMK 2.0

Definição. TMK é abreviação de *telemarketing*, técnica e estratégia de vendas na qual se utilizam tecnologias telemáticas - telecomunicações e informática, na publicidade de produtos e serviços a público predeterminado ou selecionado.

Telemática. O termo telemática resulta da junção das palavras telecomunicação (serviços de telefonia, fibra óptica, satélite, cabo, etc.) e informática (*softwares*, computadores, sistemas de redes, periféricos etc.), e refere-se a qualquer sistema transmissor de dados pela rede, seja em formato de texto, imagem ou som.

Exemplos. Venda por telefone, *e-mail*, *WhatsApp*, *Telegram* e redes sociais.

TMK 2.0. O TMK 2.0, abreviação de *telemarketing* 2.0, é subárea dentro de Vendas Interassistenciais, referindo-se à transformação digital passada pelo IIPC.

Relacional. No TMK 2.0 se busca a comunicação relacional, visando a interassistência mais estreita, com calma e discernimento, estabelecendo o *rapport* otimizador da tarefa, respeitando as individualidades e necessidades do assistido antes de oferecer eventos e produtos.

Assistido. O foco é no assistido. Procura-se estabelecer comunicação mais aberta e propensa a compreender suas demandas e necessidades, mesmo não resultando na inscrição em evento gratuito ou pago.

Equipex. O foco assistencial propicia a conexão com a equipe extrafísica, e o trabalho se desenvolve ombro a ombro com os amparadores, em base cosmoética, buscando o melhor para todos.

Especialista. O voluntário é o especialista em assistência, apto a ouvir e compreender as necessidades do aluno, ofertando o produto conscienciológico mais adequado ao seu momento evolutivo. Busca informar, responder, esclarecer, assistir ou desassediar o compassageiro evolutivo.

Oportunidade. Voluntariar no TMK 2.0 tem sido excelente oportunidade evolutiva, ao sair da sua zona de conforto. Ao focar nas demandas dos compassageiros evolutivos, o voluntário se desafia a ampliar sua maturidade consciencial, reciclando posturas imaturas, reforçando seus traços força e desenvolvendo seus traços faltantes, adotando verdadeira postura de amparador.

Objetivo. A venda interassistencial, objetivando ofertar produto conscienciológico na condição de proposta evolutiva prioritária, aproximando interessados e produtos de ponta, é o objetivo do TMK 2.0.

Trafores. Partindo de a premissa da área ser composta por conscins voluntárias, os principais traços-força apresentados por elas nos trabalhos do TMK 2.0 são reforçados pela área para seu desenvolvimento. Abaixo são apresentados 11 trafores em ordem alfabética:

01. Abertismo.
02. Amparabilidade.
03. Aglutinação.
04. Assistencialidade.
05. Bom humor.
06. Comprometimento.
07. Desassombro.
08. Domínio energético.
09. Epicentrismo.
10. Grupalidade.
11. Sustentabilidade.

Modus operandi. O fluxo de trabalho do TMK 2.0 se dá a partir do seguinte *modus operandi*, seguindo a ordem de trabalhos do grupal para o individual:

1. **Reunião.** Reunião semanal aberta a todos voluntários da área.
2. **Executivos.** Definição dos executivos das próximas turmas dos cursos agendados.
3. **Integração.** Reunião dos executivos do TMK 2.0 e sua equipe, com a equipe executiva, monitores e de professores do curso epicentrado por eles.
4. **Grupo.** Criação dos grupos *WhatsApp*, da equipe e da Aula Gratuita, para organização dos trabalhos e acolhimento aos alunos nela inscritos.
5. **Distribuição.** Criação das listas e distribuição dos contatos entre todos os integrantes da equipe de trabalho do curso.

6. **Contatos.** Realização dos contatos com os interessados em nossos cursos, oferecendo a eles a possibilidade de participar da aula gratuita para conhecer o conteúdo e a dinâmica do curso.

7. **Aula Gratuita.** Participação na aula gratuita com o objetivo de acompanhar os alunos inscritos, buscando elementos para aprofundar o *rappor*t e auxiliar no desassédio para a chegada dos alunos à turma.

