O que Freud faria?



Como os grandes psicoterapeutas podem ajudar a resolver problemas cotidianos

Sarah Tomley

O que Freud faria?



Como os grandes psicoterapeutas podem ajudar a resolver problemas cotidianos

Sarah Tomley

O que Freud faria?

O que Freud faria?



Como os grandes psicoterapeutas podem ajudar a resolver problemas cotidianos

Sarah Tomley

SEXTANTE

Título original: *What Would Freud Do?*
Copyright © 2017 por Sarah Tomley
Copyright do layout e projeto gráfico © 2017 por Octopus Publishing Group
Imagem de capa e caricaturas das páginas 12, 18, 45, 52, 75, 87, 110, 113, 130, 131, 156, 157, 165, 166, 180, 187, 193, 204, 229 © 2017 por Gareth Southwell Illustration
Demais ilustrações © 2017 por Grace Helmer
Copyright da tradução © 2020 por GMT Editores Ltda.
Publicado originalmente no Reino Unido em 2017 com o título *What Would Freud Do?* por Cassell, uma divisão da Octopus Publishing Group Ltd.
Carmelite House, 50 Victoria Embankment London EC4Y 0DZ
www.octopusbooks.co.uk
Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro pode ser utilizada ou reproduzida sob quaisquer meios existentes sem autorização por escrito dos editores.

tradução: Ivo Korytowski
preparo de originais: Sibelle Pedral
revisão: Luiz Felipe Fonseca e Rebeca Bolite
revisão técnica: Patricia Gipsztejn Jacobsohn
adaptação de capa e diagramação: Ana Paula Daudt Brandão
e-book: Marcelo Morais

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

T619q

Tomley, Sarah
O que Freud faria? [recurso eletrônico]/ Sarah Tomley; tradução de Ivo Korytowski. Rio de Janeiro: Sextante, 2020.
recurso digital

Tradução de: What would Freud do?
Formato: ePub
Requisitos do sistema: Adobe Digital Editions
Modo de acesso: World Wide Web
ISBN 978-85-431-0988-6 (recurso eletrônico)

1. Freud, Sigmund, 1856-1939. 2. Psicanálise. 3. Livros eletrônicos. I. Korytowski, Ivo. II. Título.

20-62770

CDD: 150.1952
CDU: 159.964.2

Todos os direitos reservados, no Brasil, por
GMT Editores Ltda.
Rua Voluntários da Pátria, 45 – Gr. 1.404 – Botafogo
22270-000 – Rio de Janeiro – RJ
Tel.: (21) 2538-4100 – Fax: (21) 2286-9244
E-mail: atendimento@sextante.com.br
www.sextante.com.br

Sumário

Introdução

Capítulo 1: Por que eu sou assim?

• Eu sei que não deveria, mas posso comer mais um pedaço de bolo?

• É estranho gostar de ficar sozinho?

• Por que eu deixo tudo para a última hora?

• Sou uma pessoa atenciosa ou um "trouxa"?

• Brincadeirinha!

• Por que isso sempre acontece comigo?

• O valor da brincadeira

• Se eu fosse mais egoísta, será que me divertiria mais?

Capítulo 2: Por que eu faço isso?

• Não passo cinco minutos sem olhar o celular. Por que não consigo me concentrar?

• Fiz 50 anos e ainda sonho com uma Ferrari. O que há de errado nisso?

• Geralmente sou muito tranquilo. Por que fico tão furioso quando estou dirigindo?

• Por que não consigo parar de oferecer meu tempo de graça?

• Por que minto quando perguntam: “Essa roupa me engorda?”

• Morro de medo de avião. O que posso fazer para resolver isso?

• Outro dia pisei fundo no acelerador e dirigi de um jeito imprudente. O que deu em mim?

• Por que passo todas as minhas noites diante da TV?

• Por que me comporto feito um idiota diante dos pais da minha namorada?

• Por que compro as coisas sempre da mesma marca?

Capítulo 3: Os outros

• Por que não encontro a pessoa certa?

• Por que aquele novato está sendo tão gentil comigo?

• Como impedir que meu filho adolescente faça uma tatuagem?

• Por que meu companheiro é um fracassado?

• Meu companheiro é maravilhoso... Então por que estou pensando em traí-lo?

• Como evitar que as pessoas deixem de me seguir nas redes sociais?

• Por que meu chefe é sempre tão grosseiro?

• Minha família é um pesadelo! Devo romper relações?

• Meu companheiro está mentindo para mim?

• Minha chefe é rápida, articulada, organizada e se veste bem. Por que não sou como ela?

Capítulo 4: O que está acontecendo?

• Por que vivo dizendo coisas embaraçosas?

• Qual é o real apelo de Harry Potter?

• Como me livrar do arrependimento de ter vendido a minha casa?

• É melhor trabalhar por amor ou por dinheiro?

• Por que sempre escolho a opção mais cara?

• Qual é o sentido da vida?

Capítulo 5: Como me tornar uma pessoa melhor?

• Por que não consigo emagrecer?

• Tenho medo do sucesso profissional. Dá para mudar isso?

• É possível ser mais criativo?

• Como vencer o pavor de falar em público?

• Devo estudar Direito, como meu pai quer, ou entrar numa banda de rock?

• Como posso me fortalecer para enfrentar melhor os momentos difíceis?

Bibliografia

Agradecimentos

Sobre a autora

Informações sobre a Sextante

Introdução

A psicologia é uma disciplina muito jovem. Surgiu no final do século XIX, quando seus dois "pais" entraram em ação: Wilhelm Wundt, cientista alemão que criou o primeiro instituto (e laboratório) de psicologia do mundo, e William James, um filósofo americano. Wundt usou medições científicas para estudar a mente humana, enquanto James preferiu explorá-la de forma mais subjetiva. *Os princípios da psicologia* (1890), célebre livro de William James, abordou temas que intrigam os psicólogos até hoje, como consciência, memória, imaginação, raciocínio, intenção e fluxo de pensamento. Afinal, a psicologia iria se tornar uma arte ou uma ciência?

A compreensão do fenômeno da consciência mostrou-se particularmente difícil, e as pesquisas de Jean-Martin Charcot, médico do hospital Salpêtrière em Paris, deixaram o assunto ainda mais complicado. Ele sugeriu que alguns sintomas fisiológicos graves – como cegueira e surdez – poderiam ser causados por distúrbios psicológicos, uma vez que a consciência podia ser fragmentada em partes que "ignoravam-se mutuamente". Assim nasceu a ideia do inconsciente.

Alguns anos depois, em 1885, um jovem médico chamado Sigmund Freud chegou a Paris para estudar com o grande Charcot. Ficou fascinado

com a ideia de haver uma área inconsciente dentro da mente humana e, com o tempo, passou a acreditar que aquela parte inacessível do cérebro era quem de fato comandava nossos pensamentos e nossas ações. Freud percebeu que os sintomas "histéricos" que Charcot vinha estudando não apenas tinham uma origem psicológica, como também guardavam algum significado. Ele deduziu que, se fosse possível acessar o inconsciente – talvez por meio de suas manifestações em sonhos, atos falhos e associações de palavras –, esse significado poderia vir à tona e, assim, os sintomas do paciente seriam aliviados. Foi assim que teve início a "cura pela fala" ou psicanálise.

Uma disciplina dividida

A psicologia e a psicoterapia (incluindo a psicanálise) têm visões bem distintas e nem sempre se respeitam. Os psicólogos gostam de se alinhar com Wundt e declarar que seu trabalho é científico e objetivo. Quase sempre, veem o mundo dos psicoterapeutas como imensurável, carente de comprovações e, portanto, questionável. O ponto de vista do outro lado é igualmente cético: os terapeutas dizem que os psicólogos podem estudar o funcionamento do cérebro, mas perderam de vista o ser humano. Uma mente é mais que um cérebro, e pessoas não são máquinas, apesar das tentativas dos behavioristas de retratá-las assim. Eles se amparavam em psicólogos como B. F. Skinner (*ver* página 57) e John Watson (*ver* página 105), cujas obras dominaram a área (e a atenção do público) na década de 1950; ambos pareciam acreditar que as pessoas podiam ser condicionadas a reagir a estímulos de modo simples e previsível, como os animais.



A pesquisa deles foi questionada pelo movimento cognitivo, que começou na década de 1950 e chegou ao conhecimento do público por meio da obra de Albert Ellis (*ver* página 139) e Aaron Beck (*ver* página 37),

culminando na terapia cognitivo-comportamental. Esses psicólogos observaram que, entre o estímulo e a resposta estudados pelos behavioristas, existe um "processo mediador", como a percepção, a memória ou a atenção. Afirmaram que aí residiria a diferença crucial entre nós e os outros animais e acrescentaram que, ao estudar esses processos, poderíamos entender todo o nosso processamento mental.

Enquanto o debate se intensificava, a psicanálise perseverou, insistindo na existência de um nível da mente humana que nunca se tornará evidente por meio do estudo da cognição ou do comportamento. Na década de 1990, novas descobertas na neurociência sugeriram a mesma coisa: existem áreas do cérebro humano que trabalham ("pensam") implicitamente, alheias à percepção consciente, e controlam grande parte do que fazemos, supomos e esperamos. Psicólogos contemporâneos como Daniel Kahneman (*ver* página 69) estudaram detalhadamente os vieses inconscientes, enquanto neurocientistas como Jaak Panksepp (*ver* página 66) expuseram a natureza subcortical de sete emoções humanas básicas.

Psicoterapeutas e psicanalistas continuam interessados na psique – aquela parte misteriosa do eu que se revela em atos irracionais (*ver* página 60) e preferências (*ver* página 194) que parecem inexplicáveis, mesmo para a pessoa em questão. Longe de termos uma só mente, dizem os terapeutas, temos várias, como indicaram Eric Berne (*ver* página 78) e Karen Horney (*ver* página 226). Chegamos a dividir os outros em dois grupos também, de acordo com Melanie Klein (*ver* página 160). E muito disso depende de nosso aprendizado mais básico (*ver* página 127), que aparentemente põe em marcha nossa compreensão padrão de nós mesmos, das outras pessoas e do mundo (*ver* página 39).

Forjado pela experiência

Por meio de perguntas e respostas, este livro examina como as teorias de alguns dos maiores psicoterapeutas, psicanalistas e psicólogos do mundo podem ser aplicadas na resolução dos problemas do dia a dia. Assim, oferece várias perspectivas sobre o estranho mundo da mente humana, da força mental que temos em comum e da singularidade de cada indivíduo. Como observou o psicólogo Endel Tulving, somos os únicos animais capazes de

viajar no tempo em nossos pensamentos; portanto tome este livro como um convite para rememorar o passado, avançar rumo ao futuro e ficar bem atento ao presente. Talvez você resista a muitas das ideias apresentadas aqui, mas, como disse Freud, "mesmo quem vai ao dentista com uma dor de dente insuportável pode perfeitamente afastar o braço do dentista quando ele for arrancar o dente doente com um boticão". Ninguém se sente 100% confortável com a ideia de aceitar todas as facetas de si mesmo; nem Freud. Portanto, fique à vontade para escolher suas verdades e observe o que você "instintivamente" evita. Sabemos mais do que pensamos e pensamos mais do que sabemos.

Por que eu sou assim?

Eu sei que não deveria, mas posso comer mais um pedaço de bolo?

É estranho gostar de ficar sozinho?

Por que eu deixo tudo para a última hora?

Sou uma pessoa atenciosa ou um "trouxa"?



Brincadeirinha!

Por que isso sempre acontece comigo?

O valor da brincadeira

Se eu fosse mais egoísta, será que me divertiria mais?

Capítulo 1

Eu sei que não deveria, mas posso comer mais um pedaço de bolo?

Sigmund Freud

Esse é o tipo de pensamento ligeiramente culpado que, segundo Freud, é parte inseparável da nossa vida. O tempo todo os desejos emergem e são julgados em uma rápida discussão interna, e só então decidimos o que fazer. E a razão para isso, de acordo com Freud, é que a mente desenvolve três processos conflitantes dos quais ninguém escapa: o Id, o Ego e o Superego. Na maior parte do tempo, nem sequer estamos cientes do que esses três estão fazendo – apesar de eles controlarem tudo o que dizemos e fazemos.

A teoria da psicanálise de **Freud** é vasta e abrangente. Não explica apenas uma coisa – como por que temos medo de aranhas, nos apaixonamos, negamos nossa imortalidade ou adoramos hambúrgueres –; explica tudo. Freud se desafiou a descrever com precisão a estrutura da mente e seu funcionamento, apesar da total ausência de ferramentas científicas para a tarefa. O interessante é que muitos neurocientistas atuais estão retornando a ele para compreender o que conseguem detectar com as tecnologias que escaneiam o cérebro (que Freud adoraria, já que também era neurobiólogo).

Entretanto, na década de 1890, a única ferramenta útil a que Freud teve acesso para mergulhar na mente foi a *hipnose*. Ele vinha trabalhando com um médico chamado Breuer, que havia descoberto que os sintomas de mulheres "histéricas" – como tosses, engasgos e paralisia dos membros – estavam relacionados a cenas "impressionantes, mas esquecidas, de suas vidas". Breuer vinha auxiliando-as a lembrar eventos por muito tempo soterrados e, com isso, ajudava a curar seus sintomas histéricos. Freud se surpreendeu ao constatar que muitos dos problemas físicos das mulheres desapareciam por completo.

> *"A princípio, o ego nada sabe da rejeição do impulso ou de todo o conflito."*
>
> Anna Freud

Nasce a psicanálise

Freud então se apropriou dessa ideia, inventando o que se tornou conhecido como "a cura pela fala" ou *psicanálise*. Seu ponto de partida é a ideia de que desconhecemos grande parte do que ocorre em nossas mentes. Na maior parte do tempo não sabemos o que estamos pensando e muito menos por que estamos fazendo aquilo que fazemos. Ainda que possamos oferecer justificativas plausíveis para escolher determinado parceiro, emprego ou casa, não nos aprofundamos de fato no assunto, de acordo com Freud. Os motivos aparentemente racionais são ótimos, mas são apenas a história que o Ego teve de engolir. Em resumo, é somente o fim da história.

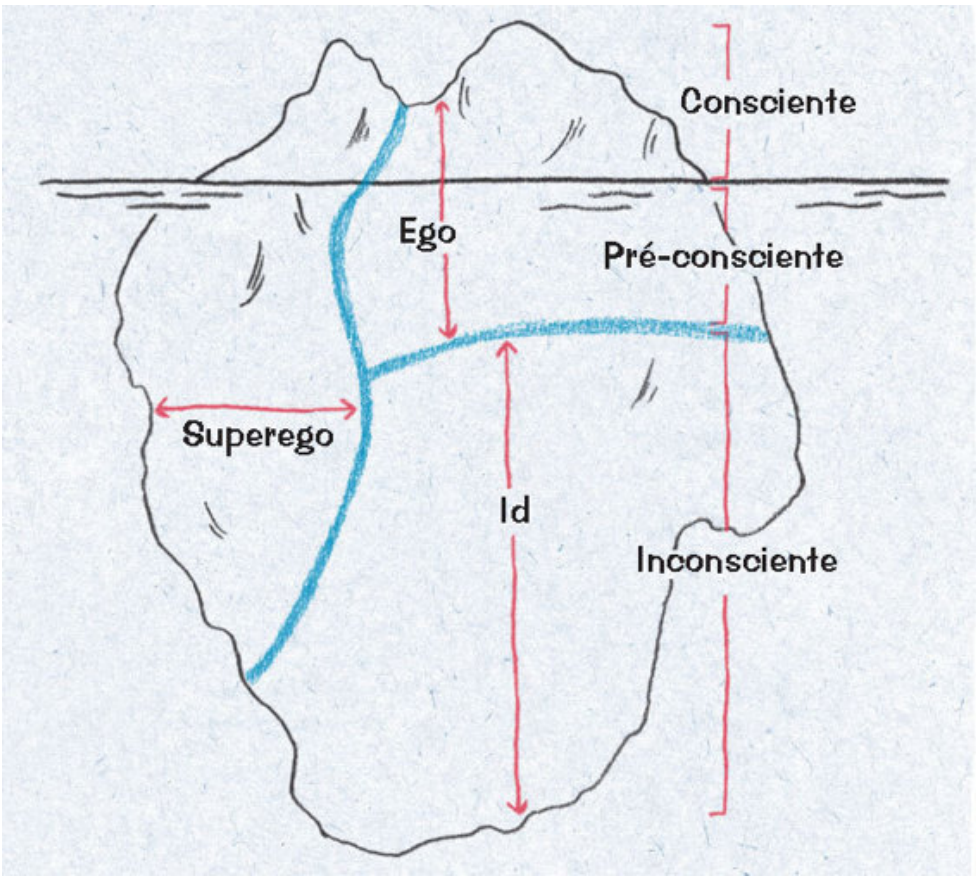
A eterna conversa que se desenrola dentro da mente inclui três participantes: Id, Ego e Superego. Eles surgem na infância, um após o outro. O Id, diz Freud, é a mente com que nascemos. É agitada, cheia de vontades – quer comer, beber, urinar, defecar, manter-se aquecida – em suma, quer e quer, e sua única meta é satisfazer todos esses desejos. Se eles não são satisfeitos, o Id deixa bem claro o seu desagrado; é difícil, por exemplo, ignorar os berros de um bebê chorão. Freud afirma que o Id é regido pelo Princípio do Prazer: quer prazer e gratificação, e quer agora.

Muitos filósofos e psicólogos veem o desejo básico e indomado do bebê como uma fase que desaparece, mas segundo Freud ele permanece para sempre conosco. Entretanto, quando o bebê cresce, começa a perceber que não consegue satisfazer todos os seus desejos – a realidade atrapalha. Isso leva ao desenvolvimento do Ego, que funciona com base no Princípio da Realidade. O Ego compreende as circunstâncias do mundo externo e avalia quando e como as necessidades do Id podem ser satisfeitas ou se precisam ser ignoradas.

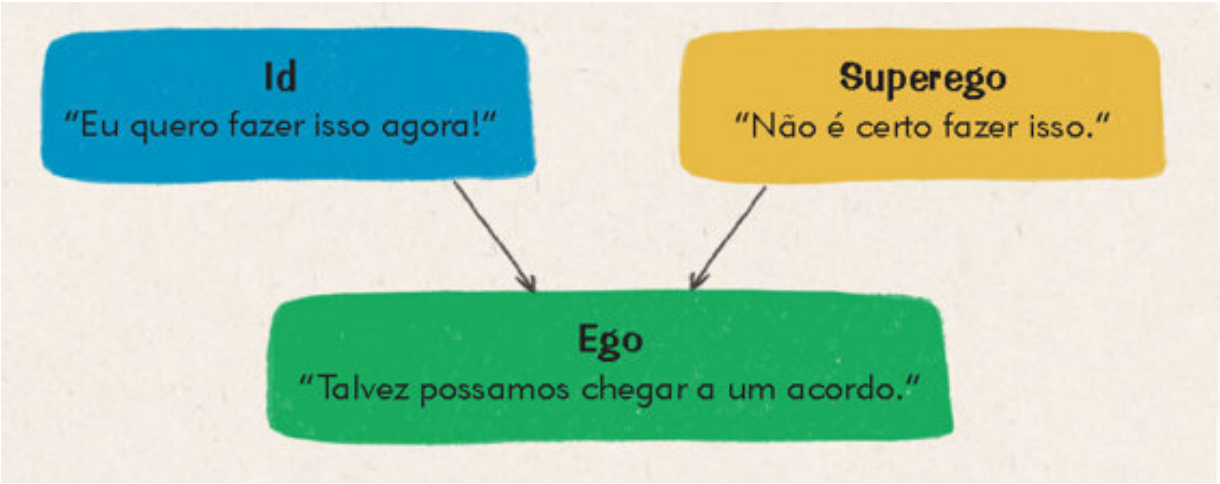
Além de levar em conta as imposições da realidade, o Ego também tem de prestar atenção à terceira parte da mente da criança, o Superego, que surge por último. Trata-se da parte da mente que internaliza as "regras" do mundo, conforme transmitidas na infância, primeiro pelos pais e, mais tarde, por outros membros da sociedade, como professores ou autoridades.

O processo funciona mais ou menos assim: o Id pede uma comida gostosa – um chocolate, digamos. Você então começa a pensar que deseja uma barra de chocolate. "Está maluco?", reage seu Superego. "Você já está acima do peso. Suas calças jeans nem entram mais. Faz mal ficar gordo assim! Você deveria se envergonhar!" O Ego se posiciona entre essas duas vontades em conflito, uma insistindo na satisfação simples de seu desejo (comer chocolate) e a outra fazendo críticas violentas a ele. O Superego funciona como uma consciência, mas não é sábio nem filosófico. Na verdade, do seu jeito, ele assimila as "regras" da mesma maneira cega que o Id cede aos desejos. Isso porque o Superego internaliza as "regras" transmitidas pelos outros sem examiná-las; essas regras, então, atuam como uma espécie de programação de fundo pelo resto de nossas vidas, informando o que deveríamos ou não fazer.

O Superego tenta levar a melhor desferindo críticas violentas. O Ego procura repelir seus ataques ao mesmo tempo que examina o mundo externo para avaliar a situação real e busca maneiras de apaziguar o Id, ajudando-o a aceitar uma perda ou dando o que ele quer. Assim, você poderia comer o chocolate e se sentir culpado por causa do Superego resmungão, que continuará fazendo críticas. Ou poderia resistir ao desejo (nesse caso, o Ego toma o partido do Superego) e experimentar uma sensação de orgulho (pois o Superego se impôs), com leves sinais de desapontamento (vindos do Id, cujo desejo foi negado).



Freud acreditava que só uma pequena parte da mente humana opera de modo consciente.



Às vezes temos consciência desses conflitos internos, mas, na maioria das vezes, não – esse é um processo inconsciente. Freud diz que alguns dos desejos que afloram do Id são tão inaceitáveis ("Quero fazer sexo com ela!",

"Quero matar aquele homem!") que nos livramos deles imediatamente, em geral para fingir que jamais chegamos a tê-los. Criamos mecanismos de defesa brilhantes cujo objetivo é banir alguns dos nossos pensamentos e escondê-los das outras pessoas. Esses mecanismos funcionam de forma inconsciente para evitar a ansiedade excessiva gerada por nossos pensamentos e impulsos, e ocorrem tão rápido que nem sequer percebemos.

Conflito interno/externo

Imagine, por exemplo, que seu chefe faz algo tão irritante que você sente um breve impulso de dar um murro na cara dele. Isso é completamente inaceitável, de modo que você precisa encontrar um jeito de "se livrar" desse impulso. Você poderia evocar várias defesas para isso. Poderia fingir para si mesmo que nada aconteceu (negação) ou que outra pessoa no escritório é que deseja esmurrar o chefe (projeção). Você poderia, ainda, desviar o desejo do alvo real e direcioná-lo a um objeto um pouco mais aceitável, como a perna de uma cadeira, e chutá-la (deslocamento). Ou poderia expressar sentimentos totalmente opostos ao que sente e tratar seu chefe de modo mais amigável do que de costume (formação reativa). Muitas de nossas defesas foram inventariadas pela filha de Freud, Anna. Ela observou o seguinte: "Seja por medo do mundo externo ou por medo do Superego, é a angústia que põe em movimento o processo defensivo."

> *"Minha memória diz que eu fiz isso. Meu orgulho diz que eu não poderia ter feito. No final, minha memória cede."*
>
> Friedrich Nietzsche



Para Freud, quase sempre administramos bem esse conflito externo/interno, mas às vezes o esforço contínuo para controlar nossos impulsos destrutivos e repelir as críticas do Superego é excessivo, resultando em ansiedade, depressão e uma série de problemas psicológicos (ou

"neuroses"). Ele acreditava que a única "cura" consistiria em contornar as defesas e retornar ao desejo original. Ou seja, entender a discussão que ocorre entre as diferentes partes do eu desde o início, com coragem e abertura para aceitar o inaceitável. O que não é fácil.

Então, por que a psicanálise?

A psicanálise é uma busca pela verdade que supostamente está na penumbra, além do alcance de nossa mente consciente, racional. Terapias que vieram mais tarde, como a Terapia Cognitiva e a Terapia Comportamental, pressupõem que os problemas psicológicos podem ser resolvidos ao se abordar apenas os sintomas conscientes, mas Freud afirmou que "quando o viajante assovia no escuro, pode estar afastando o medo, mas não enxerga com mais clareza apenas porque assoviou". Suas afirmações não eram científicas nem se destinavam aos medrosos, e a maior parte da psicologia parece determinada a achar explicações diferentes para nossas ações, como mostra este livro. Freud consideraria fascinante esse esforço prodigioso.

Teorias-chave

O **modelo estrutural psicanalítico da psique** e seus **mecanismos de defesa**
– Sigmund Freud

É estranho gostar de ficar sozinho?

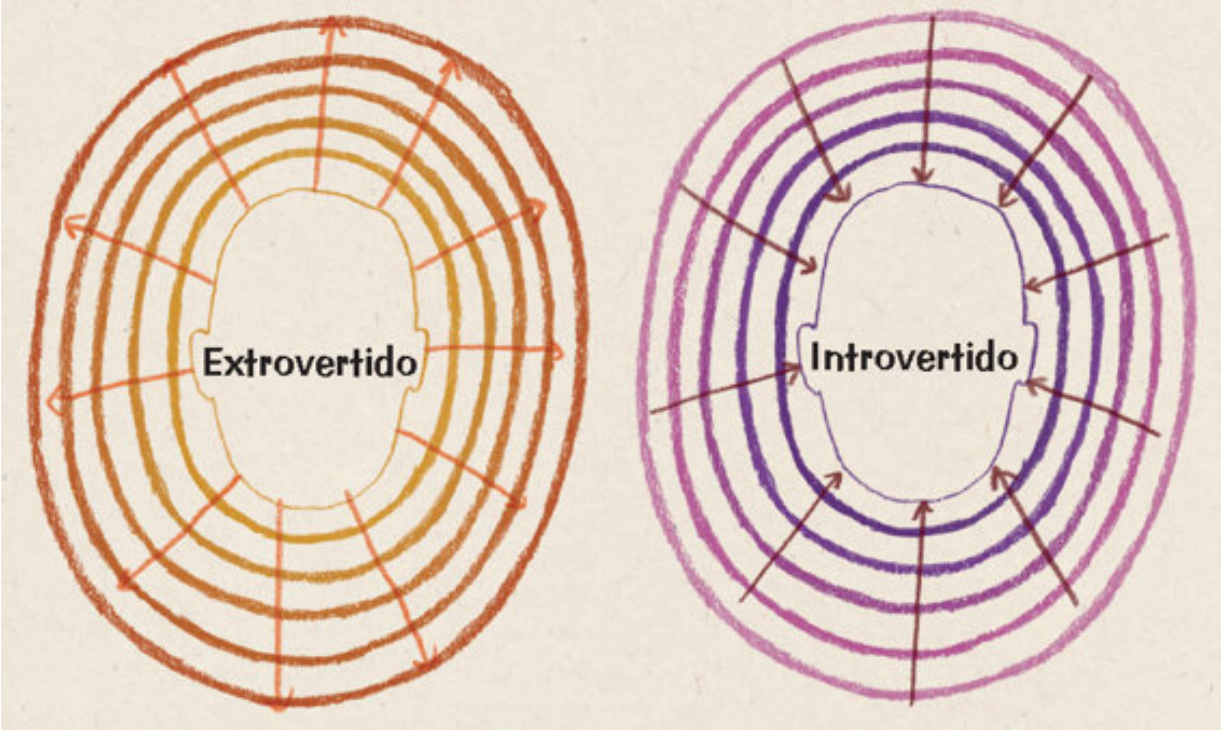
Carl Jung • Isabel Briggs Myers • Katharine Briggs

Em 1936 o grande psicoterapeuta Carl Jung escreveu: "Com o tempo, ficou claro para mim que deve haver duas atitudes fundamentalmente diferentes que dividiriam os seres humanos em dois grupos [...] as quais denominei [...] extroversão e introversão." Esses dois grupos têm focos e formas distintas de recarregar suas baterias: os extrovertidos gostam de se relacionar com o mundo externo e obtêm energia em meio às outras pessoas, enquanto os introvertidos voltam-se para o mundo interno, subjetivo, e repõem as energias "ficando sozinhos".

Desde o dramático e ousado recorte da personalidade humana delineado por **Jung**, pesquisadores e teóricos vêm insistindo na existência de mais que apenas esses dois grupos. O MBTI (sigla em inglês para Indicador de Tipo Myers–Briggs) é um teste que mapeia 16 tipos de personalidade diferentes com tamanha precisão que, atualmente, são aplicadas mais de 3,5 milhões dessas avaliações por empresas de recrutamento a cada ano.

Entretanto, como o MBTI foi desenvolvido a partir do modelo original de Jung, vale a pena revisitar suas ideias para uma compreensão básica. Jung

acreditava que nosso comportamento aparentemente aleatório ganha sentido se o considerarmos orientado por duas formas diferentes de processar informações. Os extrovertidos são mais influenciados pelo ambiente, e os introvertidos, pelas próprias intenções; as informações processadas são avaliadas de modos diferentes. Jung dá o exemplo de duas pessoas discutindo, uma dizendo "Olha aqui, estes são os fatos, esta é a realidade", enquanto a outra começa sua resposta dizendo "Mas eu acho/eu penso que...". Esta segunda frase soa absurda para o extrovertido, que insiste na supremacia dos fatos externos. O que ele não percebe, Jung diz, é que a outra pessoa está em contato com um mundo interno rico – uma realidade interna tão válida quanto a externa.



Os extrovertidos focam o mundo externo e extraem dele sua energia. Os introvertidos acham o mundo interno do pensamento e do devaneio mais criativo e interessante. Eles precisam passar algum tempo sozinhos para recarregar as baterias.

Jung observa que a pessoa que presta mais atenção no mundo externo se julga "mais racional", porque conecta os fatos externos com a realidade, e

acha que o introvertido é um sonhador. Porém, Jung ressalta que o mundo interno também é poderosamente real, com imagens dinâmicas semelhantes àquelas que vêm do mundo externo tal como o percebemos. Essas histórias do mundo interno são conhecidas como *fantasias*. Para Jung, elas são tão poderosas quanto os fatos: "Quando um homem tem uma certa fantasia, outro homem pode perder a vida, ou uma ponte pode ser construída [...] Tudo que se faz, tudo, originalmente foi uma fantasia." A fantasia não é desprezível, ele afirma; não é tangível, mas mesmo assim é um fato. Ou seja, o introvertido não deveria se sentir culpado por essas fantasias, que foram fundamentais para todas as invenções do mundo e deram origem às percepções mais sagazes. O mundo precisa de introvertidos e extrovertidos.

Quatro funções

Além de definir os dois tipos de personalidade fundamentais, Jung afirmou que as pessoas têm forças e fraquezas em quatro importantes funções psicológicas: pensamento, sentimento, sensação e intuição (mais tarde, essas funções embasariam o teste MBTI). Para Jung, a sensação informa sobre a existência de algo; o pensamento relata o que é; o sentimento avalia se é agradável ou não (e se deveria ser aceito ou rejeitado); e a intuição dá uma pista sobre o que está acontecendo. A intuição, segundo ele, é difícil de explicar em termos comuns. Cada um de nós é mais forte ou mais fraco em cada uma dessas áreas.

No MBTI, quatro pares de oposição são analisados. Em seu nível mais básico, o teste indaga se a pessoa prefere concentrar-se no mundo externo ou interno (Extroversão *versus* Introversão); se prefere concentrar-se no sentido básico ou na interpretação e acréscimo de sentido (Sensação *versus* Intuição); decidir pela lógica e coerência ou pelas pessoas e circunstâncias (Pensamento *versus* Sentimento); e decidir rápido ou permanecer aberta a informações novas (Julgamento *versus* Percepção). Dependendo dos níveis de preferência, o teste completo então classifica a pessoa em um dentre os 16 tipos de personalidade. Um "ISPJ", por exemplo, é alguém cujas atitudes mapeadas são Introversão, Sensação, Pensamento e Julgamento. Essa personalidade é conhecida como "O Inspetor", com uma série de características, como gostar de detalhes, cumprir regras e coletar fatos.

Apenas estar sozinho?

Os introvertidos gostam de recarregar as baterias na solidão. Ficar na deles, num lugar calmo e tranquilo, é muito importante (e nem um pouco "estranho"). Eles se beneficiam do tempo para refletir, devanear e analisar situações. Preferem conversas pessoais interessantes e íntimas ao alarido de um bar lotado e adoram conversar sobre grandes temas que considerem significativos. São ótimos ouvintes e escritores (J. K. Rowling é uma introvertida declarada). Já os extrovertidos adoram conversar, preferem agir a pensar e sentem-se mais felizes executando atividades com muita descarga de adrenalina. Assim, não surpreende que muitas parcerias (românticas e comerciais) sejam uma combinação bem-sucedida de extrovertido com introvertido.

> *"Retirar-se para dentro de si mesmo não é uma renúncia final ao mundo, mas uma busca por quietude, na qual, sozinho, conseguirá contribuir com a vida da comunidade."*
>
> Carl Jung

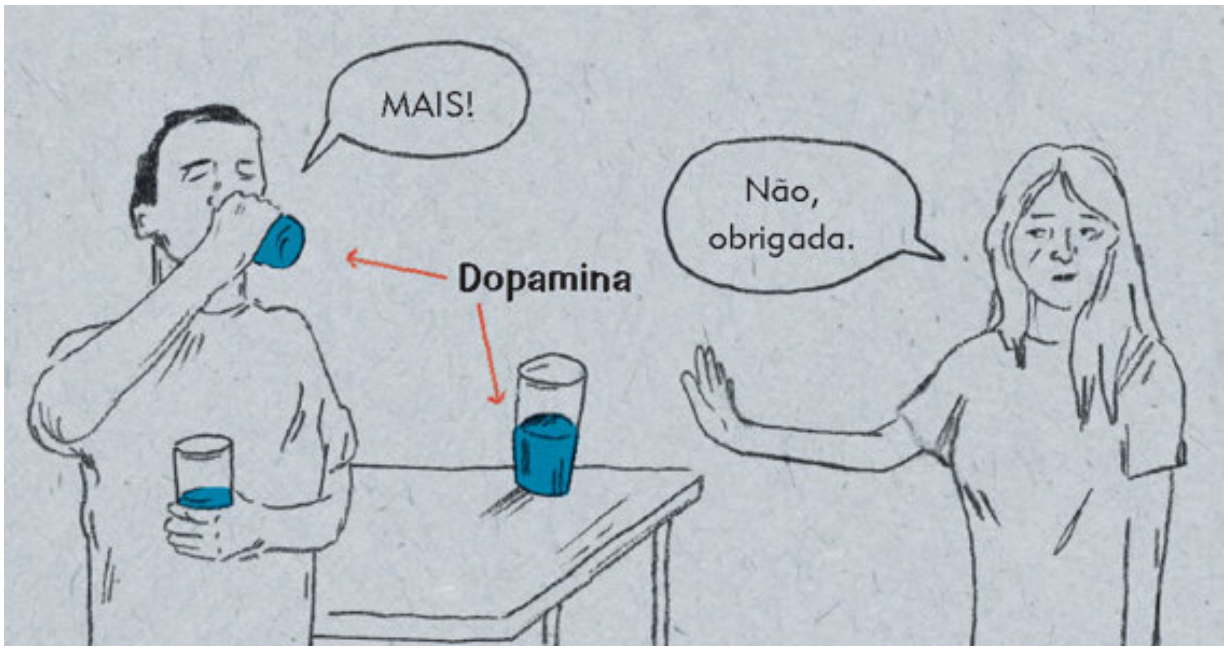
A neurociência

Estudos neurológicos recentes revelaram algumas diferenças interessantes entre o cérebro de pessoas que se identificam como introvertidas ou extrovertidas. As extrovertidas parecem programadas para prestar muito mais atenção em rostos; devido a isso, beneficiam-se da liberação intensa de um neurotransmissor (um tipo de substância química cerebral) chamado dopamina, responsável por sensações de alegria e bem-estar e também relacionado ao comportamento viciante. Além disso, há indícios de que, nos extrovertidos, o processamento de informações utiliza uma via cerebral mais curta e veloz do que nos introvertidos, percorrendo áreas do cérebro que lidam com o processamento sensorial (visão, audição, paladar, tato). Essa via

também depende da dopamina. Mas há uma desvantagem: os extrovertidos não são muito sensíveis à dopamina. Para ter acesso aos benefícios desse hormônio, precisam de uma quantidade muito maior dele do que os introvertidos, e uma forma rápida de aumentar os níveis de dopamina é turbinando o fluxo de adrenalina. Uma forma de conseguir isso é praticando atividades novas, rápidas, excitantes e perigosas, como cantar no karaokê em um bar, dançar com um estranho ou praticar *bungee jumping*. Quando "se jogam" nesse tipo de situação, especialmente com outras pessoas (rostos!), os extrovertidos sentem os efeitos imediatos e recompensadores da dopamina, como se fosse uma onda intensa de felicidade. Tudo de bom.

Enquanto isso, o introvertido lida com suas questões de um jeito bem diferente. Aparentemente, o fluxo sanguíneo para o cérebro dos introvertidos é mais intenso do que nos extrovertidos e percorre um trajeto mais complicado durante o processamento de informações, atingindo as áreas cerebrais relacionadas a experiências internas, como memória, planejamento e solução de problemas. Além disso, essas pessoas são extremamente sensíveis à dopamina; basta uma pequena quantidade dela para se sentirem superestimuladas (em outras palavras, melhor evitar festas!). Seu neurotransmissor dominante é outro – a acetilcolina – e tem um efeito bem diferente.

Essa substância química promove uma sensação de calma e relaxamento. Favorece a memória, o aprendizado e a flexibilidade cognitiva. É como se o cérebro de um introvertido buscasse experiências capazes de produzir uma espécie de "satisfação" química para funcionar realmente bem, enquanto o cérebro de um extrovertido vive em busca de atividades excitantes, relacionadas com pessoas, para sentir o "barato" instantâneo da dopamina.



Então há um problema?

O consenso, de Jung aos pesquisadores atuais, é que não existe um problema, a não ser que você resista a se aceitar como é. Por exemplo, um introvertido que de uma hora para outra resolvesse cair na farra, sem nenhum descanso, provavelmente se sentiria esgotado. Da mesma forma, um extrovertido se sentiria estranhamente sem energia se permanecesse em casa sozinho durante uma semana. Além disso, um introvertido deveria refletir bastante sobre suas escolhas profissionais, já que, dependendo da carreira, talvez caia de paraquedas em uma cultura social ou um local de trabalho que espere certos comportamentos de seus membros; estar na cultura errada poderia comprometer sua saúde e felicidade. Jung tem um conselho para os introvertidos: "Seu mundo é um porto seguro, um jardim cuidadosamente cultivado e protegido [...] Seu melhor trabalho é realizado com os próprios recursos, por iniciativa própria e da própria maneira."

Teorias-chave

Extroversão e Introversão
– Carl Jung

Indicador de Tipo Myers–Briggs
– Isabel Briggs Myers, Katherine Briggs

Por que eu deixo tudo para a última hora?

Sigmund Freud • Tim Urban • Dan Ariely • Klaus Wertenbroch

Quando eu estava na universidade, às vezes sentia inveja dos procrastinadores, que vagabundeavam e aproveitavam a vida, enquanto os demais penavam na biblioteca. O que mais me irritava era que, mesmo procrastinando, eles conseguiam entregar os trabalhos no prazo. Afinal, até que ponto a procrastinação é um problema?

Por mais que os procrastinadores pareçam estar se divertindo, existem sinais de que seu mundo interno não é nada engraçado. Há pesquisas com estudantes universitários que mostram que, embora os procrastinadores de início sintam menos tensão que os colegas, ao longo de um semestre são eles que relatam maior acúmulo de tensão e doenças, além de notas mais baixas.

O que está acontecendo?

Quando um procrastinador está diante uma tarefa – escolhida por ele ou solicitada por alguém –, ele adia seu início ou, caso comece, logo a abandona ou cria empecilhos. Por exemplo: você se senta para escrever uma redação, mas então resolve olhar suas redes sociais só por cinco minutos antes de

começar; a certa altura, percebe que se passaram três horas e "não faz sentido começar agora". Ou a meta pode ser bem mais complexa, como decidir melhorar o condicionamento físico e depois descobrir que "meus tênis estão muito gastos – vou precisar comprar um par novo antes de começar a correr".

"Derrube uma árvore. E, se não conseguir derrubar uma árvore inteira, corte três galhos."
Joseph R. Ferrari

"Nada é tão exaustivo como a eterna persistência de uma meta não realizada."
William James

Freud chamaria diálogos internos desse tipo de *defesas*, que, em termos simples, são estratégias que empregamos para desviar nossos pensamentos (e corpos) de algo que provocaria uma espécie de "repulsa" interna. Se isso ocorrer, uma de nossas defesas entrará em ação, de forma automática e inconsciente, num esforço para nos sentirmos melhor. Diante da tarefa desagradável de escrever uma redação, por exemplo, os procrastinadores com frequência (e inconscientemente) usam a defesa da Negação, uma forma de bloquear nossa percepção dos eventos externos. Você pode dizer a si mesmo que ainda falta uma semana para acabar o prazo e por isso não precisa começar agora. Lá se foi a redação. Ou pode usar a Racionalização – uma distorção cognitiva dos fatos que nos livra de um sufoco. Talvez você diga a si mesmo que não está no estado de espírito certo para escrever ou que precisa pesquisar mais antes de começar. Então, entra na internet com a intenção de pesquisar quarks e três horas depois se flagra assistindo a pegadinhas no YouTube.

Um conflito interno

A procrastinação poderia ser considerada um estado de paralisia mental, causada por um conflito entre um desejo consciente (melhorar o condicionamento físico ou escrever a redação) e um desejo inconsciente (evitar essas tarefas). O problema está na natureza inconsciente do desejo. Não sabemos por que evitamos a tarefa, embora, em algum nível, queiramos cumpri-la. O escritor e procrastinador declarado **Tim Urban** acredita que não é bem assim. Ele diz que não queremos realizar a tarefa – queremos já tê-la realizado, no passado. Então sua realização é que parece impossível.

Se o problema é "fazer", dizem os psicólogos, é possível formular algumas respostas. Os pesquisadores comportamentais **Dan Ariely** e **Klaus Wertenbroch** acreditam que os procrastinadores podem se beneficiar da "auto-obrigação" ao posicionar seus prazos em um intervalo crítico. Para eles, a procrastinação é na verdade um problema de autocontrole, em que as pessoas escolhem um alívio de curto prazo em vez de metas de longo prazo; o mecanismo, portanto, é o mesmo de outras decisões envolvendo autocontrole. Por exemplo, eu poderia decidir que vou começar uma dieta. Porém, se houvesse um pudim de leite maravilhoso no menu de um restaurante, seria fácil ceder à tentação. Depois da refeição, eu talvez me arrependesse de ter comido o pudim e fosse acometido pela culpa e até pelo ódio de mim mesmo ("Sou uma pessoa fraca por ceder tão facilmente, o que eu tinha na cabeça? Assim nunca vou ficar magro").

