

COMPULSÃO PARA COMPRAR



Mauricio de Souza Lima

Trainer em PNL

Psicólogo Clínico da Sociedade de
Terapia Breve



As pessoas compram de acordo com vários estilos.

NECESSIDADE



Quando compramos algo de que precisamos no dia a dia, algo que vamos usar, dizemos que a compra foi realizada por necessidade.

POSSIBILIDADE



FUTURO...

Quando compramos alguma coisa com a ideia de que aquilo poderia nos ser útil no futuro, estamos comprando por possibilidade.

DESEJO



Quando compramos alguma coisa que queremos muito, uma coisa com que realizamos um sonho, uma imaginação, compramos por desejo

IMPULSO



Quando compramos simplesmente alguma coisa que acabamos de ver, sem nenhuma reflexão, compramos por impulso.



ESTILOS

Necessidade, possibilidade, desejo e impulso definem estilos.

Estilos não são certos ou errados, bons ou maus.

São padrões que nos permitem prever comportamentos.

COMPULSÃO



A compra por compulsão é mais difícil de definir: o comprador compulsivo vive dizendo que não vai comprar e, enquanto diz que não vai comprar, compra!

O que melhor caracteriza a compulsão é o conflito.



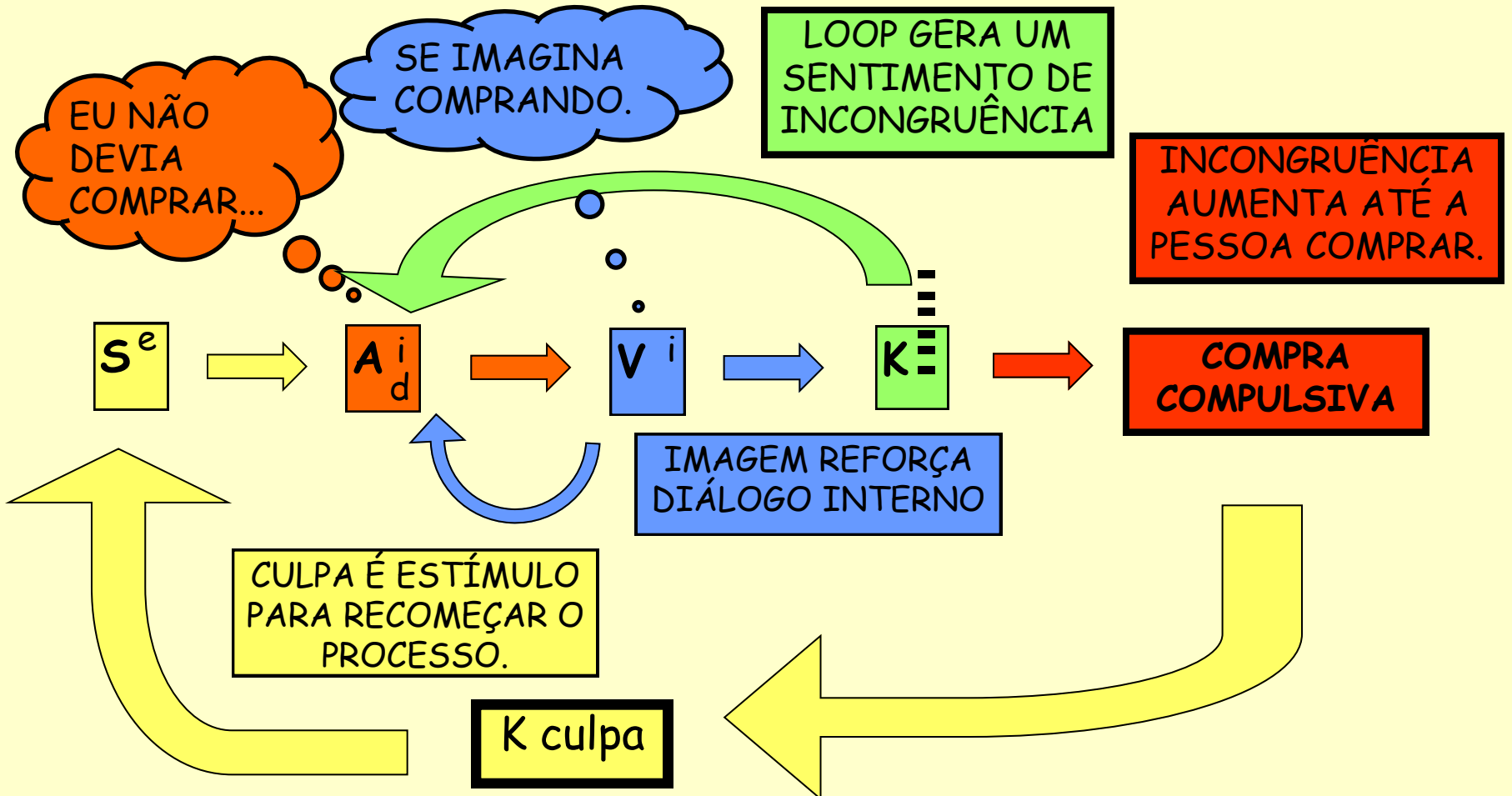
A ESTRATÉGIA DE COMPULSÃO

A compulsão é determinada por um processo mental subjacente.

