



HOLDING PAVANI



Newsletter - Semana 20 - 13/05 a 19/05/2017



PIC - Programa de Inteligência Comportamental

4 dias de treinamento - de 29/07/2017 (a partir das 00:01 horas do sábado) até 01/08/2017 (até as 20:00 horas da terça-feira)

Participe da inesquecível experiência de 4 dias (de um sábado até segunda-feira a noite) com dinâmicas emotizadas de alto impacto e, no quarto dia (uma terça-feira) compreenda, cognitivamente e cientificamente, tudo que aconteceu nos 3 dias anteriores.

Um treinamento que vai marcar sua vida (antes e depois) e que você **MERECE** participar.

Faça sua inscrição agora mesmo [\(clique aqui\)](#) e pague **R\$ 3.850,00 por pessoa, podendo levar um convidado gratuitamente** (ambos pagam adicionalmente somente as despesas com hospedagem e alimentação diretamente com o [Hotel Terras Altas](#) onde o treinamento acontece).

Te espero lá hein!!!!

[Veja o vídeo](#)



23/05 - WEBCASTING sobre CULTURA ORGANIZACIONAL - Diagnóstico, Análise e Gestão da Mudança

[Data 23/05/2017 das 08:00 às 09:30 horas - ASSISTA AQUI](#)

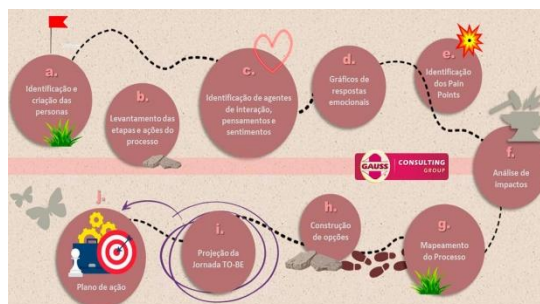
Esta WEBCASTING (**totalmente pela internet e ao vivo**) abordará a importância que o tema CULTURA ORGANIZACIONAL tem nas organizações do Século XXI destacando como identificar os elementos da Cultura de sua empresa, como fazer a análise da vigente & cultura ideal, e como promover e gerir a mudança da cultura vigente a caminho da ideal.

Além de explicar conceitualmente sobre o tema, você vai conhecer as ferramentas que dispomos para fazer o trabalho de Diagnóstico e Análise gerando o Plano de Ação Individual da Liderança para a Mudança da Cultura.

Speaker: Orlando Pavani Júnior

Diretor Presidente da Holding Pavani que administra a Gauss Consulting Group - Intelig. Organizacional e a Olho de Tigre - Intelig. Comportamental.

[Assista aqui](#)



23/05 - WEBCASTING sobre JORNADA DO CLIENTE - Como transformar a experiência do cliente

[Data 23/05/2017 das 10:00 às 11:00 horas - ASSISTA AQUI](#)

Esta WEBCASTING (**totalmente pela internet e ao vivo**) abordará o conceito que vem sendo adotado e trabalhado pelas empresas para conhecer de forma mais profunda seus clientes ou prospects, mapeando os pontos de interação entre cliente e empresa, o ecossistema, os agentes influenciadores, as necessidades e sentimentos desse público.

Tudo isso para melhorar produtos e processos e assim transformar a experiência do cliente, ou dos demais stakeholders envolvidos, com a empresa foco.

Speaker: Daniela Benetti Pelagalo

Sócia-Diretora de Inteligência Analítica da Gauss Consulting Group e Professora de Inteligência de Mercado da LIVE FEBRACORP University.

[Assista aqui](#)

**CURSO DE
DESENVOLVIMENTO
COMPORTAMENTAL - CDC**

#13 - LEI DA VONTADE

complemento do livro

OLHO DE TIGRE 30 leis
CONCEITOS PODEROSOS
PARA ALCANÇAR A
PLENITUDE PROFISSIONAL
E PESSOAL
ORLANDO PALMARI JÚNIOR

www.olhodetigre.com.br

Artigo da semana: [A LEI DA VONTADE](#)

O que sempre nos diferiu dos animais é a característica de sermos racionais, e isto é óbvio, mas uma das características que complementa esta RACIONALIDADE é a que será tratada aqui na LEI DA VONTADE, ou seja, o homem é o único ser vivo que tem a capacidade de fazer com que a VONTADE supere fortemente a INTELIGÊNCIA.