8. **Contatos.** Contatar os alunos inscritos na aula gratuita, esclarecendo possíveis dúvidas existentes, ajudando-os a se posicionarem quanto à participação na próxima turma do curso.

9. **Acompanhamento.** Acompanhamento do aluno até a inscrição no curso, passando o bastão à equipe executiva.

Tecnologias. Há a tendência da ligação telefônica ser considerada muito invasiva ou ser desprezada, tendo em vista o quantitativo de *telemarketing* já realizado pela socin. Abaixo são apresentadas as tecnologias utilizadas pelo TMK 2.0, em ordem de preferência:

1. **WhatsApp.** Apresentação; contato inicial; quebra-gelo; envio de conteúdo; acompanhamento.
2. **Telefone.** Contato aprofundado; *rappor*t; esclarecimento; desassédio.
3. **E-mail.** Sem contato telefônico; envio de conteúdo.

Preferência. O *WhatsApp* tem sido a ferramenta tecnológica mais utilizada, principalmente após os primeiros contatos com o aluno e sua participação em mais eventos do IIPC.

Segurança. O voluntariado exercido de dentro de casa proporcionou o isolamento necessário, imposto pelas autoridades de saúde pública como medida sanitária de segurança, evitando outros riscos inerentes à vida nesta sociedade ainda patológica, como os 8 listados abaixo:

1. Acidentes.
2. Ameaças.
3. Assaltos.
4. Arrastões.
5. Furtos.
6. Perigos onipresentes.
7. Sequestros.
8. Tragédias.

Profilaxia. Por outro lado, as tarefas assistenciais exercidas agora nos lares dos voluntários exigiram medidas profiláticas de segurança e parassegurança, a fim de manter a homeostasia, o equilíbrio, a saúde da conscin assistente e de seus familiares e *pets*, proporcionando a sustentabilidade do trabalho assistencial.

Parassegurança. “A parassegurança é a proteção da conscin em si, da base intrafísica, local, residência, domicílio, ambiente, escritório e objetos da vida desenvolvida dia-a-dia, através de rotinas inteligentes e produtivas capazes de livrá-la preventivamente dos riscos circunvolventes e perigos onipresentes, no caso, das influências de origem extrafísica, assediadora, pelo binômio conscins-consciexes, ou a partir das energias conscienciais.” (VIEIRA, 2007)

Técnicas. São amplamente difundidas e incentivadas, no voluntariado do TMK 2.0, estas 5 técnicas energéticas profiláticas e propulsoras do aumento de lucidez, propostas por Vieira (2007), dispostas em ordem funcional:

1. **Sinalética.** Desenvolvimento da sinalética energética, parapsíquica, pessoal.
2. **EV.** O emprego do estado vibracional ou EV.
3. **Encapsulamento.** Os encapsulamentos energéticos próprios e alheios.
4. **Desassim.** A desassimilação simpática ou desassim.
5. **Estudo.** O conjunto do trinômio leitura-estudo-trabalho mentalsomático intenso capaz de defender a conscin de assédios ou intrusões pensênicas perniciosas.

Materpensene. Já em 2021, estando mais assentados os trabalhos e rotinas, iniciou-se a formação de equipes e epicentros voltados apenas ao materpensene de cada curso. O objetivo foi ampliar o foco e otimizar a interação com a equipex específica do curso, contudo, sem descuidar da abordagem relacional, convidando para eventos gratuitos e formação das turmas com toda assistencialidade.

LGPD. Na teática de vendas se prima pela observação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), utilizando-se apenas informações necessárias para realizar o contato. Os voluntários trabalham com sigilo dos dados, prezando pela cosmoética em todas as ações do TMK.