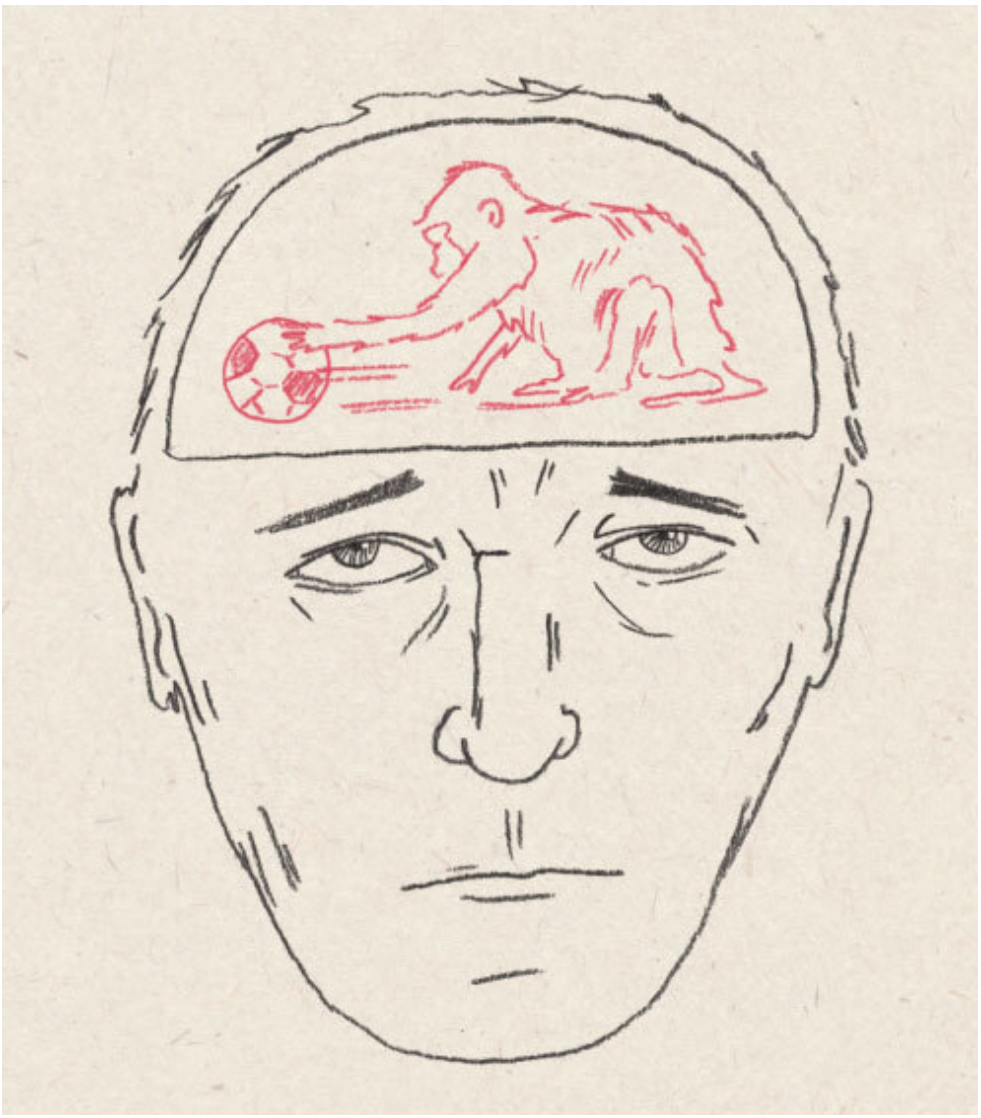
Se a questão é apenas fazer algo de modo diferente e reforçar o autocontrole, a psicologia tem muitas sugestões: "fatiar" metas ambiciosas em objetivos menores, definir e limitar no tempo cada passo do caminho, recompensar o progresso e visualizar o futuro com a tarefa realizada. A professora Katherine Milkman recomenda combinar uma tarefa que você não quer fazer com algo que seja do seu agrado. Se você adora correr, por exemplo, e precisa encarar um livro difícil para o trabalho, faça o download do audiolivro e ouça enquanto corre.

Às vezes, uma abordagem racional como essa funciona, mas, com frequência, não. A razão para isso é que nossa porção racional já quer escrever a redação – é a porção inconsciente, irracional e mais incontrolável que parece nos deter. Freud afirmou que nossa mente possui três componentes que precisam atuar em conjunto para viabilizar nossa vida

diária (*ver* página 15): o Id (a parte irracional, movida por impulsos), o Ego (a porção racional que precisa negociar com o Id para lidar com a realidade externa) e o Superego (a "consciência" moral, como um pai falando no nosso ouvido). Em termos freudianos, esse afastamento inconsciente da redação indica que o Ego está perdendo a batalha para o Id, que busca o prazer e a gratificação instantânea. É o Princípio do Prazer – o impulso instintivo da mente na direção do prazer, evitando o desprazer.

Mente de macaco

O procrastinador Tim Urban conta uma história para nos ajudar a retornar ao comportamento racional. Para ele, a porção da mente que vive tentando nos distrair é como um macaco travesso que vive apenas no presente, sem lembrança do passado e sem se importar com o futuro. O macaco diz "Ei! Seria legal ficar na internet por uns minutos" e com isso nos conduz ao "Parque Obscuro", o lugar onde realizamos todo tipo de atividades de lazer (ver TV, jogar no computador, fazer compras) que consomem tempo e nos afastam da tarefa real. Porém, mesmo enquanto estamos nos divertindo, sentimos culpa, ansiedade, ódio de nós mesmos e medo. O único fator capaz de espantar o macaco é o "Monstro do Pânico", que aparece quando o prazo está se esgotando e nos libera para realizar a tarefa pouco antes que ele expire.



Tim Urban sugere que dentro da nossa mente habita um "macaco" em busca de prazer, que tenta nos manter trancafiados num "Parque Obscuro".

O segredo, sugere Urban, é estar ciente da existência desse macaco e de seus truques. Assim, a primeira tarefa é começar, custe o que custar – é nesse momento que o macaco será mais resistente. Você se verá trabalhando no Bosque Sombrio (um lugar assustador, onde as exigências são altas) enquanto o macaco tentará desesperadamente atraí-lo para o Parque Obscuro, um ambiente confortável e divertido. "Vamos!", insistirá o macaco. Ignore-o, diz Urban, e esteja preparado para os solavancos inevitáveis que virão quando você esbarrar em uma parte especialmente difícil da tarefa. Nesse ponto, o

macaco dirá: "Vamos cair fora!" Se você conseguir avançar, Urban assegura, progredirá e terá uma sensação de realização, que o macaco entenderá como uma "banana de autoestima". Com isso será possível mantê-lo distraído por um tempo – quem sabe até a última parte da tarefa, quando até o macaco será capaz de ver que seria mais fácil alcançar o parque prazeroso da "tarefa cumprida" do que recuar para o Parque Obscuro.

> *"O problema [...] não é a falta de motivação; é acreditar que é necessário se sentir motivado."*
>
> Oliver Burkeman

Apenas uma história?

Psicólogos e psicanalistas há muito reconhecem o poder da narrativa sobre o cérebro humano. Assim, ainda que a teoria de Urban seja "apenas uma história", pode nos ajudar a pensar na procrastinação em um "metanível", mesmo que estejamos empenhados em evitar a tarefa. É a arte da *metacognição*, ou pensar sobre o pensamento, que se mostrou uma forma bem eficaz de ganhar mais controle sobre comportamentos inconscientes. É um dos benefícios mais úteis da prática da atenção plena (*mindfulness*).



Como o Id de Freud, o macaco de Urban tem muitos apetites, desejos e paixões, não aceita um "não" como resposta e vive em conflito com o Ego. Busca o prazer e a gratificação instantânea e não quer saber das restrições da realidade. Freud, porém, estaria mais interessado em investigar por que o macaco tenta tanto distrair você. O que você teme descobrir no Bosque Sombrio? Que não é tão inteligente como gostaria ou como outra pessoa, talvez seu pai ou sua mãe, espera que você seja? Ou talvez você tema o prazo final da vida? O divã do analista é aqui, caro leitor...

Teorias-chave

O **Id** e o **Princípio do Prazer**
– Sigmund Freud

O **Parque Obscuro**
– Tim Urban

Sou uma pessoa atenciosa ou um "trouxa"?

Virginia Satir • Karen Horney

Quem não gosta de conviver com uma pessoa atenciosa? A renomada terapeuta familiar Virginia Satir acredita que, quando crianças, sentimos necessidade de encontrar um meio de assegurar amor e cuidado. Percebemos que, se fôssemos gentis e atenciosos, as pessoas (sobretudo nossos pais) reagiam de modo positivo, ou ao menos paravam de se comportar de modo intimidador. Ser atencioso garantia proteção, segurança e até amor. E foi assim que nos tornamos "bonzinhos".

Satir estava interessada na dinâmica das famílias e especialmente nas diferenças entre as funcionais e as disfuncionais. "Disfuncional" é um termo empregado em muitos sentidos, portanto vale a pena analisar a forma específica como Satir o utiliza. Para ela, uma família disfuncional é um "sistema fechado", no qual não há a livre troca de informações e recursos, que são ocultados de certos membros e da comunidade externa. A comunicação é, portanto, escassa. As regras costumam ser definitivas e inflexíveis, favorecendo um dos pais, ou ambos.

Famílias funcionais, por outro lado, são identificadas como "sistemas abertos", no qual informações e recursos são livremente compartilhados

entre os membros da família e pessoas fora dela. A comunicação flui livremente, de forma irrestrita, e mesmo as regras existentes são adaptáveis e dinâmicas, respondendo às necessidades dos membros da família e às mudanças no grupo ou no ambiente cultural.

Escolha seu veneno

Satir buscou compreender como é ser membro de uma família disfuncional, na qual a comunicação é tão reduzida que pouco é dito, ou o que se diz é ofensivo, confuso ou enganoso. As regras rígidas são impostas, ao que parece, por magia, porque não há indicação de que alguém as tenha formulado explicitamente; porém, de algum modo, todos os membros da família sabem quais são. Existe muita especulação, sobretudo por parte das crianças, que precisam descobrir um meio de se enquadrar com segurança no sistema familiar.

> *"Não podemos permitir que as percepções limitadas das outras pessoas nos definam."*
>
> Virginia Satir

Nas famílias funcionais, em que os adultos se concentram nas necessidades dos filhos e não se sentem obrigados a formular leis, uma criança nunca questionará se é amada. Já em famílias disfuncionais, uma criança aprende a reconhecer quais ações produzem uma reação ruim (os pais ficam zangados ou desdenhosos, por exemplo) e quais provocam uma resposta melhor (os pais sorriem ou oferecem recompensa). Pela própria sobrevivência, a criança começa a repetir, com as pessoas à sua volta, aquelas ações e reações que produziram uma resposta favorável. É a estratégia encontrada para lidar com aquele sistema.

Dessa forma, as crianças se adaptam às suas famílias, colaborando para o equilíbrio do sistema, que passa então a operar de um modo semifuncional. Satir identificou quatro estratégias ou papéis principais adotados pelas crianças: o Apaziguador, o Acusador, o Super-racional e o Distraidor. Não

são tipos de personalidade, mas estilos de comunicação que orientam como reagimos às pessoas. Essencialmente defensivos, não refletem os sentimentos reais da criança, ocultos pelo estilo em vigor.

Agradar às pessoas

O Apaziguador de Satir é o que costumamos chamar de "pessoa agradável": alguém que deseja que todos sejam felizes e não mede esforços para que isso aconteça. A pessoa agradável é amistosa, prestativa, apoiadora e generosa de todas as maneiras, doando e depois oferecendo mais, muitas vezes além do que seria razoável. O problema está no custo dessa generosidade extrema. Ao cuidar das necessidades de outras pessoas nesse grau exacerbado, o Apaziguador negligencia as próprias necessidades. Na verdade, pode nem saber mais quais são elas, porque as abandonou por muito tempo. Como perdeu a fé em sua capacidade natural de ser amado, abriu mão de si mesmo e de grande parte de sua autoestima. Esse é o custo do amor condicional, em vez de incondicional.

Se a pessoa agradável se concentra em ajudar os outros a realizarem seus sonhos, é porque perdeu o contato com a própria noção do eu e quer evitar conflitos a qualquer custo. O termo "Apaziguador" de Satir é profundamente revelador: o objetivo dessa estratégia é menos agradar do que apaziguar – acalmar os nervos estressados de outras pessoas e repelir agressões com um comportamento agradável, nunca pedindo nada em troca e sempre se desculpando, mesmo sem culpa nenhuma. O Apaziguador sempre diz "sim" e nunca arrisca um "não".

Acusar, computar e distrair

O Apaziguador atua em conjunto com o Acusador, que põe a culpa de tudo nos outros e encontra no Apaziguador alguém que está convenientemente pronto para aceitar uma acusação. Nenhuma dessas posturas faz a pessoa se sentir bem, mas elas trazem um alívio temporário: o Apaziguador sente-se melhor quando o outro está mais feliz; já o Acusador ganha poder quando os outros o cedem a ele e aceitam a culpa.

Diante disso, quem adotou a estratégia do Super-racional parecerá justo e lógico. Na realidade, os Super-racionais mantêm grande distanciamento emocional, insistindo para que todos obedeçam às regras (esse tipo também é conhecido como "Computador").

O papel do quarto tipo, o Distraidor, é persuadir os outros a pensarem em qualquer coisa que não seja o que está de fato ocorrendo. Essa pessoa faz conexões irracionais durante as conversas e não leva nada a sério.

> *"Acho que a maioria das nossas regras emocionais precisa ser quebrada. Tipo: 'Nunca deveria me zangar com alguém que amo' [...] Essas regras precisam ser derrubadas porque são desumanas, impossíveis de ser cumpridas."*
>
> Virginia Satir

Para Satir, todos esses papéis evidenciam um desequilíbrio entre o eu, o outro e o contexto. O Apaziguador apagou o "eu" do quadro; o Acusador não leva em conta o outro; o Super-racional perdeu de vista o eu e o outro, e só respeita o contexto; o Distraidor mantém um controle frágil sobre o eu e o outro e para completar também se afastou do contexto. Somente quando a parte perdida for resgatada – o eu, o outro ou o contexto – é que o eu verdadeiro e autêntico poderá se sentir suficientemente seguro para emergir.



Apaziguador

O Apaziguador diz: "Estou aqui para fazer tudo que você quiser. Fique calmo e não se aborreça."



Acusador

Em vez de assumir a responsabilidade, o Acusador se esquiva dela e põe a culpa em outra pessoa dizendo: "Você é o problema."



Computador/Super-racional

O papel do Computador é altamente racional, sem sentimento. Ele diz: "Estou pensando em cada detalhe de todas as opções, sempre de maneira lógica."



Distraidor

Diante de um problema, o Distraidor desvia a atenção de todos usando humor e diversão.

A obediência como defesa

As teorias de Satir talvez devam algo à psicanalista **Karen Horney**, que já havia sustentado anteriormente que temos três tipos de defesa disponíveis: obediência, agressão ou retirada. A pessoa obediente, segundo Horney, sente um forte desejo de ser amada e tenta conseguir isso por meio de comportamentos que agradem às pessoas, prestando atenção especial às coisas que "deveria" fazer (*ver* página 228). Ela classificou esse tipo de defesa ou forma de aliviar a angústia como "aproximação". É um raciocínio semelhante ao que emerge do conceito de codependência, que surgiu nos Alcoólicos Anônimos. Pessoas codependentes exibem uma conduta tão desprendida, virtuosa e excessivamente fiel que podem funcionar como "capacitadores" para os alcoólatras, que se aproveitam do apoio incondicional oferecido para continuar bebendo.

Então sou um trouxa?

Nem toda pessoa atenciosa é um trouxa. Mas se você agora está achando que sua conduta gentil às vezes o prejudica ou o conduz à autonegligência, talvez tenha começado a prestar atenção nas suas necessidades, o que é bom. Satir o estimularia a continuar refletindo sobre si mesmo e sobre seus sentimentos. Ela recomendaria também que você observasse quando sente o impulso de dizer "sim", embora esteja querendo dizer "não", e o aconselharia a apertar o botão "Pausa" nesses momentos. Por fim, Satir deixaria um alerta: quando você começa a impor limites, haverá quem o acuse de causar tumulto. Tudo bem. Comece a tumultuar.

Teorias-chave

As quatro **estratégias ou papéis**: Apaziguador, Acusador, Super-racional, Distraidor
– Virginia Satir

Os três **mecanismos de defesa**: obediência, agressão, retirada
– Karen Horney

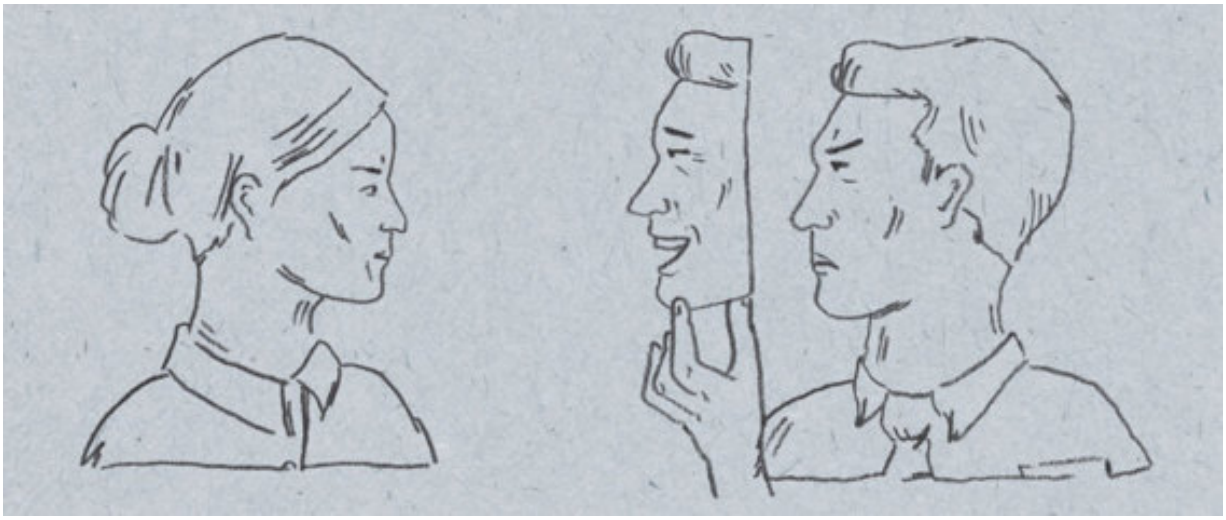
Brincadeirinha!

Magda Arnold • Richard Lazarus • Theodore Millon • Roger Davis • Aaron Beck

Como seres humanos, automaticamente "interpretamos" as reações das outras pessoas o tempo todo. Reagimos a elas de maneiras que fazem sentido em cada situação e que também satisfazem, até certo ponto, as nossas necessidades permanentes. De vez em quando, porém, captamos uma mensagem ambígua, acompanhada de uma garantia verbal de que certas palavras são apenas "brincadeirinha". Acontece que a tal "brincadeirinha" vem com sinais não verbais que não parecem nada divertidos. Então, o que está acontecendo de verdade?

Dizer palavras ofensivas "só de brincadeira" ou por "zoação" é um exemplo clássico de agressão passiva. Nesse tipo de agressão, o desejo de magoar é disfarçado de tal forma que o receptor não consegue encontrar uma justificativa para reclamar ou retaliar. Na verdade, trata-se de um jogo de poder travestido de diálogo amigável, daí essa ferramenta ser considerada tão útil por pessoas em posições de pouco prestígio. Se você disser na cara de sua chefe que ela é uma tirana insensível, com certeza será demitido. Mas se você ignorar alguns e-mails dela e se atrasar para as reuniões, poderá irritá-la

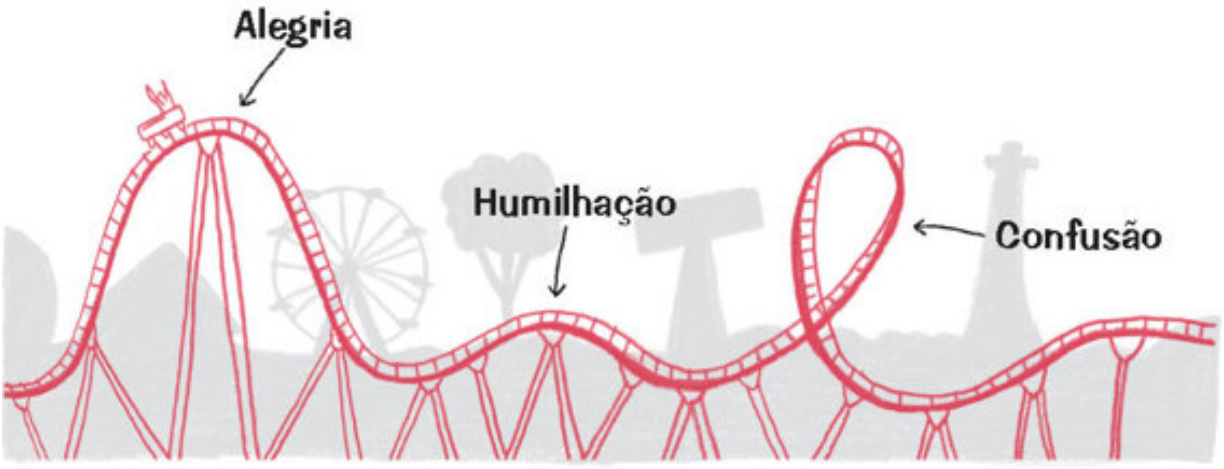
incessantemente e receber apenas um olhar de reprovação.



Aaron Beck afirma que somos passivo-agressivos quando, apesar de forçados a obedecer, queremos manter o controle da situação.

Sentir-se confuso

Quem é alvo de uma "brincadeira" passivo-agressiva geralmente se sente confuso, o que pode ser explicado pela Teoria da Avaliação Cognitiva, apresentada pela primeira vez por **Magda Arnold**, pioneira da Teoria Cognitiva das Emoções. Ela observou que, diante de quaisquer pessoas e eventos, uma reação natural é calcular quão benéficos ou prejudiciais eles costumam ser, desencadeando uma emoção específica. **Richard Lazarus** deu um passo adiante, dizendo que duas situações ocorrem aqui: fazemos um julgamento cognitivo (avaliação primária) sobre o que está acontecendo e que efeito terá sobre nós; e apresentamos uma reação emocional (avaliação secundária), que desperta uma reação diferente, baseada nos sentimentos. Embora as chamasse de *primária* e *secundária*, qualquer uma das duas pode ocorrer primeiro, porque pensamentos e sentimentos são fontes de informações a partir de um evento.



A montanha-russa emocional de experimentar um ato de agressão passiva.

Isso faz com que nossos julgamentos dos eventos sejam bem diretos. Ou melhor, até o dia em que alguém passa de bicicleta por você e grita: "Ei! Bela jaqueta, nerd!" Reagindo a isso, seus sistemas de avaliação primário e secundário se confundem. O sistema cognitivo registra o elogio, mas ser chamado de nerd é bom ou ruim? O "elogio" foi ou não elogioso? Você busca informações do sistema secundário – seus sentimentos – e eles estão numa espécie de montanha-russa, indo da alegria à humilhação, em uma sensação de confusão generalizada. O sistema de avaliação falhou. Nossos sentimentos e pensamentos fornecem informações sobre nossas próximas ações; se ambos entram em conflito, ficamos momentaneamente incapazes de decidir o que fazer. Não conseguimos tomar providências apropriadas, porque não sabemos quais elas seriam. Isso também explica a mudez momentânea, uma ocorrência desagradável muito comum entre pessoas que são vítimas de um ato fugaz de agressão passiva.

OK, isso acontece comigo, mas e com os outros?

O termo "passivo-agressivo" não é tão antigo, embora provavelmente esse estilo de comportamento confuso seja. A expressão foi empregada pela primeira vez por psiquiatras norte-americanos que tinham que lidar com soldados não cooperativos, hostis e ressentidos após a Segunda Guerra

Mundial. Dizia-se que eles demonstravam uma resistência passiva e uma obediência relutante e, quando questionados, sempre tinham algum tipo de negação plausível para suas palavras e ações. Cerca de cinquenta anos depois, os psicólogos **Theodore Millon** e **Roger Davis** propuseram uma forma de compreender o que acontecia. Para eles, o problema real é que a pessoa passivo-agressiva sente uma profunda confusão a respeito de si e dos outros, semelhante à conduta natural e esquisita de um adolescente. Esse estado costuma oscilar entre querer mais autonomia ("Me deixe em paz!") e uma necessidade de dependência ("Pode me levar de carro até a casa do João?"). Uma confusão parecida se manifesta em pessoas passivo-agressivas na forma de uma reação assertiva às exigências dos outros, porém focada na resistência. É como uma manifestação perfeita de ambivalência que começa e termina ao mesmo tempo, e talvez não seja surpresa que a vítima do ato agressivo-passivo se sinta igualmente ambivalente quando atingida.

Para **Aaron Beck**, o criador da Terapia Cognitivo-Comportamental, a pessoa que exibe um comportamento passivo-agressivo acredita que a asserção direta é potencialmente catastrófica. Segundo Beck, ao discordar abertamente de alguém, a pessoa se arrisca a perder a autonomia. Isso é paradoxal, porque, de modo geral, é justamente ao divergir que preservamos nossa independência. Assim, a pessoa precisaria discordar para afirmar sua autonomia, mesmo que pareça concordar. Há dois pensamentos-chave em questão: "Ninguém vai me controlar" e "Se eu me conformar, significa que não estou no controle". Em conjunto, esses raciocínios amarram a pessoa a uma postura de insubordinação, porém ela talvez esteja agindo em posição de obediência forçada.

Por exemplo, imagine que você é passivo-agressivo e quer evitar uma reunião agendada para hoje. Enquanto você pensa no assunto, o chefe passa pela sua mesa e diz: "Não esqueça da reunião!" A prioridade agora mudou: não é mais evitar a reunião, mas descobrir um jeito de desafiar seu chefe. Talvez você compareça, mas chegue atrasado, ou sem o notebook de que precisaria para desempenhar bem seu trabalho.

E daí se sou passivo-agressivo?

A verdade é que a maioria de nós às vezes age de forma passivo-agressiva, em

geral quando queremos agradar às pessoas ou obter a aprovação delas, mas tememos que esse sentimento implique permitir que tenham controle sobre nós. Isso vem do medo, afirmam os psicoterapeutas, mas Freud provavelmente diria que não; vem da raiva – raiva de alguma figura controladora do passado que insistia em que você vivesse de acordo com as regras dela. O medo neutralizou a raiva, assim como a obediência neutraliza o medo. "Meu Deus!", você poderia exclamar, voltando na mesma hora para o divã do analista.

Teorias-chave

Distúrbio de personalidade passivo-agressiva
– Theodore Millon, Roger Davis

Terapia cognitivo-comportamental para agressão passiva
– Aaron Beck

Por que isso sempre acontece comigo?

Martin Seligman • Antonio Damasio • Emmy van Deurzen

Esse é o grito indignado dos pessimistas, que se queixam amargamente do fato de tudo dar certo *para as outras pessoas*. Por sorte, a situação é desalentadora mas não é grave, como assegura o psicólogo Paul Watzlawic. Na verdade, o universo não está conspirando contra você – apenas parece estar. Por outro lado, será que é fácil se sentir diferente?

O que é pessimismo?

Pessimismo é uma postura ou ponto de vista que suga grande parte da vitalidade, cor e esperança do mundo. Em termos psicológicos, é um tipo de pensamento negativo que brota de algumas crenças depressivas, começando com "coisas ruins acontecem o tempo todo", evoluindo para "mas acontecem mais comigo do que com qualquer outra pessoa" e termina mais ou menos assim: "Provavelmente é tudo culpa minha." Em um único golpe, o pessimista se apropria de um evento qualquer, transforma-o num pensamento de "é sempre assim e para sempre será" e conclui que ele, o pessimista, é um inútil e que não há solução possível.



Os pessimistas acreditam que são infelizes porque coisas ruins acontecem com eles, mas esse pensamento negativo também cria uma expectativa de que tudo dará errado. Desse modo, parte de sua infelicidade depende de uma visão do futuro, mais do que do passado.

Afastar-se do eu

Eis um exemplo de desesperança levada às últimas consequências: não é que o mundo esteja me maltratando, eu é que sou um inútil que não merece coisas boas. Daí vem a ideia de que, se algo bom chegar a acontecer, deve ser um caso isolado que nunca se repetirá (e no qual provavelmente não se pode confiar). Segundo Freud, porém, esses pensamentos precisam ficar longe da consciência na medida do possível, de modo que o pessimista rapidamente os afasta de si e põe a culpa no mundo. O que é desagradável, mas, em certo nível, mais aceitável.

E quanto aos otimistas?

Enquanto isso, os otimistas usam óculos cor-de-rosa. Eles têm um pensamento positivo que brota de algumas crenças poderosas na bondade da natureza: a deles, a das outras pessoas e a do mundo. Estão convencidos de que coisas boas acontecem com frequência; portanto, se algo bom acontece, logo haverá mais. Se uma coisa ruim ocorre, bem, é triste, mas é só um tropeço momentâneo no caminho e, provavelmente, uma boa oportunidade de aprendizado.

Não surpreende que os otimistas tenham um nível de autoestima elevado e maior segurança que os pessimistas. São mais felizes, saem-se melhor no ambiente acadêmico e no local de trabalho, mostram mais persistência, gozam de melhor saúde e podem até viver mais.

Diante disso tudo, por que alguém escolheria ser pessimista? O fato é que não escolhemos, afirma **Martin Seligman**, o "pai" da psicologia positiva. Incorporamos essa visão de mundo aos poucos, após anos e anos ouvindo o que dizem sobre nós e sobre o mundo, desde os tempos em que apenas engolíamos essas informações junto com os anúncios dos brinquedos que deveríamos pedir no Natal. Se crescemos no mundo ocidental, onde as sociedades costumam ser altamente individualistas, provavelmente fomos encorajados a julgar a nós mesmos, comparando-nos com os outros. É inevitável que muitos não alcancem o sucesso desejado e, de maneira equivocada, se percebam como fracassados.

O que aconteceu com a racionalidade?

Gostamos de nos enxergar como pessoas racionais, movidas apenas pelos "fatos". Entretanto, pesquisas de neurocientistas como **António Damásio** indicam que somos muito influenciados pelas emoções. Segundo essas pesquisas, pessoas que sofreram lesões na área do cérebro onde as emoções são geradas se mostram incapazes de tomar decisões, mesmo sobre algo tão simples como o que comer no almoço. Ao que tudo indica, nossas emoções se comunicam com nossas escolhas pessoais, e as emoções que despontam dependem muito de nossas expectativas, as quais, por sua vez, são baseadas em nossas experiências. "O que aconteceu da última vez em que houve algo

assim? Ah, fiz besteira." A sensação de fracasso liga o alarme e a pessoa tende a fugir da tarefa.

Tem algum ponto positivo?

A perspectiva pessimista é útil para evitar os altos e baixos da vida aventureira do otimista. O problema surge quando o nível de pessimismo atinge um patamar preocupante. Se eu não convidar aquela pessoa interessante para um drinque, não vou sofrer caso ela diga não. Porém, assim não vou sair de casa. Posso me sentir superior naquelas situações em que o otimista momentaneamente se dá mal, mas isso não mudará aqueles sentimentos ultranegativos sobre mim. Porque o pessimista sabe, no fundo, que o problema não está no mundo hostil, mas na incapacidade do eu.

> *"Nem sempre é fácil saber se você é um pessimista, e [...] é muito maior o número de pessoas que vivem na sombra do pessimismo sem sequer perceber."*
>
> Martin Seligman

Otimismo se aprende

Felizmente, o pessimista está errado. Não há nada de errado com ele; ele apenas pensa que há. Isso significa que, se mudar alguns padrões de pensamento habituais, poderá se tornar mais otimista. Não é necessário nascer de novo. Se o pessimismo foi aprendido, diz Martin Seligman, o otimismo também pode ser. Como? Ele sugere um sistema de aprendizado baseado na observação e contestação de sua reação a um evento. Os fatos são realmente como você os vê? Alguns pressupostos entraram em jogo? Quantas explicações diferentes você pode produzir para esse evento? Se um amigo deixa de cumprimentá-lo na rua, será que isso significa mesmo que ele está

evitando você? Ou seria possível que estivesse apenas atrasado para o trabalho, preocupado com a briga que teve com a esposa ou arrependido de ter jogado pôquer on-line na noite anterior? Quando combatemos o antigo hábito do pensamento negativo, algum otimismo pode começar a dar as caras, trazendo consigo um pouco de cor, energia e esperança.

O valor do pessimismo

O pessimista convicto não aceitará aprender o otimismo conforme proposto por Seligman porque fundamentalmente não quer. Talvez ele prefira estar consciente do sofrimento, tanto do seu como do das outras pessoas. Nesse caso, talvez se sinta mais à vontade entre os psicoterapeutas existencialistas, como **Emmy van Deurzen**. "Abraçar a vida", ela diz, "significa ter a coragem de saudar o sofrimento inevitável, a ansiedade e a culpa como parte intrínseca da existência." Para Van Deurzen, o sofrimento é uma percepção humana, e a ansiedade e a culpa que o acompanham nos motivam a olhar profundamente para nós mesmos; só assim descobriremos o que queremos mudar para nos tornarmos autênticos. Então, vá fundo: examine o inferno do seu sofrimento particular. Prossiga até encontrar sua razão de ser e tudo que pareça genuinamente verdadeiro, então retorne e nos conte a respeito. Grande parte de nossa arte e literatura depende disso.

Teorias-chave

Psicologia positiva
– Martin Seligman

Psicoterapia existencialista
– Emmy van Deurzen

O valor da brincadeira

Donald Winnicott • Mihaly Csikszentmihalyi

Os adultos relutam em assumir que brincam, mas a ideia de brincadeira está por trás de todas as nossas atividades favoritas, de jogos de computador a futebol, de montanhismo a apostas no mercado de ações. Existe algo muito atraente na brincadeira. Pode ser que, nela, você se sinta verdadeiramente presente. Mas também pode ser que, nela, você apenas... desapareça.

O psicanalista e pediatra **Donald Winnicott** era fascinado pela brincadeira. Ele sabia que Freud considerava a brincadeira e o simbolismo expressões da estrutura da mente (Id, Ego, Superego) projetadas no mundo externo, mas não estava totalmente confortável com esse raciocínio. Ao observar inúmeras crianças brincando, Winnicott chegou à conclusão de que elas estavam criando um terceiro mundo, situado entre os mundos interno e externo da imaginação e da realidade. Ele compreendeu que as crianças usam esse espaço transicional como base para a descoberta do eu. É onde se percebem pela primeira vez.



A brincadeira é algo que ocorre no encontro entre a imaginação (o outro mundo) e a realidade externa. Não corresponde a nenhuma das duas, mas absorve conteúdo e energia de ambas.

A base dessa crença vem da tese de Winnicott de que o bebê, no início da vida, sente-se parte integrante da mãe; não se percebe como objeto separado. Como o bebê se vê como ser onipotente único, ele imagina que a mãe criou tudo de que ele precisa ou que ele sente – está com fome, e um seio ou mamadeira aparece. Perfeito! Mas aí a realidade começa a se intrometer. A comida às vezes demora um pouco, as fraldas nem sempre são trocadas de imediato. À medida que o mundo se impõe, trava-se entre o bebê e a realidade uma luta que ninguém consegue vencer. (Esse talvez seja o primeiro jogo.) Então a criança começa a brincar, usando sua imaginação para entender o mundo e o que há nele. Ao dotar o mundo de significado, está personalizando-o e, no processo, criando e se autoafirmando. A brincadeira é o que nos permite interagir com o mundo e continuamente descobrirmos quem somos, diz Winnicott. Assim, fica fácil entender por que gostamos de futebol!

Absurdo vital

Uma pena, mas a verdade é que, nesse ponto, Winnicott não estava pensando em futebol. O que ele tinha em mente eram brincadeiras com famílias

imaginárias de crocodilos e bolos de areia. O fato de as brincadeiras infantis não terem outras regras além daquelas impostas pelas crianças é que as torna tão divertidas, ele diz. A brincadeira não deve ser restringida pelas regras ou pelos julgamentos dos outros. Qualquer tentativa de fazer a criança se adaptar, ser coerente ou "agir com lógica" põe tudo a perder (dá até para sentir a raiva surgindo no bebê). É necessário apenas um amigo ou um adulto cúmplice para aceitar o absurdo e devolver à criança essa aceitação de sua criatividade. É isso aí. Você é maravilhosa! Desse espelho prazeroso vem uma percepção do eu.

"Sei que uma forma de cozinhar linguiças é pesquisar a receita exata [...] e outra é pegar umas linguiças e cozinhá-las pela primeira vez. O resultado pode ser o mesmo nas duas vezes, porém é mais agradável conviver com a cozinha criativa, ainda que às vezes ocorra um desastre ou o gosto fique esquisito."

Donald Winnicott

"Brincadeira é o sinal constante de criatividade, que significa vivacidade."



"Brincadeiras são importantes justamente por combinar em um único experimento as restrições sociais e o comportamento espontâneo."

Mihaly Csikszentmihalyi

Então é por isso que gostamos de futebol? Errado de novo. Jogos de futebol envolvem vitória, e Winnicott diz que só abandonamos nossas defesas e relaxamos por completo quando entramos em uma brincadeira sem quaisquer objetivos. Só assim podemos fazer associações completamente livres, não limitadas pelo medo. É o ponto da criatividade máxima, sem pressões nem metas, a razão pela qual a brincadeira é tão valorizada por algumas corporações do século XXI, como o Facebook (para os funcionários e em sua plataforma). A brincadeira nos permite acessar o caos de nosso inconsciente e encontrar tesouros que não estávamos procurando.

Equilibrado entre ansiedade e tédio

Pouco depois da morte de Winnicott, o psicólogo húngaro **Mihaly Csikszentmihalyi** pegou a bola. Na verdade, ele diz, bolas e outros objetos de jogo remontam aos tempos antigos, como descobriu nas muitas culturas que investigou. Ele também afirmou que o mais importante no jogo não é o encontro do eu, mas a perda do eu, que tem certa ligação com a falta de objetivos da brincadeira.

Ao estudar jogos com regras (entre eles, futebol, junto com passatempos mais cerebrais, como xadrez; portanto, isto se aplica aos jogos de tabuleiro), Csikszentmihalyi disse: "Brincar é 'ir'. É o que acontece depois que todas as decisões são tomadas." Jogo é ação dentro de regras definidas acordadas entre os jogadores. A ansiedade é mantida sob controle pelos limites do jogo: quando se lança um dado, só uma das seis faces ficará para cima. Não precisamos temer que surja uma sétima face, um câncer ou um cônjuge desagradável. Podemos prever as possibilidades do jogo e encontrar um equilíbrio interessante entre a preocupação caótica associada a muitos dos

desafios da vida e o tédio de não fazer nada. Mesmo que tudo dê errado, e daí? É apenas um jogo.

Perda do eu

Winnicott percebe o eu se formando na brincadeira; Csikszentmihalyi o vê desaparecendo nos jogos. Quando você está jogando, ele diz, sua atenção alheia às próprias ações se sobrepõe a todo o resto. Você se desliga de si e se concentra na tarefa à sua frente. Perde-se a sensação de importância do mundo real: "Quando um arremessador chega à base, é inútil lhe pedir uma opinião sobre a Guerra do Vietnã." Seu mundo encolheu e ficou do tamanho do campo, e todas as expectativas sociais desaparecem.

Csikszentmihalyi afirma que esse estado é tão intensamente agradável que corresponde aos "melhores momentos de nossas vidas". Ele descreveu essa condição de unidade com nossa ação como "fluxo" (ou flow) e afirma que é uma das chaves da felicidade humana (*ver* página 191). Então é por isso que gostamos de futebol. Possivelmente.

Teorias-chave

Brincadeira como a base da descoberta do eu
– Donald Winnicott

Estado de fluxo como a chave da felicidade humana
– Mihaly Csikszentmihalyi

Se eu fosse mais egoísta, será que me divertiria mais?

Dorothy Rowe • Melvin Lerner

Essa pergunta levanta outra: o que é "ser egoísta"? Se você supõe que, no nível mais básico, significa "fazer o que quiser, sem se importar com os outros", isso gera em nós um certo desconforto. Parece rude, indiferente, pouco gentil. Mas de onde vem essa sensação? E por que "fazer o que se quer" parece implicar um segundo pressuposto, o de que "não me importo com ninguém"?

Psicólogos e psicoterapeutas parecem próximos de um consenso básico sobre a origem dessas regras. Crianças precisam ser socializadas em suas culturas para que se "adaptem" e prosperem, em vez de serem vistas como excêntricas e desajustadas – com pouca chance de dar certo. A responsabilidade por essa socialização cabe primeiro aos pais, que consideram seu dever ensinar aos filhos "como o mundo funciona" e o que precisam fazer para ter uma vida boa.

A psicóloga **Dorothy Rowe** examinou longa e detidamente a palavra "boa" nesse contexto. Parece óbvio que as crianças devem aprender a serem boas, mas a definição do que seja isso exatamente depende de quem formula as regras. Suponha que um pai ou mãe tenha pontos de vista fortemente influenciados pela religião, por exemplo, ou venha de uma família que

considere o prazer algo pecaminoso: como isso afetaria as regras que, conscientemente ou não, formularia para sua família? Mesmo nas famílias menos religiosas pode haver normas sobre o egoísmo ocultas sob o manto dos bons modos, como "nunca pegue o último biscoito" ou "quem pede não ganha".

> *"Para sermos felizes, não devemos nos preocupar demais com os outros."*
>
> Albert Camus

> *"Abandone aquela crença infantil, aceite o aleatório e tolere o caos, que tudo acaba se resolvendo."*
>
> Tim Lott

Aprendizado rápido

Uma criança logo capta as regras da família e as consequências de descumpri-las. Para quem está de fora, pode parecer uma simples repreensão verbal, mas ganha potência ao ser internalizada pela criança junto com um sentimento de culpa. Quando essas broncas se repetem, mesmo nas circunstâncias mais triviais, ela começa a achar que não está à altura dos padrões – que parecem inalcançáveis. Ela sente que sempre falhará.

