ESTRATÉGIAS

As estratégias são uma sequência de representações, pensamentos e comportamentos que originam os nossos resultados.

Em PNL, dizemos que se modelarmos alguém com resultados extraordinários, fazendo o mesmo que essa pessoa fez, teremos resultados semelhantes. Para isso acontecer é fundamental respeitarmos a ordem ou sequência pela qual o modelo fez o que fez, pois, o cérebro regista duma determinada forma, consoante a ordem realizada.

Pense que tem o número de telemóvel dum amigo e ao ligar-lhe troca dois dígitos. Logicamente, o resultado não será o desejado, pois não conseguirá falar com a pessoa. A sequência é fundamental em estratégia. As estratégias são compostas por 3 elementos essenciais:

1. As representações internas.
2. As submodalidades das representações internas.
3. A sequência já referida.

Quando o meu filho era pequeno, nós adorávamos montar legos. A dada altura, o André tornou-se um exímio montador de legos, enquanto para mim, aquilo era um quebra-cabeças. Percebi que ele seguia à risca as instruções, enquanto eu as evitava. Achava sempre que chegaria ao produto final sem seguir as instruções. É claro que chegava, mas levava muito mais tempo do que ele para o fazer.

O que é que nos diziam as instruções? Bem, em primeiro lugar dizia-nos que peças necessitávamos para construir o lego desejado e depois a sequência pela qual deveríamos montá-lo. Nesta experiência, as peças eram o correspondente aos nossos 5 sentidos, ou seja, tudo o que necessitávamos para construir o nosso lego (os nossos sistemas de representação). As instruções diziam-nos também quantas peças é que necessitávamos e como era cada uma (as nossas submodalidades). Por fim, as instruções diziam-nos quando deveríamos fazer o quê e com que peças (a nossa sequência).

As estratégias acontecem rapidamente e, normalmente, ao nível inconsciente. Elas formam os nossos pensamentos. Podemos usar a mesma estratégia para várias situações diferentes. Por exemplo, todos temos uma estratégia de aprendizagem que podemos usar para aprender e montar um lego ou aprender inglês.

Existem vários tipos de estratégias:

- Decisão
- Motivação
- Aprendizagem
- Memória
- Compra
- Amor

© Copyright

- Venda
- Depressão
- Doença
- Prazer
- Felicidade

Atualmente, a PNL questiona-se se as representações podem realmente colocar-se sequencialmente, devido à sinestesia que por vezes acontece.

Sistema de notação para descrever uma estratégia:

- V – Visual
- A – Auditivo
- C – Cinestésico
- i – Interno
- e – externo
- t – Tonal
- d – Digital
- r – Recordado
- c – Construído

- V^e – Visual externo (quando vemos algo externamente)
- V^i – Visual interno (quando vemos algo internamente)
- V^i_r – Visual interno recordado (imagens recordadas)
- V^i_c – Visual interno construído (quando construímos imagens)
- A^e – Auditivo externo (o que ouve externamente, o mundo exterior)
- A^i – Auditivo interno (o que ouve internamente)
- A^i_r – Auditivo interno recordado (sons recordados)
- A^i_c – Auditivo interno construído (sons construídos)
- A_t – Auditivo tonal (sons que ouve)
- A^i_d – Auditivo interno digital (quando diz algo a si próprio)
- C^i – Cinestésico interno (o que sente internamente)
- C^e – Cinestésico externo (o que sente externamente)
- C^i_r – Cinestésico interno recordado (o que se lembra de ter sentido)
- C^i_c – Cinestésico interno construído (o que imagina sentir)

Usamos estratégias para tudo, no entanto, raramente sabemos fazê-lo conscientemente. Então, entramos e saímos de vários estados conforme os gatilhos que despoletamos. Assim que descobrimos a nossa estratégia podemos atingir de imediato o resultado desejado. As estratégias servem para acedermos automaticamente a um estado.

Como identificar a estratégia de alguém:

- Movimentos oculares
- Predicados
- Fisiologia

Com recurso à calibração podemos aceder a qualquer estratégia de qualquer pessoa. Já sabemos que as pessoas vão dizer os sistemas de representação que estão a usar através dos olhos e da forma como se movimentam para aceder à informação, através dos predicados que utilizam na sua linguagem e através da forma como usam o corpo.