Aplicativos. Por permitirem utilizar o *WhatsApp* sem adicionar o número telefônico nos contatos do voluntário, são utilizados os seguintes aplicativos:

1. *Easy Message.*
2. *Chat-direto.*

Ganhos. O trabalho desenvolvido no TMK 2.0 proporciona diversos ganhos evolutivos. Os principais beneficiários e seus ganhos estão dispostos abaixo em ordem alfabética:

1. **Alunos.** Acesso a produto conscienciológico de ponta; contato direto com voluntário.
2. **IIPC.** Proporciona aporte financeiro, auxiliando na sustentabilidade da instituição.
3. **Voluntário.** Funciona como ferramenta de desenvolvimento e amadurecimento do voluntário,

proporcionando:

- A. Aumento do estofo energético.
- B. Ampliação da capacidade de auto e heterodesassédio.
- C. Ampliação da cosmovisão institucional.
- D. Conexão com a equipex.
- E. Desassombro paratecnológico.
- F. Desenvolvimento da comunicabilidade.
- G. Oportunidade de reconciliações grupocármicas.
- H. Reencontro com colegas do curso intermissivo.
- I. Senso de pertencimento.

4. **Para-alunos.** A ampliação da interassistência aos alunos alarga a assistência às consciexes componentes do grupocarma de cada conscin esclarecida.

Acompanhamento do Aluno

Vínculos. A partir do TMK 2.0, a forma relacional de contato estreitou muitos vínculos entre intermissivistas/pré-intermissivistas e os voluntários do TMK. Por conseguinte, o acompanhamento ocorreu, por vezes, naturalmente, pois o próprio interessado se sentia à vontade para dar *feedbacks* após os eventos. Assim, também, os voluntários já possuíam canal de comunicação aberto para nova abordagem

a fim de saber as repercussões do evento no aluno. Com essa mecânica comunicativa, a venda ficava mais desassediada e facilitada.

Redes sociais. No universo virtual, tornou-se vital a propagação de informações pelas redes sociais, ambientes disponíveis para a publicação de eventos e divulgação de informações de interesse dos intermissivistas e pré-intermissivistas. As redes sociais mais utilizadas foram *Facebook*, *Instagram* e *YouTube*.

Compartilhamento. Nos perfis do *Facebook* e do *Instagram* dos CEAs e dos próprios voluntários de TMK, compartilharam-se as aulas gratuitas com *links* de inscrição anexos, direcionando as pessoas interessadas ao *site* do *Eventbrite*, no qual cada cadastro novo ficava registrado no *Pipedrive* para posterior contato e venda.

YouTube. No canal do IIPC no *YouTube*, utilizado precipuamente para disponibilização das *lives* diárias, em seus vários formatos, o TMK atuava compartilhando com interessados para fins de atender suas necessidades com algum conhecimento, bem como para criar *rapport* para posterior possibilidade de venda.

Acolhimento. Embora as redes sociais fossem usadas pelo TMK, coube a responsabilidade de controle ao grupo de Acolhimento Digital, tanto para criação de conteúdos e mídias quanto para verificação das mensagens e comentários deixados por interessados. Quando fosse o caso, o Acolhimento Digital direcionava pessoas ao TMK para realizar a venda interassistencial.

Cadastro, Inscrições e Vendas

IIPCNET. Por muito tempo, o IIPC utilizou o IIPCNET, *software* desenvolvido por voluntários, para armazenamento da sua base de dados e suporte administrativo financeiro. Devido à sua fragilidade, falta de segurança e de recursos, era necessária atualização ou troca por outra ferramenta tecnológica.

Manual. Enquanto os CEAs estavam abertos com seus cursos regulares, oferecidos presencialmente, todo o cadastro de pessoas e eventos era lançado manualmente no IIPCNET. Sem a possibilidade de qualquer integração com outra plataforma.

Atualização. Havia equipe de voluntários empenhada em desenvolver nova versão do IIPCNET, mas vinha enfrentando inúmeras de dificuldades de ordem técnica.

Pandemia. A pandemia de COVID-19 acelerou a mudança. Com o fechamento dos CEAs, por imperativa necessidade, optou-se, no dia 30 de abril de 2020, por substituir o IIPCNET pelo *software Pipedrive*.

Pipedrive. O *Pipedrive* é CRM de gestão de vendas. Eis algumas de suas funcionalidades:

1. Construção de funil de vendas.
2. Criação de banco de dados dos contatos realizados.
3. Controle das ligações telefônicas.
4. Acesso ao histórico de *e-mails* enviados.
5. Integração com outros *softwares* - *Eventbrite*, *Leadlovers*, *Omio*, etc.