Ao mesmo tempo, ocorre um processo interessante de mitificação. Quando nascemos, não conseguimos entender as cores, as luzes e os sons que nos cercam, mas aos poucos começamos a dar sentido a tudo isso. Nesse percurso, contamos com a ajuda de nossos pais e professores, e também de histórias que chegam a nós por livros, TV, cinema, teatro e tantas outras manifestações culturais. Essas narrativas geralmente têm um tema principal: os bons vencerão e os maus serão derrotados e punidos. Nem sempre isso

fica claro – como, por exemplo, quando torcemos pela vitória dos "maus" (como os ladrões de banco Butch Cassidy e Sundance Kid). Porém, isso só costuma acontecer quando os tais "maus" foram, na realidade, identificados como "bons" na narrativa.

Esse enredo nos traz duas informações: o mundo é um lugar justo, ordeiro e previsível; e, se uma pessoa for boa, coisas boas ocorrerão com ela. Infelizmente, essas ideias não apenas se enraizam firmemente em nossas crenças, como também devastam nossa sensação do eu quando algo de ruim acontece. Se pessoas boas recebem recompensas (afinal, os bons vencem) e minha vida se tornou um castigo, não sou uma pessoa boa. Devo ser ruim.

Só os bons ficam deprimidos

Rowe insiste que essa crença é fundamental para o surgimento da depressão. Pessoas que optaram por ser "ruins" e se rebelarem de modo deliberado estão em território familiar e se sentem felizes, embora seja possível dizer que agem de modo egoísta ao viverem como *querem* e segundo as próprias regras. Em contraste, aquelas que estão tentando ser "boas" e depois entram em conflito com as regras (criadas por outras pessoas) enxergam a si mesmas como fracassadas – concluem que não foram boas o suficiente. Se essas são as normas, os outros certamente estão se adaptando a elas. Mesmo na idade adulta, quando "pessoas boas" (aquelas tentando ser boas) sofrem uma perda ou um trauma, sentem que, em algum nível, devem ter merecido aquilo, porque coisas ruins só acontecem a pessoas ruins. É a punição que recebem por não estarem à altura. De acordo com Rowe, esse imenso esforço para ser bom gera uma sensação de inadequação; ela conclui, então, que "só pessoas boas ficam deprimidas".



Se tantas vezes nos disseram para não pegar o último biscoito,
esse pode parecer um ato diabólico!

A crença subjacente no mundo como um lugar justo e previsível reforça nossa percepção equivocada de que pessoas boas são recompensadas e contribui para aumentar a sensação de inadequação. Se acreditamos que o mundo segue regras científicas, como as de causa e efeito, existe "obviamente" uma causa ou razão para tudo. Então deve haver uma explicação para os desafios mais difíceis da vida. Ao buscar uma razão ("Por que eu?") para ter sido ferida em um acidente de carro, por exemplo, uma pessoa que acredita que o mundo é justo chega à conclusão inevitável de que deve ter merecido o que aconteceu.

Fazer o mundo se encaixar no mito

O psicólogo **Melvin Lerner** examinou nossa crença no "mundo justo" e descobriu que defenderemos essa ideia mesmo diante de todos os indícios

contrários. Na verdade, chegaremos a mudar os fatos para que se encaixem nessa narrativa. Em 1966, a psicóloga Carolyn Simmons realizou um experimento clássico em que pessoas viram imagens de uma mulher aparentemente recebendo choques elétricos dolorosos por não fornecer respostas certas a perguntas que eram feitas a ela. Quando tiveram a chance de interromper os choques, assim fizeram; porém, ao serem informadas de que não poderiam fazer nada para intervir e que teriam de ficar sentadas assistindo, mudaram a opinião sobre a mulher torturada. Ela deve merecer esse castigo, disseram. Não era realmente uma vítima inocente. Não podia ser (o mundo é justo). Devia haver uma correlação entre seu destino e seu caráter – como não era possível mudar seu destino, mudaram seu caráter.

Todos nós gostamos de pensar que teríamos agido diferentemente, mas não é o que as pesquisas indicam. Precisamos acreditar que o mundo é justo, previsível e segue um conjunto organizado de leis porque, se não fosse assim, estaríamos vivendo num mundo caótico, de pesadelo, onde tudo poderia acontecer. O que claramente é verdadeiro. Porém, é uma verdade insuportável. Assim, usamos uma dose poderosa de negação (obrigado, Freud) e sacrificamos o que temos de mais valioso para manter intacto o mito de que o mundo é um lugar seguro e familiar.

Será que é hora de aceitar a incerteza?

Talvez por isso os rebeldes – os "maus" – estejam se divertindo mais. Eles não se deixaram enganar pelos mitos e escreveram o próprio roteiro num mundo que é aleatório, caótico, e, ainda assim, divertido. Se conseguíssemos abrir mão de nossa necessidade de certeza, abandonar as regras e enxergar o que de fato está acontecendo, em vez de encaixarmos os eventos em nosso repertório supersimplificado de narrativas possíveis, poderíamos nos surpreender. Não existe resposta à pergunta "Por que eu?". Eventos aleatórios acontecem o tempo todo. Portanto, esqueça as regras. Coma o último biscoito e veja o que acontece.

Teorias-chave

Somente os **bons têm depressão**
– Dorothy Rowe

Crença em um **mundo justo**
– Melvin Lerner

Por que eu faço isso?

Não passo cinco minutos sem olhar o celular. Por que não consigo me concentrar?

Fiz 50 anos e ainda sonho com uma Ferrari. O que há de errado nisso?

Geralmente sou muito tranquilo. Por que fico tão furioso quando estou dirigindo?

Por que não consigo parar de oferecer meu tempo de graça?



Por que minto quando perguntam: "Essa roupa me engorda?"

Morro de medo de avião. O que posso fazer para resolver isso?

Outro dia pisei fundo no acelerador e dirigi de um jeito imprudente. O que deu em mim?

Por que passo todas as minhas noites diante da TV?

Por que me comporto feito um idiota diante dos pais da minha namorada?

Por que compro as coisas sempre da mesma marca?

Capítulo 2

Não passo cinco minutos sem olhar o celular. Por que não consigo me concentrar?

Donald Broadbent • Colin Cherry • Anne Treisman • B F Skinner • Hermann von Helmholtz

Estamos sendo bombardeados de informações incessantes, e a capacidade de atenção seletiva – escolher aquilo em que vamos prestar atenção – se tornou uma habilidade crucial. Se de fato fôssemos seres puramente racionais, nos concentraríamos em coletar as informações mais úteis à tarefa que realizamos no momento, mas, por algum motivo, qualquer que seja a tarefa, vivemos de olho nos nossos celulares. Por que não conseguimos resistir?

Todo mundo acredita que sabe o que é atenção, mas quase ninguém realmente a entende. Em termos amplos, ela permite que nos concentremos num estímulo específico (a pessoa atraente no bar) em vez de em todos os outros (as diversas pessoas no bar, o próprio bar, a música tocando ou o drinque no balcão). É um processo que envolve seletividade, mas os psicólogos ainda estão pesquisando como funciona exatamente. Será que captamos a relevância de alguma coisa para depois prestarmos atenção? Ou será que algo captura nossa atenção por sua intensidade (como um ruído

alto) e só depois nossas áreas de processamento cognitivo buscam sua relevância?

Já na década de 1950, psicólogos como **Donald Broadbent** e **Colin Cherry** discutiram essa variação da história de quem veio primeiro, o ovo ou a galinha. Para Broadbent, os aspectos fisiológicos estão no início do sistema de filtragem de nossa mente, enquanto Cherry insistiu que a relevância tem prioridade. Ele observou que sempre distinguimos nosso nome, mesmo em meio a uma confusão de vozes; deu a isso (com uma dose de humor) o nome de "Efeito Festa".



Em um lance que Freud admiraria, **Anne Treisman** defendeu que toda informação que vem de nossos sentidos se encaminha ao sistema de processamento do cérebro, mas chega enfraquecida para ser recebida num nível inconsciente. Nesse "fluxo despercebido", certas coisas (como a menção ao nosso nome) podem capturar a atenção.

Estudos recentes, que envolvem poucas festas, mas muitas imagens do cérebro, indicam que a atenção é um sistema dinâmico e competitivo. Durante o processamento de dados, nossa atenção – em um dado momento – realça determinada informação (a "vencedora") e inibe as demais (as "perdedoras"). O processo envolve muitas áreas cerebrais e depende de duas coisas: nosso objetivo (procurar uma amiga vestindo uma saia vermelha – assim, as demais cores são ignoradas) e a força dos estímulos que chegam até nós (como vidro quebrando, que chama sua atenção mais que todo o resto).

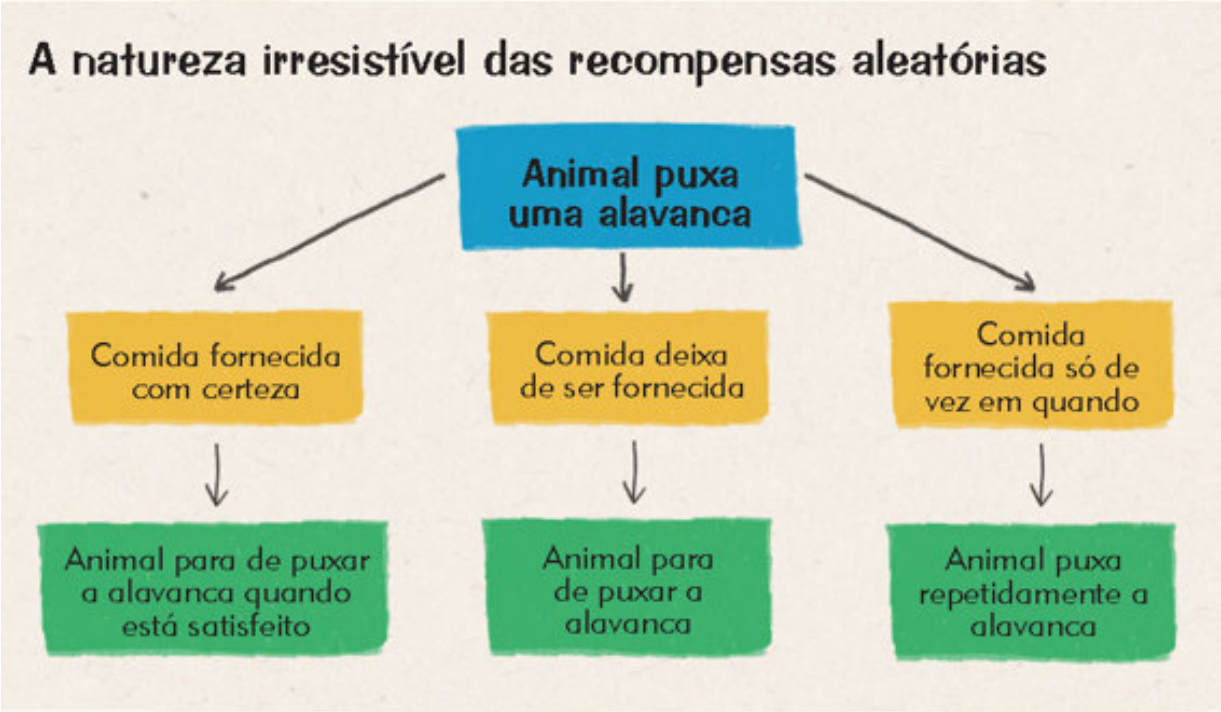
Nossos objetivos dependem do processamento cognitivo ou "de cima para baixo". Assim, se você está com sede, notará que há uma garrafa de água na minha escrivaninha ao vir na minha direção. Essa forma de seleção é *endógena*, porque vem de dentro de você. Se tropeça em uma lata de lixo no caminho para o escritório e machuca a canela, sua atenção será capturada pelo processamento sensorial "de baixo para baixo" do ambiente. É um processo externo ou *exógeno*.

> *"Qualquer homem capaz de dirigir com segurança enquanto beija uma moça bonita simplesmente não está dando ao beijo a atenção que ele merece."*
>
> Anônimo

O sistema tem algumas falhas intrínsecas. Isso ocorre porque o simples fato de o processo ser seletivo faz com que não percebamos certas coisas, especialmente se estamos em um local apinhado, seja ele físico ou virtual (quando as informações são fornecidas em um fluxo rápido). Podemos também nos tornar vítimas da "cegueira à mudança", que nos impede de perceber transformações fora de nosso interesse central. Se você está vendo Julia Roberts e Richard Gere tomarem café da manhã em *Uma linda mulher*, por exemplo, poderá não perceber que o croissant que está no prato dela misteriosamente se transforma em uma panqueca, um erro de continuidade do filme. Assim como não percebemos elementos no espaço físico, também "perdemos" coisas no tempo. E temos experiência disso, portanto sabemos

que essas "perdas" são possíveis.

> *"Existe um limite para a quantidade de informações que um ouvinte consegue absorver num determinado tempo, ou seja, sua capacidade é limitada."*
>
> Donald Broadbent



O problema dos celulares talvez seja reunir todos esses elementos chamativos convenientemente em um só pacote e acrescentar a ele a diversão viciante da descarga de algumas substâncias químicas no cérebro. No nível exógeno, todos os aparelhos fazem aquele "plim" avisando que alguém mandou uma mensagem ou um vídeo da festa de ontem. *É muito difícil resistir a esses estímulos externos*. Ainda por cima, talvez você tenha alguns estímulos endógenos importantes: será que ela me mandou uma mensagem? Será que fizeram aquela proposta de emprego? Alguém curtiu a minha foto? Alguém comentou o meu post? Além disso, sabendo que não percebemos certas

coisas quando nossa atenção está em outro lugar, será que uma dessas coisas aconteceu e eu não notei?

Digamos que você receba uma mensagem ou uma foto. Isso ativa os centros de novidade do cérebro e você ganha uma "recompensa" em forma de opioides endógenos, que trazem um prazer instantâneo responsável também por dificultar a concentração na reunião de negócios de que você está participando (ao menos, fisicamente). Se você responde à mensagem/foto/vídeo de pegadinha, recebe outra dose de dopamina, a principal substância química da recompensa, por aquela pequena "missão cumprida", e talvez mais ainda quando pensa em como é bom se sentir socialmente conectado a outras pessoas.

Os celulares também oferecem uma recompensa aleatória, em vez de uma recompensa garantida. E o "pai" da ciência comportamental, **B. F. Skinner**, demonstrou que nada é tão irresistível quanto uma recompensa aleatória (que ele chamou de "esquema de razão variável"). Ele colocou animais em uma caixa onde havia uma alavanca que podia ser puxada. No início, cada vez que os animais a acionavam, recebiam comida; uma vez satisfeitos, paravam de puxar. Quando a comida deixou de ser fornecida por um longo período, pararam de acionar a alavanca. Mas, se a comida era fornecida aleatoriamente quando a alavanca era puxada, os animais não paravam de acioná-la. (Chegou uma mensagem? Sim! Chegou uma mensagem? Não. Chegou uma mensagem? Chegou?)

> *"De algumas maneiras, criamos nossa experiência, que não é determinada diretamente por um processo como da câmera fotográfica. A percepção é mais como uma alucinação controlada do que um registro automático de estímulos."*
>
> Anne Treisman

O intrigante é que os celulares podem explorar até o poder da "atenção disfarçada", descrita em 1894 por **Hermann von Helmholtz**. Ele

demonstrou que, embora os olhos possam se dirigir a um ponto específico (a agenda à sua frente), a atenção visual pode estar "disfarçadamente" em outro lugar – ou seja, não relacionado à direção do olhar. Se mantivermos o celular ao alcance da nossa visão periférica, poderemos vigiar essa caixa de delícias o tempo todo sem precisarmos olhar para ele.

Isso é um problema?

Infelizmente, sim. Vários, na verdade. Existe uma crença ilusória de que somos capazes de realizar muitas tarefas ao mesmo tempo. O fato é que nossa atenção é limitada e, se a dividimos entre duas ou mais tarefas, torna-se dispersa (e não damos a devida atenção a nenhuma delas); ou então uma das tarefas atrairá mais atenção e as demais serão prejudicadas. O professor Glenn Wilson descobriu que tentar realizar múltiplas tarefas, como se concentrar sabendo que chegou um novo e-mail, resulta em uma perda cognitiva maior do que fumar maconha.

Além disso, a dopamina age sobre uma parte do cérebro chamada *nucleus accumbens*. Em experimentos com ratos, cientistas ofereceram a eles uma alavanca que, quando acionada, enviava um sinal elétrico diretamente ao seu *nucleus accumbens*, simulando o efeito da dopamina. Os ratos gostaram tanto que não pararam mais de puxar a alavanca. Deixaram de comer, dormir e fazer sexo, acionando a alavanca até morrer.

Em 2016, o governo de Nova Gales do Sul, na Austrália, anunciou que testaria sinais de trânsito instalados no chão. A ideia era chamar a atenção de pedestres que atravessam ruas movimentadas inadvertidamente. Carros zunindo, ruídos de motores, enormes placas, meios-fios – nada disso captura a atenção dessas pessoas. Carros, vans, caminhões e motos não são capazes de competir com a atração dos celulares.

Teorias-chave

Processos de atenção
– Donald Broadbent e Colin Cherry

Recompensas aleatórias
– B. F. Skinner

Atenção disfarçada
– Hermann von Helmholtz

Fiz 50 anos e ainda sonho com uma Ferrari. O que há de errado nisso?

Elliott Jaques • Erik Erikson • Carl Jung • Irving Yalom

O termo "crise da meia-idade" apareceu pela primeira vez em um artigo escrito em 1965 pelo psicanalista Elliott Jaques, intitulado "Morte e a crise da meia-idade". O psicólogo Daniel Levinson, então, realizou entrevistas informais com 40 profissionais do sexo masculino e constatou uma difícil transição para a meia-idade. A expressão se popularizou rapidamente e hoje faz parte do cotidiano, apesar de nenhuma pesquisa desde o pequeno estudo de Levinson ter encontrado sinais convincentes de sua existência. No entanto, você parece estar preocupado. Será que existe um problema?

O psicanalista **Elliott Jaques** observou que um número impressionante de pessoas que foram consideradas geniais – como Mozart, Gauguin e Chopin – morreram entre os 35 e 39 anos. Então, ficou se perguntando se havia algo muito importante nessa etapa da vida. Sua pesquisa indicou que, no caso dos gênios, essa fase é de fato relevante, mas as pessoas podem ser separadas em três grupos distintos. No primeiro grupo, a genialidade se manifesta desde o

início, com os artistas produzindo obras incríveis até morrerem (literal ou metaforicamente) em torno dos 35 anos. O segundo grupo só começa a produzir grandes obras aos 35, enquanto um terceiro começa antes, mas, nesse ponto da vida, salta para um patamar superlativo.

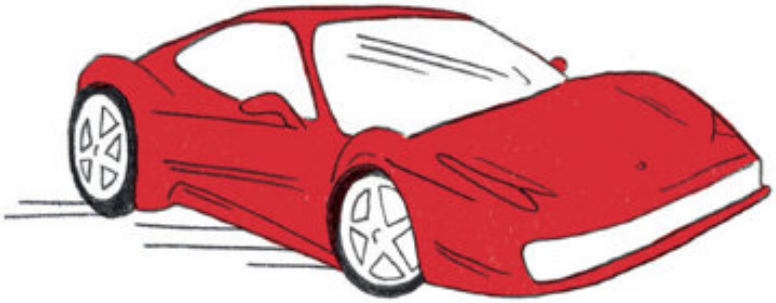
"Faça uma pausa enquanto contempla a fotografia de você quando jovem. Deixe o momento pungente arrebatá-lo e permanecer um pouco; sinta a doçura daquilo, bem como o amargor."

Irvin Yalom

Como psicanalista, Jaques descobriu que esse ponto de virada também era percebido por seus clientes não geniais; entre os 35 e 40 anos, eles pareciam de repente se dar conta de que o tempo era limitado. Como se o ponto final de suas vidas tivesse subitamente se tornado visível, transmitindo-lhes uma sensação real do "tempo restante" e do que ainda poderia (ou não) ser conquistado. Quando jovens, sentiram-se imortais e seus sonhos os levaram àquele momento, mas uma nova consciência da morte trouxera aqueles sonhos de volta com força total. O que haviam desejado no passado? O que de fato conquistaram? Com a morte à vista, embora provavelmente ainda um pouco distante, seria possível fazer tudo que ainda queriam? Ou já era? Estariam aprisionados naquele emprego, naquele casamento e naquele lugar pelo resto de suas vidas?

De acordo com o psicólogo Joseph Nuttin, a perspectiva temporal é decisiva para nossa motivação. Quando temos um longo futuro pela frente, fixamos metas que envolvem obter informações e recursos. Mas quando vemos o futuro diminuindo, traçamos objetivos que nos ajudam a confrontar a nós mesmos e a nossas emoções – a lidar com o que temos, de forma mais acolhedora. O foco se afasta de tentar conquistar cada vez mais para aceitar o que temos e quem somos. Essa mudança pode resultar da percepção de que a morte está no horizonte, mesmo que ainda distante, mas também nos impele a concentrar nossas energias nesse desafio – o mais difícil da vida – com equanimidade.

Isso é ótimo em teoria, mas difícil na prática. Podemos sentir que não estamos à altura da tarefa e até optar por negar a perspectiva da morte, insistindo que nunca estivemos tão cheios de vida, capazes de fazer tudo que um adolescente faria. Vejam! Consigo escalar montanhas, correr maratonas e virar noites em baladas. Estou ótimo! Em plena forma! Provarei para vocês (e para mim) como sou jovem de corpo e alma comprando um carro esportivo, namorando uma pessoa mais nova e tingindo meus cabelos. Paralisado, assustado? Quem, eu?



As mulheres têm crise da meia-idade?

Parece haver um consenso de que tanto essa decisão repentina de avaliar as próprias realizações quanto o medo do tempo se esgotando afetam mais os homens do que as mulheres. L. M. Tamir acredita que elas são mais autorreflexivas por natureza e meditam sobre suas ações e escolhas ao longo de toda a vida, ajustando metas e investindo em autoconhecimento. Porém, outros psicólogos argumentam que, enquanto os homens medem suas realizações em termos de status e dinheiro, as mulheres usam como termômetro os relacionamentos e costumam julgar a si mesmas por seu sucesso como mães, companheiras ou amigas. Elas também podem fazer um balanço quando chegam à meia-idade e mergulhar em uma crise de identidade baseada nos relacionamentos, especialmente se tiverem se dedicado ao cuidado de filhos ou pais que já não precisam de sua ajuda.

O psicólogo **Erik Erikson** diria que todos passam por estágios de desenvolvimento ao longo da vida, tanto homens quanto mulheres, e que a meia-idade, assim como todas as etapas anteriores, apresenta desafios específicos que precisam ser superados. O sétimo estágio, denominado Fase

Adulta Média, supostamente ocorre entre os 40 e 65 anos e envolve uma escolha entre Generatividade e Estagnação. "Generatividade" é um estado de espírito cujo foco é o benefício e o bem-estar das gerações futuras. Todas as nossas realizações nesse estágio, ele diz, deveriam ter como meta ajudar a fazer do mundo um lugar melhor, em vez de simplesmente encher os bolsos de dinheiro ou buscar recompensas hedonistas. Podemos aproveitar os desafios desse estágio – reviravoltas na carreira, mudanças nos relacionamentos, sinais físicos de envelhecimento – para buscar um novo sentido e propósito. Se uma pessoa não consegue transpor essa fase com sucesso, pode afundar num estado de Estagnação autocentrada.

Os oito estágios de desenvolvimento psicossocial de Erik Erikson



1. Esperança
Confiança vs. Desconfiança
Bebê
(0 a 1 ano e meio)



2. Vontade
Autonomia vs. Vergonha
Primeira infância
(1 ano e meio a 3 anos)



3. Propósito
Iniciativa vs. Culpa
Idade de brincar
(3 a 5 anos)



4. Competência
Atividade vs. Inferioridade
Idade escolar
(5 a 12 anos)



5. Fidelidade
Identidade do ego vs. Confusão de papéis
Adolescência
(12 a 18 anos)



6. Amor
Intimidade vs. Isolamento
Jovem adulto
(18 a 40 anos)



7. Cuidado
Generatividade vs. Estagnação
Fase adulta
(40 a 65 anos)



8. Sabedoria
Integridade do ego vs. Desespero
Maturidade
(+ de 65 anos)

À luz de todas essas reflexões, você deveria então comprar um carro esportivo? Talvez. Especialmente se tiver dentro de si um pouco do *Puer Aeternus*, ou Menino Eterno, termo usado por **Carl Jung** para se referir a homens nas casas dos 40 ou 50 que agem como adolescentes, acreditando que serão "jovens para sempre", como Peter Pan. O *puer* busca o êxtase, com frequência à custa de todo o resto. Valoriza experiências novas, amores novos, desafios novos – ele não se deixará rotular. Precisa estar em movimento, sempre. Se uma tarefa ou um cargo se revelar enfadonho (e qual tarefa não fica tediosa em algum momento?), ele a rejeita e busca novos territórios, diversões e projetos.

"O melhor que uma pessoa pode fazer nessa idade é abandonar os pensamentos sobre a morte e buscar equilíbrio na única felicidade duradoura: aumentar [...] a boa vontade e a espiritualidade em sua parte do mundo."

Erik Erikson

Essa busca da euforia permanente é uma fuga do seu oposto, dizem os psicanalistas: os sombrios e sinistros estados de depressão, colapso físico e (num aceno a Erikson) estagnação. Na meia-idade, talvez vejamos a vida em toda sua verdade e feiura. O corpo começa a falhar, uma carreira malsucedida pode significar dificuldades financeiras – até Peter Pan se tornou solitário! A guinada de consciência da meia-idade, identificada por Jacques, ameaça pôr à nossa frente um espelho que finalmente revelará quem nos tornamos. Para o *Puer Aeternus*, será como aquele momento em que Dorian Gray se viu diante do retrato que envelheceu com o tempo, enquanto ele próprio, a pessoa retratada, permaneceu para sempre jovem.

Vemos o lampejo da morte no horizonte e percebemos que, no fim das contas, não somos imortais. Podemos tentar nos enganar com carros reluzentes, cirurgias plásticas e tintura nos cabelos enquanto consumimos vastas quantidades de alimentos funcionais e malhamos todo dia, mas o lampejo da morte foi real. Vire-se e encare-o, diz Jung. Sim, encare-o,

recomenda Erikson. "Talvez eu consiga ajudar você a encará-lo", diz o psicoterapeuta existencialista **Irvin Yalom**. "Não é fácil viver cada momento com plena consciência da morte. É como tentar encarar o sol: você só aguenta olhar para ele por alguns segundos." Acuado, você mostra seu carro esportivo. "Meu caro", Yalom diz, suavemente, "embora a realidade da morte nos destrua, a ideia da morte pode nos salvar." Confuso, mas grato, você afunda outra vez no divã do analista.

Teorias-chave

Crise da meia-idade
– Elliott Jaques

Puer Aeternus
– Carl Jung

Desenvolvimento psicossocial
– Erik Erikson

Geralmente sou muito tranquilo. Por que fico tão furioso quando estou dirigindo?

Jaak Panksepp • Daniel Kahneman

Você está dirigindo numa estrada de pista dupla, conversando com a pessoa no banco do carona, quando um carro lhe dá uma fechada, forçando-o a frear bruscamente. Você e o outro passageiro são arremessados para a frente e para trás. A dor intensa de uma antiga lesão enrijece seu pescoço, e o carro de trás quase bate no seu. Alguns minutos depois, você vê o barbeiro estacionar num café. O que você faz?

Todos provavelmente gostaríamos de responder como as criaturas racionais que julgamos ser: "Eu pararia uns minutos para me acalmar, depois voltaria à estrada e seguiria viagem." Infelizmente, como os psicólogos provaram tantas vezes, somos menos evoluídos do que imaginamos e, de tempos em tempos, nossas reações refletem as funções cerebrais que compartilhamos com outros mamíferos, ignorando os poderes cognitivos superiores disponíveis no cérebro humano. Os tribunais estão cheios de casos de homens e mulheres que atacaram outros motoristas com fúria exagerada, mas que são descritos por amigos e pessoas queridas como "sempre tão amáveis e gentis!".

"Essa pessoa parece o tipo que 'dá uma banana' a um motorista, leva uma faca no porta-luvas para rasgar pneu, cospe na cara de alguém durante uma

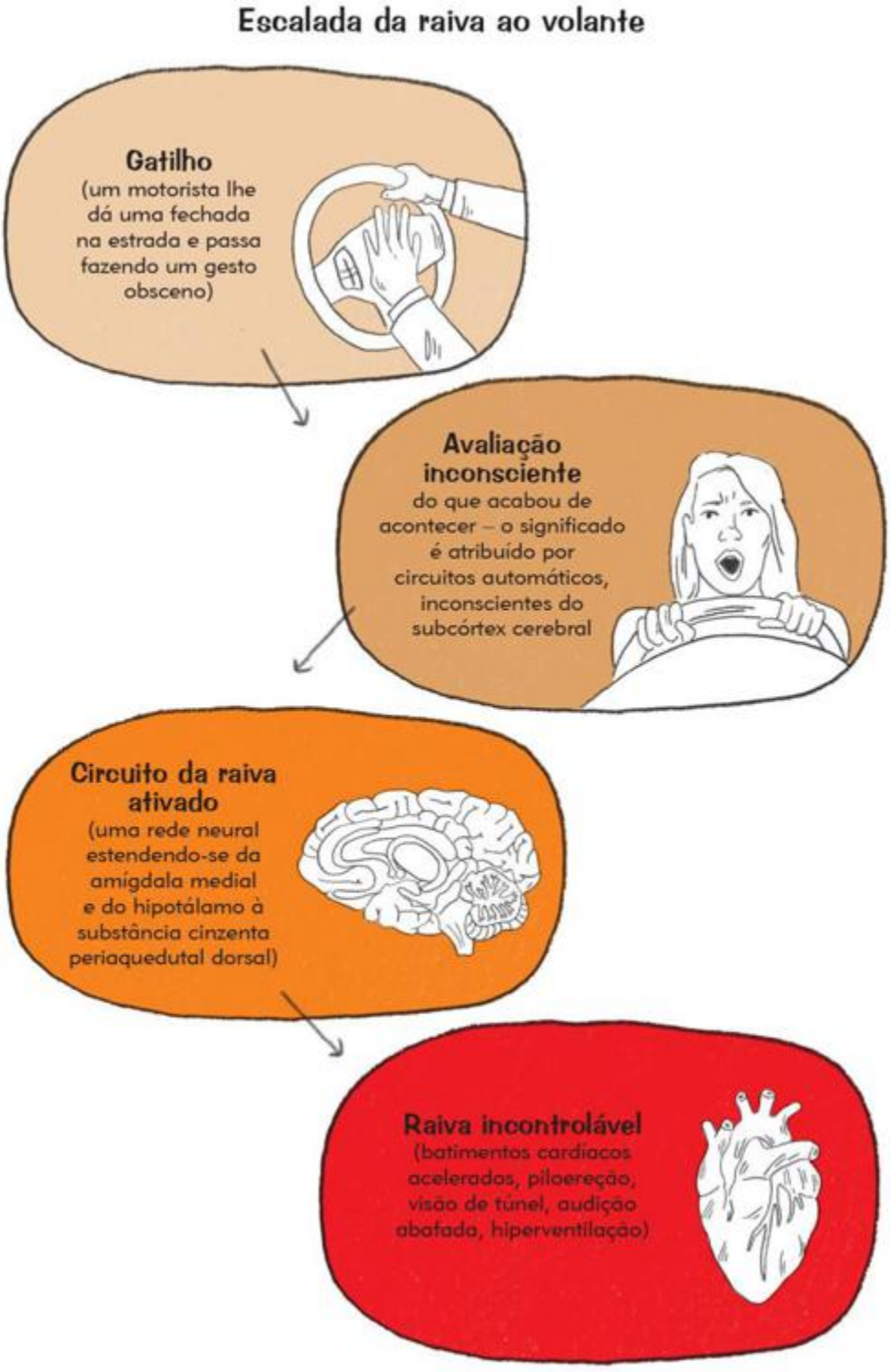
discussão ou esmurra um homem?", o advogado dela poderia indagar. De jeito nenhum, dizem os amigos. Mas de algum modo ela está sendo acusada disso. O que aconteceu?

A raiva ao volante parece invocar um tipo de agressão que aflora de maneira instantânea e incontrolável, mesmo em pessoas normalmente pacíficas. Assim, enquanto a agressão "normal" poderia ser explicada em termos de personalidade, experiências de infância, influências do meio ou mesmo *epigenética* (uma combinação de natureza e criação), talvez algo diferente esteja em jogo aqui. As pesquisas do psicólogo **Jaak Panksepp** indicam que precisamos buscar uma resposta para esse comportamento nas profundezas do cérebro humano – tão fundo, de fato, que acessamos o nível subcortical, onde estão estruturas e sistemas que compartilhamos com outros mamíferos. Estes componentes neurológicos processam continuamente o mundo à nossa volta, longe de nossa percepção consciente, fornecendo uma compreensão fundamental do que é ou não seguro – do que podemos nos aproximar ou do que devemos nos afastar. Panksepp os descreve como "processos emocional-afetivos evolucionariamente primitivos" que nos levam a agir antes de pensar, enquanto nossos recursos córtico-cognitivos desenvolvidos há menos tempo (encontrados no neocórtex humano) nos ajudam a pensar antes de agir.

Um dos sistemas subcorticais que temos em comum com outros mamíferos é um conjunto de circuitos cerebrais que controlam tendências emocionais e comportamentais básicas, geneticamente codificadas – em outras palavras, um conjunto de "instintos" que vêm embutidos em nós. Segundo Panksepp, podemos compará-los com o sistema operacional de um computador, que utiliza a memória somente de leitura (ROM, sigla em inglês para *read only memory*), enquanto nossos sistemas de aprendizado e cognição mais complexos se assemelham mais à memória de acesso aleatório (RAM, sigla em inglês para *random access memory*). O sistema cerebral tipo ROM está na base do RAM. Assim como o sistema operacional de um computador detém a chave do funcionamento básico, é na parte remota de nosso cérebro que residem nossas "emoções, paixões e apetites". "Gostamos de fingir que estamos mais perto dos anjos que outros animais" afirma Panksepp, "e por isso costumamos negar a existência desse sistema operacional primitivo, mas ele está sempre ativo e é poderoso."

Os experimentos de Panksepp revelaram sete instintos básicos: BUSCA,

RAIVA, MEDO, DESEJO, CUIDADO, DOR e BRINCADEIRA (ele escreve com maiúsculas para distinguir os sistemas do uso habitual dessas palavras). O sistema de BUSCA impele todos os animais a procurar no ambiente os itens necessários à sobrevivência, incluindo pai, mãe e comida. O psicólogo observa que nenhum animal precisa aprender isso, assim como não precisamos aprender a sentir ou expressar medo, raiva, dor, prazer ou alegria. Experiências mostraram que os sete sistemas podem ser acionados pela estimulação elétrica direta de partes específicas do cérebro. No caso do sistema de RAIVA, os animais exibem piloereção (pelos eriçados), silvos e uivos, e direcionam sua raiva para qualquer coisa no ambiente que seja percebido como ameaça.



O sistema de RAIVA detém a chave da violência inexplicável e súbita, bem como da irritação, como uma expressão mais discreta. Tanto a raiva como a irritação são acionadas por eventos no ambiente, mas a emoção vem à tona porque certos tipos de estímulo acessam os circuitos da RAIVA no cérebro. Até

em bebês. Imobilize os braços de um bebê por alguns segundos e ele ficará enfurecido com a restrição à sua liberdade de ação. Esse é um desencadeador importante do circuito da RAIVA, junto com a frustração – porque liberdade de movimentos e alcançar uma meta almejada fazem parte do sistema de BUSCA. Há indícios de que esses dois sistemas estão intimamente relacionados. Eventos que frustram o sistema de BUSCA podem acionar o circuito da RAIVA. Como diz Panksepp: quem nunca sentiu um breve momento de raiva induzida pela frustração quando uma máquina automática engole seu dinheiro sem fornecer os produtos? Se você não estivesse faminto ou se dispusesse de moedas extras, talvez conseguisse usar as capacidades cognitivas de seu cérebro superior (o neocórtex) para se convencer de que a situação poderia ser resolvida. Porém, se tiver gastado a última moeda, estiver faminto, com calor e sede, talvez atrasado para um evento importante e *nesse contexto* a máquina automática deixar de funcionar, o sistema da RAIVA é acionado com tal intensidade que o sistema cognitivo – racional – é efetivamente neutralizado.

> *"Da próxima vez que ficar com raiva, acione um pequeno sino em sua mente e pergunte a si mesmo: estou ferido? Estou com medo? Estou sentindo vergonha ou humilhação? Você certamente constatará a presença de um desses elementos."*
>
> Jacques Verduin

Pensamento rápido e devagar

Essa visão guarda certa semelhança com a do "pensamento rápido e devagar" de Daniel Kahneman. Kahneman afirma que temos acesso a dois tipos diferentes de pensamento, que ele chama de Sistema 1 e Sistema 2 (quadro abaixo).

Pensamento:
rápido e devagar
(Daniel Kahneman)

Sistema 1

Rápido, intuitivo, inconsciente, totalmente convincente e movido a sentimento.

Sistema 2

Mais lento, complexo, consciente, racional e capaz de fazer julgamentos e cálculos.

Infelizmente, o Sistema 1, aquele de ação rápida, "busca a coerência" – procura padrões e significados e chega rapidamente a conclusões ("ele me fechou de propósito!"). O Sistema 2 é mais lento e pode ser mobilizado para questionar essas conclusões. Esse sistema está no comando do autocontrole, mas, como observa Kahneman, o Sistema 2 costuma ser preguiçoso e se cansa facilmente (em termos formais, trata-se de "esgotamento do ego"). Nessas circunstâncias, ele se contenta em aceitar as conclusões (muitas vezes equivocadas) do Sistema 1. "Sim, aquele sujeito me fechou de propósito." No momento em que você aceita o Sistema 1, o autocontrole está fora da jogada. Além disso, como o Sistema 1 não admite ambiguidade, você não apenas tem a sensação de que o outro motorista lhe deu uma fechada, está certo de que isso aconteceu.

Desencadear a RAIVA

Panksepp reconhece que a mente cognitiva superior pode influenciar as emoções do processo primário, assim como Kahneman observa que o Sistema 2 às vezes impacta o Sistema 1. Entretanto, Panksepp afirma que o processo é bidirecional: pensamentos podem modificar sentimentos, mas é nos pensamentos que estão as ideias simbólicas; portanto, símbolos também podem modificar sentimentos, como o gesto simbólico de dar uma banana. Isso significa que, para os animais, ameaças à sobrevivência acionam processos primários, mas, em se tratando de seres humanos, gestos e palavras simbólicos podem desencadeá-los também. Combine uma ameaça real à

sobrevivência com uma ameaça territorial (um carro fecha o seu em uma estrada); acrescente a isso o fato de que um ente querido correu perigo (seu cônjuge ou filho ao seu lado) mais um gesto simbólico como dar uma banana; considere, ainda, fatores de estresse internos intensos, como cansaço, fome ou mesmo baixa taxa de açúcar (o Sistema 2 precisa de glicose!), e bang! O circuito da RAIVA é subitamente acionado com força total.

Então o que posso fazer?

O neurocientista Douglas Fields, um especialista em raiva ao volante, acredita que o melhor é aprender a reconhecer a falha do gatilho: você não está realmente em uma situação que ameace sua vida e não há necessidade de "eliminar" a ameaça, apesar do sentimento persistente de que há. Se a tensão aumentar, tome medidas para contê-la antes que o gatilho seja acionado: coma, durma, faça pausas, ponha uma música tranquila. Ao perceber sinais físicos de raiva aumentando (aceleração da frequência cardíaca, maxilar cerrado), use seu sistema cognitivo mais sofisticado (Sistema 2) para neutralizar as crenças do Sistema 1, que funciona de modo inconsciente. Pare o que estiver fazendo. Conscientize-se. Perceba onde está. Para a maioria de nós, isso não é fácil, mas pode ser aprendido pela prática da atenção plena (*mindfulness*). Na Penitenciária Estadual de San Quentin, Califórnia, um curso de meditação ensina os prisioneiros a detectar o "momento do perigo iminente", no qual a raiva está prestes a irromper com violência. Por meio do curso Transformando a raiva em poder, homens que cumprem prisão perpétua aprendem a desenvolver as habilidades de rastrear e controlar os impulsos fortes que os levaram a cometer crimes. Jacques Verduin, o criador do curso, diz que, no estágio do perigo iminente, três coisas ocorrem: tudo se acelera, tudo se intensifica e em seguida há um momento de arrependimento. Quando se aprende a detectar o momento do perigo iminente, todos os tipos de raiva – inclusive a raiva ao volante – podem ser dissipados.

Teorias-chave

O **circuito da RAIVA**
– Jaak Panksepp

Pensamento rápido e **devagar**
– Daniel Kahneman

Por que não consigo parar de oferecer meu tempo de graça?