Confesso que os fundamentos que parametrizam esta LEI DA VONTADE que trataremos agora, NECESSITA que preliminarmente eu conte uma metáfora importante que nos exigirá bastante cuidado e atenção, pois as coisas que serão relatadas são conceitualmente importantes serem plenamente compreendidas, mesmo que num sentido figurado, e necessitam de uma ordem de explanação que não foram nas mesmas ordens pelas quais eu próprio tomei conhecimento de seu conteúdo, configurando difícil tarefa a de expor tais correlações numa ordem didática e que facilite a compreensão por parte do leitor. Elocubrações a parte, vamos a metáfora.

Somos diferentes dos animais exatamente pelo fato de serem eles considerados irracionais e nós, os humanos, sermos considerados racionais. Qual característica pertinente somente a nós terá nos privilegiado e nos considerado merecedor desta transformação em seres racionais e não ter oportunizado a eles também, os outros animais, tal transformação, aprisionando-os na condição de irracionais eternos?

Deve haver alguma explicação e eu a tenho buscado de maneira obstinada. Foi estudando os primórdios da história do homem, mais especificamente o comportamento dos nômades, que encontrei uma maravilhosa resposta, mesmo que incompleta, mas que configura uma narrativa metafórica, no mínimo interessante.

Como todos nós sabemos, os nômades são povos que não têm residência fixa exatamente porque correm atrás de onde existem alimentos vegetais, não porque sejam vegetarianos, mas porque os animais sempre estão por perto destes vegetais. Os nômades permanecem em determinada região até que acabe todo e qualquer tipo de alimentação vegetal, exigindo que, a partir desta constatação, migrem para onde os animais também migrariam. O comportamento destes nômades era exatamente idêntico aos dos animais, não se sabe por que, se os animais acompanhavam a nós ou se nós é que acompanhávamos os animais. Partiam em viagem até encontrarem outra região farta de vegetação e ali permaneciam, até que o ciclo voltasse a se repetir, exigindo nova migração e assim sucessivamente.

Uma pergunta: Os nômades partiam sempre em linha reta?!

A resposta é sim e, neste contexto dariam a volta ao mundo e retornariam, inevitavelmente, onde já tinham consumido toda a vegetação local. Mas o tempo de vida deles não seria suficiente para dar a volta ao mundo (nem sabiam estes que a terra era redonda). No entanto, em algum momento chegariam ao oceano e, como não sabiam que havia carne no oceano e nem sequer pescar, então eram obrigados, por osmose, a voltar e procurar outros espaços dotados de vegetação. Invariavelmente, num determinado momento, eles acabariam sempre achando algum novo espaço dotado de vegetação. Caso contrário, simplesmente morreriam todos.

Tudo deve ter acontecido normalmente até que um belo dia, um destes nômades percebe, num sopro (e talvez o mais primitivo e pioneiro exemplo de raciocínio lógico), que já estivera naquela região, num passado próximo, e não conseguindo entender porque, novamente, existia revegetação ali. Eles não sabem se comunicar entre si, mas ele (nômade ELÁSTICO) procura dividir esta constatação com os demais nômades de seu grupo através de suas formas primitivas de comunicação e todos concluem que existe mais alguém dentre eles e que não quer, provavelmente, ser visto. Trata-se de alguém generoso e que os deve amar muito, pois espera que eles vão embora para poder prover aquele espaço, não mais dotado de alimentos vegetais (pois tudo havia sido consumido), de outra safra dos mesmos, para que, quando eles chegarem ao oceano, pudessem retomar o caminho inverso e reencontrar mais alimentos vegetais. É sem dúvida alguém a quem eles devem amar também, além de respeitar sua sabedoria, pois como se faz para repor de vegetais um espaço totalmente devastado pelo consumo?

Decidem chamá-lo de algum nome e como não sabem falar, apontam para o céu simulando onde este “parceiro secreto” deve fazer residência (talvez porque de cima pudesse ter uma melhor visão de onde estariam os nômades). Manifestam o primeiro ruído específico para se referir a alguém tão especial, que preza, solitariamente, pela sobrevivência deles, e este ruído se assemelha ao que hoje poderíamos chamar de DOADOR (talvez porque tenha um radical parecido com a palavra “dar” – hipótese minha).