Cadastro. O *Pipedrive* permite integrações entre os cadastros feitos no *Eventbrite*, *Leadlovers*, *links* de cadastro divulgado nas *lives* do IIPC.

Eventbrite. As inscrições para eventos gratuitos e vendas de cursos pagos são feitas atualmente pela plataforma de eventos *Eventbrite*.

Facilitadores. Automação de dados; acesso a todos os eventos em único lugar e integração com o *Pipedrive*.

Dificultadores. Aprendizagem de tecnologias complexas; duplicidade de cadastros; alguns alunos têm dificuldades com a plataforma de eventos.

Resultados. O *Pipedrive* conta com mais de 200 mil cadastros, com pouco mais de 37 mil *negócios* (base: agosto de 2021), negócios esses correspondentes a todos os eventos *on-line* promovidos pelo IIPC com inscrição pelo *Eventbrite* e cursos do IIPC (exemplos: *lives*; aulas gratuitas; cursos; eventos exclusivos para voluntários; etc.).

Site. A partir de setembro de 2021, as vendas de cursos estão sendo migradas para o *site* de vendas do IIPC - cursosonline.iipc.org, plataforma desenvolvida pela área de TI, totalmente otimizada às suas necessidades, com interface amigável, já integrada com o *Pipedrive*.

IV. RELATOS

1. “Sempre atuei no TMK local, mas tive muita resistência em chegar no TMK 2.0. Quando cheguei, fui indicado ao epicentrismo de uma turma, mesmo sem preparo e com poucos conhecimentos quanto às tecnologias. No início do trabalho tive um dia inteiro sem a necessidade de fazer EV, o que não era minha condição comum.

Por hipótese, admito que os amparadores me forneceram um campo energético com equilíbrio, bem-estar e confiança em alto nível. A partir de então percebi a responsabilidade de desenvolver o epicentrismo no TMK. Nos dias seguintes, pude sentir bem a pressão energética das tarefas de vendas interassistenciais. Não que deixei de ter dificuldade de fazer o TMK, mas ganhei aportes para tal.”

2. “A princípio, cheguei no TMK migrando dos grupos presenciais e escolhi participar tanto do TMK quanto no acolhimento, por considerar convergentes. Entrei nos dois por ver similaridades. Ao ir conhecendo como seria e receber o primeiro treinamento, tive a sensação de assombro e me afastei do TMK, pensei que não conseguiria dar conta. Havia muitas ferramentas a dominar.

Acabei vindo como resgatada por colegas que me puxaram de volta, apontando minhas competências, embora eu não dominasse as tecnologias do mundo *on-line*. O que eu tinha era um turbilhão de pensões. Não sabia dar nomes ao que estava vendo, participava sempre em silêncio nas reuniões. Quando comecei a participar, recebia banhos de energias. Tanto nas tarefas de TMK quanto nas reuniões eu sentia que estava com amparo, mesmo com as rumações mentais.

Quando assumi como epicentro, a sensação que tive era de responsabilidade de epicentro. Passei a ganhar autonomia e independência por não me sentir sozinha nas tarefas. Fui ganhando estofamento e qualificação a partir do trabalho energético, através de assim e desassim durante as tarefas, que me tornaram mais autêntica, afinal, não tem como dissimular nossos traços conscienciais (trafores, trafares e trafaís). O trabalho de TMK na prática me qualificou e foi o meu posicionamento, o primeiro passo assertivo, que me levou a participar das reuniões do TMK, onde recarregamos nossas baterias com o grupo, com *check-in*, distribuição de tarefas e encaminhamento para os treinamentos.”

3. “Lembro minha participação inicial no TMK , ainda no CEA presencial em Curitiba, quando manifestava uma contrariedade autoassediante em vender cursos que eu achava que deveriam ser gratuitos, sem a informação e lucidez necessária para a desassimilação das energias decorrentes dos vínculos religiosos. Isto ocasionou um comportamento autocorrupto com desculpas para não participar.