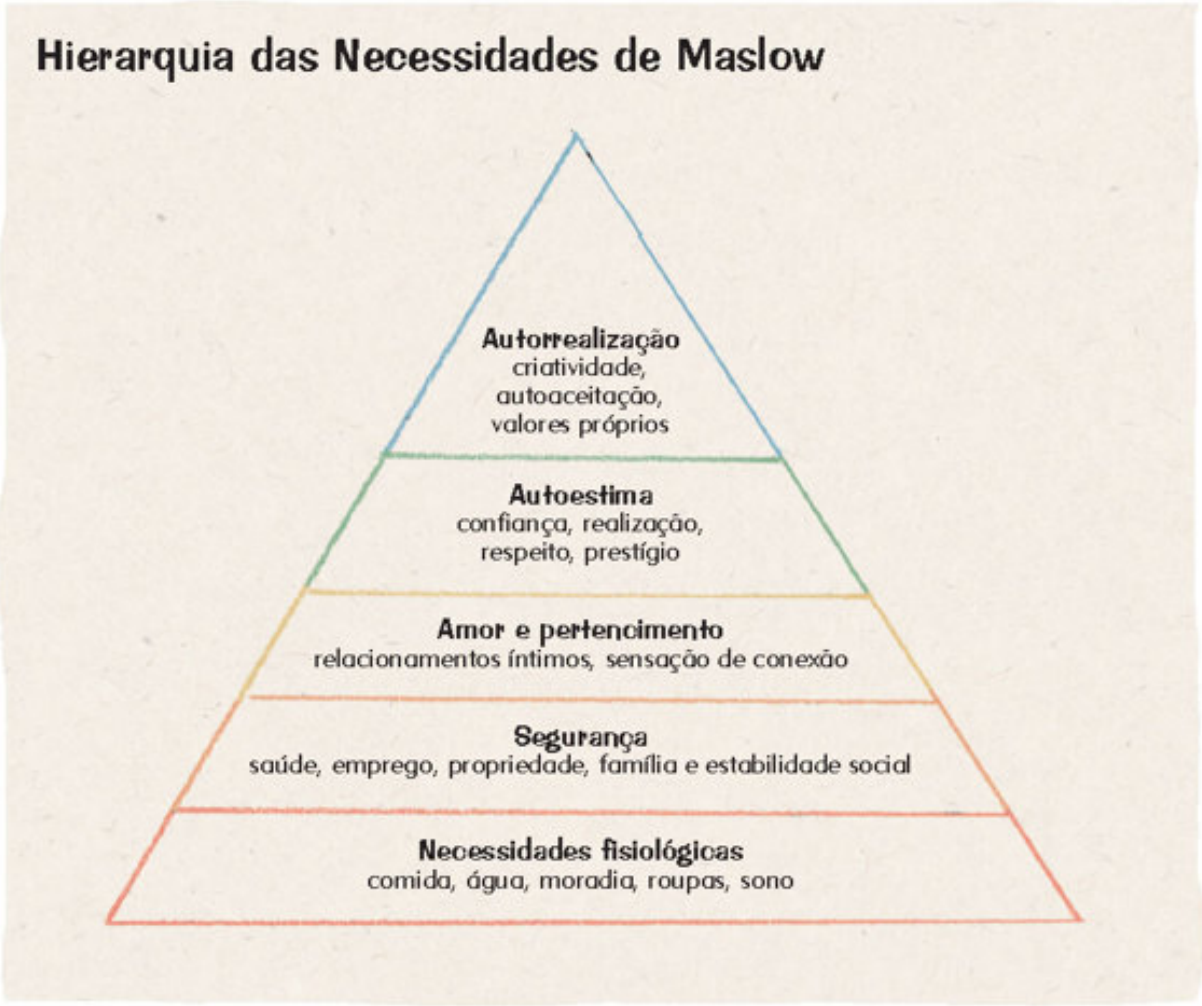
Abraham Maslow • Martin Seligman

Uma das primeiras teorias de Freud é o Princípio do Prazer, segundo o qual nossa motivação para fazer algo sempre advém de um "estado desagradável de tensão" que queremos evitar. Em outras palavras, estamos sempre prontos a nos afastar da dor (seja ela física ou emocional) para ir em busca do prazer. Não há uma resposta concreta que justifique por que trabalhar sem recompensa financeira pode afastá-lo da dor, mas Abraham Maslow talvez saiba explicar.

Maslow foi o fundador da psicologia humanista, que se opôs diametralmente à psicanálise de Freud em vários aspectos, sobretudo por sua crença na bondade básica dos seres humanos. Se Freud afirmava que somos fundamentalmente egoístas, lascivos e agressivos, Maslow insistiu que, em sua essência, as pessoas são seres amigáveis que às vezes agem mal devido à dor. Então, tanto a abordagem humanista quanto a psicanálise concordam que somos motivados a nos afastar da dor rumo ao prazer. Maslow também acreditava que, com frequência, é fácil localizar a dor, porque ela vem de uma necessidade não satisfeita evidente.

Maslow é mais conhecido por sua Hierarquia das Necessidades. Segundo essa teoria, temos cinco tipos básicos de necessidades instintivas gravadas em

nosso cérebro, essenciais à nossa sobrevivência e saúde. A hierarquia reflete as prioridades do nosso interior, de modo que as necessidades mais básicas – as fisiológicas, de ar, água, comida e sono – precisam ser satisfeitas antes que qualquer outra demanda possa ser avaliada. O segundo nível de necessidades – de segurança – reflete-se em nossa busca por integridade física, estabilidade e proteção. Em outras palavras, uma vez que tivermos as condições necessárias para respirar, comer e beber, buscaremos a segurança. Uma vez satisfeito esse nível de necessidade, nossa prioridade (em termos de motivação) torna-se conquistar o amor e o pertencimento. Começamos a procurar afeição e sensação de conexão com os amigos e a família.



O quarto nível de necessidade é o de autoestima e amor-próprio, que pode ser satisfeito internamente (por uma consciência de nossa competência,

realizações e independência) ou externamente, pelos julgamentos que outros fazem sobre nós e pelo respeito que conquistamos. Maslow considera a sensação interna de autoestima "superior" àquela adquirida externamente, até por ser mais confiável do que a boa vontade e o julgamento dos outros, os quais podem ser bem incoerentes.

Por que a autoestima importa?

Durante a década de 1930, Maslow participou de seminários promovidos pelo psicanalista Alfred Adler nas noites de sexta-feira no Gramercy Park Hotel, em Nova York. Adler acreditava que a falta de autoestima poderia levar a um complexo de inferioridade paralisante, e Maslow concordou com a ideia de que um nível baixo de autoestima está por trás da maioria dos problemas psicológicos. Quando temos pouco respeito por nós mesmos, sofremos com sentimentos de inferioridade, fraqueza e impotência, disse Maslow. Isso, por sua vez, nos leva ao desânimo (e à depressão) ou a esforços frenéticos para supercompensarmos esses sentimentos desagradáveis. Incapazes de gerar sentimentos internos de respeito sólidos o bastante, tentamos cada vez mais obter o respeito dos outros, o que é mais fácil por meio do sucesso moral ou financeiro.

> *"Todas as pessoas em nossa sociedade [...] têm uma necessidade ou um desejo de que se faça sobre elas uma avaliação estável, firmemente embasada e geralmente positiva."*
>
> Abraham Maslow

Podemos alcançar uma posição moral elevada de várias formas, ganhando assim a consideração dos demais. Uma das mais fáceis é se voluntariar – de forma pública e frequente – para causas nobres. Com isso poderíamos obter o status de "pilar da comunidade", com todo o respeito que a posição implica. Aos olhos do mundo, esse é um jeito fácil de transformar ações

concretas em opinião favorável, o que geraria autossatisfação. Porém, Maslow nos alertaria sobre os perigos de buscar a autoestima nos julgamentos que os outros fazem de nós. Não apenas eles podem mudar de ideia, mas esse caminho para aumentar a autoestima efetivamente bloqueia o acesso ao nível cinco da Hierarquia das Necessidades: autorrealização. Trata-se de um estado de autonomia real, no qual os pensamentos e as ações de uma pessoa não são moldados pela sociedade, mas por seus próprios valores. Até esse ponto, Maslow nos informa, fomos impelidos por diferentes carências, que tentamos constantemente satisfazer. Uma vez atendidas todas essas necessidades, podemos ver com clareza quem somos, no que realmente acreditamos e como desejamos viver nossa vida – a verdadeira meta, em que atingimos a plenitude de nosso potencial.



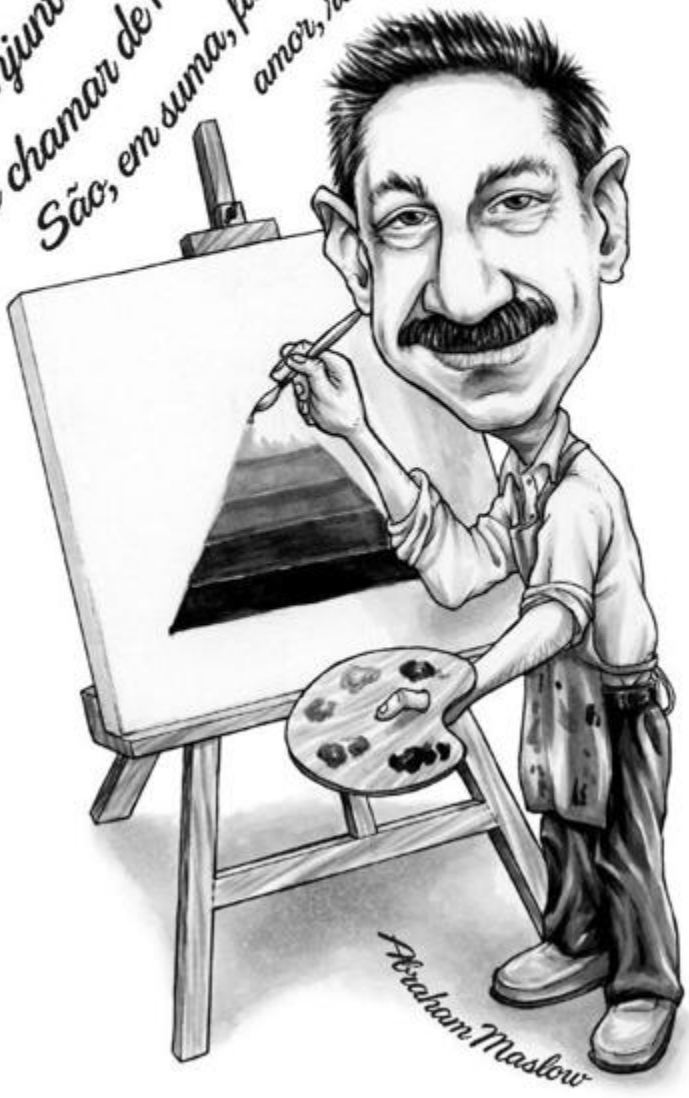
Quando uma necessidade é saciada, outra de nível superior sobrevém e se torna prioridade. Apenas as necessidades do Quinto Nível, as de autorrealização, não são sentidas como uma falta, mas como um meio rumo ao crescimento.

Se chegamos ao nível quatro, ainda às voltas com a necessidade de maior autoestima e, de lá, olharmos para o cinco, o percurso pode parecer ligeiramente deprimente – para não dizer intimidante. Mas a teoria de Maslow baseia-se na ideia de satisfazer necessidades, o que significa que existe sempre o potencial para resolver as coisas. Embora ele afirme que a fixação num nível específico em geral está ligada a uma deficiência extrema daquelas necessidades na infância, existe também a possibilidade de compreender e compensar isso ao longo da vida adulta. Se você cresceu em um país assolado pela guerra, talvez se torne um adulto obcecado por uma despensa cheia ou uma casa segura. Se seus pais se divorciaram quando você era criança, pode passar a vida suspeitando do seu cônjuge. Se você foi humilhado na infância, pode ter uma autoestima extremamente baixa.

E as afirmações?

Pesquisas indicam que usar estratégias de afirmação não é o melhor caminho. Por mais tentador que seja colar frases positivas no espelho do banheiro, isso é tão confiável quanto o "espelho" do julgamento de outras pessoas. Atinge apenas o nível consciente (enquanto a deficiência está bem mais embaixo) e pode gerar uma discussão ou um conflito interno ("Sou uma pessoa inteligente" *versus* "Não, não é! Você é um idiota!"). Esse conflito pode ser fatigante e produzir um novo nível de tensão. Os psicólogos Senay, Albarracín e Noguchi descobriram, por outro lado, que fazer perguntas (em vez de afirmações) a nós mesmos pode fortalecer a autoconfiança. Em um experimento, constatou-se que, quando pessoas se preparavam para a tarefa de resolver anagramas perguntando a si mesmas se iriam se dedicar a eles, em vez de afirmarem que iriam, os resultados melhoravam substancialmente.

"Existem ao menos cinco conjuntos de objetivos, que podemos chamar de necessidades básicas. São, em suma, fisiológicos, de segurança, amor, respeito e autorrealização."



"O desenrolar dos eventos [mentais] é invariavelmente posto em movimento por uma tensão desagradável."

Sigmund Freud

É estranho, mas vivemos dizendo a nós mesmos o que podemos ou não fazer, como se já não soubéssemos. Assim, enquanto aguarda a sua vez de se apresentar, você pode ser tomado por pensamentos do tipo "Você é um lixo" e "Você não é bom nisso – vai dar tudo errado". A abordagem interrogativa propõe flagrar esses pensamentos e transformá-los em perguntas: "Sou um lixo?" Isso evita conflitos (ou a desgastante defesa freudiana da negação) e instala a dúvida. Aí você pode começar a fazer outras perguntas, como: o que aconteceu da última vez que você fez uma apresentação? Quais momentos você curtiu? Como você enfrenta com sucesso outras situações que provocam ansiedade, como andar de avião? Esse método desperta a curiosidade – uma das poucas emoções capazes de superar o medo – e envolve sua mente consciente e inconsciente.

No longo prazo, as ideias de **Martin Seligman** para as três dimensões da vida podem ajudar. Fundador da psicologia positiva, Seligman afirma que, inicialmente, buscamos viver uma Vida Agradável, satisfazendo as necessidades de saúde, segurança e companheirismo. O passo seguinte é conquistar a Boa Vida, que consiste em descobrir nossas virtudes e forças singulares, usando-as para aprimorar nossa própria vida. De acordo com Seligman, essa é uma boa rota para melhorar a autoestima, e se baseia em uma avaliação genuína de nossas habilidades e talentos, somada a um compromisso com virtudes que são valorizadas em quase todas as culturas: coragem, amor, justiça, temperança, sabedoria e espiritualidade.

Por fim, Seligman diz que talvez busquemos viver uma Vida Significativa, na qual nos realizamos colocando essas forças a serviço dos outros. Então, fazer trabalho voluntário constantemente é bom? Talvez. A pergunta parece ser: você quer fazer trabalho voluntário por ser uma parte muito gratificante de sua vida ou você *precisa* trabalhar como voluntário por algum motivo insondável e fora do seu controle? "Compulsão" é uma palavra favorita no

léxico freudiano, e com certeza pode levar você de volta ao divã do analista.

Teorias-chave

Hierarquia das Necessidades
– Abraham Maslow

As **três dimensões** da vida
– Martin Seligman

Por que minto quando perguntam: "Essa roupa me engorda?"

Eric Berne • René Spitz

"Essa roupa me engorda?" parece uma pergunta objetiva, direta. Entretanto, a resposta depende de uma opinião subjetiva, porque a pergunta de fato é: "Eu pareço gordo/a *para você*?" Pode parecer uma questão de polidez, pedindo uma resposta negativa, mas Eric Berne teria muito a dizer sobre a verdadeira pergunta e sobre o "jogo" em questão.

Berne foi o criador do método psicoterapêutico conhecido como Análise Transacional, que examina a dinâmica dos relacionamentos por meio de nossas "transações" mútuas, especialmente em termos de diálogos. Ele afirma que as interações costumam ocorrer em cadeia (um fala/outro fala/um fala...), de modo que cada resposta, na verdade, é um estímulo para provocar a resposta seguinte.

A primeira regra da comunicação, de acordo com Berne, é que as comunicações transcorrem tranquilas enquanto as transações são "complementares". Isso tem um significado especial na metodologia de Berne, relacionado ao nosso "estado do ego" (ou estado mental) e o da outra pessoa. Se esses estados se complementam, tudo vai bem em nossas transações. Berne acreditava que nosso cérebro age como um gravador de vídeo, registrando com nitidez os eventos, de modo a capturar todas as informações sensoriais (visões, som, etc.) junto com os sentimentos que

experimentamos. Essas "gravações" são armazenadas no cérebro e, quando evocadas, nos levam não apenas a lembrarmos o que aconteceu, mas a nos sentirmos exatamente como naquela ocasião. Essas gravações se agrupam em três categorias principais – Pai, Adulto e Criança – representando três estados mentais diferentes entre os quais oscilamos durante as interações de nossas vidas diárias.

> *"A vida de família e a vida de casado [...] podem, ano após ano, se basear em variações do mesmo jogo."*
>
> Eric Berne

Em que estado você está?

Berne acreditava que as gravações relacionadas a eventos *externos* experimentados durante os cinco primeiros anos de vida estão conectadas e, quando evocadas, costumam pôr a pessoa num estado mental (ou estado do ego) de Pai. As mensagens do estado de Pai foram aprendidas principalmente de um pai ou de uma mãe, e poderiam incluir advertências como: "Não fale com estranhos." Nesse estado mental, pensamos, nos sentimos e nos comportamos como as figuras paternas (pais e outros) de nossa infância, e tendemos a dar conselhos, para nós e para os outros.

Eventos *internos* da primeira infância estão agrupados sob o estado do ego da Criança, que gravou o aprendizado emocional de situações relevantes, como "Palhaços são assustadores" ou "Natal é uma festa linda". Sob esse estado do ego, entramos no espírito de quando éramos crianças. Se tivemos uma infância feliz, é um estado mental lúdico, criativo, imaginativo.

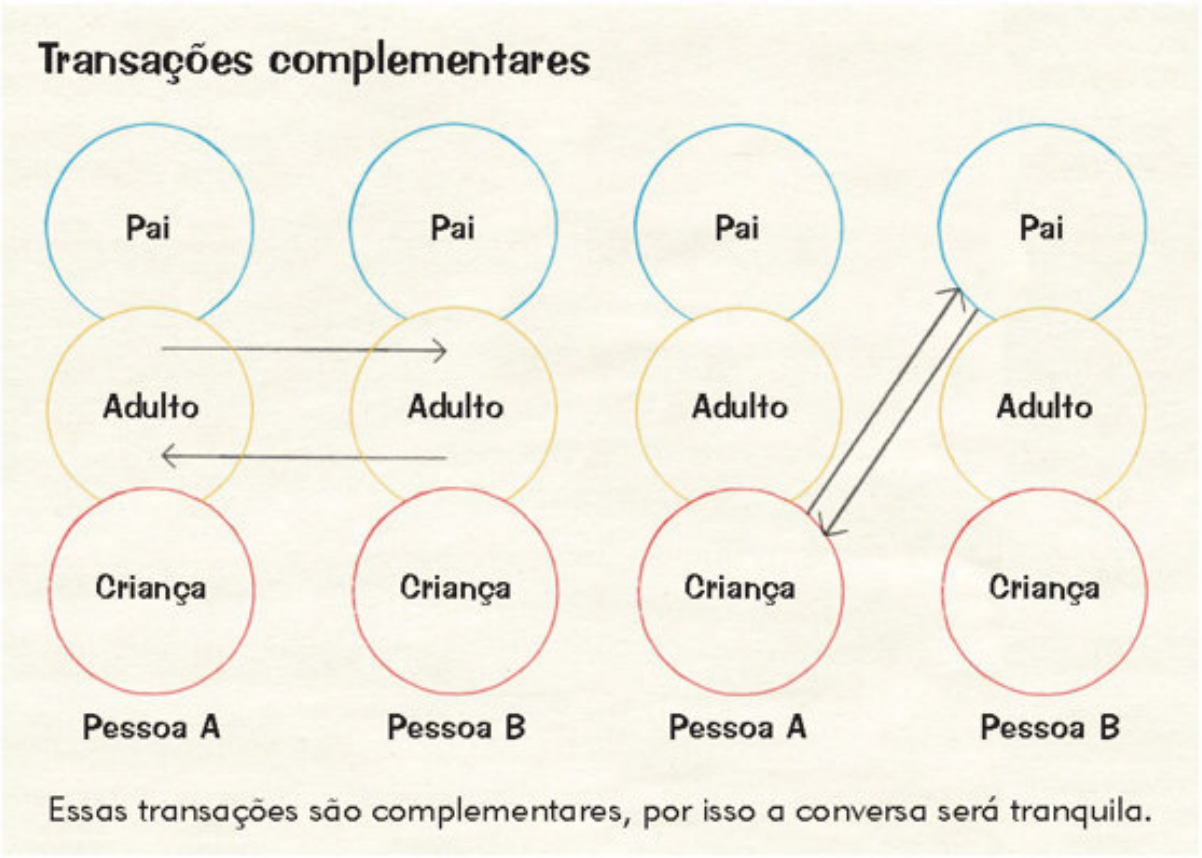
O estado do Adulto surge de lembranças a partir de um ano e representa nosso eu mais científico, que percebe diferenças entre o que é dito e o que está ocorrendo. É o estado mais conectado com a realidade do aqui e agora, de maneira objetiva. Quando estamos no estado mental do Adulto, reconhecemos eventos como informações e tomamos decisões racionais.

O que isso tem a ver com estar gordo/a?

Quando Berne afirmou que a comunicação só transcorre com tranquilidade se as transações se complementam, quis dizer que ambos os falantes respondem a partir de estados mentais complementares. Por exemplo, se a Pessoa A diz "Onde está meu relógio?" e a Pessoa B responde "Em cima da mesa", existe uma transação complementar Adulto-Adulto. Mas se a Pessoa B responde com um "Você sempre me culpa por tudo!", mudou para o estado da Criança e está dirigindo a resposta ao Pai da pessoa que fez a pergunta (a parte que talvez tivesse dado a impressão de estar culpando alguém). A pergunta Adulto→Adulto deparou com uma resposta Criança→Pai, portanto não complementar.

> *"Jogos são substitutos para a vivência real de uma intimidade real."*
>
> Eric Berne

Qualquer um pode perguntar a alguém se a roupa que está usando "engorda", mas, para facilitar a compreensão, suponhamos que se trate de uma mulher perguntando ao seu parceiro sobre sua aparência. Se ambos estivessem no estado Adulto, ele poderia responder com honestidade se a peça em questão aumenta ou não a silhueta da companheira. Porém, todos hesitamos em tal situação, porque a verdadeira pergunta não parece ser essa. Desconfiaríamos de que algo mais está em jogo, em parte devido à nossa suspeita de que se trata de um teste envolvendo os sentimentos sobre a autora da pergunta, não a peça de vestuário. Parece uma pergunta do estado Adulto, mas talvez a pergunta real, subjacente, brote da Criança: "Você ainda me ama?"; ou, no mínimo, "O que você sente por mim agora?". Se o homem responde como Adulto ("Acho que essa estampa de fato não ficou bem em você"), a mulher (de um estado de Criança) pode subitamente se zangar e dizer algo como: "Eu sabia que você estava me achando gorda!" A transação aqui não foi complementar, e a comunicação entra num impasse.



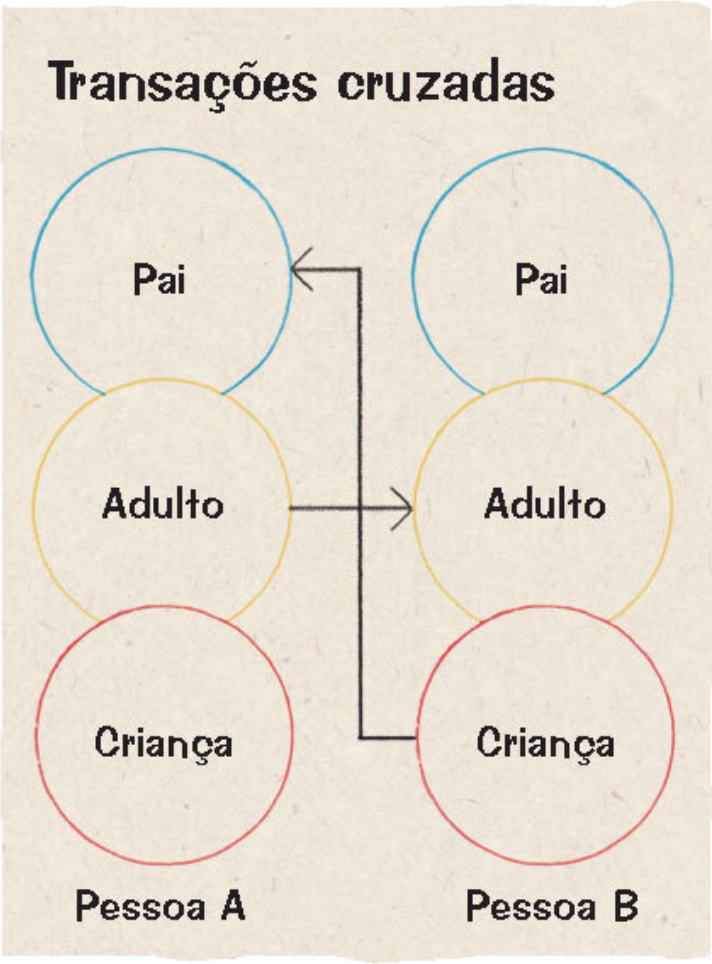
Todos precisamos de contatos

Em 1800, em uma floresta em Aveyron, França, foi encontrada uma criança que parecia ter vivido no mato até então. Nua, suja e sem saber falar, ela havia sido privada de todas as transações "civilizadoras"; nunca conseguiu aprender a falar ou agir dentro de um comportamento socialmente aceitável. Cerca de 140 anos depois, pesquisas de **René Spitz** sobre o efeito das privações em crianças de orfanatos mostraram que a insuficiência de atenção pessoal ou de cuidados ministrados por outrem poderia levar a deficiências extremas de desenvolvimento. Durante o segundo e terceiro ano de vida, todo o grupo controle de crianças criadas em família conseguia andar e conversar, enquanto somente duas das 26 crianças de orfanatos tinham desenvolvido as mesmas habilidades. Berne afirmou que os seres humanos têm "fome de reconhecimento", fome que pode ser satisfeita por palavras, toques ou mesmo gestos ligeiros, como uma piscadela. Registramos como

"contato" qualquer evento identificado como reconhecimento pessoal. Contatos positivos, como um abraço, são melhores que os negativos, como um tapa, mas estamos sempre em busca de contatos.

Jogos

Então é isso que está em jogo na pergunta sobre a roupa? Talvez o estado de Criança do questionador esteja buscando um afago, e ai do respondedor se não o fornecer! Ou pode haver mais aqui do que uma simples troca de afagos. Essa transação talvez faça parte de um jogo maior, que vem sendo jogado ao longo de todo um relacionamento. Na terminologia de Berne, jogos são transações ritualísticas com função estabilizadora, mantendo um relacionamento aprisionado em um formato e um estado de equilíbrio específico, embora esse "equilíbrio" possa parecer doloroso aos observadores externos. Jogos também oferecem para ambos os participantes uma recompensa que pode parecer estranhamente desagradável ou desconcertante aos olhos de quem está de fora.



Berne descreveu várias formas diferentes de jogos e fez questão de destacar que não há nada de divertido neles – podem servir às finalidades mais diversas, de evitar a intimidade a chancelar o vício em drogas. Os lances dos jogadores são combinados, e, de certa forma, os dois "vencem" e obtêm o ganho que queriam.

A pergunta sobre estar gorda pode fazer parte de um jogo maior, como Rejeição, no qual uma pessoa provoca a outra (talvez elogiando sua bela silhueta) até que o outro se envolva na sedução. A primeira pessoa então rejeita e descarta totalmente a segunda – sua recompensa é desfrutar do mal-estar do outro. Entretanto, o rejeitado – digamos que seja um homem, para facilitar a compreensão – também pode ser menos inocente do que parece, acredita Berne. Pode estar jogando uma variação de Me Chuta; é como se exibisse um cartaz dizendo "Não me chute", o qual, invariavelmente, convida a um pé na bunda, permitindo que o "jogador" viva perguntando

"Por que isso sempre acontece comigo?". Ou os dois jogadores podem estar presos num jogo de Tumulto, no qual vivem apontando defeitos mútuos; nessa modalidade, enquanto discutem aos berros e batem portas, conseguem evitar qualquer intimidade sexual.

Assim, antes de responder à pergunta da roupa, pode ser interessante examinar qual é o seu estado mental e que tipo de jogo está jogando. Depois examine o que pode ser verdade para seu parceiro ou parceira. Ou evite riscos, como faz a maioria, e apenas responda: "Você está lindo(a) como sempre."

Teorias-chave

Análise transacional
– Eric Berne

Privação na infância
– René Spitz

Morro de medo de avião. O que posso fazer para resolver isso?

Daniel Kahneman • Amos Tversky • Aaron Beck

Esse medo é tão antigo quanto a invenção das aeronaves. Apenas 11 anos após o primeiro voo dos Irmãos Wright, em 1903, aviões já eram usados para missões de reconhecimento na Primeira Guerra Mundial e começaram a surgir relatos de "neurose aérea". Muitos pilotos e tripulantes desenvolveram sintomas físicos, psíquicos e emocionais como insônia e problemas digestivos, e evitavam voar. Medo e voo sempre estiveram ligados.

Parece que o pessoal da aviação tinha razão. Nos 11 anos entre 1903 e 1914, mais de mil pessoas morreram em voos. Durante a guerra, mais de 14 mil pilotos Aliados pereceram. Nos primórdios da aviação, não havia especificações para as aeronaves, que eram bem menos estáveis (e confiáveis). Os aviões – feitos de madeira e tecido – eram difíceis de pilotar, e os pilotos recebiam apenas duas ou três horas de treinamento. Eles também se expunham perigosamente às intempéries. Em 1915, a expectativa de vida média de um piloto Aliado era de apenas 11 dias, enquanto nove em cada dez homens sobreviviam às trincheiras. O que explica por que, desde o princípio, voar foi considerada uma atividade bastante arriscada. Era uma percepção correta no início do século XX, mas aquela qualificação de

"perigoso" nunca desapareceu. Ainda hoje, talvez seja um dos julgamentos imprecisos que fazemos sobre aviação e aviões.

Risco real ou percebido?

O medo está associado ao risco percebido. Se pedissem a você que caminhasse sobre numa prancha de 30 metros instalada sobre um gramado, você a percorreria facilmente, admirando a vista. Contudo, se essa mesma prancha estivesse suspensa a 20 metros de altura, você faria o trajeto com muita atenção e, mesmo assim, sob forte ansiedade. Talvez até dissesse: "Prefiro não arriscar." A dificuldade da tarefa – percorrer a prancha – não mudou, mas sua percepção do risco, sim. Mesmo que a prancha tivesse a largura de uma rua, talvez você desistisse, porque a altura fez com que associasse a travessia a catástrofes. Quanto mais risco, mais ansiedade – nada mais natural. Sentimos ansiedade exatamente por esta razão: ela nos ajuda a continuar vivos. No entanto, um aumento na percepção do risco sem que o risco real tenha mudado aciona de maneira equivocada a sensação de ansiedade.

Usar atalhos

Os seres humanos são péssimos em avaliar riscos. Para **Daniel Kahneman** e **Amos Tversky**, isso ocorre sobretudo porque usamos um número limitado de "heurísticas", ou atalhos, para simplificar avaliações complicadas de probabilidades. Gostamos de pensar e decidir rápido, e ir em frente. Quando se trata de avaliar riscos, vieses podem nos induzir a julgamentos falhos. Um deles é o "viés de disponibilidade", nome que se dá à nossa tendência de superestimar a ocorrência de eventos que nossa mente consegue evocar com rapidez e facilidade. Eventos que receberam ampla cobertura da mídia – como queda de aviões ou terrorismo – são facilmente lembrados por associação (na hora em que você está pensando em comprar uma passagem de avião, por exemplo). Além disso, se esses eventos produzem uma reação emocional, como horror, ganham ainda mais força associativa em nossas mentes; o viés de disponibilidade faz com que, agora, pareçam "mais

prováveis". Por essa razão, as pessoas acreditam que mortes acidentais são bem mais prováveis do que mortes por um derrame ou por consequências do diabetes, embora os derrames causem duas vezes mais mortes que os acidentes e o diabetes quatro vezes mais (quando questionadas em pesquisas, as pessoas responderam que acidentes têm 300 vezes mais chances de matar que o diabetes).

Pensamento falho

Para Kahneman e Tversky, confundimos a força da associação (intensidade dos pensamentos e sentimentos evocados pela lembrança) com a frequência do evento. O acidente de aviação mais trágico da história ocorreu em 1977, quando 583 pessoas perderam a vida em Tenerife, na Espanha, na colisão de dois Jumbos na pista. É o tipo de notícia terrível que captura a nossa atenção. Entretanto, o mesmo número de pessoas morre de doença cardíaca nos Estados Unidos a cada oito horas. Se isso fosse anunciado na televisão, começaríamos a suspeitar da iminência de um ataque cardíaco.

Tipos de Distorções do Pensamento (Aaron Beck)

PENSAMENTO TUDO OU NADA:	A pessoa vê tudo em preto e branco
SUPERGENERALIZAÇÃO:	A pessoa interpreta um único evento negativo como um fluxo constante de desastres
FILTRO MENTAL:	A pessoa escolhe um só detalhe negativo e se concentra nele obsessivamente até que seu quadro geral da "realidade" seja sombrio e traiçoeiro
DESQUALIFICAR O POSITIVO:	A pessoa rejeita fatos positivos dizendo "eles não contam"
TIRAR CONCLUSÕES RAPIDAMENTE:	A pessoa faz uma interpretação instantânea e negativa de um evento (como o olhar carrancudo de uma aeromoça), embora sem indícios que respaldem seu raciocínio
CATASTROFIZAÇÃO:	A pessoa eleva a ameaça ao nível da catástrofe
RACIOCÍNIO EMOCIONAL:	A pessoa supõe que suas emoções refletem a realidade e que, se ela sente algo, deve ser verdade

"Estatisticamente, cada milhão de horas voadas resulta em menos de 2,5 acidentes."

Aviação Civil do Reino Unido, 2008

"Corrigindo crenças errôneas, podemos reduzir reações excessivas."

Aaron Beck

Outra forma de calcularmos mal o risco é não prestarmos atenção na taxa básica. Por exemplo, veja esta descrição de um aluno universitário: ele é muito inteligente, mas não tem criatividade; adora sistemas ordeiros e organizados e jogos de ficção científica, mas tem dificuldade em se relacionar com as pessoas. Na sua opinião, esse estudante pende mais para as ciências da computação/engenharia ou para a área de humanidades/ciências sociais? Se escolheu a primeira opção, sua mente foi sequestrada pela heurística da "representatividade". O estudante pode parecer "típico" de certo subconjunto, e você pode ter ignorado momentaneamente o fato de que o número de estudantes de humanidades e ciências sociais é bem maior. Assim, independentemente da personalidade, *é mais provável* que o estudante se dedique a humanidades ou ciências sociais do que à engenharia. Quando avaliamos probabilidades, a taxa básica – o número de estudantes em certos cursos – é mais importante estatisticamente do que a personalidade do estudante.

Em relação aos aviões, o número de voos comparado ao número de desastres (a "taxa básica" dos desastres) é bem menor que em viagens de carro. Não é só ligeiramente menor; é *muito* menor. Pesquisas mostram que, após os atentados de 11 de Setembro, muitos americanos trocaram as viagens de avião pela opção mais perigosa, viajar de carro; cerca de 1.500 pessoas morreram como resultado dessa decisão. A mudança, forte no ano após os atentados, elevou o risco de ferimentos e morte de milhões de pessoas, ainda que elas sentissem que o objetivo da troca era *reduzir* o risco. (Só para lembrar, as chances de ser morto num acidente aéreo são de cerca de uma em 11 milhões; o risco de acidente de carro é de cerca de um em 10 mil.)

É ilógico. E daí?

A lógica pode ser a melhor ferramenta disponível para derrotarmos o medo

de voar, ou *aviofobia*, como é agora chamado. A terapia cognitivo-comportamental (TCC) obteve os resultados mais consistentes; esse tratamento presume que o medo resulta de um pensamento. O fundador da Terapia Cognitiva (a precursora da TCC), **Aaron Beck**, acreditava que nosso problema reside em distorções cognitivas que desencadeiam uma série de reações. Por exemplo, fazemos um julgamento de que algo terrível vai acontecer ("o avião vai cair!"), e esse pensamento desencadeia o medo. Ficamos ansiosos e, como resultado, passamos a sentir os sintomas fisiológicos da ansiedade.



Um dos problemas, diz Beck, é que os sintomas causam os sintomas – temos um pensamento assustador, ficamos ansiosos, percebemos que estamos tremendo ou que nossos corações dispararam, o que leva a novos pensamentos assustadores, aumentando a ansiedade, e assim por diante, até

apresentarmos o pacote completo de reações ao medo de voar, incluindo visão de túnel, audição prejudicada e dificuldade de respirar. Isso potencializa o pânico, até nos convencermos de que vamos mesmo morrer. Se começamos esse processo com um pensamento catastrófico – tipo "o avião vai cair" ou "vou cair da prancha e morrer" –, em poucos segundos chegamos ao topo da escala da ansiedade. Por outro lado, se conseguirmos evitar o julgamento inicial, bloquearemos toda a cadeia de reações.

A TCC encoraja as pessoas a questionar seus pensamentos e pressupostos e acolher as evidências. De todas as técnicas empregadas contra o medo de voar, as duas que se mostraram mais úteis são "responder aos pensamentos negativos" (também conhecida como "discutir com você mesmo") e continuar voando de avião. A exposição é essencial porque, por meio da dessensibilização, ajuda a dar um aspecto de normalidade à ideia de voar e, aos poucos, reduz a estimativa inconsciente de perigo. Dados novos entram no sistema. Diversas companhias aéreas agora promovem cursos que oferecem de informações aprofundadas e exatas (evidências!) a técnicas de relaxamento, simuladores e, finalmente, voos com uma narrativa em tempo real que explica exatamente o que está ocorrendo. Qualquer piloto bem treinado pode convencer você de que voar hoje é muito mais seguro do que nos primórdios – ele tem todas as informações necessárias para uma avaliação verdadeira do risco.

Teorias-chave

Vieses cognitivos
– Daniel Kahneman e Amos Tversky

Distorções cognitivas
– Aaron Beck

Outro dia pisei fundo no acelerador e dirigi de um jeito imprudente. O que deu em mim?

Marvin Zuckerman • Gerben van Kleef • Daniel Siegel • Sigmund Freud

Os psicólogos classificam o ato de dirigir em alta velocidade na categoria de "comportamento de risco aumentado" e oferecem várias explicações possíveis para isso, de acordo com o estado de saúde emocional do motorista no momento. Neurocientistas encontraram respostas para a necessidade maior de risco na adolescência e documentaram a química cerebral da tomada de riscos por adultos, o que também pode oferecer uma explicação. Porém, sob qualquer ângulo que se avalie a questão, a direção perigosa parece contrariar todos os nossos instintos de sobrevivência. Freud achou isso bem interessante...

Um "barato" natural

A explicação mais simples para dirigir em altíssima velocidade é que você

pode ter curtido o "barato". Pessoas que praticam esportes radicais logo descobrem que os mecanismos de recompensa do cérebro humano são ativados quando elas adotam comportamentos extremos, desafiando a morte, como no *bungee jumping*. O prêmio vem em forma de dopamina, neurotransmissor ou substância química cerebral que desencadeia sensações de alegria, otimismo e maior bem-estar.

Entretanto, existe uma grande desvantagem nessa maneira de buscar emoções fortes. Em 1983, Marvin Zuckerman investigou esse mecanismo e constatou que desportistas radicais, como praticantes de queda livre e mergulhadores subaquáticos, sentiam o mesmo "barato" que apostadores e viciados em drogas. Começaram então as pesquisas para responder à seguinte pergunta: essa busca por sensações seria um traço de personalidade negativo? Afinal, as pessoas que assumiam esse comportamento pareciam desconsiderar os riscos físicos, sociais, financeiros ou mesmo legais. Além disso, tanto os viciados como os adeptos de emoções fortes paravam de obter prazer com as experiências do dia a dia, como passear com amigos. Isso ocorria porque seus cérebros tinham se acostumado ao hiperestímulo do "barato" natural dos esportes perigosos ou por "baratos" induzidos por drogas. O fluxo de dopamina característico dessas situações torna-se viciante e a pessoa tende a buscar mais e mais experiências radicais, enquanto a vida normal parece cada vez mais chata.

Questão de poder

Os poderosos vivem em um mundo diferente do nosso. Quantidades inimagináveis de dinheiro e apoio ilimitado dão a eles uma sensação de que podem tudo, e isso, muitas vezes, degenera em arrogância. Essas pessoas se sentem menos compelidas a seguir as regras, pois geralmente conseguem evitar as penalidades e talvez até alardear seu desdém pelas leis como sinal de poder. O pesquisador **Gerben van Kleef** quis saber se isso funcionava nos dois sentidos: se pessoas poderosas se sentem mais livres para violar as regras, será que violar as regras faz com que nos sintamos mais poderosos?



Você pode encarar sua direção perigosa como um simples "barato", mas Freud diria que uma pulsão de morte se instalou em você temporariamente.

Van Kleef realizou experimentos em que pessoas presenciavam e comentavam o comportamento de quem descumpria regras. Elas viam gente deixando cair cinzas de cigarro no chão, pegando café da xícara de outros ou colocando o pé em cima da mesa. Aqueles que desobedeciam às regras foram considerados mais poderosos e controladores do que os ordeiros, "que cumpriam as regras". Exemplos de falta de educação, como deixar cair cinza de cigarro ou usar expressões grosseiras, levaram as testemunhas a achar que a pessoa rude tinha mais chances de tomar decisões ou de persuadir os outros a ouvi-la. Os pesquisadores concluíram que os "violadores das normas são percebidos como capazes de fazer o que quiserem". Se o limite de velocidade é de 90 quilômetros por hora e você está dirigindo a 120, essa conduta pode sinalizar que é tão poderoso que está acima da lei.

Se a parte da "sinalização" soou familiar, vale a pena perguntar o que exatamente você quer que os outros saibam a seu respeito. Você talvez queira

que pensem que é poderoso, mas o que passa pela cabeça deles pode ser bem diferente: que você é um exibicionista – ou, em termos técnicos, um *narcisista*. Os narcisistas têm uma sensação inflada do eu. Não apenas se julgam especiais, mas se consideram merecedores de tratamento especial. As regras não se aplicam a eles. Os narcisistas dedicam muito tempo e energia em demonstrar como são importantes e espertos. Querem o melhor de tudo, incluindo a melhor comida, os melhores aparelhos e até as melhores pessoas, as mais influentes possíveis. O narcisismo pode sair caro – financeira e socialmente – quando é um traço permanente, mas o episódio estranho da direção perigosa pode ser uma reação narcisista temporária. Só você pode saber.

Jovem e imprudente

Se você é um adolescente – o que, em termos do cérebro humano, o situa entre os 12 e 24 anos –, não precisa de uma desculpa. Neurocientistas como **Daniel Siegel** descobriram que, além de alterações na fisiologia, nos hormônios e órgãos sexuais, os adolescentes passam por grandes mudanças na arquitetura do cérebro. O cérebro, sabe-se hoje, é capaz de se transformar em qualquer idade (o que é conhecido como "neuroplasticidade"); porém, durante a adolescência, essas mudanças cerebrais "turbinam" a busca por novidades, o envolvimento social, a intensidade emocional e a exploração criativa.

"É essa batalha de gigantes que nossas babás tentam apaziguar com suas canções de ninar sobre o Céu."

Sigmund Freud

"A meta da vida é a morte."

Sigmund Freud

Há uma alteração em relação à dopamina, fazendo com que cada novidade seja percebida como um evento recompensador; isso aumenta a motivação para buscar experiências novas e chocantes. Ao mesmo tempo, os adolescentes desenvolvem o pensamento hiper-racional; devido a essa mudança, os centros de avaliação do cérebro ressaltam a importância do aspecto positivo de uma experiência, ao mesmo tempo em que reduzem a ênfase na gravidade do resultado negativo. Siegel afirma que um adolescente, portanto, se fixaria apenas no aspecto emocionante de dirigir a 160 km/h, minimizando os riscos potenciais, como um desastre ou a morte dele ou de outra pessoa.