A este ruído que, a partir de agora, sempre citarei como a palavra DOADOR, atribuem como o realizador das coisas que não sabem fazer, naquela ocasião, simplesmente repor alimentos de uma região que já havia sido consumida. A curiosidade humana manifesta-se também dentre outros nômades, a ponto de estimular que um deles desista de acompanhar os outros (no seu percurso clássico de mudar de região) na expectativa de encontrar-se com o tal DOADOR, e poder conhecer, além de agradecer, o que tem este tem feito por eles, podendo até aprender como ele faz está “revegetação” daquele local. Todos se despedem do nômade que decide ficar e manifestam desejos de boa sorte e de agradecimentos ao DOADOR.

Passa-se muito tempo até que os nômades, por força não apenas da osmose, mas também, agora, da curiosidade, voltam ao local onde deixaram o amigo e ficam estarecidos com o que encontram! Acham o companheiro morto, num formato esquelético, no entanto, a

revegetação estava lá, totalmente recomposta. Que conclusões poderiam fazer, senão, a de que o DOADOR teria se enfurecido pela curiosidade dos nômades e, pela primeira vez, se feito TEMIDO. Não queria ser visto por ninguém, apenas queria continuar ajudando, desde que anonimamente.

Muito tempo se passou até que outro nômade, novamente, resolveu ficar e esperar o DOADOR, talvez não mais pela curiosidade, mas pela VONTADE de compreender os pressupostos do DOADOR e de alguma manifestação de INDIGNAÇÃO. Mesmo consciente do destino do primeiro que fez tal desafio, este nômade, em busca dos FATOS e não apenas da VERSÃO visível, decidiu assumir os riscos e ficou. Todos os outros partiram, como de praxe, e este ficou a esperar a chegada do DOADOR. Como ele faria para agradá-lo (quando o DOADOR chegasse para refazer a vegetação) era o pensamento maior deste ex-nômade. O DOADOR demorava e a fome começava a apertar muito, pressentiu que seu fim seria o mesmo do antigo nômade, não porque o DOADOR o teria matado, impressão dos demais em relação ao outro, mas porque talvez lhe faltasse alimento, antes que o DOADOR tivesse efetivamente chegado. Ele apenas não teria resistido à chegada do DOADOR.

Este nômade, menos conformado não ficou passivamente aguardando a morte, pois se efetivamente morresse, seus companheiros poderiam pensar que o DOADOR o tivera matado quando, na verdade, ele teria morrido de inanição. Assim sendo, tratou de procurar alguma coisa para comer, mas observou um detalhe contundente, havia algum resto de vegetação, não suficiente para matar a sua fome, e perto destas, havia também pequenos grãos que a chuva empurrava para dentro do solo e que, exatamente nestes espaços é que estavam as vegetações pequeninas. Resolveu, então, comer aquelas vegetações pequeninas, pelo menos para mantê-lo vivo (não era o melhor dos cardápios, pois estava acostumado a comer carne animal e vegetação abundante, e sobreviver com alguns pequenos vegetais deve ter sido difícil), no entanto, resolve também acelerar o trabalho da chuva enterrando as sementinhas (grãos) e jogando alguma quantidade de água em cima.

O leitor já pode imaginar o que este nômade descobriu: Descobriu que não era o DOADOR que refazia a vegetação, mas sim uma tecnologia por ele experimentada, a da prática do que hoje conhecemos como AGRICULTURA! Estava presente em nosso mundo a primeira profissão a que temos notícia, a de agricultor, e esta vinha como substituindo algo que era delegado sob responsabilidade do DOADOR.

Surgem, depois, os outros nômades e ficam felizes por encontrar o amigo, vivo e bastante entusiasmado. Todos queriam saber como foi o encontro com o DOADOR e ele sinaliza que não viu o DOADOR, mas ele lhe iluminou a mente e ensinou-lhe como refazer a vegetação, partindo para a demonstração do ato de enfiar as sementes na terra e regar com água sinalizando que esperassem alguns dias e que nasceria uma nova vegetação. Pediu que acreditassem nele e que algum tempo seria suficiente para que presenciassem o milagre!

Claro que ninguém acreditou no início, mas depois de cumprida a promessa, este nômade foi portador do primeiro nível hierárquico a que se tem notícia, pois a ele seria dada a responsabilidade de ensinar aos outros o milagre do plantio e não precisariam sair mais em procura de alimento. Não seriam mais nômades. A partir daquele dia o alimento viria até eles, e isto só foi possível pela benevolência do DOADOR, e por aquele nômade escolhido pelo DOADOR, para aprender e nos ensinar o milagre, pois dentro da terra ainda era o DOADOR que operava para permitir o nascimento de uma nova vegetação.