Esse processo é uma estratégia que, uma vez disparada, produzirá o resultado não desejado.

A ESTRATÉGIA

A estratégia pode ser representada graficamente:





O DESENVOLVIMENTO DA COMPULSÃO

A compulsão é um fenômeno relacional. Um comportamento foi rotulado de inadequado por uma pessoa significativa que se incumbiu de corrigi-lo obsessivamente, passando a chamar a atenção para ele toda vez que fosse emitido.



O DESENVOLVIMENTO DA COMPULSÃO

A pessoa que corrige continuamente o comportamento é significativa o suficiente para produzir intenso sentimento de culpa na pessoa corrigida.



O DESENVOLVIMENTO DA COMPULSÃO

A pessoa corrigida vai se sentir culpada toda vez que se encontrar diante de qualquer estímulo relacionado ao comportamento.



O DESENVOLVIMENTO DA COMPULSÃO

Diante da culpa, a pessoa promete a si mesma e à pessoa significativa que não vai mais emitir o comportamento. Entretanto, a necessidade, a possibilidade e o desejo permanecem.



O DESENVOLVIMENTO DA COMPULSÃO

O objetivo de não realizar o comportamento não desejado é transformado em uma ideia obsessiva negativa.

EXEMPLO

Não vou comer aquela barra de chocolate

Não vou comprar aquele par de sapatos vermelhos

Não vou beber aquele copo de cerveja gelada...



CONFUSÃO MENTAL

A ideia obsessiva negativa é transformada em uma imagem mental. Imagens como essa são as melhores representações dos nossos desejos. O conflito produzido entre a imagem e o que a pessoa diz produz uma confusão mental.