A morte em primeiro plano

Pesquisadores descobriram que certas pessoas procuram situações perigosas porque apreciam a perspectiva extraordinária que adquirem sobre a vida após tal experiência. O medo induzido pelo risco pode se assemelhar ao que sentem aqueles que sobreviveram a eventos ou circunstâncias potencialmente letais, como doenças, desastres naturais, acidentes graves ou outros traumas. Após esses acontecimentos, algumas pessoas relataram um ganho de clareza sobre a própria vida, sobre si mesmas e seus objetivos, e uma valorização maior de tudo e de todos. Isso se deve a uma consciência maior da proximidade da morte, em oposição direta à negação de sua possibilidade pelo adolescente, embora os riscos reais envolvidos sejam exatamente os mesmos.



Eros, ou o instinto da vida, representa o impulso pela sobrevivência, de um indivíduo e da espécie.

"O sentido da evolução da civilização não está mais obscuro para nós. Deve apresentar a luta entre Eros e Morte, entre o instinto da vida e o instinto da destruição conforme ele se desenvolve na espécie humana."

Sigmund Freud

A pulsão de morte

Não é o risco que importa, de acordo com **Freud**. Em 1920, ele publicou *Além do princípio do prazer*, onde escreveu que, embora tivesse acertado ao afirmar anteriormente que todos os eventos mentais derivam da motivação para passar do desprazer ao prazer, existe algo mais. Freud encontrou pessoas que retornavam da guerra e continuavam assombradas por lembranças aterrorizantes – como ou por que aquilo ocorria? Por que alguns de seus pacientes exibiam uma "compulsão por repetir" episódios assustadores ou traumáticos, seja por meio da lembrança, seja revivendo experiências (como rejeição) no relacionamento com ele no consultório?

Freud concluiu que existia um segundo instinto, tão forte quanto o instinto da vida, mas que o precedia – referiu-se a ele como a pulsão de morte. A pulsão de vida, ou Eros, atua para preservar a vida de um indivíduo e da espécie. Seu impulso é em direção à saúde, à segurança, ao sustento, à procriação, e está associado a emoções positivas, como amor e cooperação. A pulsão de morte – mais tarde chamada de Tânato, nome da antiga personificação grega da morte – é o instinto em direção à morte e à destruição. Está associado às emoções negativas do medo, ódio, raiva e a todas as formas de agressão. Essa pulsão é a mais primitiva, afirmou Freud, porque nos empurra de volta ao nada inorgânico do qual emergimos. A vida advém da morte/nada, e então se opõe a ela – precisa constantemente resistir a retornar àquele estado.

O teórico literário Terry Eagleton descreve a pulsão de morte como o "verdadeiro escândalo da psicanálise", porque, em essência, essa ideia afirma que todos os seres humanos inconscientemente desejam a própria morte. O Ego procura sublimar esse desejo, ou desviar sua agressividade para outras pessoas (daí a irrupção de guerras), mas somos instintivamente atraídos por uma volta ao nosso estado original, inorgânico, de nada ser. Isso explica a atração que exercem as águas profundas além do quebra-mar, a sedução do sexo desprotegido com um estranho e o impulso de pisar fundo no acelerador. Pise de leve, Freud alertaria, pois você está lidando com o mais primitivo dos instintos, que busca obstinadamente a autodestruição.

Teorias-chave

Busca de sensações
– Marvin Zuckerman

A **pulsão de morte**
– Sigmund Freud

Por que passo todas as minhas noites diante da TV?

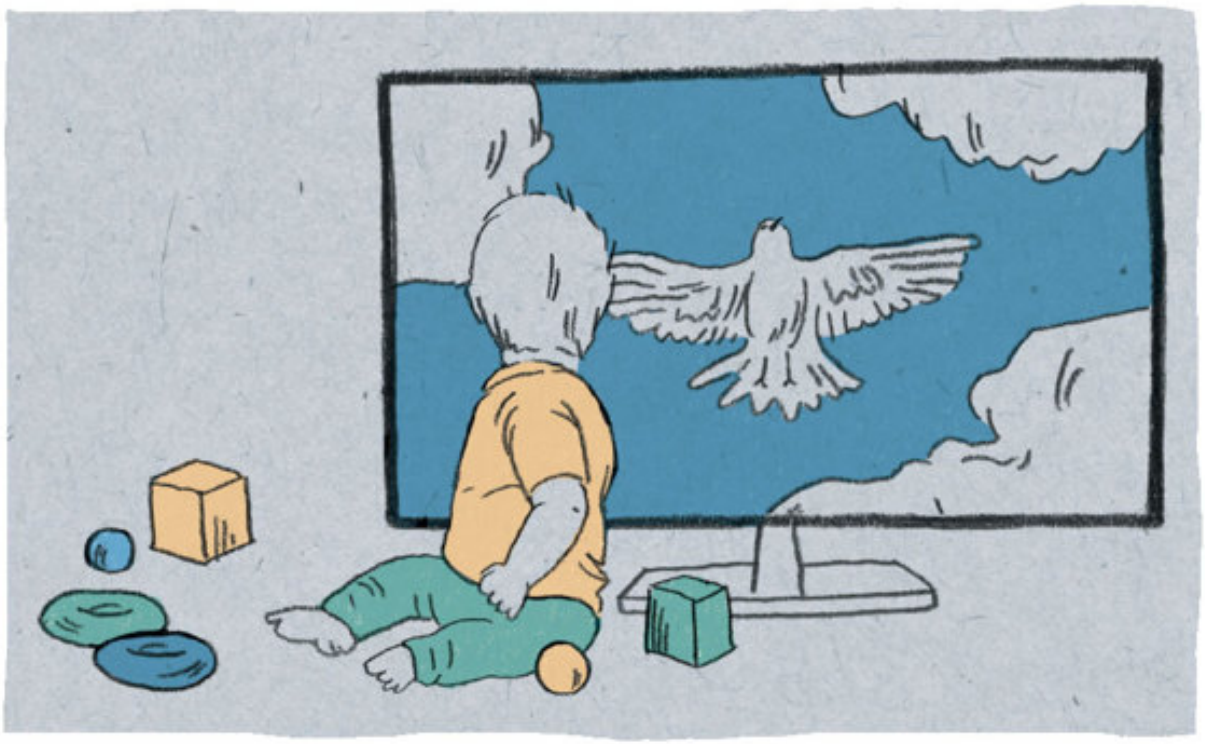
Robert Kubey • Mihaly Csikszentmihalyi • Robin Dunbar • Bluma Zeigarnik

Você não está sozinho. A TV é o passatempo mais popular do mundo industrializado – em média, as pessoas passam três horas por dia diante da tela, cerca de metade de seu tempo de lazer. Isso significa que, se você viver 75 anos, passará nove anos vendo TV. Dentre todos os programas oferecidos pela televisão, as novelas e os seriados parecem os mais viciantes – é como se grudassem em nós e não soltassem mais. Na verdade, nós é que não queremos largá-los, mas temos a estranha sensação de que é o contrário. Será que esse vício equivale à atração da garrafa de uísque sobre o alcoólatra?

Não há nada de errado em ver TV, a não ser que você mesmo considere isso um problema. Pessoas que passam menos de duas horas diárias vendo TV não se preocupam muito, mas quem assiste a quatro ou mais horas por dia declara que gostaria de assistir menos. Esses usuários passam mais tempo diante da tela do que planejam, mas se sentem incapazes de desligar a TV e fazer outra

coisa. Os pesquisadores **Robert Kubey** e **Mihaly Csikszentmihalyi** descobriram que isso ocorre apesar de os usuários reconhecerem que, quanto mais tempo assistem à TV, menos recompensador isso se torna.

Talvez valha a pena indagar se Kubey e Csikszentmihalyi esperavam encontrar um comportamento viciante, já que se referem aos espectadores da TV como "usuários", mas talvez isso se deva às muitas semelhanças encontradas entre quem vê muita TV e viciados em drogas. Por exemplo, ambos os grupos fazem tentativas repetidas (sem sucesso) de reduzir o uso, têm crises de abstinência quando ficam sem a "droga", "consomem" a droga com mais frequência do que pretendem e, em geral, dedicam grande quantidade de tempo ao consumo, seja de TV, seja de cocaína.



Impelidos pela reação orientadora, que determina respostas a mudanças sonoras e visuais, os bebês até olham para a tela da televisão, mas deixam de assistir se o conteúdo for desinteressante para eles.

Tempos depois, Kubey admitiu que faltavam provas concretas em respaldo à afirmação de que a TV é clinicamente viciante, mas é certo que

ela captura nossa atenção de forma quase irresistível. Kubey e Csikszentmihalyi afirmam que isso ocorre porque a TV mobiliza completamente nossa reação orientadora – uma resposta visual e auditiva instintiva a quaisquer estímulos súbitos e novos no ambiente. Se ouvimos um estrondo, nos viramos para olhar. Se um objeto móvel entra em nosso espaço físico, automaticamente olhamos para ele. Está provado que crianças reagem da mesma forma à TV, virando o pescoço 180 graus se estiverem deitadas no chão, tentando ver, nas palavras de Kubey e Csikszentmihalyi, "que luz está vindo daquela janela".

Isso significa que a TV tira proveito de uma sensibilidade interna ao movimento desenvolvida no passado remoto; nos primórdios, essa sensibilidade permitiu que observássemos e rastreássemos ameaças e, assim, permanecêssemos vivos. Isso já seria motivo suficiente para examinarmos aquela caixa cintilante e ruidosa ali no canto. Mas por que não a desligamos depois de descobrir que, além de não ser ameaçadora, ela nem sequer é particularmente interessante?

É bom ver novelas e seriados?

Os viciados em novelas/seriados podem indicar uma lista de motivos pelos quais essas formas de entretenimento são interessantes, relevantes e informativas. Adolescentes afirmam que abrem uma janela para o mundo dos adultos e fornecem informações valiosas. Esse grupo gosta de refletir sobre como os diferentes personagens enfrentam os conflitos sociais que surgem na trama e sobre como eles próprios lidariam com essas situações. Da mesma maneira que os espectadores adultos, os jovens também curtem discutir as tramas e os personagens com familiares e amigos. Tudo isso resulta em uma experiência social rica em termos de aprendizado, imaginação e socialização com pessoas no mundo real.

O filósofo grego antigo Aristóteles foi o primeiro a observar que o ser humano é "um animal social por natureza". Os psicólogos sociais evolucionários observam que os seres humanos vivem há mais de 3 milhões de anos em pequenos grupos unidos por parentesco. Eles acreditam que muitas das nossas formas de pensar e agir se desenvolveram para solucionar os problemas da vida em comunidade. Todos os idiomas parecem possuir um

vasto vocabulário para descrever em que medida uma pessoa é cooperativa ou dominante; se é um líder potencial, um inimigo ou aliado. Em 1992, John Tooby e Lisa Cosmides mostraram que somos ótimos em solucionar problemas lógicos difíceis quando são reformulados para nos obrigar a detectar "trapaceiros" em situações sociais. Em outras palavras, observar interações sociais nos fascina. Existe até uma teoria – a Hipótese da Inteligência Maquiavélica – segundo a qual a inteligência dos primatas se desenvolveu basicamente para lidar com problemas sociais complexos, e não para encontrar comida ou usar ferramentas.

"A reação orientadora é nossa resposta visual ou auditiva instintiva a qualquer estímulo súbito ou novo. Faz parte de nossa herança evolucionária."

Kubey e Csikszentmihalyi



Os psicólogos da gestalt chamaram a atenção para nossa necessidade de completar coisas, de histórias a formas. Observe as figuras desta página; é possível que você as enxergue de maneira completa e unificada.

A Teoria da Fofoca Social, de **Robin Dunbar**, afirma que os seres humanos desenvolveram a linguagem para rastrear relacionamentos sociais complexos e achar meios de preservá-los dentro de grandes grupos sociais. Um sinal de que a comunicação e o estilo gregário de vida sempre foram de

extrema importância para nossa sobrevivência está na evolução da nossa linguagem, do nosso comportamento e até das nossas formas de pensar em desenvolvimento em grande parte direcionado às interações sociais.

A teoria de Dunbar aplica-se exatamente ao tipo de informação social que os adolescentes dizem extrair das novelas/seriados. Da mesma forma, é bem provável que os demais espectadores também estejam obtendo algumas dicas úteis sobre o pensamento e os hábitos comportamentais de pessoas de diferentes formações e culturas, além de várias formas de olhar e solucionar problemas sociais. Assim como o brilho e o som alto da TV atraem nossa reação orientadora, um instinto antigo – nossa necessidade de ampliar incessantemente nossos conhecimentos sobre relacionamentos e interações sociais – aciona um impulso evolucionário.

"Encontrar uma explicação plausível para a interrupção não significou, porém, satisfação com o fato de ter sido interrompido. Pelo contrário. As cobaias reclamaram, às vezes de forma enérgica."

Bluma Zeigarnik

"A televisão será o teste do mundo moderno [...] descobriremos uma nova e insuportável perturbação da paz geral ou um brilho redentor no céu."

E. B. White

Além disso, um último ponto pode estar em jogo: o funcionamento da memória humana. Em 1927, a psicóloga **Bluma Zeigarnik** constatou em experimentos sucessivos que, se somos interrompidos durante uma tarefa, deixando-a inacabada, nossa memória é 90% melhor do que a de quem completa a tarefa. Isso explica como garçons em um restaurante conseguem

lembrar os pedidos de uma mesa inteira sem anotar, mas, uma vez que a conta foi paga, a informação é esquecida. A mente humana mantém aberto o arquivo de lembranças se ainda há algo por fazer (ou a descobrir). O trabalho de Zeigarnik conduziu ao estudo da tendência humana de "reiniciar" e à Teoria do Fechamento (a necessidade de chegar ao fim).

Nossa aversão intensa por interromper uma atividade no meio pode também explicar o fascínio pelo gancho dos folhetins, seja em revistas vitorianas, como fazia o escritor inglês Charles Dickens, seja na novela ou no seriado moderno da TV atual. Zeigarnik constatou que os voluntários de seus experimentos se opunham fortemente a ser interrompidos – uma vez que começamos algo, queremos descobrir como termina. Sobretudo quando é uma história, e mais ainda se essa história envolve relacionamentos humanos. Em 1979, Owens, Bower e Black leram para um grupo de pessoas textos que descreviam várias tarefas cotidianas de uma personagem feminina: preparar uma xícara de café, consultar um médico, comprar leite, assistir a uma palestra e ir a uma festa. Quando os ouvintes foram informados também de que a mulher estava grávida de seu professor, a descrição do dia dela subitamente se enriqueceu em associações e histórias, e a lembrança dos eventos melhorou em comparação com um grupo de controle.

Assim, é possível que a evolução tenha nos programado para reagir a elementos como a TV e histórias intermináveis. Na verdade, chega a ser incrível que sobre tempo para fazer outras coisas!

Teorias-chave

TV como vício
– Kubey e Csikszentmihalyi

A **necessidade de fechamento**
– Bluma Zeigarnik

Por que me comporto feito um idiota diante dos pais da minha namorada?

Erving Goffman • Donald Winnicott • Alice Miller

Talvez você tenha consciência do papel que precisa desempenhar, por isso nos voltamos primeiro para Erving Goffman. Embora fosse sociólogo, suas ideias foram fundamentais para a formação do psicodrama. Goffman afirmou que é um erro pensar no eu como algo orgânico – ele não passa de um "efeito dramático" que surge em uma cena ou contexto.

Em *A representação do eu na vida cotidiana*, **Goffman** observou que, quando um indivíduo está na presença de estranhos, essas pessoas tentarão obter informações sobre a pessoa nova; quanto maior o sucesso nessa tarefa, mais satisfeitas se sentirão por saber o que se espera delas. Buscamos essas informações observando, por exemplo, as roupas, o sotaque, o penteado, a postura, as expressões faciais, etc. É assim que construímos uma imagem de quem é a pessoa em questão. Goffman observa, porém, que precisamos confiar nessa pessoa – temos que nos convencer de que ela é realmente quem afirma ser.

Ao mesmo tempo, o indivíduo deseja algo. Talvez queira que as pessoas que está conhecendo tenham uma boa impressão dele, ou acreditem que ele tem uma boa impressão delas, ou, ainda, queira frustrar todas as expectativas e permanecer meio misterioso. (Essas três situações são possíveis no encontro com os pais de uma namorada.) Goffman observa que tudo envolve controle:

o recém-chegado quer controlar a conduta das outras pessoas e a opinião que têm a respeito dele. Isso significa que poderia se afastar muito do seu eu "natural" e apresentar-se aos pais da namorada de maneira bem diferente de como se comporta quando está a sós com ela ou quando está com amigos, professores, chefe, etc. Cada um de nós, de acordo com Goffman, desempenha um papel de acordo com a situação em que se encontra. Essa capacidade de agirmos "como se fôssemos" é usada no psicodrama para nos libertar das formas habituais de agir.

Goffman não julgaria que você é culpado por "agir estranhamente" com os pais de sua namorada; para ele, a sociedade exige que todos ajam assim para manter as engrenagens da vida diária funcionando. Ele também afirma que a tese de que deveríamos nos apresentar com franqueza e expressar o que realmente sentimos é um ideal otimista e desnecessário. O que o recém-chegado precisa fazer é deixar todos felizes transmitindo "uma visão da situação que, em seu ponto de vista, os outros vão considerar ao menos temporariamente aceitável". Goffman afirma que faz isso suprimindo "a sinceridade de seus sentimentos imediatos".

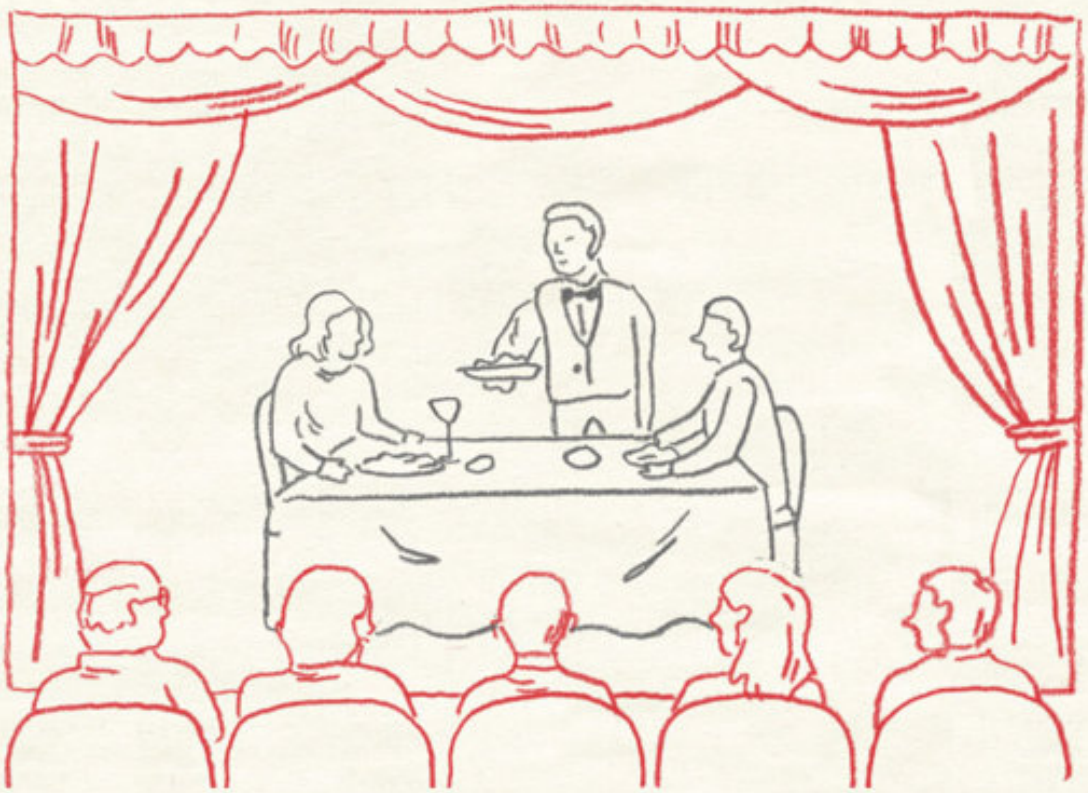
Representar para a galeria

A ideia de que simulamos ser alguém diferente para garantir a satisfação daqueles à nossa volta reverbera pela psicoterapia e psicanálise. A razão pela qual você pode se transformar no que presume ser o ideal de genro ou nora é que você praticou bastante atuando como o filho perfeito para seus próprios pais. Alguns terapeutas diriam que isso é inevitável, porque asseguramos a continuação do cuidado que nossos pais nos deram sendo amáveis com os outros – um estado necessariamente mutável, subjetivo, dependendo do sentido de "amável" para os envolvidos.

Donald Winnicott afirmou que, quando recebemos cuidados "de qualidade" dos pais, podemos desenvolver um eu autêntico (embora não haja garantia de que você resista a representar um papel sob pressão, como quando conhece os pais da sua namorada). O bebê sob os cuidados de pais que põem os próprios desejos acima das necessidades do filho logo aprende a silenciar suas necessidades para se tornar o ideal de bebê dos pais. É assim que começa a surgir o "falso self", o qual, por sua vez, pode se desenvolver a ponto de o

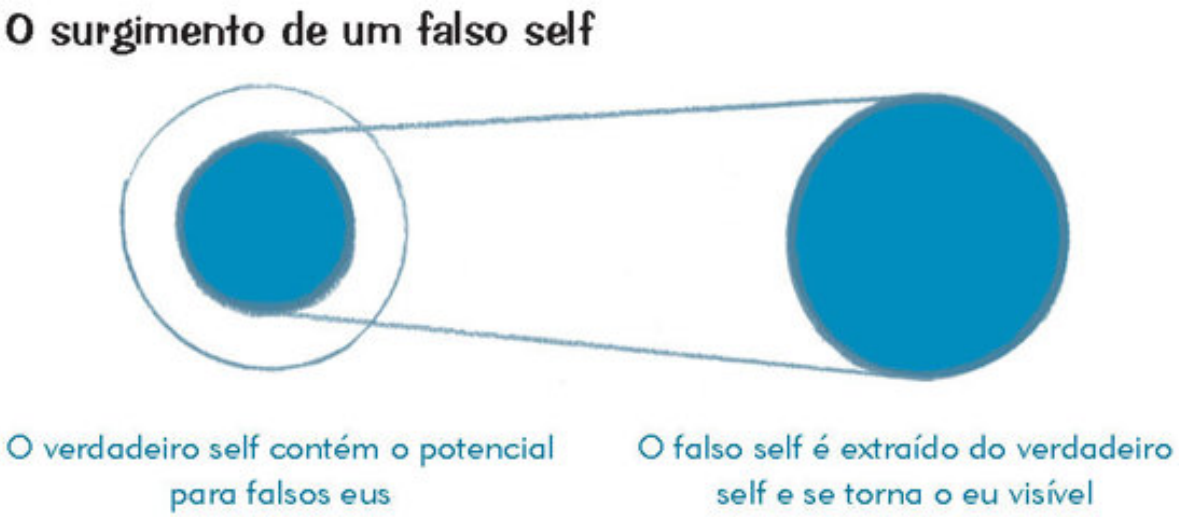
eu real ficar totalmente escondido dos outros e até de si mesmo. Nessa situação, é possível levar uma vida bem-sucedida, plena de sucesso acadêmico, profissional e financeiro, ao mesmo tempo que a pessoa se sente uma fraude ou um impostor e tem dificuldade em forjar relacionamentos significativos. Esse indivíduo, diz Winnicott, afastou-se tanto de uma "vivacidade" plenamente personificada que pode se sentir um sonâmbulo caminhando pela vida.

A vida como uma representação teatral



Goffman acredita que a conduta social é uma representação teatral diante de um público, com um palco, objetos cênicos e assim por diante. Por exemplo, em um restaurante, a área de jantar seria o "palco" onde o garçom (ator) põe em ação o roteiro entregando um menu (um objeto cênico) e aguardando o seu pedido. A comida (outro objeto cênico) é preparada na cozinha (bastidores) e o garçom a entrega com a cerimônia apropriada (definitivamente uma representação!) antes de se afastar (saída de cena). Você foi parte do público no centro de toda essa produção. Mas a situação é mais complicada, porque essa não é apenas uma representação preparada para você: ela envolve você. Assim como você foi o público para o ator que representa o garçom, ele foi seu público enquanto você fazia

o papel de cliente. Goffman deduz dessa perspectiva que a sociedade pode ser vista como uma enorme cena de teatro (na maior parte) cooperativo.



Respeito equivocado

A psicanalista **Alice Miller** abraçou plenamente essa ideia quando percebeu quantos de seus clientes tinham sido maltratados na infância, apesar de se agarrarem à tese de que os pais tinham sido boas pessoas e que suas vidas eram normais. Miller sugeriu que, nesses casos, a fidelidade brota de um medo inconsciente de abandono, com a "criança adulta" esperando uma vida inteira pelo amor dos pais e reafirmando a bondade deles em prejuízo da própria. Ela precisa ter sido "ruim" e mereceu as punições (*ver também* como Dorothy Rowe associa uma ideia similar à depressão nas páginas 48-51).

Por meio da terapia, Miller ajudou pessoas a desenterrar e reinterpretar lembranças. Nesse processo, elas redescobriram seus sentimentos reais, que haviam sido bloqueados para a família miticamente feliz continuar funcionando. Miller sugere que nos livremos da tese de que devemos "honrar pai e mãe", a não ser que ajam de forma digna de respeito. Senão, afirma ela, essa ideia pode ser usada para destruir crianças, fazendo-as ignorar seus sentimentos a ponto de não saberem mais o que querem nem do que realmente gostam. Resulta disso um sentimento inexplicável de culpa que

dura por toda a vida.

> *"O eu, então, como um personagem representado, não é algo orgânico com uma localização específica, cujo destino fundamental é nascer, amadurecer e morrer: é um efeito dramático surgindo difusamente de uma cena apresentada."*
>
> Erving Goffman

Então existe um problema?

Talvez o falso self seja uma fachada constante que o paralisa; ou talvez seja uma simples máscara usada em certas situações por alguém em geral feliz, para azeitar as engrenagens de situações sociais. Como você tem essa percepção de estar se "comportando feito um idiota", não está vivendo em um falso self de maneira inconsciente, mas se vê ocasionalmente pondo um disfarce protetor para se enquadrar no evento. Goffman diria que você está buscando um "consenso operacional", porque há "motivos para tentar controlar a impressão que eles têm da situação". Você quer que os pais de sua namorada gostem de você – não de forma desesperada, mas porque seria útil. Isso é natural e compreensível, mas talvez você sinta que, aos poucos, vai precisar liberar seu verdadeiro self em encontros futuros. Freud, porém, ficaria cismado com essa necessidade de agradar e direcionaria você para as páginas 31-32.

Teorias-chave

Vida como representação
– Erving Goffman

Verdadeiro self e falso self
– Donald Winnicott

Por que compro as coisas sempre da mesma marca?

John B. Watson • Daniel Kahneman • Paul MacLean

O poder insidioso do marketing encontra a irracionalidade da mente inconsciente e eis que, de repente, uma barra de chocolate aparece nas suas mãos. Ao menos é nisso que os profissionais do neuromarketing querem que todos acreditem, mas eles insistem que nossas decisões são tomadas pela parte "reptiliana" do cérebro. Será que é tão simples assim?

A psicologia e a publicidade tornaram-se parceiras em 1922, quando a agência publicitária J. Walter Thompson contratou o psicólogo **John B. Watson**, hoje conhecido como "o pai do behaviorismo", para aconselhá-la. Watson tinha ficado famoso pouco tempo antes, ao mostrar que é possível induzir um reflexo emocional condicionado em animais e crianças. Continuando o trabalho de Pavlov, que demonstrou como induzir comportamentos em cães em reação a um estímulo, Watson mostrou que pessoas também podiam ser induzidas a se *sentir* de certa forma quando estimuladas. Era um salto enorme na pesquisa, e quando Watson foi demitido da Johns Hopkins University após um divórcio escandaloso, a J. Walter Thompson – uma das maiores agências publicitárias do mundo – não hesitou em contratá-lo.

Os aspectos reais não importam

A missão de Watson foi descobrir como usar a psicologia para persuadir as pessoas a comprar produtos. Um dos primeiros experimentos que realizou nesses moldes investigou o poder da fidelidade à marca (embora esse termo ainda não tivesse sido inventado). Ele pediu a fumantes que experimentassem cigarros com os olhos vendados e tentassem identificar as respectivas marcas. Com isso, descobriu que não eram capazes nem de reconhecer a marca que consumiam todo dia. Como um behaviorista, ficou surpreso. Havia acreditado que as pessoas estavam condicionadas à sua marca favorita pelo gosto e efeito fisiológico. Mas o experimento revelou que as marcas evocam sentimentos e emoções no consumidor. As pessoas não fazem uma compra pelas características do produto, mas pela "atmosfera" que o cerca. Seu raciocínio foi o seguinte: os consumidores têm traços pré-condicionados (como atração por rostos sorridentes ou por uma paisagem rural tranquila) e os publicitários só precisam explorá-los. Em outras palavras, em vez de vender produtos destacando suas características, a publicidade deveria se concentrar em transmitir uma mensagem que apelasse para os traços psicológicos dos consumidores.

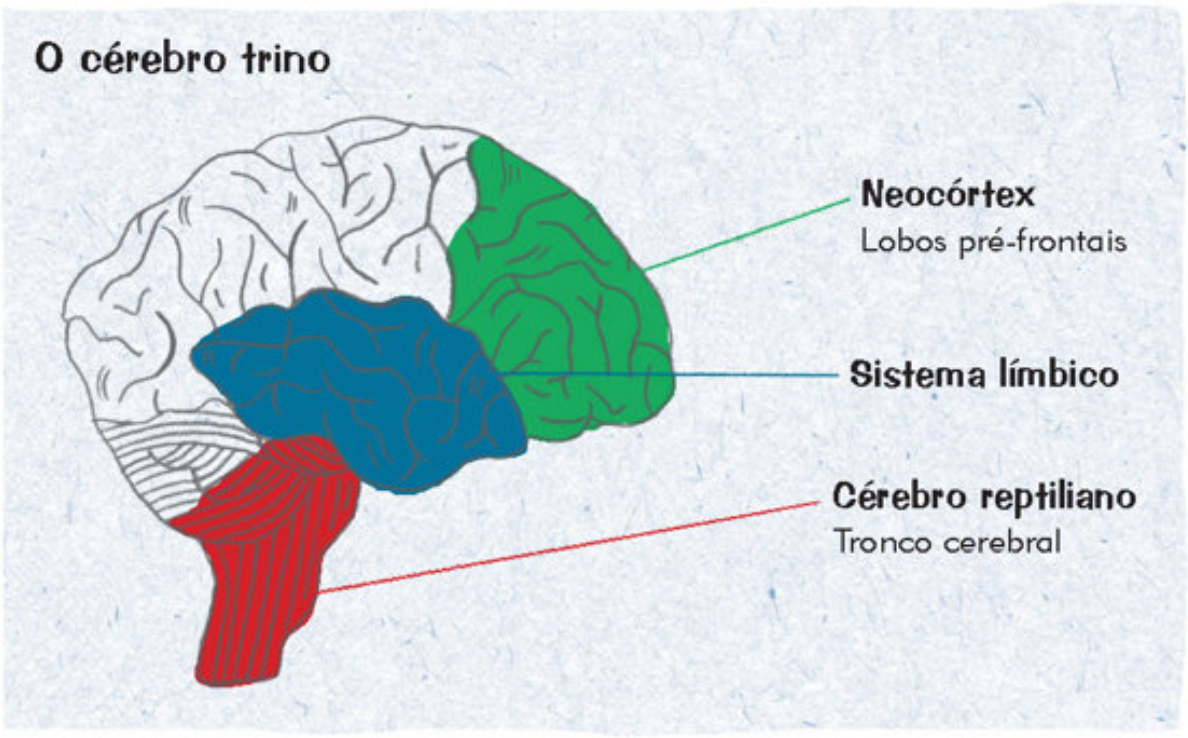
Posteriormente, Watson afirmou que uma marca de sucesso é aquela que desenvolve uma imagem ou personalidade que apela aos desejos condicionados dos consumidores – como o desejo condicionado (ou seja, não inato) de status elevado e riqueza. Assim, a cafeteria Maxwell House, um dos clientes da JWT, criou anúncios em ambientes glamourosos; em um deles, a atriz Lily Langtry toma uma xícara de café Maxwell House sentada a uma mesa adornada com candelabros ao lado de um cavalheiro vestido a rigor fumando um charuto. Não se tratava mais do produto. A publicidade agora se concentrava no que a compra daquele produto dizia sobre o consumidor.

Programado para decidir rápido

Watson descobriu que nosso cérebro está programado de tal modo que estamos sujeitos a certos vieses no nível inconsciente. Não é a ideia de Freud do inconsciente (embora ele pudesse argumentar que no fundo é o mesmo),

mas o "inconsciente" como definido pelos psicólogos e neurocientistas atuais. É o "Sistema 1", rápido como um raio, proposto por **Kahneman** (*ver* página 69), capaz de processar cerca de 10 quatrilhões de avaliações por segundo, enquanto transfere um número limitadíssimo de pensamentos à nossa mente consciente. Ele precisa pensar "rápido" e, para isso, dispõe de atalhos que operam em todos os níveis do cérebro.

> *"Comecei a descobrir que observar o crescimento da curva de vendas de um produto novo poderia ser tão empolgante quanto observar a curva de aprendizado de animais e homens."*
>
> John B. Watson



O cérebro humano desenvolveu-se ao longo da evolução. A parte mais antiga inclui estruturas encontradas em um cérebro reptiliano. O sistema límbico compartilha estruturas dos mamíferos, e o neocórtex começou a ganhar relevância nos primatas.

Os neurocientistas tentaram simplificar o funcionamento básico do cérebro humano para os leigos descrevendo suas três áreas de processamento principais dentro de um modelo conhecido como "cérebro trino". Ele foi concebido por **Paul MacLean** para explicar como o cérebro humano evoluiu através do tempo evolucionário. MacLean menciona três diferentes eras cerebrais, situadas uma acima da outra. A parte mais antiga, inferior, chamada "cérebro reptiliano", controla as funções autônomas (como respiração) e impele necessidades fundamentais para a sobrevivência, como comer, beber e acasalar-se. Essa parte do cérebro não aprende com os erros; costuma ser rígida e compulsiva. Recebe informações sensoriais, mas não consegue entender a linguagem (portanto não reage às palavras nos anúncios).

Acima dela fica o cérebro emocional ou "sistema límbico", que compartilhamos com os outros mamíferos. Produz uma reação emocional a

um estímulo, afastando-nos de eventos dolorosos para buscar os mais prazerosos e ajudando-nos a aprender com a experiência ("humm... aquilo estava delicioso, vou repetir") conectando informações à memória.

No alto fica o neocórtex – a parte mais jovem do cérebro em termos de evolução. Todos os mamíferos o possuem, mas em geral é bem pequeno, exceto nos seres humanos, onde representa 76% do volume do cérebro. Essa parte gerencia a linguagem e a consciência. Permite pensamentos complexos, cálculos e, mais importante, análise das decisões que fluem do restante do cérebro. É capaz de neutralizar vieses, se tiver essa oportunidade (o Sistema 2 de Kahneman; *ver* página 69). O marketing, porém, usa dispositivos para extrair decisões de nós antes de chegarmos a esse ponto, enquanto o neuromarketing se vangloria de conseguir fazer isso com precisão para cada produto, individualmente.



O neuromarketing consegue manipular nosso cérebro?

O neuromarketing emprega uma variedade de ferramentas, como tomografia do cérebro, oculometria, codificação facial e biofeedback, para medir como

as pessoas *realmente* reagem aos produtos, em vez de como elas dizem que reagem (porque mentimos com frequência para os pesquisadores de marketing – sabia disso?). Essas informações podem revelar o grau de sucesso de um produto com base nas reações involuntárias do cérebro. Segundo alguns estudiosos de neuromarketing, isso significa que o marketing deveria ser direcionado ao nível inferior do cérebro – o reptiliano; o fato de ser o primeiro nível de reação favoreceria decisões rápidas (compras por impulso). Os profissionais de marketing apelam ao cérebro reptiliano usando algumas ferramentas: mensagens codificadas em imagens visuais (porque o cérebro reptiliano não sabe ler); contando uma história (porque o cérebro reptiliano não sabe distinguir entre realidade e ficção); apelando ao egoísmo inato e ao movimento da dor ao prazer; e chamando a atenção.

> *"Não vemos com nossos olhos, vemos com nosso cérebro."*
>
> Paul Bach-y-Rita

Os répteis desenvolvem hábitos?

O cérebro reptiliano pode nos levar a pegar nossa barra de chocolate favorita na prateleira do supermercado. O cérebro emocional provavelmente nos estimulará com um "adoro isto!" antes de, quem sabe, produzir uma a reação secundária de culpa (por causa do preço, das calorias, ou algo do gênero) e oscilar entre ambas. Podemos chegar ao caixa antes de ter uma reação racional, razão pela qual as compras por impulso muitas vezes parecem estranhas quando chegamos em casa. Mas as compras habituais também incluem alguns fatores que apelam ao cérebro reptiliano. Somos programados para desconfiar de novidades. Elas atraem nossa atenção, mas embutem perigos potenciais ("este animal listrado que nunca vi antes é ou não perigoso?") e nos retardam, o que é um problema quando se está lidando com quatrilhões de dados; é por isso que nos sentimos mais seguros com informações já checadas. Também gostamos que expectativas sejam atendidas: o supermercado estará cheio de comida para comprar, não de

animais vivos; uma festa de aniversário será divertida, não um teste de resistência. Se nossas expectativas são satisfeitas, não há nada de ameaçador – a reação de ameaça não é desencadeada pelo sentimento de "o que será isto?". Sentimo-nos seguros. E o sistema nervoso humano – incluindo cada parte do cérebro – adora a sensação de segurança (ou *homeostase* imperturbada). O que pode explicar, enfim, por que a primeira mordida na sua barra de chocolate favorita é tão gostosa.

Teorias-chave

Reações emocionais condicionadas
– John B. Watson

O **cérebro trino**
– Paul MacLean

Os outros

Por que não encontro a pessoa certa?

Por que aquele novato está sendo tão gentil comigo?

Como impedir que meu filho adolescente faça uma tatuagem?

Por que meu companheiro é um fracassado?

Meu companheiro é maravilhoso... Então por que estou pensando em traí-lo?



Como evitar que as pessoas deixem de me seguir nas redes sociais?

Por que meu chefe é sempre tão grosseiro?

Minha família é um pesadelo! Devo romper relações?

Meu companheiro está mentindo para mim?

Minha chefe é rápida, articulada, organizada e se veste bem. Por que não sou como ela?

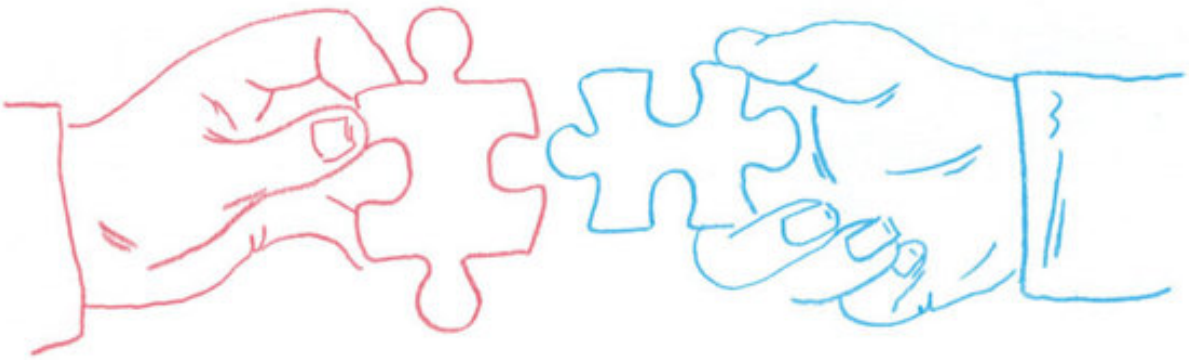
Capítulo 3

Por que não encontro a pessoa certa?

Erich Fromm

Essa é, com certeza, uma das perguntas mais comuns e sinceras que uma pessoa pode fazer a si mesma. A julgar pelos perfis em sites de encontro, achar o amor de sua vida deveria ser como comprar uma casa: conheça a maior quantidade possível de imóveis (ou candidatos), busque um que atenda às suas necessidades, e pronto! Você estará diante do par perfeito. Aparentemente é uma questão de dados: especifique o que você está procurando, não desista e tudo dará certo. Será que você não está se esforçando como deveria?

O psicanalista **Erich Fromm**, um expert no amor, ficaria horrorizado com essa abordagem. Em *A arte de amar*, publicado em 1957, ele afirmou que estamos olhando a questão de maneira totalmente errada, porque "toda a nossa cultura se baseia no apetite por comprar". Ou seja: é o caso de bater perna, olhar muitas vitrines e, em algum momento, encontraremos a pessoa ideal. Simples assim. Segundo Fromm, vários pressupostos estranhos estão embutidos nesse raciocínio, inclusive o de que a outra pessoa é um "objeto" desejável. A mensagem parece ser esta: o verdadeiro amor acontece quando duas pessoas sentem que acharam o melhor objeto disponível no mercado.