A metáfora está longe de terminar, pois com a nova rotina de não mais ser necessário sair em busca de novas vegetações, eles fixam residência em um pedaço de terra específico, surgindo o primeiro sentimento de propriedade de que se tem notícia. Aquele pedaço de terra é deles e ninguém "tasca". A terra passa a ter dono e como tal se comporta se apoderando daquele pedaço como se fora dele desde sempre.

Que constatação maravilhosa foi esta. Vamos lembrar:

1. O DOADOR é a quem atribuo o que não sei fazer;
2. A primeira profissão foi de agricultor substituindo uma atribuição do DOADOR;
3. A agricultura estimula o primeiro sentimento de propriedade;
4. O DOADOR é generoso, mas também deve ser temido, pois atua anonimamente;

Com o advento do sentimento de propriedade, os nômades constituem residência e deixam de ser reconhecidos como nômades, passando a ser reconhecidos de outra forma. O que quero chamar a sua atenção é que o fato de não mais precisar sair em busca de alimento, como os animais irracionais fazem até hoje, foi exatamente o que nos privilegiou para nos transformar em seres racionais.

A partir de então, sobra ao homem uma das maiores dádivas que alguém pode possuir: o estado de ÓCIO. A possibilidade de não fazer nada, o exercício puro do ócio permite ao homem usar a sua intelectualidade para observar a natureza e partir para um sem número de conclusões maravilhosas.

Começam a observar as estrelas e a conjecturar a contagem do tempo. Estabelecem metodologias totalmente empíricas e espetaculares para calcular áreas que permitam plantar vegetação que alimentem uma determinada quantidade de bocas contidas no povoado. Observam os formatos presentes na natureza (carapaça do tatu é hexagonal, o formato do ovo da galinha é sempre idêntico e resiste ao impacto quando cai da cloaca da galinha, o formato das estrelas do mar, etc.), criam um sistema de contagem de animais e tantas outras coisas mediante a observação da quantidade de dedos que existem em nossas mãos, gerando o tão conhecido sistema de base 10 para cálculos.

Estas observações minuciosas da natureza é fruto do trabalho das pessoas menos envolvidas com a caça e com o plantio, àqueles que têm tempo ocioso e VONTADE própria para pensar racionalmente o mundo onde ele está inserido. É como a criança que, sem nada para fazer, começa a descobrir que tem pezinho, que tem mãos, que tem olhos, que tem sexo, etc. Assim vamos até 1637 quando surge uma personalidade brilhante (René Descartes) que, além da mera observação da natureza, vai adiante e conclui que se estes formatos existem na natureza, então eles foram pensados por alguém com maior capacidade intelectual e este alguém só pode ser quem? Claro o mesmo DOADOR. René Descartes se pergunta:

- Se o DOADOR foi o criador do tatu, fez este animal formado com carapaças hexagonais por mero capricho ou porque eram os únicos formatos auto encaixantes e que permitissem formatos abobadados?

- Se o DOADOR foi o criador da galinha e fez do formato de seu ovo idêntico ao formato da barriga de uma mulher grávida, fê-lo por mero capricho ou porque este formato otimiza a resistência ao impacto quando sai de sua cloaca?

- Se o DOADOR foi o criador das formigas e as fez sem nenhuma hierarquia, fê-lo também por mero capricho ou porque queria exemplificar a perfeita integração entre a multidão?

- Se o DOADOR foi o criador das abelhas e as fez construir seus próprios favos de mel em formatos também hexagonais e incidindo entre si ângulos idênticos, fê-lo por mero capricho ou porque este formato otimiza a capacidade de armazenar a maior quantidade de mel na menor área superficial possível?

- Se o DOADOR recebesse 80 Quilogramas de material orgânico e fabricasse estrelas do mar, as teria fabricado no formato que conhecemos por mero capricho ou porque este

formato otimiza a maior quantidade possível de estrelas do mar com os 80 Quilogramas a ele fornecido?

- Será que conseguiríamos imitar a DOADOR?! Será que o DOADOR não seria o que chamamos hoje de DEUS?!