Durante o curso Vendas Interassistenciais ministrado pelo professor Igor Habib, houve um desassédio do padrão pensênico do objetivo das vendas, desvinculando as interpretações distorcidas ao entender que além da necessária manutenção do IIPC, ainda vendíamos as ideias evolutivas com os benefícios da interassistência, para que os alunos pudessem galgar degraus evolutivos lucidamente e ainda participar da mudança do paradigma convencional para o consciencial, o que ajuda aos grupocarmas dentro do processo de grupalidade lúcida e implantação das ideias da nova ciência no planeta.

Hoje, como voluntária e docente, vejo com entusiasmo as mudanças do comportamento dos alunos ao lhes serem oferecidas oportunidades de livre escolha e ao depararem com as informações essenciais que proporcionam benefícios de saúde holossomática, desde as primeiras iniciativas de posicionamento diante das demandas pessoais.

É gratificante participar desse momento único planetário, onde o processo *on-line* uniu intermissivistas e pré-intermissivistas nas diversas regiões, dentro de um clima universalista e cosmoético dentro da interassistência multidimensional.”

4. “Sempre gostei de atuar dentro da área de vendas do IIPC e compreendi com facilidade o processo de vendas interassistenciais, corroborando com a possibilidade de acessar os intermissivistas e pré intermissivistas. Trabalho com vendas também na socin e nunca tive dificuldade em atuar com o público alvo, seja ele qual for, dentro de uma postura ética, embora compreendendo a diferença de vendas (socin) e vendas interassistenciais (IIPC). Mas não tinha me dado conta que estávamos em processo de total mudança e essas mudanças não poderiam esperar, estava em pasmeira total referente aos grupos e onde iria atuar.

Mas quando assisti a *live* de domingo sobre o TMK 2.0, a apresentação que teve e a possibilidade de atuação, ampliando e muito a assistência, me veio um senso de responsabilidade e uma vontade de atuar ajudando o grupo, podendo ali fazer a diferença, compreendendo o processo de ser uma minipeça do maximecanismo assistencial. Quando me posicionei, me colocando à disposição, me senti pertencendo ao grupo e uma satisfação íntima em fazer parte de algo, que até aquele momento, não tinha percebido, que era tão importante no processo de mudança do Instituto.

Poucos dias depois, fui convidado para fazer parte da coordenação de Vendas, agora Vendas Interassistenciais, acompanhando de perto as mudanças e o crescimento dessa área, que, hoje, vejo como uma das mais importantes do Instituto. Gratidão por fazer parte dessa história, pois várias vezes trocamos a roda como o carro andando, mas, pelo empenho, dedicação e a vontade de assistir dos voluntários do IIPC, chegamos a patamares em que jamais pensaríamos chegar.”

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Transformação. A transição das atividades presenciais para o modelo *on-line*, iniciado em março de 2020, forçou conjunto de adaptações e medidas criativas visando mudanças no funcionamento das

atividades antes realizadas dentro de Centro Educacional de Autopesquisa (CEA), e, a partir da pandemia do novo coronavírus, medidas de segurança e preventivas foram necessárias, especialmente em relação ao distanciamento social.

Grupalidade. Como repercussão de todo esse trabalho de TMK 2.0, constituiu-se o colegiado de Vendas Interassistenciais e as equipes com executivos de TMK, com várias atividades atribuídas ao mesmo, como manter os voluntários engajados e o desassombro em relação ao uso das tecnologias utilizadas.

Reciclagens. Os benefícios pelas mudanças ocorridas foram de enorme aproveitamento para todos os componentes da equipe. A partir da disponibilidade assistencial de cada voluntário, foi possível a construção de modelo digital de sucesso, propiciando as reconciliações, reciclagens e vivências da multidimensionalidade.

Perspectivas para o Futuro: Modelo Híbrido e Novos Desafios

Hormese. Segundo Serra (2011), hormese é qualquer processo, em célula ou organismo, exibindo resposta bifásica à exposição a quantidades crescentes de uma substância ou condição.

Adaptação. Ao nos expormos a agente agressor, podemos provocar resposta adaptativa a esse estresse controlado, saindo com proteção duradoura contra as próximas exposições. Os desafios de nosso dia-a-dia constantemente nos treinam e nos adaptam física e emocionalmente para sermos mais fortes, resilientes e capazes de superar esses e outros desafios maiores.