Para conseguir desvendar a estratégia de alguém, deverá colocar a pessoa num estado associado à experiência, fazendo-a lembrar-se do momento específico. Depois deve fazer perguntas sobre o que a pessoa faz para atingir o resultado, o que ele viu, ouviu e sentiu.

Quando obtiver toda a sequência, obtenha as submodalidades da estratégia perguntando qual o tamanho, cor, brilho da imagem, como é o tom da voz, a velocidade, etc.

Exemplo de como descobrir uma estratégia de motivação:

1. **Associar a pessoa.**
   "Consegue lembrar-se de um momento em que se sentiu totalmente motivado?"
   Colocar a pessoa no estado e assegurar-se de que a mantém lá.

2. **Descobrir as representações.**
   "Qual foi a primeira coisa que fez com que se sentisse motivado? Foi algo que viu, ouviu ou algo que sentiu?"
   "Depois disso, o que é que o fez ficar motivado? Algo que viu, ouviu ou sentiu? Construiu alguma imagem na sua mente? Disse algo a si mesmo? Teve alguma sensação?"
   Faça estas questões até ter o processo completo.

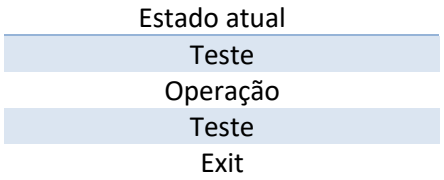
3. **Descubra as submodalidades de cada representação.**
   Imaginando que o primeiro passo era visual, pergunte:
   "No que viu, o que é que especificamente o motivou? Foi o tamanho, o brilho, a cor?"
   Coloque este tipo de questões para todas as representações da estratégia.

4. **Conte a estratégia.**
   Faça a pessoa percorrer toda a sequência da estratégia e verificar se no final ela está motivada.

MODELO TOTE

O modelo TOTE é o padrão logico de estratégia de PNL.

John Grinder trouxe o TOTE para a PNL, a partir do trabalho originalmente desenvolvido por Miller, Galanter e Pribram no seu livro “Plans and the structure of behaviour”, realizado na década de 60.



Teste: O primeiro teste é um gatilho que dará início à estratégia. Verifica se o estado atual coincide com o estado desejado.

Operação: Colocam-se os recursos necessários para atingir o estado desejado.

Teste: Volta a comparar o estado atual com o estado desejado. Se o teste for bem-sucedido é porque já existe estratégia, então seguimos para a saída. Caso contrário, volta-se à operação.

Exit: Quando chegamos ao estado desejado.

ESTRATÉGIA DE SOLETRAÇÃO

Para soletrar corretamente deve criar imagens visuais e aceder a elas facilmente. Normalmente, as dificuldades de soletração estão associadas a estratégias cinestésicas negativas. É complicado sentir palavras. Por isso, essa não será a melhor estratégia.

Uma boa estratégia de soletração será:

1. Visualize a palavra que quer soletrar de forma clara, colocando-a em cima e à esquerda.
2. Sinta que reconhece a palavra, que está bem escrita e que é capaz de soletrá-la.
3. Soletre a palavra.
   $V^i \rightarrow C^i \rightarrow A^d$

Comece por descobrir a estratégia que a pessoa já está a usar. Depois otimize o que já existe ou crie uma nova estratégia. Finalmente, instale a nova sequência.

ESTRATÉGIA DO AMOR

Se conhecer a estratégia de Amor de outra pessoa, poderá fazer com que essa pessoa se sinta amada.

Por vezes, quando não conhecemos a estratégia do Amor de outra pessoa, os sinais que enviamos de que a amamos não são processados pois não são o sinal que o seu cérebro precisa. Imaginem que eu preciso de beijos e abraços e o meu marido me dá flores e me leva a passear. Ele estará a dar-me o que ele necessita, mas eu não me sentiria amada dessa forma.

Descubra as estratégias do amor:

1. Associe a pessoa a um momento em que se sentiu muito amada e mantenha-a associada.

2. Pergunte-lhe o que a faz sentir-se amada. Se foi algo que lhe comprou, a forma como a olhou. Se foi a forma como lhe disse algo, ou se foi algum toque, beijo ou abraço.

3. No caso de a pessoa dizer duas coisas, como a forma que a viu e a forma como lhe disse que a amava, pergunte-lhe se pudesse ter uma e não a outra qual escolheria.

4. Descubra as submodalidades.

5. Teste a estratégia.