René Descartes imprime na história sua célebre frase: *Cogito, ergo sum* (traduzindo: *Penso, logo existo*). Que motivação seria capaz de, além do simples ócio, fazer alguém sair do raciocínio comum e enveredar-se por pensamentos desta natureza? Porque o ócio gera a algumas pessoas a simples capacidade de procrastinar decisões e atitudes e a outros gera tanta euforia e regozijo?

Parece que chegamos no cerne de nossa LEI. Já dizia Napoleon Hill que a VONTADE diferenciada, o entusiasmo, é um estado de espírito que inspira e incita o indivíduo a fazer coisas diferentes para cumprir uma determinada tarefa. Mais ainda, a VONTADE é contagiosa e afeta de maneira vital não somente o entusiasta como também os que entram em contato com ele. A VONTADE é, em relação ao ser humano, o mesmo que o vapor para uma locomotiva, a força motora vital que impele a evolução. Os grandes condutores de homens são os que sabem despertar VONTADE naquilo que seus seguidores estão fazendo. Ponha VONTADE no seu trabalho e já não o achará difícil ou monótono. A VONTADE dá tanta energia ao corpo que em certos casos podem até mesmo dispensar as horas habituais de sono. Além disso, nos dá força para realizar uma quantidade de trabalho duas vezes maior do que o que se faz habitualmente, em determinado período, e isso sem sentir o menor sinal de fadiga. Ela estimula hormônios (como serotonina apenas para dar um exemplo) que é uma força vital que podemos dominar e empregar com verdadeiro proveito. Sem VONTADE, somos como baterias elétricas sem eletricidade.

Este nômade diferente tinha a VONTADE que todos os demais não tiveram. Algumas pessoas são dotadas de uma VONTADE natural, ao passo que outras precisam adquiri-la por outros meios. O processo para o seu desenvolvimento é muito simples. Começa-se por fazer o trabalho ou prestar o serviço que mais nos agrada, mas não se limita a isto, pois exige que tenhamos reais MOTIVOS PARA exercitar a VONTADE.

O MOTIVO daquele nômade era descobrir o mistério do DOADOR e somente isto lhe impulsionava a correr riscos até então desconhecidos. Somente a VONTADE e não a inteligência seriam capazes de promover tal continuidade de enfrentar o novo e de vencer o medo. Um senso de curiosidade e perplexidade sobre o que não se controla. Se a nossa situação é tal que não podemos conseguir o trabalho da nossa predileção, a VONTADE nos ensina a não apenas FAZER O QUE SE GOSTA, mas também e principalmente esforçar-se para GOSTAR-SE DO QUE SE FAZ. É a VONTADE que permite que você não se desespere e continue firme na jornada. MOTIVAÇÃO é a expressão moderna da VONTADE SUPERIOR.

Quando uma pessoa está motivada com os artigos que vende, com os serviços que oferece ou com o discurso que pronuncia, o seu estado de espírito se torna claro para todos os que a ouvem, pelo tom da sua voz. De qualquer maneira, é o tom em que se faz uma declaração, mais do que a própria declaração, que leva em si o poder de conquistar seguidores. Nunca uma mera combinação de palavras poderá tomar o lugar da decisão convicta numa afirmativa expressada com ardente entusiasmo e VONTADE. As palavras são simples sons desvitalizados, a não ser que venham coloridas com a entonação clássica de quem exala VONTADE superior que nasce da motivação.

Continuando com nossa metáfora, imitar o DOADOR tornou-se uma febre em todos os cantos do mundo e caracterizou-se como o exercício de uma profissão. Todas as profissões caracterizavam-se, preponderantemente em poder substituir o DOADOR de suas atribuições divinas.

Mas existe algo que ainda intrigava. Se tudo o que existe na natureza é resultado de um raciocínio inteligente e dotado de VONTADE SUPERIOR, portanto fruto do desenvolvimento intelectual e comportamental de alguém (talvez do DOADOR) que usou de maneira eficiente, eficaz e efetiva seu ócio, pergunto:

- Será que as formigas têm consciência do que otimizam!?
- Será que as abelhas têm consciência que otimizam armazenamento de mel na menor área superficial possível?
- Será que a galinha tem consciência de que a abertura de sua cloaca faz sempre um formato que resiste ao impacto (curva catenária)?
- Será que o tatu tem consciência de que sua carapaça é formada por placas hexagonais para maximizar o auto encaixe e a proteção de seu corpo?