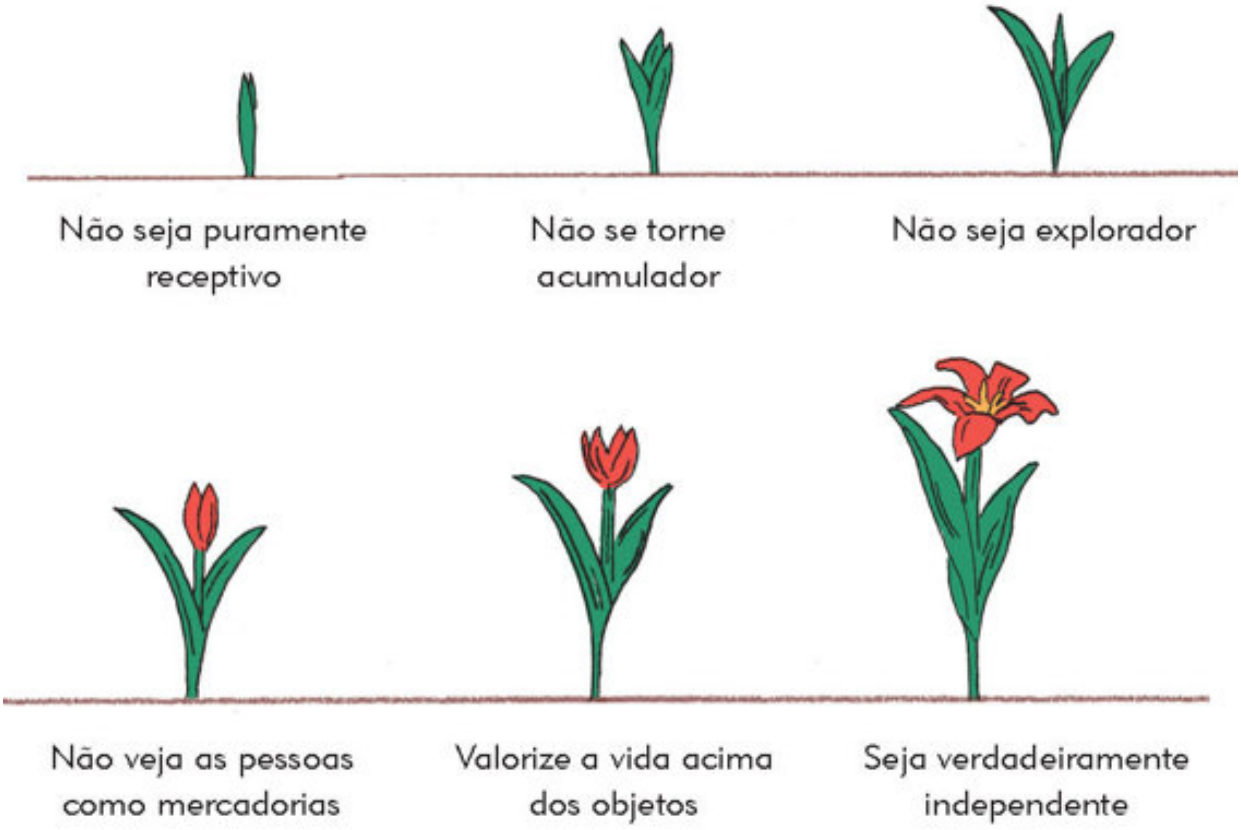
Soa como uma bronca, mas Fromm quer apenas o nosso bem, porque acredita que esse nosso “sonambulismo” nos levará ao eterno isolamento. A transformação dos relacionamentos em commodities não está contribuindo para um mundo melhor ou pessoas mais felizes. Agimos de modo narcisista

quando supomos que a questão é ser amado, em vez de amar. Também significa que nos sentimos obrigados a nos tornar objetos dignos de amor, acumulando dinheiro e status e usando cosméticos para melhorar a aparência. E tem mais. Há algo estranho em supor que tudo se resume a um objeto (achar a pessoa certa) e não a dominar uma habilidade – de amar e ser amado. As pessoas acham que amar é simples, que o difícil é encontrar o objeto do amor. Na verdade, diz Fromm, é o inverso. Por que outro motivo haveria tantos relacionamentos fracassados? Amar é uma arte que requer maestria, tanto quanto a música, pintura ou carpintaria, além de dedicação.

O amor é natural?

Com certeza. O problema é que nossa ideia do amor foi distorcida por culturas consumistas e mitos enganadores sobre a existência de um "alguém" que está lá fora esperando ser encontrado. Existe um antigo mito popular, citado no *Banquete* de Platão, segundo o qual os humanos eram seres esféricos perfeitamente felizes, com oito membros e dois conjuntos de genitais. Um dia, porém, desagradaram aos deuses, e Zeus cortou cada um ao meio. Resultado: todos estão até hoje em busca da outra metade. Esse mito de que achar o "par perfeito" garante um final feliz está presente em contos de fadas universais, fixando a crença em nossa psique. Mas Fromm, sempre um realista, acha essa ideia bem estranha. É como um artista que não se esforça para aprender a pintar porque acredita que, quando aparecer o objeto ou modelo perfeito, saberá pintar magnificamente. Será que o amor se tornou para nós uma forma de ir às compras?

A evolução do eu produtivo, segundo Fromm



> *"Não se trata [...] de como fazer um truque para que seu namorado preste mais atenção em você. [...] A pergunta é outra: como posso aumentar minha sensibilidade, minha capacidade de amar?"*
>
> Rollo May

Tudo gira em torno de mim

Precisamos parar de ser tão narcisistas ("olhe para mim, não sou

maravilhosa?") e materialistas ("essa pessoa tem as qualidades certas, vou ficar com ela") e examinar de onde vem a necessidade de amor, segundo Fromm. Porque, essencialmente, é da solidão aguda da condição humana que se trata. Nascemos sozinhos, morreremos sozinhos e nossos amigos e entes queridos morrerão antes ou depois de nós. Não apenas estamos apartados de todos os demais seres vivos, mas também temos consciência dessa condição, o que nos torna únicos entre os animais da Terra.

"Uma maravilhosa vida a dois pode evoluir, se ambos os parceiros conseguem amar a distância entre eles; é essa distância que possibilita a cada um ver o outro por inteiro e diante de um céu vasto."

R. M. Rilke

"A atração sexual cria, por um instante, a ilusão de união, mas, sem amor, essa 'união' mantém os estranhos distantes."

Erich Fromm

Então, Fromm sugere o que deveríamos fazer. O amor é o único poder capaz de derrubar os muros que nos separam; porém, para haver a verdadeira intimidade – um profundo encontro de mentes, almas e corpos –, a união deve se dar entre dois eus evoluídos ou Produtivos. Essa é a forma suprema entre os seis tipos de personalidade identificados por ele, dos quais cinco só conduzem à infelicidade. Se você quer experimentar o verdadeiro amor, não seja um Receptivo, ele adverte; esse tipo espera que tudo venha de mão beijada e que os outros se responsabilizem por ele. É o caminho para o relacionamento masoquista. Resista ao impulso de se tornar Acumulador e ver tudo – mesmo pessoas e ideias – como posses. Não seja Explorador em

sua abordagem; esse tipo só entra em relacionamentos que permitam manipular o outro visando fins próprios (esse é o caminho do sadismo). Evite o Conceito de mercado, tão banalizado nos dias de hoje, segundo o qual o "novo é bonito" e todos os problemas não passam de manifestações do mercado. Parceiros não existem só para melhorar seu status. Por último, cuidado para não se tornar um Necrófilo, fascinado pela morte e por coisas mortas, ou pelo mundo puramente mecanicista/tecnológico, com suas imitações da vida. O amor requer um compromisso com a vida no sentido mais pleno.

Amor em abundância

O único tipo capaz de dominar a arte de amar, segundo Fromm, é a pessoa Produtiva, que vive "sem máscara". Ela não está acorrentada pelos costumes e compulsões artificiais da sociedade e reage aos desafios de maneira aberta, flexível e interessada. Não tem medo de aceitar as pessoas como elas são. No amor, está sempre pronta a se doar, mas não vê essa disponibilidade como sacrifício. Doar é a máxima expressão de poder, de acordo com Fromm. No próprio ato de doar, sentimos nossa força, nossa riqueza e nosso poder.

Esse desejo de doar e compartilhar – nossa alegria, nosso interesse, nossa compreensão, nosso conhecimento, nosso humor, nossa tristeza – é a verdadeira motivação do amor. Trataremos o outro com carinho, reagiremos às suas necessidades e o respeito será uma constante. "Respeito", neste contexto, remete às raízes latinas da palavra *respicere*, "olhar para", porque precisamos desenvolver a capacidade de ver o outro exatamente como é, não como desejamos vê-lo, e ajudá-lo a "crescer e evoluir" à sua maneira. É preciso ainda que estejamos preparados para conhecer o outro no nível mais profundo. Assim, quando está zangado, saberemos que por trás disso há ansiedade, preocupação e também solidão; enxergaremos seu sofrimento em vez de apenas reagirmos por estar "zangado".

Para chegar a esse ponto, será necessário que tenhamos evoluído e nos tornado pessoas realmente independentes, capazes de caminhar "sem precisar de muletas, sem ter que dominar e explorar mais ninguém". Sem procurar "a pessoa certa". A busca pelo amor brota de uma consciência intensa da solidão, e, paradoxalmente, segundo Fromm, a capacidade de estar sozinho é

pré-requisito para a capacidade de amar.

Então devo parar de procurar?

Fromm sugeriria que você parasse de procurar a "pessoa certa" até perceber que não precisa mais procurar alguém – porque está bem sozinho. Somente então estaria pronto para amar. "O amor maduro", ele escreve, "é a união que se dá sob a condição de preservar a integridade, a individualidade [...]. No amor, ocorre o paradoxo de dois seres que se tornam unos e, no entanto, continuam sendo dois." Isso já dá o que pensar, mas ele poderia acrescentar que a "terapia analítica é essencialmente uma tentativa de ajudar o paciente a adquirir ou recuperar sua capacidade de amar" e, com um sorriso amável, conduziria você de novo ao divã.

Teorias-chave

A **arte de amar**
– Erich Fromm

Por que aquele novato está sendo tão gentil comigo?

Sigmund Freud

O comportamento amistoso em geral não nos preocupa, mas existe uma leve ansiedade ou perplexidade quando o comportamento gentil lhe parece desmerecido ou não tem o respaldo de um histórico interpessoal condizente. É possível que uma atração erótica esteja motivando a amizade, mas dificilmente você ficaria intrigado se fosse o caso – a não ser que esteja reagindo de forma semelhante sem perceber. Freud esfregaria as mãos com alegria: é o inconsciente em funcionamento. Será que o novato vê em você a figura materna?

Freud seria o primeiro a reconhecer que a realidade é algo difícil de explicar. Os filósofos sabem disso há milênios e apontam para o fato de que só dispomos de nossos cinco sentidos para entender o que está "lá fora", para além de nossos corpos. Com mais cinco, poderíamos perceber e vivenciar o mundo de maneira bem diferente. Freud não contestaria isso, mas acrescentaria alguns níveis de dificuldade. As informações de nossos sentidos são interpretadas pelo cérebro, e essa interpretação depende de como aprendemos a organizar a experiência. Ou seja, o modo como cada um de

nós passou a entender o mundo afetará o que percebemos e como o interpretamos. Eventos, lugares e até objetos têm significados diferentes para pessoas diferentes.

A escritora Anaïs Nin ilustra isso lindamente em uma passagem de *Sedução do Minotauro*: "Juntos caminhavam ao longo do mesmo rio Sena – ela o via cinza e sedoso, sinuoso e reluzente, ele o imaginava opaco e lamacento, com uma profusão de rolhas de garrafas de vinho e algas presas nas margens estagnadas." Como diz o Talmud: "Não vemos as coisas como são. Vemos as coisas como somos."

> *"Na transferência, o paciente compreende mal o presente em termos do passado."*
>
> Otto Fenichel

Construir modelos

Para complicar ainda mais, Freud diria que, metade das vezes, nem sequer estamos conscientes de "como vemos as coisas", porque banimos da consciência muitos de nossos pensamentos (*ver* página 17). Existe também o fato de que interpretamos todos os nossos relacionamentos de acordo com os "modelos" interpessoais que construímos quando crianças, quando ainda estávamos aprendendo a sobreviver no mundo. Os bebês são indefesos, pois a sobrevivência deles depende dos cuidados constantes dos adultos. Como resultado, logo aprendem quais são os efeitos de seus comportamentos sobre cada uma das pessoas ao seu redor (um erro pode significar ameaça à sobrevivência). As crianças também têm necessidade de ternura, conexão e autoexpressão; como tudo isso requer o envolvimento ativo de outra pessoa, dominar a arte do relacionamento é fundamental para a saúde e o desenvolvimento infantis. Nas palavras do psicoterapeuta Richard Erskine, a pergunta central para uma criança é: "O que alguém como eu está fazendo neste mundo com pessoas como você?" Como resposta, criamos modelos para os relacionamentos com nossos cuidadores iniciais, são estes modelos que aplicaremos a todos os nossos relacionamentos subsequentes, a não ser

que se tornem conscientes e sejam abalados de algum modo.

Transferência

Os modelos (Freud os chamava de "estereótipos") guiam a forma como vemos as outras pessoas, como interagimos com elas e que expectativas temos em relação a elas. Por exemplo, se seu pai foi severo e crítico, você pode se flagrar presumindo todo tipo de coisas quando encontra pela primeira vez seu chefe 20 ou 30 anos mais velho. Você pode supor, por exemplo, que ele o está julgando e já tirou conclusões desfavoráveis, o que, por sua vez, faz com que você se coloque na defensiva. Se ele diz algo que soa ligeiramente negativo, você pode se flagrar pensando que aquele emprego nunca vai dar certo e arrependido de ter aceitado o cargo. Não se trata de loucura – é um processo que Freud chamou de *transferência*, pelo qual tomamos os sentimentos e as expectativas que tínhamos em relação a uma pessoa importante de nosso passado e transferimos para outra pessoa no presente. Em síntese, pegamos um modelo de relacionamento e o aplicamos a uma pessoa nova.

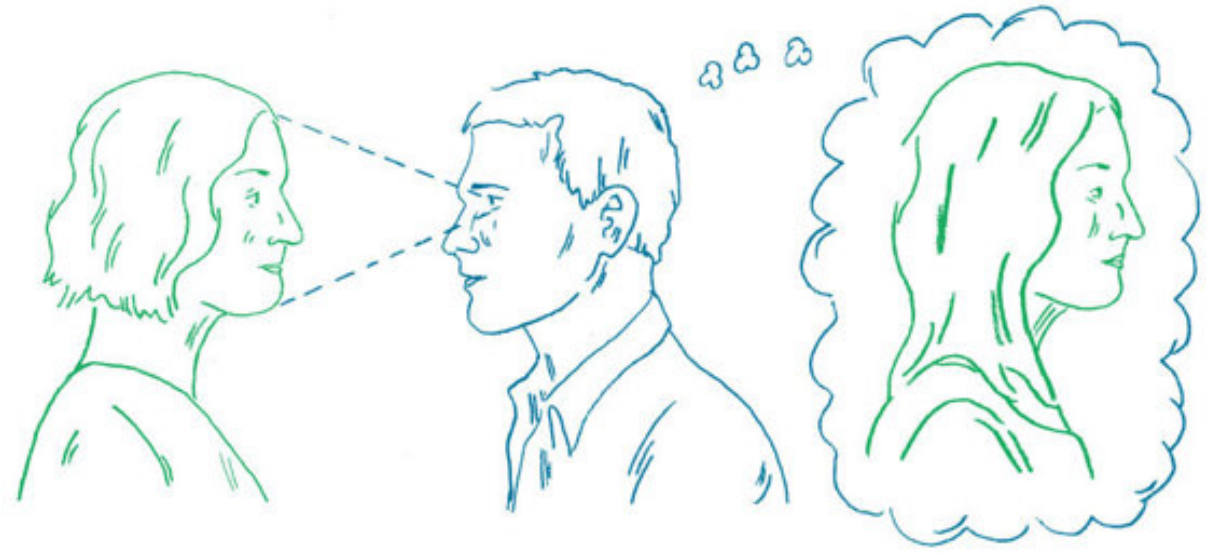
Isso não é tão estranho como parece a princípio. Pesquisas recentes usando um modelo social-cognitivo também demonstraram que representações mentais de pessoas importantes são armazenadas na memória (os "modelos" de Freud) e podem ser ativadas e aplicadas em novas relações sociais. A professora Susan Andersen descobriu que, quando conhecemos uma pessoa nova que ativa uma representação de outra importante, não apenas inferimos traços sobre ela para os quais não existem indícios, mas também tratamos essas inferências como descobertas reais. Então, agrupamos essas inferências em nossa memória sobre a pessoa no mesmo compartimento onde estão os verdadeiros traços e as características.

O processo não se resume a percepções e lembranças equivocadas envolvendo pessoas. Andersen observa que "toda uma variedade de afetos, motivações, expectativas, comportamentos e mudanças pessoais complexas podem ocorrer em relação a essa pessoa nova – baseados no processo de transferência". Seus experimentos indicam que o processo de transferência é desencadeado nas relações interpessoais cotidianas, e de modo tão generalizado que pode ocorrer com base em representações de várias pessoas

importantes, inclusive irmãos, melhores amigos e parceiros, bem como os pais.

> *"A psicanálise não cria [a transferência], mas apenas a traz à consciência e assume o controle dela para orientar os processos psíquicos rumo à meta desejada."*
>
> Sigmund Freud

Se isso é verdade, estamos todos operando com modelos que aplicamos o tempo todo. Aquela mulher nova no portão da escola que você tem a sensação de já ter visto antes? Talvez se pareça com sua irmã ou sua melhor amiga. Pode ser o sorriso, um gesto ou o jeito de consultar, com cara séria, o relógio de pulso. Se a sua mente observa traços visíveis ou auditivos em comum com alguém importante do seu passado, desencadeará os mesmos sentimentos em relação à pessoa nova.



Então aquele novato no escritório pode estar olhando para você e sentindo exatamente isso. Talvez você tenha o riso fácil e goste de sentar na ponta da mesa enquanto conversa, como o melhor amigo dele na faculdade.

Ou talvez ele tenha observado você servindo café às pessoas e conversando com elas sobre um dia ruim, exatamente como a mãe dele costumava fazer. Claro que ele não perceberá; afinal, é um processo inconsciente. Ele só sabe que simpatiza com você por algum motivo. A transferência negativa nasce de sentimentos hostis, mas se assemelha aos casos de transferência positiva, no sentido de que, segundo Freud, ajuda os clientes a se manterem conectados com o processo analítico. A transferência positiva sempre dá a sensação de um vínculo cordial, favorecendo, portanto, as alianças, o que é muito útil em ambientes competitivos, como o local de trabalho, sem falar que sai bem mais barato para a empresa do que enviar vocês dois para cursos caros de desenvolvimento de equipes. Mas você não precisa dizer isso à companhia. Aproveite.

Teorias-chave

Transferência
– Sigmund Freud

Representação de outra pessoa importante
– Susan Andersen

Como impedir que meu filho adolescente faça uma tatuagem?

Daniel Siegel • Peter Huttenlocher

Nas palavras do neurocientista e psiquiatra Daniel Siegel, "a vida pega fogo quando chegamos à adolescência". Considerando que a fase se estende dos 12 aos 24 anos, ele diz que, nesse período, mudanças no cérebro impelem o adolescente para quatro situações difíceis de gerenciar: busca de novidades, intensidade emocional amplificada, exploração criativa e forte engajamento social, especialmente com colegas. Não é só o adolescente que acha essa fase difícil de gerenciar – os pais também. Para começar o desafio, que tal a decisão de permitir ou proibir que seu filho faça uma tatuagem?

Siegel é um grande fã dos adolescentes, que, segundo ele, precisam enfrentar mudanças na mente e no corpo enquanto constroem uma identidade dentro de uma família e de uma cultura. O mais importante, porém, é que esse é o período em que o pensamento corajoso, inovador – de que as gerações futuras tanto precisarão – será esmagado ou estimulado. Se conseguirmos ajudar os adolescentes a buscar novas experiências sem abrir mão da segurança, a lidar com a intensidade emocional, explorar impulsos criativos e

se envolver socialmente de maneiras significativas, eles terão vidas mais plenas como adolescentes e adultos. Se não conseguirmos, e se esses quatro impulsos se perderem durante a adolescência, suas vidas adultas serão tediosas, medíocres, rotineiras e solitárias. Além disso, continuarão usando as mesmas velhas estratégias das gerações anteriores, o que não é útil em um mundo em transformação. Nos processos evolutivos, em que vale a lei do "adapte-se ou morra", Siegel diz que os adolescentes são a nossa força adaptativa. Precisamos de seu impulso entusiasmado rumo ao desafio e à mudança, mas também temos que permanecer sãos enquanto os ajudamos a transpor esse período.

> *"Adolescentes não precisam apenas sobreviver à adolescência; eles conseguem prosperar* devido a *esse período importante de suas vidas."*
>
> Daniel Siegel

Me dê uma recompensa!

Depois de pôr as cartas na mesa, Siegel explica por que toda essa mudança está ocorrendo. Durante a adolescência, existe um aumento nos circuitos neurais do cérebro que utilizam dopamina, neurotransmissor (substância química cerebral) que desempenha um papel central em produzir nosso impulso por obter recompensa. Quando as crianças atingem a adolescência, a liberação de dopamina cresce até atingir um pico mais ou menos aos 18 anos. Essa mudança na química cerebral leva os adolescentes a buscar experiências e sensações estimulantes que liberarão dopamina. Algumas pesquisas indicam que, na verdade, a taxa básica de dopamina em adolescentes é menor que a normal, mas dispara muito além da dos adultos diante de uma experiência empolgante, o que pode explicar por que a queixa mais comum do adolescente em um dia normal é: "Ai, que tédio."

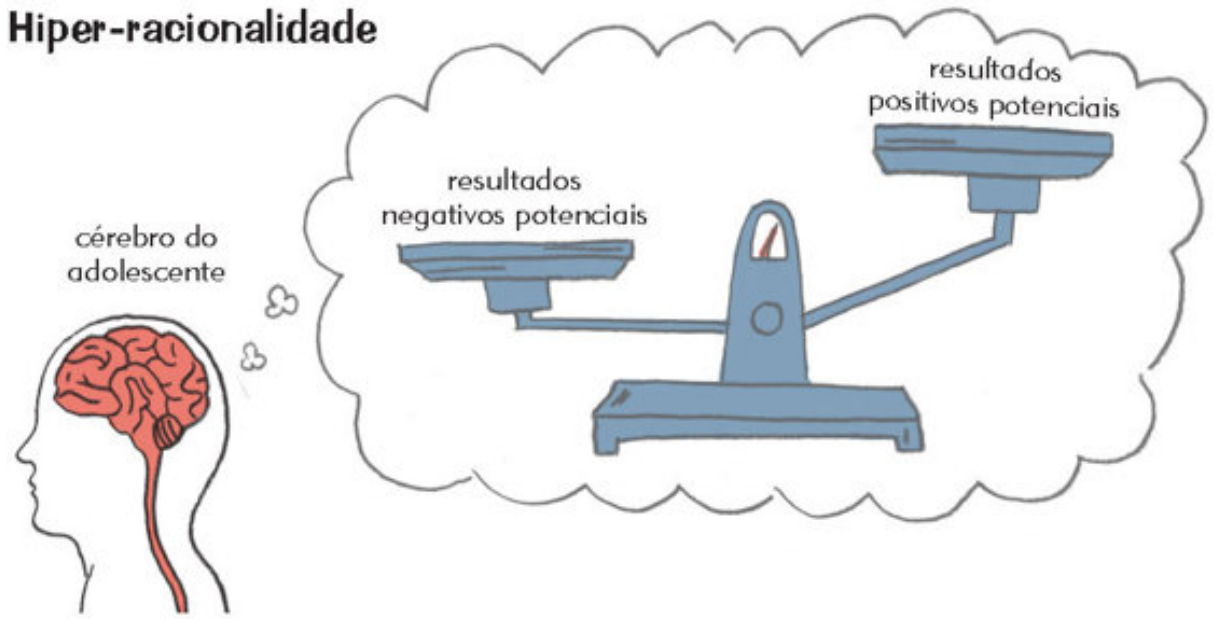


Assim como o talento de Michelangelo revelou o belo *David* à medida que ele foi desbastando o mármore, o cérebro humano atinge sua forma mais eficaz podando conexões neurais durante a adolescência. As mais usadas e úteis ganham o revestimento de uma bainha de mielina que as protege, aumentando nossa velocidade de pensamento.

A busca crescente pela sensação de recompensa se manifesta de três maneiras importantes, segundo Siegel: impulsividade, maior suscetibilidade ao vício e hiper-racionalidade. O impulso acionado pela dopamina exige gratificação instantânea. Não sobra tempo para pensar antes de agir, daí a impulsividade: curta esse barato, corra esse risco agora! Ou pegue o atalho para a dopamina ingerindo uma substância viciante, fazendo sexo ou passando a noite na balada, porque bebidas, drogas, sexo e rock (quase todos os gêneros musicais, na verdade) provocam liberação de dopamina. A má notícia é que, poucas horas depois, o nível de dopamina despenca, convidando o usuário a buscar outra dose. Finalmente, *hiper-racionalidade* é a palavra usada por Siegel em referência à mudança súbita do adolescente para uma forma bem literal de pensar, na qual os fatos do "aqui e agora" são tudo e o contexto é irrelevante. Para ele, essa forma de pensar deriva de um cálculo cerebral que dá grande peso aos resultados positivos potenciais ("vai ser demais!") e pouco peso aos negativos ("é extremamente perigoso").

Criar a via rápida

Ao nos aproximarmos do fim da adolescência, começamos a perceber o cenário geral e a levar em conta as consequências mais amplas das nossas ações, bem como os ganhos (ou perdas) de longo prazo. Isso ocorre porque, nessa fase, o cérebro passa por um processo de integração que resulta de duas situações: uma poda bem completa das conexões neurais e o depósito de mielina, criando uma bainha protetora em torno dos nervos. Em 1979, o neurocientista **Peter Huttenlocher** mostrou que, durante a infância, produzimos incontáveis neurônios e conexões sinápticas; no entanto, em torno dos 12 anos, podamos todas as conexões excessivas – aquelas que não usamos – para garantir um cérebro mais rápido e eficaz. Por exemplo, se você aprendeu flauta aos sete anos, mas só tocou por um ano, os circuitos neurais envolvidos em tocar flauta serão dizimados. Se você continuou tocando depois dos sete anos, os circuitos não serão podados, mas fortalecidos. O cérebro cobrirá com uma bainha de mielina as membranas entre os neurônios interligados. Isso permite um fluxo de informações mais rápido e coordenado ao longo daquela rota, tornando o circuito mais ágil e eficiente.



"Adolescentes são nosso futuro, e é por meio da coragem deles e de seus esforços criativos – por vezes ultrajantes – para 'não ser igual aos outros' que nossa espécie encontra sua capacidade adaptativa."

Daniel Siegel

Durante essa remodelagem, o cérebro pode ser comparado a um canteiro de obras onde o encanamento, a eletricidade, etc. funcionarão perfeitamente algum dia, mas por ora estão em suspenso. A reconstrução do córtex pré-frontal significa que as coisas maravilhosas que ele será capaz de fazer quando o cérebro estiver de novo plenamente integrado – como equilibrar as emoções, planejar o futuro, tomar decisões e ter empatia e insights – são, na melhor hipótese, frágeis, e muitas vezes nem parecem estar operando.

A autoconsciência entra em ação, junto com o pensamento abstrato, mas está acoplada à intensidade emocional do período. Assim, embora sejam atividades superiores do córtex, podem ser consideradas "excessivas". Ao mesmo tempo, as áreas inferiores sob o córtex tornam-se mais ativas,

especialmente a amígdala, que avalia o nível de ameaça no ambiente. Em geral, temos acesso a duas rotas de informações para a amígdala: a lenta, através do córtex superior, que já peneirou os dados que chegam, e a rápida, na qual os fluxos de percepção que entram vão direto à amígdala. Estudos mostraram que os adolescentes acionam a rota rápida com muito mais frequência do que os adultos; isso significa que emoções intensas da amígdala podem ser ativadas pelas observações mais inocentes.

O "envolvimento social", que, segundo Siegel, ganha importância para os adolescentes e seus colegas, tem origem em um instinto evolucionário compartilhado por todos os mamíferos, que supõe haver segurança quando se anda em grupos. Para os humanos, juntar-se a um grupo depende de certos requisitos, como ter cabelos compridos e usar quilos de maquiagem, praticar skate por seis horas diárias ou vestir roupas pretas e se cobrir de *piercings*.

Então como fica a tatuagem?

Uma tatuagem pode ter conexão com o envolvimento social; talvez seja parte do "uniforme" do grupo ao qual seu filho quer aderir. É também algo novo e diferente, satisfazendo assim a busca de novidade que o motiva no momento. Pode ainda evocar uma exploração criativa, ao buscar o modo mais interessante de decorar o corpo e brincar com a identidade física. Imagino que você, como pai ou mãe, tenha pensado em apelar ao poder de raciocínio do córtex pré-frontal do seu filho, levantando argumentos como a conveniência da tatuagem no longo prazo. Você se esquece, porém, que essa estrutura cerebral não está funcionando bem no momento (o processo de poda, lembra?). Além disso, estará enfatizando o risco, o que pode parecer bastante atraente. Também é provável que qualquer informação sua seja interpretada imediatamente via amígdala como uma ameaça ("Chega! Para de interferir na minha vida!").

Talvez você tenha sucesso se fizer o córtex voltar à atividade da melhor forma possível enquanto pacifica a amígdala, mantendo as comunicações abertas, calmas e positivas, de acordo com Siegel. Pode, ainda, recorrer ao velho truque de desviar a atenção usado com bebês: de que outra maneira ela poderia satisfazer a necessidade de experiências novas e excitantes, amizades íntimas e intensidade emocional? Deixo a resposta para você.

Teorias-chave

O **cérebro do adolescente**
– Daniel Siegel

Poda sináptica
– Peter Huttenlocher

Por que meu companheiro é um fracassado?

John Bowlby • Mary Ainsworth • Donald Winnicott • Judith Solomon • Mary Main

Parece inevitável: os parceiros que escolhemos refletem em alguma medida as nossas relações anteriores. Da proposição enunciada na década de 1890 por Freud a esse respeito até os teóricos modernos do apego, essa regra permanece válida. Aparentemente repetiremos as dinâmicas da infância quando chegar a hora de escolher nossos companheiros na vida adulta. Esse modelo de conduta determina não apenas quem escolhemos, mas como enxergamos nossos parceiros, e é isso que importa aqui. Por que você escolheria um parceiro que considera um "fracassado"?

Pode parecer exagero aceitar que a forma como nos relacionávamos com nossos pais continua nos influenciando de maneiras bem específicas, mas existe uma grande quantidade de indícios, coletados de muitos países, que hoje respaldam a ideia central da *teoria do apego.* Segundo essa teoria, as reações cotidianas de nossos pais a nós, bem como as nossas reações a eles,

compõem um modelo de conduta que se aplica a todos os nossos relacionamentos posteriores. Freud havia afirmado que as relações com nossos pais eram importantes, mas na década de 1960 pesquisadores descobriram que as interações que ocorriam no dia a dia quando éramos bebês definem nossos relacionamentos por toda a vida.

Freud e a maioria de seus seguidores acreditavam que as fantasias internas da criança sobre o mundo externo desempenhavam um papel importante na formação de seus modelos relacionais. Na década de 1960, no entanto, o psiquiatra **John Bowlby** rompeu com essa corrente e insistiu que é a realidade (não a fantasia) do que transcorre entre crianças e seus pais que faz a diferença. Ele afirmou que entre o cuidador e a criança forma-se um vínculo de apego com importância evolucionária, baseado nos detalhes de suas interações. Essa ideia foi defendida e testada em laboratório por uma colega de Bowlby, a psicóloga do desenvolvimento **Mary Ainsworth**. Ela descobriu que o tipo de apego que se desenvolve tende a se enquadrar em uma destas três categorias: Seguro, Esquivante/Desprezador ou Ambivalente.

Tanto o bebê como o cuidador desempenham um papel no tipo de vínculo que é construído, porque o tratamento dos cuidadores aos bebês reflete o próprio estado e a constituição psicológica, enquanto os bebês reagem ao cuidado oferecido. Para a pesquisadora Alison Gopnik, os bebês são o Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da raça humana, pois estão constantemente formulando e testando hipóteses para descobrir o que funciona nesse mundo novo no qual vieram parar. Eles testam todo tipo de coisa, mas, antes de mais nada, descobrem o que precisam fazer para sobreviver. Assim, se chorar, por exemplo, resulta em comida e carinho, o choro se consolidará como estratégia eficaz; porém, se resultar em abandono, ou, pior, em alguma forma de violência, como ser espancado, chorar deixará de ser uma estratégia utilizável e o bebê aprenderá a ficar em silêncio, apesar de suas necessidades. Desse modo, em um curto intervalo de tempo, os bebês se adaptam aos cuidadores de modo a preservar o vínculo e satisfazer ao menos as necessidades básicas de sobrevivência.

E por que tudo isso é importante para nós como adultos? Porque essas interações iniciais são codificadas nos circuitos neurais do cérebro ao se repetirem todos os dias, e, como o psicólogo Donald Hebb observou na década de 1940, "neurônios que atuam juntos se tornam amigos". O que significa que criamos vias neurais rápidas para tudo que diz respeito a

relacionamentos. Entre os 12 e os 18 meses de idade, nossos padrões de apego tornam-se as "regras" ou modelos de como nos relacionamos com as pessoas, e funcionarão ao longo de toda a vida, a não ser que, em algum ponto, sejam conscientemente rompidos. Operam em nosso inconsciente (ou "memória implícita") como o programa de fundo de um computador, informando como deveríamos agir em relacionamentos e o que esperar das pessoas próximas de nós.

Dias felizes

Quando os pais estão sintonizados e são responsivos e generosos, os bebês aprendem que é bom expressar suas necessidades e esperar que sejam satisfeitas. Com o tempo, descobrem que às vezes precisam esperar (nenhum pai ou mãe é perfeito), e tudo bem. Como observou o psicólogo **Donald Winnicott**, é fundamental que os pais falhem ocasionalmente para que as crianças aprendam a viver em um mundo imperfeito. Se os pais são "suficientemente bons" (reagindo de forma flexível e sensível ao menos 40% das vezes), a criança desenvolverá independência e uma sensação segura do eu, características que permitem explorar melhor o mundo. De acordo com Ainsworth, desenvolveram um estilo de apego Seguro.

Inseguro nos relacionamentos

Porém, quando os pais são incapazes de reagir com rapidez e sensibilidade, os bebês começarão a prestar mais atenção às necessidades dos pais do que às próprias. Isso resulta nos apegos inseguros do Ambivalente e Desprezador, identificados por Ainsworth, e em um quarto estilo, Desorganizado, sugerido pela primeira vez na década de 1980 por **Judith Solomon** e **Mary Main**. É bem provável que nossa resposta esteja aqui, porque, embora não possamos afirmar se seu parceiro é "fracassado" ou não, o que sabemos é que você está em num relacionamento com alguém que classifica como "fracassado". Uma relação entre dois adultos seguros é equânime, honesta, aberta, confiável e compreensiva; portanto, não costuma gerar esse tipo de perspectiva. Essa forma de relacionamento é aquela que Erich Fromm (*ver* página 114)

afirmou que devemos almejar; nela, cada parceiro se sente de fato independente, feliz e descontraído na companhia do outro, sem segundas intenções.

Infelizmente, apenas 50% a 60% de qualquer população constrói um tipo de apego Seguro. Assim, o percentual restante pode se considerar de algum modo inseguro – e candidatos potenciais a dizer aos nossos companheiros: "Você é um fracassado."

"Criar filhos não é um simples conjunto de comportamentos, mas participar de um relacionamento interpessoal, difuso e afetivo."

Nancy Chodorow

Tipos de apego



Seguro

Acha relativamente fácil se aproximar dos outros • Tende a estar mais satisfeito em seus relacionamentos do que adultos inseguros • Acredita que os parceiros estarão presentes quando necessário • Sente-se à vontade quando dependem dele ou ao pedir ajuda • Mantém relacionamentos caracterizados por maior longevidade, confiança, compromisso e interdependência • Espera ser bem tratado e trata bem as outras pessoas • Mostra uma capacidade perceptível de se conectar



Ambivalente (em adultos, também é conhecido como Ansioso-preocupado)

Teme que os outros não o amem completamente • Fica facilmente frustrado ou furioso quando suas necessidades de apego não são satisfeitas • Continua revivendo mágoas e rejeições do passado, indicando que nunca foram resolvidas • Gosta de desestabilizar e muitas vezes sabotar relacionamentos • Sente que os outros não se aproximam dele como deseja • Anseia por intimidade, mas duvida do próprio valor, desconfiando da intimidade oferecida • Exige constante reafirmação do amor do(a) parceiro(a)

Sentir-se ambivalente

Se você foi criado por cuidadores superprotetores ou que agiam de modo incoerente, não teve a capacidade de relaxar da mesma forma que uma criança segura. Pesquisadores descobriram que crianças envolvidas nesse tipo de relacionamento se esforçam muito para preservar o afeto. Tratam de ficar

o mais perto possível do cuidador, reagem dramaticamente quando entram em apuros (para enviar um sinal forte o bastante e chamar a atenção) e precisam ser tranquilizadas constantemente. Diz-se que essas crianças têm um tipo de apego Ambivalente. Quando adultas, tendem a construir relações baseadas no desamparo, porque foi isso que funcionou quando pequenas. Podem parecer engenhosas e realizadas, mas, dentro de um relacionamento estabelecido, emergirá um padrão de aparente desamparo, junto de um desejo de agradar.



Esquivante (em adultos, também chamado de Indiferente-esquivante)
Parece não se importar muito com relacionamentos • Evita a intimidade e o conflito • Acha difícil aproximar-se dos outros, confiar neles ou depender deles • Se outros se aproximam, sente necessidade de se afastar • Pensa em si como autossuficiente • Idealiza relacionamentos românticos anteriores, de tal modo que o parceiro atual jamais estará à altura • Tende a culpar o parceiro pelo fracasso do relacionamento quando, na verdade, sofre com a baixa autoestima



Desorganizado
Tem dificuldade de entender as próprias experiências • Tende a hesitar em relacionamentos • Pode aliviar sentimentos turbulentos com condutas nocivas, como consumo de álcool ou drogas • Acha difícil confiar nas pessoas • Luta para entender os relacionamentos ou mantê-los • Tem medo da proximidade • Sente-se indigno do amor ou apoio • Despreza as regras e tem dificuldade em lidar com figuras de autoridade • Tem problemas em controlar as emoções

Pessoas com esse tipo de apego costumam sentir uma espécie de fome emocional insaciável. Mesmo desesperadas por amor, não confiam em seus parceiros. Muitas vezes se tornam "pegajosas", exigentes e possessivas; vivem com medo de ser abandonadas. A ambivalência (incoerência) do relacionamento original transforma-se num estilo de repulsa/atração nas relações adultas – elas anseiam por segurança, mas agem de modo a afastar os parceiros. Será que uma pessoa assim poderia chamar seu companheiro de

fracassado? Sim, se estiver em um estágio de afastamento do relacionamento. Se você sente necessidade de atrair de volta seu parceiro mesmo depois de tê-lo afastado com o comentário de "fracassado", talvez se enquadre nesse perfil, incapaz de relaxar em uma relação.

Não sentir nada

Filhos de pais que foram incapazes de estar emocionalmente disponíveis – que ofereceram sustento material, mas não emocional – aprendem a cuidar das próprias necessidades e a não incomodar outras pessoas. Após algum tempo, deixam até de notar essas necessidades, tornando-se cegas e indiferentes a elas, alegando não sentir falta. Como adultos, nunca se entregam totalmente aos relacionamentos e temem a intimidade e a proximidade. Reconhecer que precisam de ajuda pareceria um convite à rejeição ou uma admissão humilhante de não ser suficientemente bons. O único sentimento permitido, porque cria distância em vez de proximidade, é a raiva. O psicanalista David Wallin refere-se a adultos que se relacionam dessa maneira como "o desconfiado, aquele que sabota o amor". Segundo Wallin, eles cresceram em um deserto emocional e aprenderam a se proteger dos próprios sentimentos e necessidades alimentando uma excelente imagem de si mesmos e uma imagem péssima dos outros. Podem se ver tentados a chamar o parceiro de "fracassado". A regra aqui é manter distância a todo custo. Seria esse o seu estilo de apego?

Sentir medo

A quarta categoria de apego, Desorganizado, descreve um vínculo entre pais e filho que é ambivalente, mas também perigoso. Esse apego faz com que o filho seja atraído pelo pai ou pela mãe por razões de sobrevivência, ao mesmo tempo que teme se aproximar por constituir uma ameaça à sobrevivência. Como adultos, querem aproximar-se de outras pessoas, mas temem se magoar. Têm dificuldade em controlar suas emoções porque não tiveram ajuda para dominá-las na infância, de modo que apresentam humor e comportamento imprevisíveis, tal como seus pais. Essa pessoa poderia

descrever seu parceiro como "fracassado"? Sim. Teria coragem de fazê-lo? Possivelmente não, exceto, talvez, se o relacionamento estivesse passando por uma fase de grande instabilidade. Ou o faria na própria mente, onde o comentário se converteria em uma crítica dolorosa a si mesmo.

> *"Atrás da máscara de indiferença está a miséria abissal, e atrás da insensibilidade, o desespero."*
>
> John Bolwby

Então, agora estou mais preocupado comigo...

A boa notícia é que apegos seguros podem ser "conquistados", segundo os psicoterapeutas. Isso significa que, com determinação, autoconsciência corajosa, honestidade, muito esforço e bom feedback das pessoas que se relacionam intimamente conosco (incluindo o terapeuta), o padrão original pode ser identificado, desfeito e refeito de forma diferente. Desse processo resulta uma compreensão mais profunda e uma sensação genuína do eu fortalecido, o que nos impede de ver alguém simplesmente como "fracassado".

É como se você antes tivesse assumido uma posição superior ou inferior à do seu parceiro sem nenhum motivo além da velha programação e depois tivesse nivelado o terreno. Finalmente, agora terá uma visão clara do mundo e uma percepção de que você está OK de verdade, independentemente do que as outras pessoas pensem ou façam. Como diria o psicoterapeuta Eric Berne, aspiramos a uma posição na qual possamos pensar: "eu estou OK, você está OK". Muitos de nós lutamos contra o legado do nosso passado e os desafios do presente, mas saberemos que chegamos a algum lugar como coletividade quando pudermos concordar que ninguém é "fracassado".

Teorias-chave

Teoria do apego
– John Bowlby e Mary Ainsworth

O **pai "suficientemente bom"**
– Donald Winnicott

Meu companheiro é maravilhoso... Então por que estou pensando em traí-lo?

Sigmund Freud • Jaak Panksepp • Daniel Kahneman

Eis a beleza e a tragédia do ser humano. Somos animais e compartilhamos muitas de nossas estruturas e processos cerebrais com outros mamíferos, mas também temos um neocórtex bem maior, que nos proporciona uma autoconsciência característica de nossa espécie. Assim, você e eu temos impulsos e desejos de animais irracionais, mas também uma parte racional que pergunta: "O que está acontecendo?" Por que a racionalidade não sai vitoriosa?

Seja nos termos do inconsciente de **Freud**, seja na "memória implícita" da neurociência, parece haver um consenso hoje de que grandes porções do cérebro humano funcionam, de algum modo, no piloto automático – ou seja, fora do controle da mente consciente. Do inconsciente de Freud (*ver* página 16) ao Sistema 1 de **Kahneman** (*ver* página 69), passando pelos processos primários de **Panksepp** (*ver* página 66), há indícios de que grande parte das nossas decisões é tomada fora da consciência. Diante disso, como observa Kahneman, somente quando percebermos os vieses que permitem a

ocorrência desse processamento rápido poderemos exercer um controle mais consciente sobre nossas vidas.