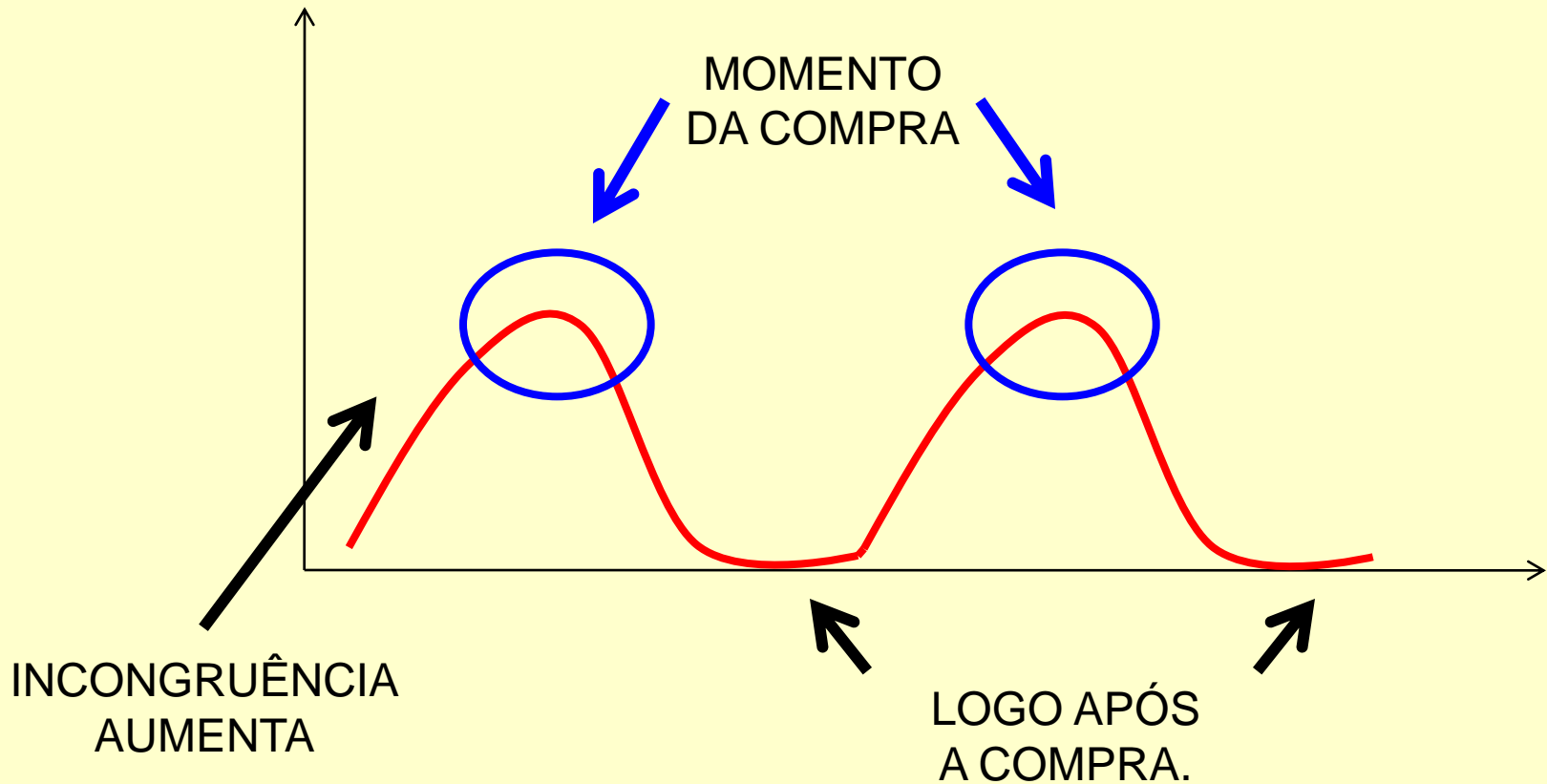


INCONGRUÊNCIA

A pessoa é tomada por sentimento de incongruência crescente que vai se tornar cada vez mais desagradável, até que a pessoa tudo fará para livrar-se dele.

A incongruência é uma mistura de angústia, um sentimento de incompetência e a sensação da necessidade negada.

INCONGRUÊNCIA



A CRISE

Sob intensa pressão interna, a pessoa é levada ao comportamento que, ao mesmo tempo, necessita e rejeita. O comportamento ganha uma natureza episódica e exagerada, que procura compensar a necessidade negada.



DEPOIS DA CRISE

Culpa e arrependimento se seguem à crise
O que acabará por levar a pessoa ao
pensamento obsessivo negativo ... E a uma
nova crise.

COMO RESOLVER

Muitas pessoas resolveram a compulsão para comprar, mudando a estratégia de compra para recuperar os modos normais de comprar e o prazer de adquirir as coisas que realmente precisa ou gosta.

A estratégia muda duas coisas importantes: o modo de pensar a compra e o comportamento impulsivo.

DECIDIR A COMPRA

- Mudar o modo de pensar a compra: “Vou comprar tudo o que eu quiser!”
- Assumir a responsabilidade: “Eu decido como, quando e o que eu vou comprar!”
- Assumir o controle: “Vou comprar exclusivamente à vista e a dinheiro!”
- Capitalização: “Vou juntar o dinheiro antes de comprar.”

REDECIDIR

- Redecisão: “Feita a reserva, será necessário reavaliar para redecidir!”
- Necessidade: “Esse bem ainda é necessário?”
- Possibilidade: “Esse bem pode vir a ser útil?”
- Desejo: “É ainda meu desejo comprar esse bem?”



QUERO COMPRAR

Se pelo menos uma resposta for “sim”, devo comprar aquilo que preciso, ou desejo ou acho que me pode ser futuramente útil.



REDIRECIONAMENTO

A reserva concretizada deve ser direcionada para outro bem se as três respostas às perguntas acima forem “não”.

EXEMPLO

Diante de um impulso para comprar um frasco de perfume Chanel, diga para si mesma: “vou comprar aquele frasco de perfume. Meu plano é capitalizar o dinheiro para pagá-lo em três meses.”



O PLANO

Preço: R\$600,00

Primeira parcela: R\$200,00

Segunda parcela: R\$200,00

Terceira parcela: R\$200,00



REDECIDA

Quando o dinheiro estiver capitalizado, redecida da seguinte forma:

- Ainda desejo o frasco de perfume Chanel?
- Ainda preciso dele?
- Ainda posso vir a precisar desse delicioso perfume no futuro?



REDECIDA

Se todas as respostas forem não, redirecione os R\$600,00 para outro plano, por exemplo, o do carro novo.

Faça isso com alegria.



RECUPERE O PRAZER DE COMPRAR

Se pelo menos uma das respostas for um sim, compre prazerosamente o seu perfume.



RECUPERE O PRAZER DE COMPRAR

É necessário proceder assim com toda e qualquer compra. Faça o plano para uma compra nova e execute-o, mesmo que já tenha o dinheiro.

O lema mais importante é “Vou comprar tudo o que eu quiser, à vista e do meu jeito!”



TRABALHO INDIVIDUAL

O exercício aqui apresentado produz uma estratégia que resolve muitos casos. Pode ser, entretanto, em função das características particulares de cada um, que alguém não siga os passos determinados pelo exercício, e que seja necessário trabalhar cada um dos itens individualmente.



RESUMO

O processo de mudança para a solução de uma compulsão inclui:

- A resolução do conflito produzido pela incongruência
- Mudança no processo de adaptação à expectativa
- O trabalho com a culpa
- O trabalho com o diálogo interno e com o modo de pensar a compulsão
- Mudança de representação da compulsão



OBRIGADO!

Esta apresentação está disponível em nosso site para você.

www.ibrapnl.com.br

© *IbraPNL*

CURSOS DO

- PNL Avançada para Profissionais (PAP).
- A Gerência Baseada em Relações.
- Fotoleitura e Aprendizado Sistêmico.
- Trainer em PNL.
- Supervisão da aplicação da PNL em terapia e consultoria.
- Inglês e PNL.