A resposta é não, pois são seres irracionais e não têm poder de conclusividade sobre os fenômenos. Simplesmente otimizam sem sequer saber que estão otimizando, isto é, são inconscientemente competentes para com o hábito de exercitar o perfeito em sua vida cotidiana. Quais conexões poderíamos fazer a partir desta metáfora.

Poderíamos dizer que o fato de sermos racionais nos permite estabelecer conexões de conhecimento e decodificar o pensamento de alguém mais inteligente? Em contrapartida, este exercício de racionalidade nos limitou a conseguir a otimização apenas por este método, não nos sendo possível, na grande maioria das vezes, aprendermos sem a prisão da conclusividade? Seria uma vantagem ou uma desvantagem o fato de sermos seres racionais? O que nos diferencia então é a capacidade da VONTADE ser superior a INTELIGÊNCIA?

Vejamos se conseguiremos ser ainda mais claro! O assunto é demasiado complexo e pode nos levar à ressonância intelectual. Somente NÓS, seres humanos, conseguimos fazer a VONTADE sobrepujar a INTELIGÊNCIA. Somente nós conseguimos fazer greve de fome, exatamente porque embora nossa intelectualidade saiba e nos avise que se não comermos inevitavelmente morreremos, a VONTADE vence e somos capazes de ficar sem comer até a morte (qualquer animal é incapaz desta proeza). Por mais que sua inteligência lhe diga que se colocar a mão no fogo você vai se queimar, a VONTADE SUPERIOR é capaz de fazer você conscientemente colocar a mão no fogo e literalmente queimar-se seriamente. Ninguém mais consegue fazer isto! Numa crise de desespero, por mais que sua inteligência lhe diga impossível levantar um peso muito grande para salvar, por exemplo, um filho, não é incomum pessoas com VONTADE SUPERIOR fazer coisas que simplesmente não temos como explicar, buscando força que numa situação normal não estaria disponível. Enfim a VONTADE é poderosa.

O fato é que o aprendizado não acontece somente no nível intelectual conclusivo, mas também, e talvez prioritariamente, no nível neurológico inconsciente. A LEI DA VONTADE permite que em circunstâncias absolutamente limitantes e com alternativas rasas sua presença pode superar todas as expectativas. Nem sempre somente a forma de obter VONTADE SUPERIOR será por meio da realização de coisas prazerosas, mas muitas vezes o fundamento que será capaz de lhe levar a situação de VONTADE SUPERIOR é a sensação de RAIVA que mais indigna do que lhe conforta. RAIVA é diferente de ÓDIO, o primeiro é um sentimento expulsado que se condensa em VONTADE SUPERIOR para fazer alguma coisa, e o segundo é sentimento guardado dentro do peito que prejudica muito mais o odiador do que o odiado. Tem uma frase que uso bastante que diz: *Ao invés de amaldiçoar a escuridão, acenda uma vela.* É a VONTADE SUPERIOR que o faria acender a vela e não o

ódio pela escuridão que o manteria inerte apenas nutrindo ódio prejudicial a sua própria saúde.

Pense nesta LEI DA VONTADE e faça uma pergunta para sim mesmo: Minha VONTADE é maior ou menor que minha INTELIGÊNCIA?



**CLIQUE AQUI PARA COMPRAR
DIRETO COM O AUTOR**

**CONHEÇA MAIS CURSOS A SUA DISPOSIÇÃO EM FORMATO ON-LINE OU
EM FORMATO PRESENCIAL**



CURSO RH DO FUTURO
ASSISTA ONLINE A GRAVAÇÃO DA TRANSMISSÃO AO VIVO

**CLIQUE AQUI
SAIBA MAIS**



CURSO DE GESTÃO DE VENDAS COMPLEXAS

Metodologia Gauss de Gestão Comercial
Você vai rever quase tudo que aprendeu sobre vendas

Mais Informações



**CURSO DE CULTURA ORGANIZACIONAL -
DIAGNÓSTICO E GESTÃO DA MUDANÇA**

ASSISTA ONLINE A GRAVAÇÃO DA TRANSMISSÃO AO VIVO

**CLIQUE AQUI
E SAIBA MAIS**



[Conheça a OT](#)

[Conheça a Gauss](#)

[Baixe o PDF institucional da Olho de](#)

[Tigre – Inteligência Comportamental](#)

[Baixe o PDF Institucional da Gauss](#)

[Consulting Group – Inteligência de](#)

[Negócios](#)