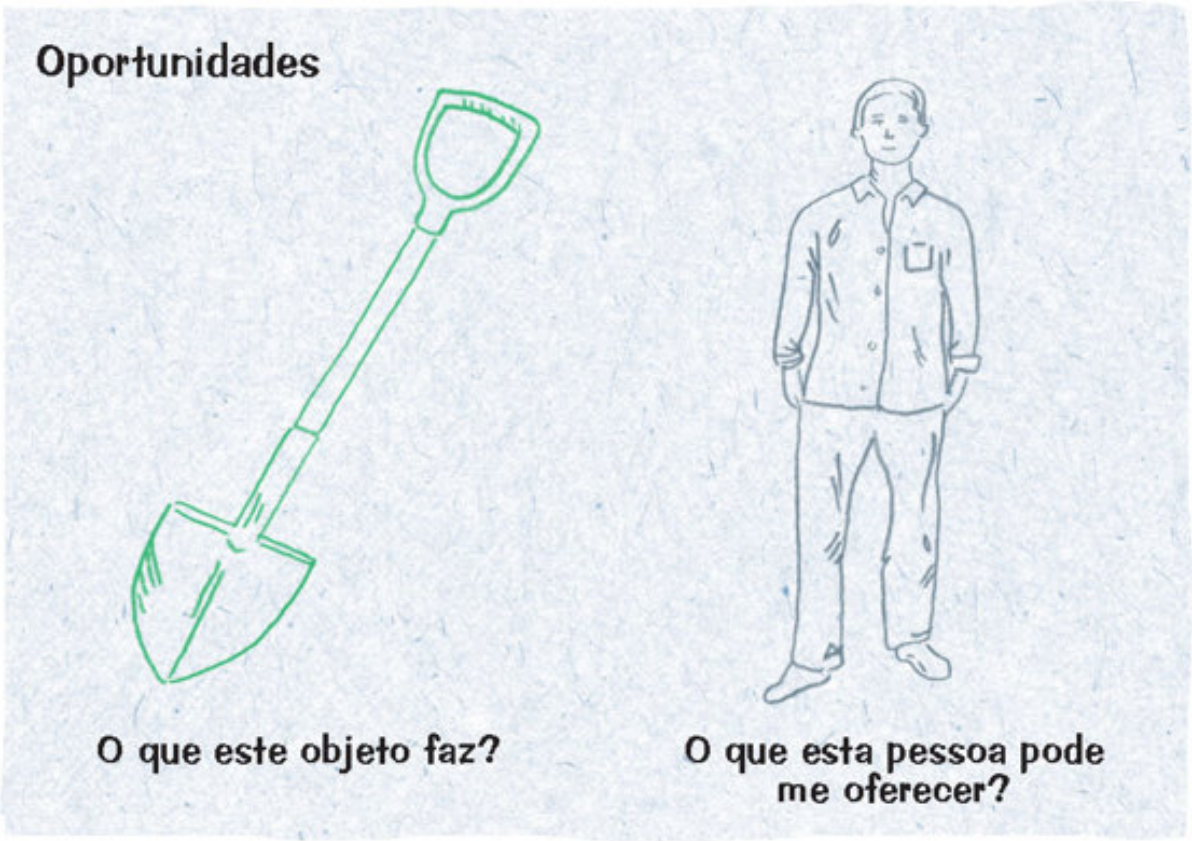
Aprender a ser infiel

Para o cérebro humano, é impossível processar conscientemente todos os estímulos recebidos; portanto, ele opera sob diversas *heurísticas*, ou regras práticas, que permitem que nossa atenção consciente enfoque o que parece mais importante em um dado momento. Um desses processos é conhecido como *habituação*, uma importante ferramenta de aprendizado para humanos e animais. Os donos de cachorros sabem tudo sobre a habituação – é o processo que expõe os cães repetidamente a certas situações (como o convívio com criancinhas barulhentas) de tal modo que após um tempo não se incomodem mais com esses estímulos e mal os percebam (deixando de perseguir as crianças). Os seres humanos também fazem isso: quando algo novo chega ao ambiente, prestamos atenção por um tempo (é seguro ou ameaçador?) antes de nos acostumarmos (ah, é apenas o escapamento daquele carro outra vez) e ficarmos surdos e cegos para aquilo. A habituação é realmente útil para sabermos o que ignorar com segurança e no que prestar atenção, mas tem um lado negativo quando se trata dos nossos parceiros: também nos habituamos a eles. E nos tornamos cegos para seus encantos, que antes nos atraíam tanto.

Uau! O que é isso?

Ao mesmo tempo, somos irresistivelmente atraídos pela novidade, porque os níveis de dopamina no cérebro aumentam diante de algo novo, atraindo-nos para esse algo em busca de uma "recompensa". É o mesmo neurotransmissor que desempenha um papel fundamental no vício, atraindo o viciado para a recompensa de mais um barato. Quando vislumbramos algo inteiramente novo, sentimos uma excitação semelhante – existirá uma recompensa para mim aqui? Ficamos tão empolgados com a novidade que a mera possibilidade de encontrar algo assim nos impele a explorar o ambiente, e há nessa motivação um verdadeiro propósito evolucionário: ajudar-nos a

descobrir recursos novos, como comida e bebida.



É natural que examinemos o que há ao nosso redor em busca de oportunidades – elementos que possam ser úteis para nós – desde muito cedo. A evolução nos programou para agir quando avistamos uma oportunidade.

> *"Não somos máquinas pensantes que sentem – somos máquinas sensíveis que pensam."*
> António Damásio

Assim, estamos programados para buscar novidades e deixar de prestar atenção nos elementos (ou nas pessoas) que estão perto de nós por algum tempo – porque não são uma ameaça e porque (pasme) não os associamos mais à ideia de recompensa: oficialmente, "perderam seu potencial". Nosso

cérebro supõe que já coletamos quaisquer recompensas que pudessem ser obtidas desses "objetos em nosso ambiente" e paramos de investigá-los. (Esse é um pressuposto que talvez mereça um pouco de curiosidade consciente.)

O que tem lá fora para mim?

Nossa visão está associada à eterna necessidade (inconsciente) de localizar mais recursos. Os bebês nascem com acuidade visual fraca, mas após um tempo começam a enxergar formas e cores, aprendem a diferenciar um objeto do outro, a avaliar distâncias entre objetos, etc. Esse desenvolvimento permite à criança extrair informações de seu ambiente e analisar as "oportunidades" – o que há nele que poderia ser útil. Uma criança pode avistar uma maçã no chão e perceber que aquele alimento está disponível – caso em que temos uma oportunidade de ação. A criança pode esticar o braço, pegar a maçã e comê-la. Em suma, passamos o tempo inteiro examinando nosso ambiente, não apenas em busca de ameaças potenciais, mas também de recompensas potenciais, inclusive sexo. Se as encontramos, estamos programados para agir – e você acaba de notar uma pessoa superatraente no refeitório da empresa, alguém que parece diferente de todos os outros funcionários...

> *"Quando acionado, [o sistema de* BUSCA*] procura algo de forma meramente genérica. Tudo o que ele parece saber é que o 'algo' que procura está 'lá fora'."*
>
> Mark Solms

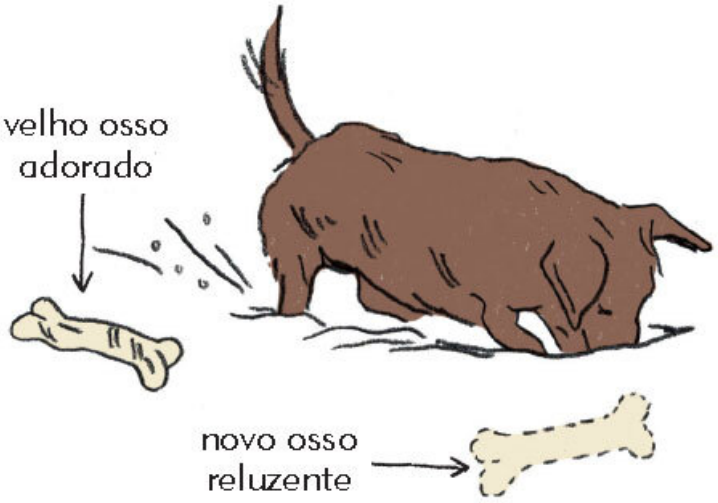
Programado para explorar

Nesse ponto, você está motivado para explorar, porque o sistema de BUSCA do cérebro entrou em ação. O neurocientista Jaak Panksepp descobriu que a

porção do nosso cérebro que compartilhamos com os mamíferos, e que tem 300 milhões de anos, dispõe de sete sistemas emocionais de processos primários. São circuitos neurais tão elementares que, se um deles receber um estímulo elétrico, a emoção vinculada a esse circuito, como a RAIVA, é evocada instantaneamente (*ver* página 67). Trata-se de processos arraigados e poderosíssimos, e o sistema de BUSCA talvez seja o mais importante de todos. Esse sistema (Panksepp usa letras maiúsculas para distinguir seu emprego específico das palavras do dia a dia) é aquele que nos mantém ativos no mundo. Faz com que nos levantemos da cama de manhã ("Que horas são?" "Cadê meu telefone?") e nos motiva. Impele-nos o tempo todo a buscar informações, pessoas e objetos úteis. É o que faz com que um cão explore uma área nova farejando, cavando, cheio de esperanças de descobrir algo apetitoso. O sistema de BUSCA pode produzir a mesma reação quando você avista o funcionário novo e sarado se servindo de café. Ei, quem é aquele lá? Parece legal! Ao se aproximar, você pode sentir o efeito de outro sistema subcortical: DESEJO SEXUAL. Ele está associado à consumação dos apetites que ativaram o sistema de BUSCA. Uau.

Sentir-se realmente vivo

O sistema de BUSCA faz com que estejamos sempre à procura de novidades, recursos, vida. Os sentimentos associados à BUSCA são entusiasmo, expectativa e esperança. Pessoas que experimentaram um apego difícil na infância (*ver* páginas 127-133) sentem-se menos livres para explorar. Seu sistema de BUSCA é rejeitado e pode eventualmente se voltar para a extremidade oposta desse *continuum* emocional, rumo à depressão. Numa ponta está o desespero e na outra, fortes sentimentos de esperança, como se hoje você fosse descobrir tudo o que sempre quis saber. Se o seu sistema de BUSCA recebe uma dose da dopamina induzida pela novidade, você ganha energia extra quando decide sair para explorar (aquela pessoa atraente no refeitório), porque esse sistema envia dopamina para quatro partes diferentes do cérebro. E assim você se vê a caminho do refeitório, cheio de esperança, expectativa e entusiasmo pela vida. Nunca se sentiu tão vivo assim, certo?



É um fato consumado?

De jeito nenhum, porque, se fosse, você nem sequer teria feito essa pergunta, que revela as funções cognitivas executivas do neocórtex em plena atividade. Essas funções permitem que nos comportemos de maneira independente, movidos por um propósito e de olho em um objetivo – objetivo consciente. Significa que podemos escolher, em vez de simplesmente reagir. A parte humana do cérebro nos possibilita derrotar a programação que nos impele à BUSCA pela novidade, mesmo com suas doses tentadoras de dopamina. Você tem acesso a uma mente humana plena e maravilhosa, com capacidades muito superiores às dos outros animais. Uma mente que preserva memórias, valores, esperanças e temores do passado, presente e futuro, e conhece não apenas o desejo sexual, mas também o amor... e a perda. Assim, mesmo que seus pés comecem a levá-lo na direção de uma atração nova, mantenha seu cérebro em ação. Desacelere. Questione aquele processo banal de habituação. Será que tudo que reluz realmente é ouro, ou a dopamina está afetando sua visão? Pare. Da mesma forma que acontece com a RAIVA (*ver* página 67), existe um momento de perigo iminente. Tente interceptá-lo.

Teorias-chave

Sistema emocionais de processo primário
– Jaak Panksepp

Pensamento rápido e devagar
– Daniel Kahneman

Como evitar que as pessoas deixem de me seguir nas redes sociais?

Albert Ellis

Somos um emaranhado de necessidades e desejos, e uma das coisas que mais queremos é que todos gostem de nós. Outra coisa que a maioria de nós almeja é ter mais controle sobre a própria vida. Qualquer semelhança com um bebê fazendo birra é mera coincidência, diria Albert Ellis. Retornamos ao pensamento mágico e perdemos de vista a racionalidade, que, segundo ele, teria o poder de acertar as coisas. Esqueça a vontade de controlar o mundo e concentre-se em pensar direito, ele diria.

Ellis foi um psicanalista americano que perdeu a fé na capacidade de a psicanálise fazer diferença na vida das pessoas. Se Freud tinha um gene para a ineficiência, disse ele, "acho que tenho um gene para a eficiência". Ellis queria que a terapia fosse mais eficaz, de modo que as pessoas pudessem sentir uma mudança em suas vidas rapidamente. Chamou seu tratamento de Terapia Racional (claro e pertinente, como sempre), mas, por dar a impressão de ignorar os sentimentos, ele a renomeou Terapia Racional Emotiva. Outros profissionais acharam que era "cognitiva demais" e ignorava o behaviorismo (embora usasse várias técnicas comportamentais), de modo que, de novo, Ellis cedeu, rebatizando sua terapia como Terapia Racional

Emotiva Comportamental (TREC).

> *"Realidade não é tanto o que acontece conosco. Pelo contrário, a forma como pensamos sobre esses acontecimentos é que cria a realidade que experimentamos. Isso significa que cada um de nós cria a realidade em que vive."*
>
> Albert Ellis

Pensamento lógico

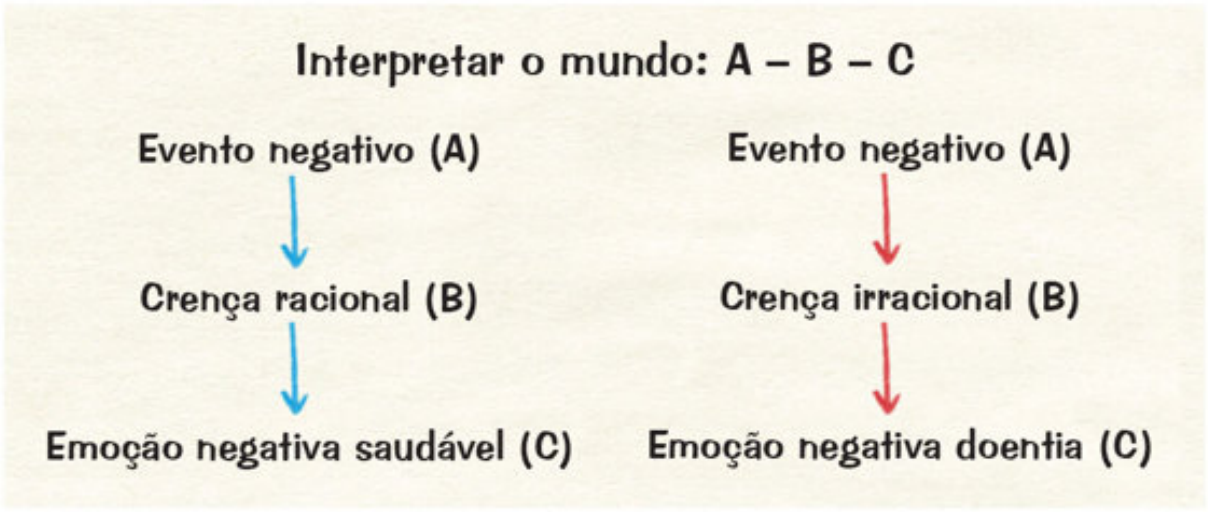
Se Aaron Beck (*ver* página 37) é o pai da Terapia Cognitiva Comportamental, Albert Ellis é considerado o avô. Ellis defendeu a tese de que todos mantemos um conjunto de pressupostos sobre nós mesmos, sobre as outras pessoas e o mundo em geral, alguns dos quais são incorretos e insensatos. Como esses pressupostos nos acompanham por toda a vida, é inevitável ter problemas, porque nossas crenças irracionais nos levam a achar que deveríamos alcançar coisas impossíveis.

Por exemplo, algumas pessoas acreditam que deveriam ser supercompetentes em tudo, independentemente do nível de inteligência ou aptidão para diferentes tarefas. Ou podem achar que precisam de alguém mais forte. Outras, ainda, acreditam que existe uma solução perfeita para todos os problemas humanos apenas aguardando ser descoberta. Ellis encorajaria seus clientes a questionar esses pressupostos. Será que todo problema de fato tem uma solução perfeita? E, ainda que essa solução exista, quem garante que um dia será encontrada?

Interpretação errada

De acordo com Ellis, é a forma como pensamos sobre as situações e as interpretamos que nos traz dificuldades, não as próprias situações. Assim

como não conseguimos fazer com que todos gostem de nós, ninguém consegue nos obrigar a sentir determinada emoção. Se um colega chama você de "idiota", você pode dizer que ele "me deixou zangado", mas isso não é verdade, segundo Ellis. Para que fosse verdade, sempre que X fizesse Y, a emoção resultante teria que ser Z. Porém, algumas pessoas talvez não ligassem para esse comentário, enquanto outras poderiam rir e um terceiro grupo talvez se perguntasse o que houve com o colega hoje. São as nossas crenças distorcidas que nos levam às vias perigosas do excesso de reflexão, e precisamos compreendê-las o mais cedo possível para então buscar saídas. Em termos técnicos, precisamos identificar e desafiar tal pensamento, reformular o problema para que reflita mais precisamente a realidade e adotar estratégias que transformem os pressupostos em um pensamento mais saudável, baseado em fatos.



Ellis desenvolveu o método ABC, que mostra como contribuímos para nos sentirmos contrariados, tristes ou "mal". "A" representa o evento Ativador; "B", a Crença (*do inglês belief*); e "C", a Consequência.

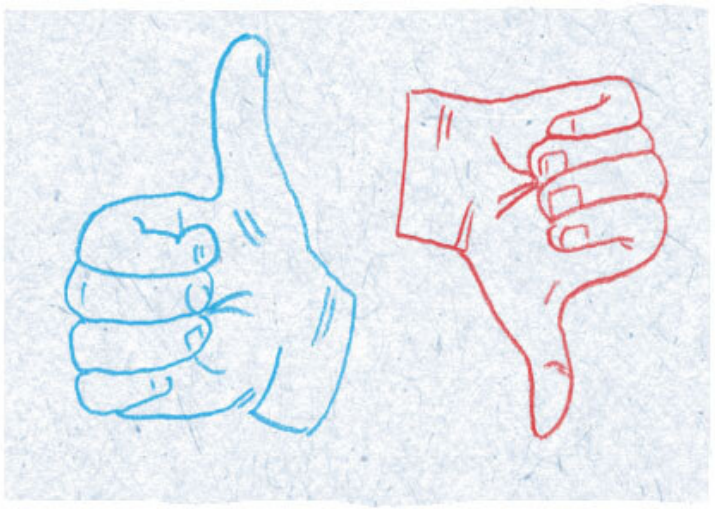
Em seu livro de 1975 *A New Guide to Rational Living* (Um novo guia para uma vida racional), escrito com Robert Harper, Ellis identificou dez crenças irracionais típicas e apresentou as respectivas "afirmações contestadoras". Felizmente, a Ideia Irracional nº 1 é exatamente aquela de que precisamos para combater a crença comum de que "você precisa – isso mesmo, precisa –

do amor ou da aprovação de todas as pessoas que considera importantes". Segundo Ellis, a maioria das pessoas gosta da aprovação, e é bom tê-la, mas você não morrerá se não a tiver. Por outro lado, você pode se prejudicar ao buscar o ideal impossível de fazer com que todos gostem de você, motivo pelo qual é essencial reformular essa crença o mais rápido possível.

A resposta racional

O raciocínio de Ellis sobre esse tema é mais ou menos assim: é impossível que todos o amem. Por mais popular que você seja, sempre haverá alguém que não vai com a sua cara, e tudo bem. Pessoas diferentes têm gostos diferentes, portanto algumas simpatizarão com aspectos seus que não agradam a outras, como seu penteado – é impossível todos concordarem que cabelos longos repartidos no meio são a única escolha válida. Ainda que você conseguisse fazer com que todos gostassem de você ou até que o amassem, jamais saberia se é o suficiente ou se o sentimento permanecerá depois de algum tempo. Em que momento você poderia dizer: "Sim! Tive sucesso!"?

Não há problema em tentar ser popular se isso não exigir muito empenho, mas de acordo com Ellis é melhor não tentar demais. Querer ser popular é saudável, mas precisar ser popular leva à derrota. A tentativa poderia exauri-lo devido ao tempo e esforço que você se sentiria obrigado a dedicar ao projeto; não sobraria tempo para as coisas que realmente quer fazer. E se você vive tentando acompanhar as ideias dos outros sobre a melhor aparência ou as férias perfeitas, sempre fará o que seus amigos querem que faça, não o que deseja fazer. Sua vida não será mais sua, e seus esforços poderiam ser inúteis – os amigos poderiam acabar por considerá-lo um puxa-saco e perder o respeito por você.



É impossível todos gostarem de nós, diz Ellis, portanto precisamos aceitar a ideia de que sempre despertaremos reações variadas nas outras pessoas.

Se você ficou chateado porque alguém o excluiu de uma rede social, converse com você mesmo, Ellis diria. Considere isso um sinal de individualidade, um passo no caminho para a autoaceitação e orgulho próprio, terreno bem mais seguro que a aprovação alheia. Viva a própria vida e faça as próprias escolhas, pois assim você conquistará alguns poucos amigos verdadeiros e interessantes ao longo do percurso, sem sequer precisar se esforçar.

Teorias-chave

Terapia Racional Emotiva Comportamental
– Albert Ellis

Por que meu chefe é sempre tão grosseiro?

Carl Jung • Wilfred Bion • Harold J Leavitt • René Girard

O assédio moral no local de trabalho é um problema generalizado. Pesquisas no Reino Unido e nos Estados Unidos constatam que cerca de 33% dos funcionários são vítimas desse tipo de comportamento. A Organização Internacional do Trabalho (OIT) afirma que o risco de violência física e emocional é um dos problemas mais graves que as organizações enfrentarão neste milênio. Uma afirmação contundente, que significa que, se seu chefe é grosseiro, você não está sozinho, mas faz parte de uma tendência perversa que tem se manifestado em várias empresas no mercado global. O psicanalista Carl Jung veria esse alcance mundial como uma manifestação do "inconsciente coletivo" e diria: talvez a Sombra esteja em ação.

Segundo a teoria de **Jung**, nossa personalidade tem partes conscientes e

inconscientes. O inconsciente é constituído de diferentes estruturas personificadas que interagem em nosso mundo interno. Essas estruturas, conhecidas como *arquétipos* (*ver* página 176), são modelos que nos ajudam a lidar com o mundo externo. Na linguagem comum, um arquétipo é o primeiro molde ou modelo de algo, que servirá de referência para as versões posteriores; Jung usa o termo nessa mesma acepção. Ele sustenta que a mente humana tem acesso a conceitos de personagens – como o do herói ou o da madrasta malvada – que nos ajudam a interpretar e entender o mundo, e, a partir dessa compreensão, decidir como agir. Esses arquétipos tomam forma em contos de fadas, mitos e até religiões no mundo inteiro porque fazem parte do inconsciente coletivo, segundo Jung. São "depósitos das experiências da humanidade constantemente repetidas".

"Todos carregam uma Sombra, e quanto menos ela está incorporada à vida do indivíduo, mais escura e densa é."

Carl Jung



Segundo essa teoria, certos tipos de pessoas e maneiras de ser sempre existiram; uma vez que entraram no inconsciente coletivo, suas ideias (os arquétipos) são transmitidas de geração em geração, permitindo que os reconheçamos nos outros, assim como em nós. Dois dos arquétipos mais

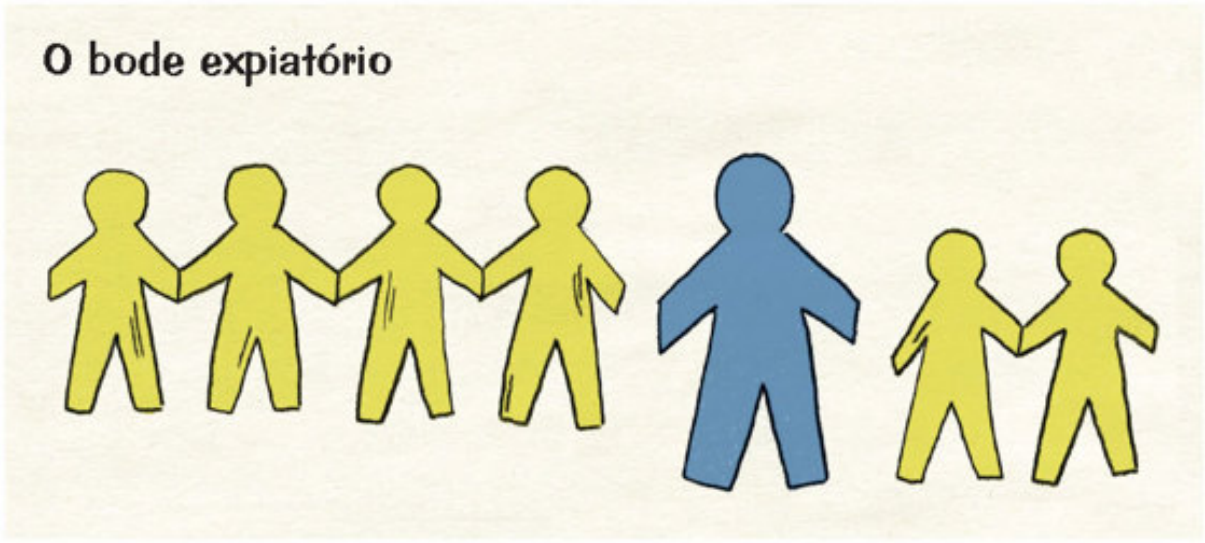
importantes são a Persona e sua contrapartida, a Sombra. A Persona é uma máscara que colocamos para nos apresentarmos ao mundo. É a imagem que queremos mostrar aos outros, mas também a nós mesmos. Freud e Jung concordaram que todos nós adoramos reconhecer nossas "partes boas", mas estamos menos dispostos a admitir o que vemos como "ruim" ou vergonhoso em nós.

Mergulho na Sombra

Jung afirmou que todas essas partes "ruins" compõem o arquétipo da Sombra. É o lado escuro da nossa personalidade, que guarda todos os traços que repudiamos. A Sombra é necessariamente reprimida e ocultada, inclusive de nós mesmos, e, por se constituir de traços que consideramos imperdoáveis, associa-se a uma boa dose de culpa, vergonha e inferioridade. Infelizmente, embora tentemos de todas as maneiras mantê-la em segredo para fingirmos que não existe, ela se manifestará, sobretudo sob condições de estresse. A Sombra é a parte de nós que irrompe de forma espontânea e inesperada quando fazemos algo prejudicial a nós mesmos ou a outra pessoa e depois dizemos: "Não acredito que acabei de fazer isso!" Em caso de dúvida, você a reconhecerá por seu cartão de visita: o sentimento de culpa, humilhação e vergonha que sucede um surto da Sombra.

Sombras saltitantes

Com frequência, a Sombra aparece em outra pessoa – ou ao menos é o que parece. A defesa psicanalítica conhecida como "projeção" é uma forma de negarmos um sentimento desagradável vendo-o em outra pessoa: nós o projetamos nela. A Sombra muitas vezes aparece na projeção. Por exemplo, se alguém em posição de poder critica a inutilidade e a falta de habilidades de um funcionário, é bem possível que essa pessoa esteja se sentindo inútil e, incapaz de suportar esse sentimento, projeta-o em outra. Com isso, sente-se melhor, embora não perceba sua motivação inconsciente.



Girard afirma que, quando um conflito causa a fragmentação de um grupo, seus membros muitas vezes buscam a reconciliação escolhendo uma vítima como bode expiatório. Essa pessoa é então denunciada "com grande fervor e sinceridade" antes de ser expulsa do grupo. Para quem está de fora, costuma ser óbvio que a vítima não é realmente responsável pelo "crime" do qual é acusada.

Assim, é possível que o rancor de seu chefe se deva à sensação de inépcia em relação a si mesmo, algo que considera impossível aceitar. A Sombra pode vir à tona apenas ocasionalmente ("ela está alterada hoje") ou ameaçar neutralizar o Ego e até trocar de lugar com ele, tornando-se dominante no cotidiano.

Por que eu?

Uma das crenças mais comuns sobre o *bullying* ou o assédio moral é que a vítima "convida" o comportamento vingativo de alguma maneira; existem sinais de que pessoas criadas em famílias muito autoritárias gravitam para relacionamentos que refletem essa dinâmica de poder desigual.

"Todas as pessoas têm uma tendência a rejeitar, sob um ou outro pretexto, os indivíduos que não se enquadram em seu conceito do que é normal e aceitável."

René Girard

Existe, porém, outra "vítima" potencial bem diferente – alguém que sente mais necessidade de independência do que de afiliação. Uma pessoa, em outras palavras, que não se adaptará aos valores, aos ideais ou às metas do grupo apenas porque são do grupo, preferindo manter uma linha de pensamento e maneira de ser independentes.

Essa independência, de acordo com o psicanalista **Wilfred Bion**, é vista como uma ameaça por outros membros do grupo. Afinal, os valores daquele grupo foram definidos por um líder autoritário (não diferente do chefe de família autoritário) que "sabe o que é melhor" para a empresa e se esforça para transmitir e impor essas ideias. De acordo com o psicólogo empresarial **Harold J. Leavitt**, todo grupo tem uma tendência ao conformismo e à aceitação de como todos ali deveriam pensar, agir e avaliar. São "forças centrípetas" que geram uma identidade em comum e senso de unidade. Tudo é conhecido e compreendido. Tudo é seguro e previsível – até que alguém faça questionamentos. Por que estamos usando este software ultrapassado em vez daquele mais novo e bem melhor? Por que não estamos compartilhando mesas para aumentar a eficiência? Vamos fazer diferente!

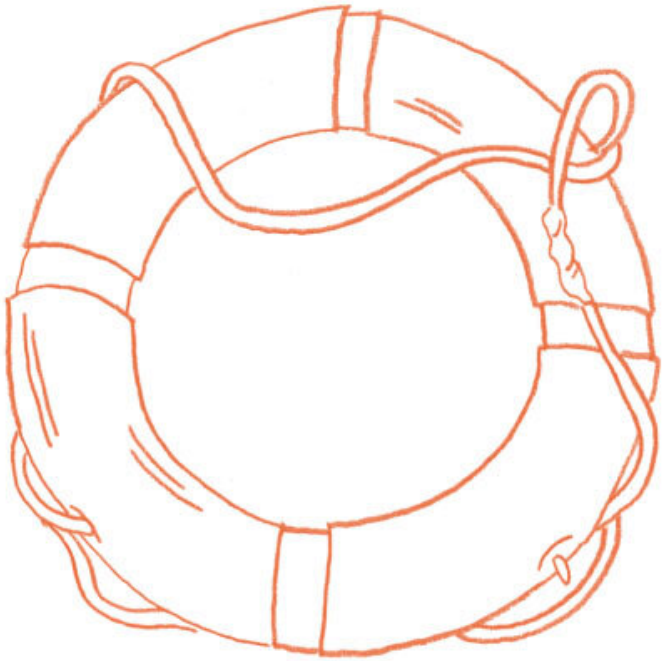
"Nada disso" é a resposta instintiva do grupo. Então, como se tivessem ouvido o alarme de incêndio, todos começam a correr em pânico (empregos e identidades parecem ameaçados; funções de repente parecem obscuras). Algo precisa ser feito! E a solução é... livrar-se da pessoa diferente, rápido!

Esse fenômeno, conhecido como "bode expiatório", foi examinado em detalhes pelo cientista social francês **René Girard**; ele afirmou que todo o processo corre abaixo do nível da consciência, mesmo durante seu desdobramento. Em um período de crise (que pode ser real ou percebida), lança-se a culpa indevida em alguém, que se torna o alvo de uma hostilidade crescente. O objetivo da escolha de um bode expiatório é a expulsão

definitiva do alvo ("vamos nos livrar dessa pessoa e tudo vai dar certo!").

"A Sombra pertence à totalidade da personalidade: o homem forte precisa ter um ponto fraco, o inteligente precisa ser burro em algum momento. Se não for assim, ele é bom demais para ser verdade e recorre à encenação e ao blefe."

Carl Jung



Outra forma de ver o processo do bode expiatório é em termos da Sombra, que pode operar em um nível pessoal e também coletivo. No nível coletivo, ocorre na forma de um grupo – uma "panelinha" ou uma empresa inteira, um partido político ou mesmo um governo. O grupo projeta sua Sombra coletiva, como um fracasso econômico, por exemplo, em um bode expiatório conveniente – que pode ser um indivíduo ou outro grupo (como

os imigrantes ou membros de uma religião). As vítimas podem apelar à realidade, denunciando a manobra ou informando a mídia, mas isso não funcionará, de acordo com Jung, porque não há como escapar da Sombra. Alguém precisa carregar essa coisa escura que o indivíduo ou o grupo não quer, e esse alguém será... você.

Assim, se você tem uma alma independente em descompasso com a organização, e se observa que está se tornando alvo dos amigos do chefe, ou mesmo do seu departamento inteiro, vale a pena garantir um bote salva-vidas antes que o lancem ao mar. Caso sirva de consolo, o alívio de expulsar um bode expiatório é breve; outro logo terá de ser identificado. Ao mesmo tempo, é possível que venha da própria Sombra a necessidade de estar sempre à margem e nunca se adaptar. Atenção: se isso parecer absolutamente impossível, é provável que seja verdade.

Teorias-chave

O **arquétipo da Sombra**
– Carl Jung

Dinâmica de grupo
– Wilfred Bion

Bode expiatório
– René Girard

Minha família é um pesadelo! Devo romper relações?

Murray Bowen

Como adultos, costumamos acreditar que nossa psique está formada e que a controlamos; assim, passamos a vida fazendo escolhas racionais. Esses pressupostos mantiveram-se intactos até a Segunda Guerra Mundial, mas agora estão sendo questionados por psicólogos e neurocientistas. O fato é que o retorno dos veteranos trouxe uma questão nova para os psiquiatras: por que, quando os soldados voltavam para casa, seus problemas psicológicos pioravam? Talvez o seu próprio dilema seja semelhante. Por que sua família o afeta tanto?

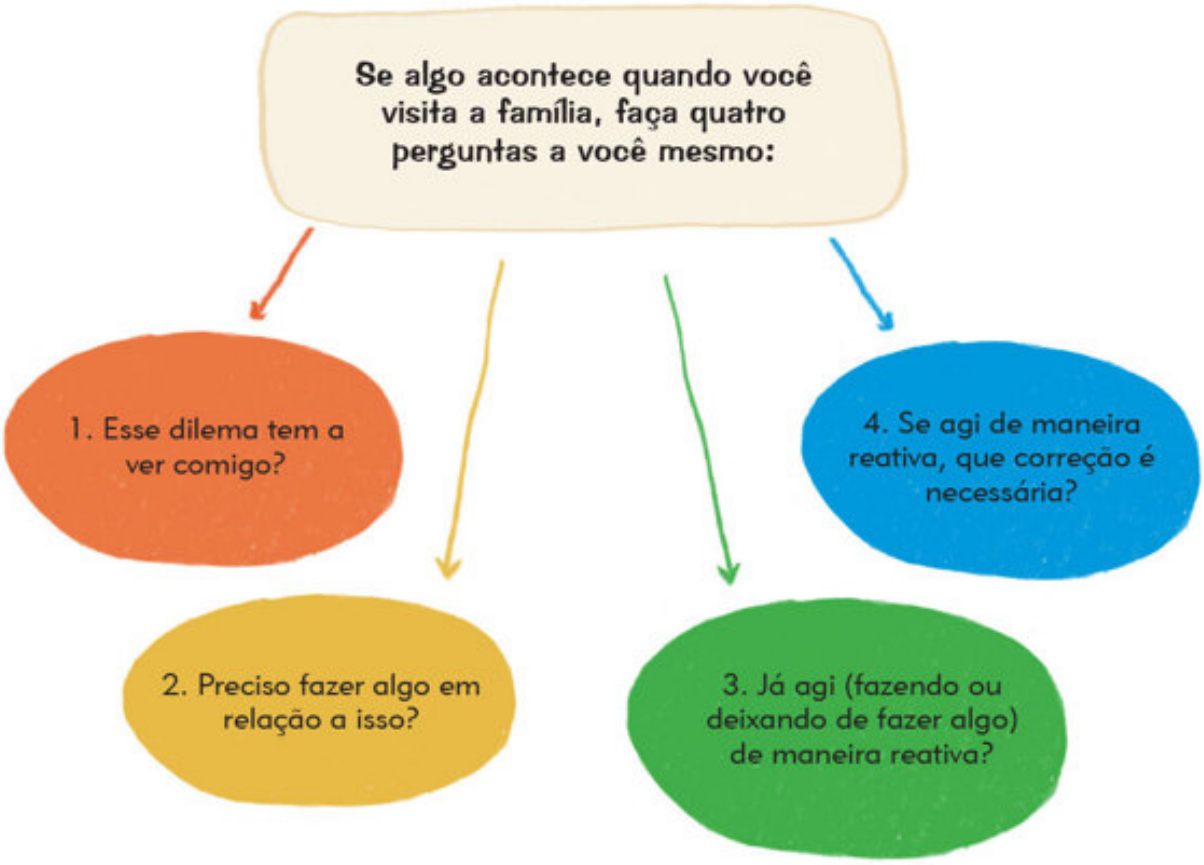
A década de 1940 viu o surgimento de uma ideia nova em terapia: não nascemos com o temperamento tão definido assim; ele é moldado pelas relações. Essa ideia tornou-se o centro da obra do psiquiatra **Murray Bowen**, que deslocou o foco individual nos pacientes para uma compreensão de famílias inteiras como "sistemas emocionais humanos". Ele trabalhou em muitos casos de esquizofrenia, mas sua interação com famílias levou-o a perceber que existe uma espécie de *continuum* em ação: as famílias diferem quantitativamente, mas não qualitativamente, ele disse, observando

que “existe uma pequena esquizofrenia em todos nós”.

Somos parte de uma matriz

Bowen queria dizer que a forma como agimos em grupo contribui para o desenvolvimento da saúde ou de distúrbios emocionais (como esquizofrenia) nos outros. O tempo inteiro fazemos coisas que ajudam ou atrapalham outras pessoas e afetam suas ações no mundo. Julgamos, fazemos exigências emocionais ou nos recusamos a reconhecer as necessidades emocionais alheias. Ouvimos e vemos as pessoas, e deixamos isso claro, ou não as ouvimos nem vemos, e transparecemos esse fato também. Alimentamos expectativas em relação a elas, especialmente a certos tipos de comportamento, e nos decepcionamos ou nos enfurecemos quando não se concretizam. E tudo isso é mais extremo e intenso dentro de nossas famílias, principalmente no que diz respeito aos pais.

As quatro perguntas que devemos fazer para tentar individualizar (pelo crescimento) papéis e sistemas familiares



A intensidade emocional do laço entre os membros da família potencializa o efeito dessas interações, particularmente na forma como os pais reafirmam ou desafiam a realidade e a sensação de importância (a presença, até) da criança no mundo. Essa criança poderá desenvolver um eu bem definido e independente ou, alternativamente, um eu menos definido, mais dependente, que vive em busca do reconhecimento e da aprovação dos outros. Pessoas com uma forte diferenciação do eu são capazes de distinguir entre pensamentos e sentimentos, reagir de forma ágil à ansiedade e preservar sua individualidade mesmo dentro do grupo familiar. Aquelas com um nível de diferenciação menor tendem a experimentar uma espécie de "fusão emocional" dentro da família, sentindo o que o grupo sente, prevendo as necessidades dos integrantes e agindo de modo a manter o sistema em equilíbrio. Elas têm limites difusos e atuam no interesse do grupo, não no

próprio. Em certo sentido, perdem-se dentro dele.

Força na coesão

Bowen acredita que, em termos evolucionários, as famílias se desenvolveram para proteger, abrigar e alimentar seus membros. Para isso, precisam de coesão e cooperação. Estamos todos juntos, certo? Entretanto, as regras e exigências não são enunciadas explicitamente: os membros é que descobrem o que precisam fazer para que todos se mantenham felizes. Isso significa que, para obter a coesão, muitas vezes é necessário suprimir a diferenciação real de cada membro da família, exigindo que alguns deles assumam papéis desconfortáveis e, em última análise, destrutivos. Por exemplo, em famílias onde um dos pais é alcoólatra, o outro pode ter que cuidar dos problemas desencadeados pelo alcoolismo, de modo que caberá aos filhos preencher as lacunas dos papéis familiares. Um deles pode se tornar o cuidador principal, outro o piadista, outro absorverá toda a tristeza da família para que ninguém mais precise senti-la, e assim por diante.

Romper relações para escapar

Bowen identificou uma forma comum de nos afastarmos de nossos papéis familiares desconfortáveis e ultrapassados sem lidar com eles, que chamou de "rompimento emocional". Acreditamos que, se criarmos uma distância entre nós e outros membros da família, estaremos livres da forma como nos sentimos e agimos em relação a eles. Bowen, porém, diz que essa técnica não funciona. Os papéis que assumimos na infância para preservar o sistema familiar permanecem conosco porque fazem parte de nós, embora tenham se desenvolvido dentro de um sistema (a família). Se esses papéis não são exercidos no sistema familiar original, porque rompemos com membros de nossa família, virão à tona em novos relacionamentos, por exemplo após um breve período de lua de mel em que tudo parecia estar bem. Embora o rompimento possa trazer uma sensação de alívio imediato e libertação, nossos padrões de reatividade dentro de qualquer tipo de relacionamento permanecem inalterados e continuarão se repetindo. Por isso, em relações

mais recentes, nos flagramos muitas vezes pensando: "Ah, de novo não!"

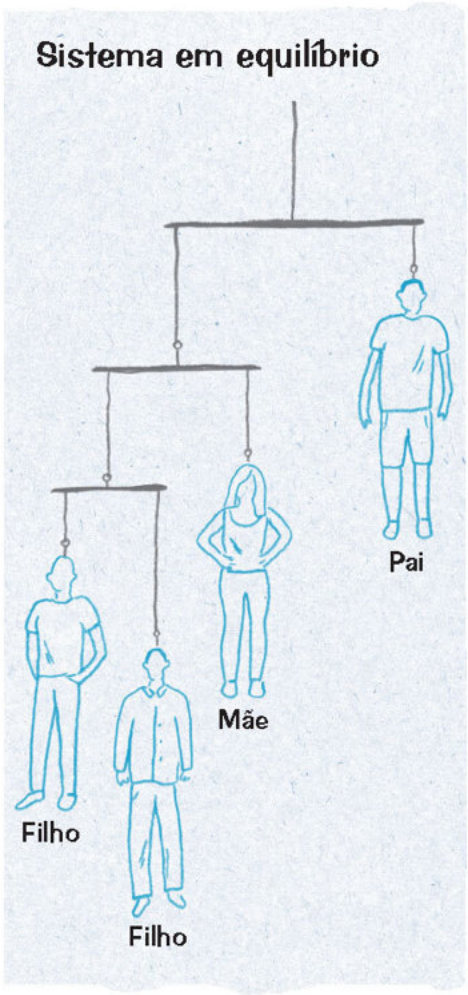
> *"Diferenciação é traçar o próprio caminho com base no próprio sistema de orientação interno, em vez de perpetuamente olhar em volta para ver onde os outros estão."*
>
> Edwin Friedman

> *"Somente quando se consegue sair um pouco das formas-padrão de reação (e da fusão intelectual e emocional interna que as acompanha) é possível começar a observar."*
>
> Murray Bowen

Por outro lado, quando alguém resolve retornar à família após um período de rompimento, a tendência é de conflito, porque os sentimentos que levaram a pessoa a se afastar continuam fervendo sob a superfície. Velhas interações ressurgem em poucas horas, resultando em uma polidez hostil e fortes sentimentos subjacentes, ou competições de gritos, choro e histeria. Por exemplo, você pode ter decidido romper com membros da família porque estava cansado de ser culpado por tudo. Então, começa a observar que seus pais estão cada vez mais ansiosos e seus irmãos, na tentativa de desfazer a tensão crescente, passam a insistir em que você vá embora. Nesse caso, os membros da família estão tentando reequilibrar o sistema familiar – como um móbile muito delicado em meio a uma rajada de vento – rompendo com *você*. O sistema está em processo de reequilíbrio sem a sua presença.