TMK 2.0. Os voluntários do TMK 2.0 foram desafiados, testados, pressionados de todas as formas: emocional, física e extrafisicamente, durante a manutenção dos trabalhos de vendas interassistenciais nesta pandemia. E podemos afirmar, como ficaram demonstrados pelos resultados obtidos, que eles estão mais fortes e resilientes do que estavam no início do fechamento dos CEAs.

Dúvidas. Olhando para o futuro, temos muitas dúvidas e incertezas:

1. Quando retornaremos à normalidade?
2. Como será essa normalidade?
3. Tudo será como antes da pandemia?
4. Qual modelo será adotado pelo IIPC: presencial ou *on-line*?
5. Conseguiremos adotar modelo híbrido?
6. Quais novos desafios temos pela frente?

Grupalidade. Conseguimos alcançar os resultados durante esse período pandêmico pelo esforço conjunto de todos os voluntários. O nível de abrangência das atividades foi muito além das nossas expectativas iniciais. A equipe de Vendas Interassistenciais é minipeça fundamental no maximecanismo interassistencial do IIPC.

“PÉS NA ROCHA, MENTALSOMA NO COSMOS.” (WALDO VIEIRA)

REFERÊNCIAS

1. HABIB, Igor; *Tecnologias Interassistenciais de Vendas e Logística*; Revista Conscientia; V.15, nº. 4; Associação Internacional do Centro de Altos Estudos da Conscienciologia (CEAEC); Foz do Iguaçu, PR; 2011; páginas 591-605.
2. SERRA, Salvador; *Hormese*; Revista DERC; V.1, nº. 17; 2011; Rio de Janeiro, RJ; páginas 8 e 9.
3. VIEIRA, Waldo; *Homo sapiens pacificus*; 3ª Ed. Gratuita; Associação Internacional do Centro de Altos Estudos da Conscienciologia (CEAEC) & Associação Internacional Editares; Foz do Iguaçu, PR; 2007.

Almir de Souza Carvalho, formação em Gastronomia; voluntário do IIPC desde 2017.

E-mail: almirdesouzacarvalho@gmail.com

Betânia Alvarenga de Paula, formação em Administração com habilitação em Comércio Exterior ; MBA em Gestão de Negócios; *mastercoach* especialista em análise comportamental; voluntária do IIPC desde 2015.

E-mail: bdepaul16@gmail.com

Daniel Schell, acupunturista; voluntário e autopesquisador do IIPC desde 2013; docente de Conscienciologia desde 2014.

E-mail: dschell.iipc@gmail.com

Dejanira Rosa da Silveira, formação em Ciências Jurídicas; voluntária e autopesquisadora do IIPC desde 2013; docente de Conscienciologia desde 2014.

E-mail: deja.rosa15@gmail.com

Denise Matias dos Santos, médica cirurgiã pediátrica e neonatal ; voluntária e autopesquisadora do IIPC desde 2014; docente de Conscienciologia desde 2015.

E-mail: matiasdossantosdenise@gmail.com

Edelar Prohmann, coach e musicoterapeuta; voluntária e autopesquisadora do IIPC desde 2005.

E-mail: coachsucesso@gmail.com.

Guilherme Pyl, consultor imobiliário e perito avaliador; voluntário e autopesquisador do IIPC desde 2017, docente desde 2017.

E-mail: guilhermepylcorretor@gmail.com.

Joyce Danielle Ruas, farmacêutica; voluntária e autopesquisadora do IIPC desde 2017; docente de Conscienciologia desde 2019.

E-mail: joycedaru@yahoo.com.br

Lindolfo Pyskiewitz, matemático; voluntário do IIPC desde 2014; docente de Conscienciologia desde 2015.

E-mail: lindolfopys@hotmail.com

Maiquel Grando, graduado em Ciências Jurídicas; voluntário e autopesquisador do IIPC desde 2018; docente de Conscienciologia desde 2019.

E-mail: maiquel.grando@gmail.com

Marcos Ferreira dos Santos, advogado; voluntário do IIPC desde 2017.

E-mail: marcosferr@hotmail.com; marckosferr@gmail.com

Maria Ester Cezário, assistente social e mediadora; voluntária do IIPC desde Novembro 2018.

E-mail: azulcezario@gmail.com.