Vou ou fico?

Bowen faz uma distinção entre "afastar-se pelo rompimento" e "afastar-se pelo crescimento", e este último traz a possibilidade de mudança positiva. É uma forma de ganhar independência, não apenas distância, identificando e seguindo as próprias metas independentes, sem deixar de reconhecer que fazemos parte do sistema familiar. Quando enxergamos com clareza nossos papéis familiares, os padrões relacionais e as formas como contribuímos para esses padrões, nos tornamos capazes de dissolvê-los e, em última análise, assumir a posição bem mais poderosa de escolher livremente nossas reações dentro de todas as formas de relacionamentos.



Para Bowen, as famílias operam como sistemas em que cada membro desempenha um papel. A soma desses papéis permite a existência da família, ainda que de modo disfuncional.

Como em tantos desafios emocionais, a mudança começa quando desligamos o piloto automático por tempo suficiente para que seja possível nos flagrarmos reagindo e observando o que está ocorrendo aqui e agora, no nosso interior, não com o resto da família. Mas ela é tão divertida, não é? Aquela gente maluca ainda exerce algum tipo de atração incompreensível sobre nós. Pode ser difícil desviar os olhos das interações familiares para olhar para dentro de nós mesmos. Mas continue tentando. Logo haverá novidades.

Teorias-chave

Sistemas familiares
– Murray Bowen

Meu companheiro está mentindo para mim?

Sigmund Freud • Paul Ekman

Todos mentimos, portanto a resposta fácil é "sim, provavelmente". Há estudos que dizem que, em média, os adultos mentem 13 vezes por semana. No entanto, por trás de sua pergunta talvez haja outra, que tem a ver com moralidade. Caso seu companheiro esteja enganando você sobre algo, isso é necessariamente errado? Talvez não seja sensato entrar em uma discussão sobre mentira e imoralidade, porque mesmo os psicólogos usam técnicas enganosas por razões experimentais, alegando que os fins justificam os meios. Por outro lado, ensinamos às crianças que mentir é errado e recomendamos que não o façam. Muitas vezes, esse conselho vem acompanhado de uma ameaça de punição que não temos intenção de cumprir – portanto, logo de cara, já estamos mentindo para nós mesmos.

Claro que todos mentimos. Faz parte da natureza humana. Na verdade, talvez seja um marco no desenvolvimento humano. Bebês muito pequenos veem os

pais como impossivelmente perfeitos: onividentes, oniscientes e todo-poderosos, até que um dia caem na real. Testam os pais com uma mentirinha e descobrem que eles acreditam. Eles não sabem de nada!, pensa a criança. Trata-se de uma notícia boa e empolgante para o bebê de cerca de dois anos, porque gera uma nova sensação de independência. Em termos freudianos ou psicanalíticos, mentir equipara-se a dois outros marcos: dizer "não!" e ser capaz de brincar de esconde-esconde sem anunciar o esconderijo. Esses três atos revelam o fato maravilhoso de que os pais não conseguem ler nossas mentes, o que, quando bebês, achávamos que era possível.

Mentir como fantasia

Isso é bem libertador, mas é fácil avançar o sinal. O psicólogo Bryan King descreve um cliente que alega ter dito a primeira a frase aos três meses, proferido um sermão na igreja aos três anos e trabalhado em uma revista que lhe pagava 8 milhões de dólares por semana. Essa alma criativa sofria de *mitomania*, ou mentira patológica, e desconhece limites em suas confabulações e costuma produzir afirmações autoenaltecedoras bem além dos limites da dúvida. É mentir sem se preocupar se o outro acreditará. Ainda assim, é um diagnóstico difícil, porque o nível de mentira pode variar e a avaliação depende sobretudo do autorrelato, algo em que, claramente, não se pode confiar nesse caso.

Mundos interno e externo

Mentir às vezes é bom e saudável, mas a mentira persistente é vista pela psicanálise como nociva – as mentiras prejudicam a confiança, nos isolam, produzem tensão (especialmente quando começam a se entrelaçar), nos tornam hipersensíveis e, em última análise, afetam nossa capacidade de pensar com honestidade. Em casos extremos a mentira pode distorcer nossa capacidade de reconhecer a realidade, porque, de algum modo, interrompe a comunicação entre nossos mundos interno e externo. Sempre que estamos despertos e conscientes, interpretamos o mundo externo com nossa mente – representando esse mundo externo em nosso mundo interno. Isso acontece

automaticamente, de modo que, em geral, não pensamos a respeito. Quando mentimos, porém, costumamos esquecer disso e deliberadamente rompemos esse vínculo. Por isso, artistas e golpistas profissionais aconselham os aspirantes a mentirosos a acreditar nas histórias que inventam, realinhando assim os mundos interno e externo. Só que, desta vez, nenhum dos dois está refletindo a realidade.

> *"Quanto mais forte a emoção, maiores as chances de que algum indício dela vazará, apesar da tentativa do mentiroso de ocultá-la."*
>
> Paul Ekman

Se você de fato quer saber se seu parceiro está mentindo, a ideia de congruência talvez seja mais útil. Assim como a mentira cria uma divergência entre os fatos do mundo externo e sua representação em nossa mente, a mesma divergência será visível na maneira como reapresentamos nossa história interna ao mundo externo – ou seja, quando mentimos.

Nosso rosto nos denuncia

O maior especialista do mundo em mentira é o psicólogo **Paul Ekman**, que pesquisou a relação entre as emoções e as expressões faciais. Em outras palavras, as formas externas como "entregamos" nossos pensamentos e sentimentos mais íntimos. Suas pesquisas em comunidades isoladas o convenceram de que Charles Darwin estava certo: as expressões faciais são universais, não aprendidas. Ele começou então a projetar um Sistema de Codificação da Ação Facial para avaliar as expressões faciais pela atividade dos músculos envolvidos. Devido a isso, tornou-se capaz de detectar os mínimos lampejos de emoção, ou "microexpressões", que revelam a verdade do mundo interno em um quarto de segundo, por mais que a pessoa tente disfarçá-la. Do Reino Unido e Estados Unidos a Papua-Nova Guiné, Japão, Brasil e além, sete emoções – aversão, raiva, medo, tristeza, surpresa, desprezo e felicidade – sempre se mostram pela articulação dos mesmos músculos

faciais. Essa informação mostrou-se preciosa para as forças policiais, antiterroristas e governamentais de todo o planeta. Portanto, pode ser útil para você quando desconfiar das palavras de seu parceiro.

Microexpressões



Medo

Sobrancelhas elevadas e unidas • Testa franzida entre as sobrancelhas • Pálpebra superior elevada; pálpebra inferior tensa e eriçada • Esclerótica superior visível • Boca entreaberta e lábios retraídos

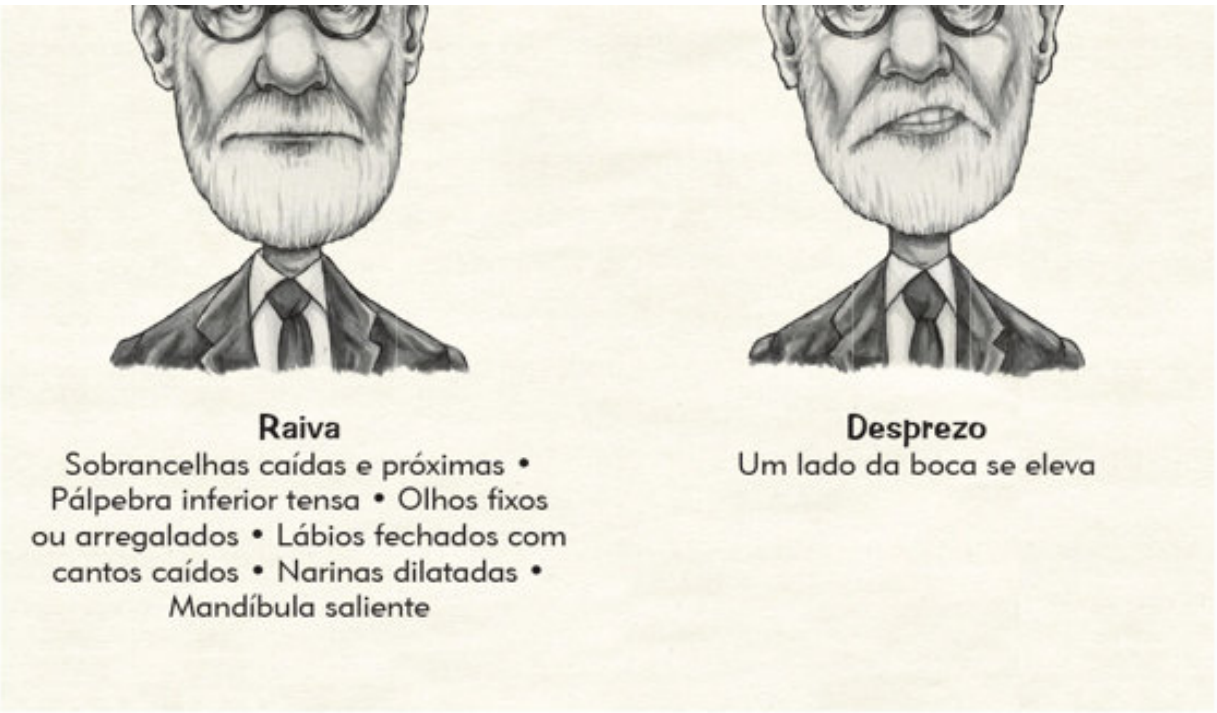


Aversão

Pálpebra superior, lábio inferior e bochechas elevados • Nariz franzido • Rugas evidentes sob a pálpebra inferior







Raiva
Sobrancelhas caídas e próximas • Pálpebra inferior tensa • Olhos fixos ou arregalados • Lábios fechados com cantos caídos • Narinas dilatadas • Mandíbula saliente

Desprezo
Um lado da boca se eleva

Ekman afirma que não existe uma solução milagrosa para detectar quando alguém está mentindo; mesmo um polígrafo (o chamado "detector de mentiras") não se mostra muito superior ao mero acaso. Pode indicar um desconforto ou uma emoção oculta, mas a causa pode ser o nervosismo por não acreditarem em você, em vez de uma mentira; portanto, está longe de ser infalível. Movimentos nervosos – por muito tempo considerados sinais de mentira, sobretudo por professores – são simples indícios de inquietude, não necessariamente de desonestidade.

> *"As microexpressões, os sinais ultrarrápidos da emoção oculta que ocorrem em um quarto de segundo, não mentem jamais."*
>
> Paul Ekman

Sinais de mentira

Entretanto, Ekman acredita que existem certas "áreas de tensão" ou conflitos entre palavras e gestos; esses conflitos sinalizam que a pessoa não está contando a história completa, verdadeira. Microexpressões faciais, como medo, aversão, raiva ou desprezo, poderiam dar uma ideia dos sentimentos por trás das palavras (*ver* ilustrações nas páginas 156-157) e indicam emoções ocultas. O mesmo vale para sinais de incongruência, como um ligeiro movimento da cabeça de um lado para outro (dizendo "não") enquanto a pessoa está verbalmente dizendo "sim", ou um pequeno dar de ombros enquanto as palavras anunciam confiança em si ou em um fato. Muitos sinais podem ser úteis para obter o quadro mais amplo: as palavras, a voz, postura, o olhar e grandes e pequenos gestos. Piscar em excesso, por exemplo, é um indício de que a pessoa está tendo que pensar mais; há estudos segundo os quais os mentirosos piscam menos, porém isso muda em certas circunstâncias. Por exemplo, se alguém está mentindo sobre uma transgressão que o deixa ansioso, a ansiedade poderia fazê-lo piscar mais. Pupilas dilatadas são outro sinal de concentração, podendo revelar mentira ou ansiedade.

Os mentirosos evitam o contato visual quando estão muito empenhados em não ser desmascarados; portanto, observe os olhos do seu parceiro caso desconfie de uma mentira. Se os olhos dele se fixam nos seus enquanto nega algo, ele pode estar mentindo, mas não está comprometido a fazer você acreditar; significa que não se importa com o que você pensa. Talvez seja hora de uma pausa. Você tem certeza de que quer chegar à verdade? "A maioria de nós deseja evitar más notícias", diz Ekman, porque "a verdade pode doer". Podemos optar por fugir dela mesmo quando captamos sinais de que algo está errado. Assim, o problema pode estar não na mentira de seu parceiro, mas no seu medo de enfrentar a verdade. E com isso entramos em território freudiano. De volta ao divã, caro leitor?

Teorias-chave

Mentira, **microexpressões** e **desenvolvimento psicossocial**
– Paul Ekman

Minha chefe é rápida, articulada, organizada e se veste bem. Por que não sou como ela?

Melanie Klein • Ronald Fairbairn

Sua chefe parece perfeita, o que, claro, é impossível. Sendo humana, ela cometerá um monte de erros, como qualquer um. Se você não é capaz de enxergar esses erros, algo está atrapalhando a sua visão. Os psicanalistas descrevem esse processo como idealização, afirmando que ele resulta de uma escolha que você fez tempos atrás: "Quem será a pessoa do mal, ela ou eu?"

Na década de 1920, um novo ramo da psicanálise chamado Teoria das Relações de Objetos começou a ganhar espaço. Freud havia usado a palavra "objeto" para denotar o alvo de nossos impulsos internos, mas não deu muita atenção a esse tema, pois sua teoria do narcisismo primário levou-o a aceitar que todas as energias e impulsos do desenvolvimento inicial se dirigiam ao próprio eu. Porém, uma discípula de Freud chamada **Melanie Klein** começou a trabalhar com crianças e afirmou que outras pessoas – "objetos" externos – são de grande importância para a constituição do eu e para a forma como vemos o mundo, os outros e a nós mesmos. Além disso, os processos que usamos nessa fase da vida e as conclusões às quais chegamos

determinarão nossas relações pelo resto da vida. De uma hora para outra, "relação" passou para o primeiro plano na psicanálise, e permanece nessa posição até hoje. No percurso, os analistas perceberam por que algumas pessoas tendem a ver o mundo em preto e branco, separando as demais em dois grupos: as totalmente más e as totalmente boas ("perfeitas", na verdade).

Mundo interno e externo

A hipótese de Klein é a de que as crianças padecem de uma dose de ansiedade quase esmagadora. Essa ansiedade advém de uma "pulsão de morte" interna que ameaça matá-las, do trauma do próprio nascimento e de experiências iniciais de fome e frustração. Para Klein, as crianças também têm uma imaginação intensamente fértil e fantasiam sobre todo tipo de coisas; têm também uma tendência intrínseca de criar representações internas de tudo o que as cerca. Estão sempre internalizando "objetos" (como os pais), produzindo representações mentais deles, mesclando tais representações às próprias fantasias e ansiedades e, por fim, projetando a representação mental nas pessoas do mundo externo – o que significa que passam a ver essas pessoas de uma nova forma, adaptada.

É uma façanha em se tratando de um bebê; então, como acontece? Segundo Klein, o bebê projeta seus bons e maus sentimentos em objetos no mundo, e as primeiras coisas de real importância que encontra são os seios da mãe. É neles que o bebê projeta seus sentimentos amorosos e odiosos. O "seio bom" é a mãe vista agora como amorosa e amada; ela concentra toda a projeção do bebê em torno da libido, ou pulsão de vida. O "seio ruim" é a mãe percebida como perseguidora e odiosa, na qual o bebê pode projetar todos seus sentimentos "maus". Com o tempo, a criança começa a integrar essas duas mães em uma, por meio de um processo cíclico de constante interiorização e projeção de representações. Aos poucos, esse processo permite que cada vez mais da mãe real penetre nas versões mentalizadas, até formarem um "objeto" misto que contém bons e maus elementos. É a mãe "suficientemente boa" de Donald Winnicott (*ver* página 101).

"É difícil imaginar uma pessoa cujo ego seja tão unificado e estável em seus níveis superiores que, em circunstância alguma, qualquer sinal de divisão básica venha à tona."

Ronald Fairbairn

Essa junção das mães boa e ruim é essencial ao desenvolvimento saudável, de acordo com Klein, porque também ajuda o bebê a começar a integrar as diferentes partes de si, de modo a não se ver como inteiramente "bom" ou "mau". Além disso, é como aprendemos que as pessoas podem reagir ao longo de um *continuum* de comportamento prestativo ou prejudicial. Em vez de as vermos como absolutamente perfeitas (idealizando-as) ou absolutamente ruins (denegrindo-as), percebemos que uma pessoa pode conter muitos estados de espírito e tipos de comportamento.



Menos fantasia, mais realidade

Klein defendeu a tese de que a ansiedade interna da criança controla a maneira como os objetos são percebidos, mas na década de 1940 o psicanalista **Ronald Fairbairn** deslocou o foco do mundo interno da criança para as realidades do mundo externo. Ele afirmou que o bebê constrói duas representações diferentes da mãe porque ela de fato possui diferentes estados de espírito e abordagens em relação ao filho – não é apenas projeção. Entretanto, se a mãe reage de forma sensível e sintonizada com as necessidades do bebê na maior parte do tempo, a ansiedade dele começa a diminuir, e o bebê consegue juntar as duas representações internas (mãe boa/mãe ruim) em uma só mãe "suficientemente boa", como Klein indicou.

Um dos pais tem que ser visto como bom

Segundo Fairbairn, o problema real acontece quando o bebê recebe cuidados de um pai ou de uma mãe emocionalmente ausente, invasiva, incoerente ou caótica. A sensação é dolorosa e ameaçadora para a criança, que depende dos cuidadores para sobreviver. Nesse cenário, a única forma de se sentir seguro é reprimir por completo a figura do pai ou da mãe ruim – "fazer a figura ruim desaparecer". Porém, resta um problema: se a mãe é totalmente boa, por que não está respondendo ao choro por fome ou necessidade? Deve existir um motivo... Ah! O bebê percebe que deve ser porque ele mesmo é ruim. Se fosse bom, a mãe totalmente boa cuidaria dele. Nesse momento, o bebê captura toda a "ruindade" que pertencia à imagem reprimida da mãe e a toma para si. Ao fazê-lo, absorve toda a depressão, a desorganização ou o sadismo ("ruindade") dela; para obter segurança externa, sacrifica a segurança interna. Como explica Fairbairn, parece "melhor viver como um pecador em um mundo regido por Deus do que viver em um mundo regido pelo diabo". Ele chamou esse fenômeno de A Defesa Moral. Mas algo terrível aconteceu: o sentimento de "ruindade" agora permanecerá sempre naquela criança, e a "bondade" sempre será vista como característica de outra pessoa.

"O objetivo do tratamento psicanalítico é abrir brechas no sistema fechado que constitui o mundo interno do paciente e, assim, tornar esse mundo acessível à influência da realidade externa."

Ronald Fairbairn

Essa é uma posição verdadeiramente trágica porque, embora se origine no padrão de relacionamento do filho com o pai ou a mãe, os psicanalistas acreditam que contaminará todas as outras relações na vida daquela pessoa. A "divisão" de um "outro" em totalmente bom e totalmente ruim é fruto da ansiedade; portanto, pode ressurgir como uma defesa quando o indivíduo sentir-se incapaz de integrar sentimentos difíceis, sobretudo ao se sentir ansioso diante de alguém que ocupe uma posição percebida como de autoridade. Ao idealizar essa pessoa – tipo sua chefe –, você não precisa mais se preocupar: ela cuidará de tudo com suprema competência, porque é capaz de fazer qualquer coisa! Ela é aquele pai ou mãe totalmente bom, e você só precisará se esforçar mais. Você se sente reconhecido, compreendido e 100% seguro, mas não sabe realmente por quê. A explicação é esta: o chamado interno pela divisão e defesa projetiva realizou-se inconscientemente na repetição daquele relacionamento original. Você experimenta o resultado da defesa, sem perceber que ele está em ação.



"O objeto ruim é negado, assim como a situação de frustração e os sentimentos negativos (dor) que emergem devido a esta frustração."

Melanie Klein

Colapso

Infelizmente esse momento de bem-estar não durará muito, porque o outro lado da idealização é a *desvalorização*. Você colocou sua chefe no pedestal mais alto (a mãe totalmente boa), e a queda, inevitável, será grande. De objeto bonito e perfeito de sua afeição e admiração, ela se transformará em algo falível e incompleto. Então você cai na real: agora ela parece uma idiota! Como você pôde ser *tão boba*?

Não existe possibilidade de integração para alguém que não aprendeu a reunir a mãe boa e a mãe ruim quando criança, de modo que as pessoas são vistas como absolutamente maravilhosas ou decepções colossais. Esse é o

cerne do pensamento em preto e branco, respaldado por um lampejo ocasional de inadequação ("como pude ter sido tão boba?") contra o qual é preciso se defender imediatamente com uma idealização nova ("Acabo de conseguir o personal trainer mais incrível!").

É exaustivo ficar botando pessoas no pedestal para depois derrubá-las. Embora a sensação seja boa no estágio da idealização, as desvalorizações são dolorosas e desconcertantes. Evocam a mesma decepção diante das falhas anteriores dos pais e podem parecer igualmente esmagadoras. No entanto, é na decepção que é possível encontrar a verdadeira esperança. Quando a esperança autoilusória de um "outro" salvador e todo-poderoso cai por terra, é possível obter um vislumbre do que você realmente queria, mas não se julgava capaz de conquistar. É o seu poder que dá as caras. Na queda do ídolo, a magia da idealização dá lugar à realidade apenas por um instante – você mal consegue perceber –, antes que você a afaste de novo por considerá-la impossível e retorne a um lugar de desolação inútil, entregando esse poder às mãos de um novo "outro". A não ser que... volte ao divã do analista.

Teorias-chave

Divisão
– Melanie Klein
A defesa moral
– Ronald Fairbairn

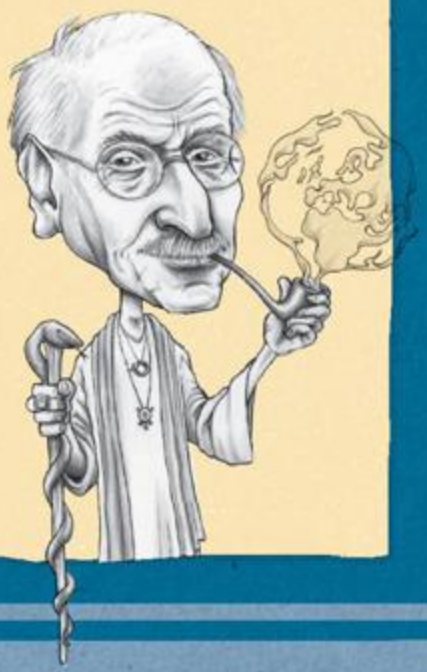

"O ego é incapaz
de dividir o objeto [...] se não houver
uma divisão correspondente
ocorrendo dentro do ego."
Melanie Klein

O que está acontecendo?

Por que vivo dizendo
coisas embaraçosas?

Qual é o
real apelo de
Harry Potter?

Como
me livrar do
arrependimento
de ter vendido
a minha casa?



É melhor trabalhar por amor ou por dinheiro?

Por que sempre escolho a opção mais cara?

Qual é o sentido da vida?

Capítulo 4

Por que vivo dizendo coisas embaraçosas?

Sigmund Freud • Donald Norman • James Reason

"Gostaria de dar uma palmada em todos os professores..." Foi o que disse o presidente George W. Bush em uma conferência nacional de professores quando queria, aparentemente de maneira sincera, agradecer pelo esforço da categoria.* Constrangedor? Muito. Será que revela um desejo secreto? Talvez. Freud insistia em que esses atos falhos revelam uma verdade que a pessoa deseja ocultar, talvez até de si mesma. Freud diria *especialmente* de si mesma, porque trai uma crença profunda que a pessoa prefere negar. Bobagem, dizem os psicólogos – a psicologia cognitiva pode sugerir motivos bem mais simples para atos falhos e lapsos de memória, portanto não significam nada. Então, o que de fato está ocorrendo?

* O ex-presidente disse "*spank*" (dar uma palmada) em vez de "*thank*" (agradecer). (N. do T.)

Em 1901, **Freud** escreveu um livro examinando a psicopatologia da vida cotidiana, que habilmente recebeu esse mesmo título. Não se tratava de um estudo de pessoas mergulhadas em um estado mental incomum, mas de todos nós, todos os dias. Freud era fascinado por essas estranhezas corriqueiras porque as considerava, à semelhança dos sonhos, sinais da existência do inconsciente e de seu funcionamento. Ele acreditava que a palavra "errada", a que parece ter escapado, não é aleatória, mas significativa; procurar seu sentido pode se mostrar esclarecedor para quem a disse. Para Freud, a palavra errada também mostra "que a fronteira entre o normal e o anormal em questões tensas é fluida e que somos todos um pouco neuróticos".

Trata-se com certeza de uma ideia niveladora, embora um pouco incômoda para a maioria de nós. Ainda bem que os psicólogos cognitivos atuais insistem em que os atos falhos revelam somente a mecânica objetiva da mente.

> *"Dificilmente consigo encontrar [um erro de fala] que eu seria obrigado a atribuir [...] ao que Wundt denomina 'efeito de contato dos sons'. Quase sempre descubro a influência perturbadora de algo externo à fala pretendida."*
>
> Sigmund Freud

O psicólogo **Donald Norman**, que se aprofundou no estudo dos atos falhos, acredita que as formas mais comuns ocorrem devido à intromissão do hábito. Ele cita o exemplo de estar diante da porta de um amigo tentando abri-la com a chave da própria casa. É difícil não ver Freud se deleitando com esse exemplo. O Dr. Norman, porém, diz que o ato falho se trata apenas de usar uma sequência habitual facilmente reconhecível associada a alguma atividade mais frequente, recente ou familiar do que aquela do momento.

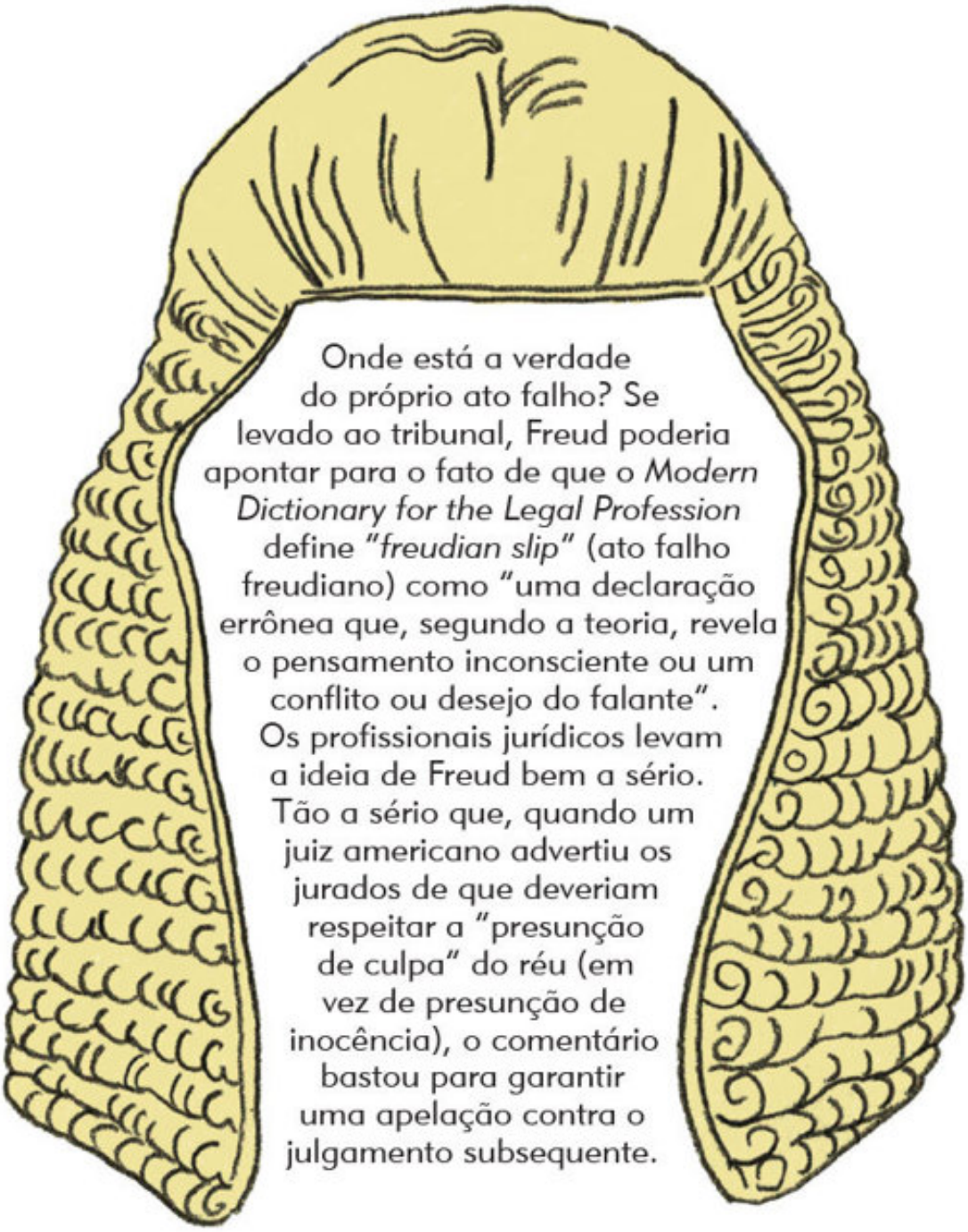
Erro sem sentido

Em essência, afirma Norman, atos ou ações falhas requerem certo tipo de "subespecificação" cognitiva, como desatenção, informações incompletas fornecidas pelos sentidos ou conhecimentos insuficientes e a existência de um padrão de reação apropriado à situação.

O psicólogo **James Reason** acredita que, além disso, pessoas propensas a um tipo de erro, como um ato falho, costumam cometer igualmente outras falhas, como as comportamentais. Ele conclui que a palavra equivocada, no caso, é a manifestação de algum tipo de fator geral exercendo influência sobre todos os aspectos da função mental, e esse fator é uma incapacidade de suprimir escolhas concorrentes.

O Dr. Reason (que tem o nome mais glorioso para um psicólogo cognitivo, "Dr. Razão") afirma que, quando a mente deixa de suprimir uma alternativa àquela exigida, ocorre uma falha. Precisamente! É o que Freud afirmaria. A supressão é a chave. E o que está impedindo a supressão dessa palavra "errada" específica? O Dr. Reason poderia responder que é uma *confusão cognitiva* entre palavras que soam iguais, ao menos em parte, mas Freud contestaria isso na mesma hora. "É claramente vergonha!", ele anunciaria. Vergonha e culpa por um desejo ou pensamento em conflito com a imagem que gostamos de ter de nós mesmos.

Freud previu os argumentos potenciais contra sua explicação dos atos falhos e disse que fatores como perturbação, excitação, exaustão ou intoxicação fazem parte da mistura, mas sozinhos não oferecem uma explicação. Esses fatores "facilitam o ato falho mostrando a ele um caminho. Mas a existência de um caminho à minha frente não significa necessariamente que eu vá percorrê-lo. Também preciso de um motivo determinando minha escolha, uma força para me impelir".



Onde está a verdade do próprio ato falho? Se levado ao tribunal, Freud poderia apontar para o fato de que o *Modern Dictionary for the Legal Profession* define "*freudian slip*" (ato falho freudiano) como "uma declaração errônea que, segundo a teoria, revela o pensamento inconsciente ou um conflito ou desejo do falante". Os profissionais jurídicos levam a ideia de Freud bem a sério. Tão a sério que, quando um juiz americano advertiu os jurados de que deveriam respeitar a "presunção de culpa" do réu (em vez de presunção de inocência), o comentário bastou para garantir uma apelação contra o julgamento subsequente.



Nós nos divertimos com atos falhos óbvios que parecem entregar descaradamente os sentimentos reais da pessoa que os cometeu, como a arrogância por trás do anúncio do primeiro-ministro Gordon Brown, em dezembro de 2008, ao Parlamento do Reino Unido, dizendo: "Nós não apenas salvamos o mundo, digo, salvamos os bancos..."; ou, tempos depois, a afirmação autodestrutiva do primeiro-ministro David Cameron sobre estar "arrecadando mais dinheiro para os ricos" ao tentar insistir que suas reformas fiscais iminentes ajudariam os pobres. Ou Kanye West, marido de Kim Kardashian, twittando "De manhãzinha em reuniões no Vale do Silicone" (*silicone* em inglês), mais tarde corrigido para "Silício" (*Silicon*), para mostrar que não estava se referindo ao material usado em cirurgia estética. Até o

presidente Obama foi vítima do velho ato falho. Este nos leva a indagar como ele imaginava a vida além da Casa Branca: "Deveríamos reformar nosso sistema de justiça criminal de modo a não encarcerar transgressores não violentos, tornando-os incapazes de conseguir um emprego depois de deixarem o cargo" (em vez de deixarem a prisão).

No divã

A abordagem de Freud sobre o fenômeno foi mais sutil do que a nossa. Na procura do sentido por trás dos atos falhos que afloravam na fala de seus pacientes, ele os abordava em termos de complexos, mas também, às vezes, de simples desejo ou medo. Freud descreve um jovem médico se apresentando, com timidez e reverência, ao célebre Dr. Virchow com as seguintes palavras: "Sou o Dr. Virchow." O professor, surpreso, voltou-se para o interlocutor e perguntou: "Seu nome também é Virchow?" Para Freud, talvez aquele jovem tenha se sentido tão insignificante diante do "grande homem" que esqueceu o próprio nome; ou então teve a coragem de admitir que, secretamente, esperava um dia tornar-se tão importante quanto o professor.

Outro paciente, ávido por mostrar que não pertencia à "geração inútil" que percebia à sua volta, usou um provérbio em latim, mas omitiu uma palavra: *aliquis* (que significa "alguém"). Ele desafiou Freud a analisar a falha, e o psicanalista começou pedindo que o homem dissesse "de forma franca e acrítica tudo que vier à sua mente se você dedicar toda a sua atenção à palavra esquecida". O homem começou a produzir uma sequência de associações: *aliquis*, a-liquis, *reliquiae* (relíquias), liquefazendo, fluidez, fluido, Simão de Trento, a acusação contra os judeus de realizar sacrifícios rituais de sangue... novas edições do Salvador... um artigo de Santo Agostinho sobre Mulheres... São Benedito, Santo Agostinho, São Januário – o santo que realizou "o milagre do sangue". Ele explica como o sangue de São Januário supostamente se *liquefaz* em um determinado dia santo. Então começa a falar novamente sobre o milagre do sangue, mas para no meio da frase. Quando estimulado por Freud, revela sua preocupação com uma jovem mulher que poderia em breve estar revelando alguma "notícia incômoda". "De que a menstruação dela cessou?", pergunta Freud. "Como você adivinhou?",

responde o jovem, com certa consternação.

Os atos falhos são importantes?

Freud afirma que os atos falhos (como os que você às vezes comete) revelam um conflito entre algo que insiste em ser verbalizado e uma força interior que procura reprimi-lo. O interessante é que existe também um conflito entre a popularidade da ideia dos atos falhos freudianos (eles circulam incessantemente na internet, para nossa diversão) e a relutância da psicologia moderna em aceitá-los como algo mais do que um caso inocente de erro da fala. Em essência, essa é uma batalha sobre a existência do próprio inconsciente. Se os atos falhos não passam de "erros" toscos e sem sentido da mente, não há motivo para aceitar a existência do inconsciente. Se fazem sentido, porém, talvez tenhamos tido um vislumbre de algo além da mente consciente racional. É a própria ideia do inconsciente que os psicólogos querem formalmente reprimir. E ninguém apreciaria mais a ironia disso do que o próprio Dr. Freud.

Teorias-chave

Atos falhos freudianos
– Sigmund Freud

Confusão cognitiva
– James Reason

Qual é o real apelo de Harry Potter?

Carl Jung • Donald Kalsched • Donald Winnicott

Mais de 450 milhões de exemplares dos livros de Harry Potter foram publicados em 73 idiomas diferentes, e a série continua encantando crianças e adultos ao redor do mundo, em um fenômeno que, aparentemente, transcende cultura e formação. O que esses livros têm para agradar a tanta gente? A resposta talvez resida no nível mitopoético da mente que, segundo Carl Jung, existe em todos nós e é povoado por arquétipos mágicos com o poder de nos salvar no mundo real.

Comecemos pelo início, com *Harry Potter e a pedra filosofal*. A pedra em questão é um objeto lendário que os alquimistas medievais acreditavam ser capaz de transformar metais baratos em ouro ou criar um elixir da vida. Simbolicamente, representa o momento final da transformação interna de um indivíduo, que enfim assume sua verdadeira personalidade e realiza seu pleno potencial. A busca pela pedra é o tema do primeiro livro da série Harry Potter e nos alerta para a natureza alquímica e transformadora da série, bem como a busca do herói por autenticidade – ambas inquietações permanentes de **Carl Jung**.

Mitos e arquétipos

Muitas histórias baseiam-se na ideia da jornada do herói, em que o personagem principal começa em uma posição de relativa impotência e infelicidade, empreende uma aventura arriscada, enfrenta os desafios e descobre o próprio poder e o verdadeiro eu. Pode-se afirmar que essa é a história de Harry Potter. Porém, como estamos no território das pessoas e criaturas míticas, estamos também no território dos arquétipos de Jung. Ele acreditava que todos temos acesso a um "inconsciente coletivo", um nível mitopoético da mente no qual podemos encontrar os arquétipos (modelos antigos) de todos os seres. Viajando pelo mundo, Jung constatou que os mesmos tipos de figuras se repetem em contos de fadas e mitos ao redor do globo, entre eles o velho sábio, a bruxa malvada e o *puer aeternus* (*ver* página 64), como Peter Pan, que nunca vira adulto. Jung concluiu que esses modelos devem existir em nossas mentes desde o nascimento, nas profundezas do inconsciente. Quando conhecemos pessoas na vida real que coincidem com um arquétipo – como o impostor –, nós as reconhecemos, o que nos ajuda na jornada pela vida.

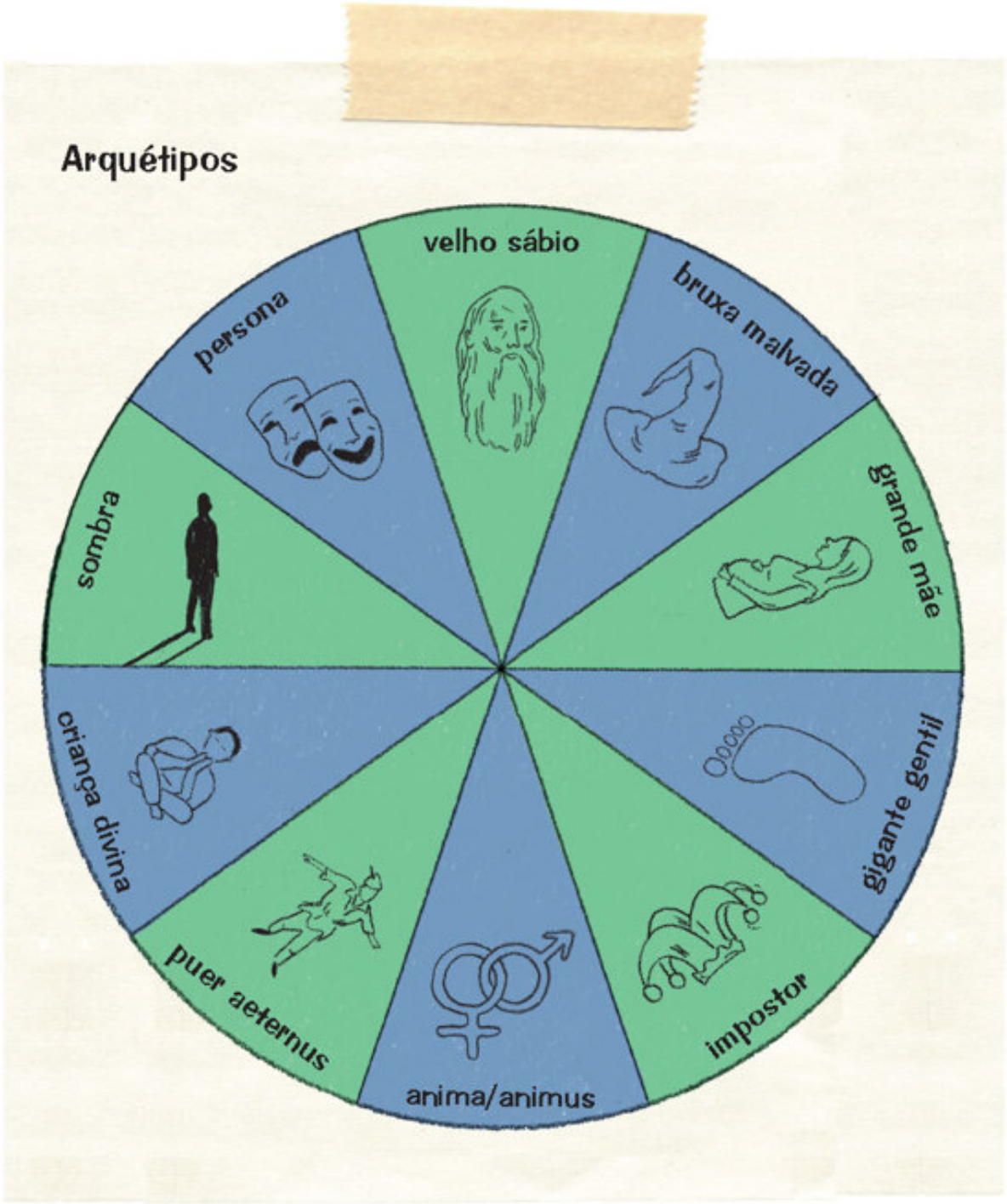
Segundo Jung, o conteúdo real de um arquétipo específico, em oposição à sua forma geral, varia de um país para outro e de uma época para outra. O impostor, por exemplo, aparece na mitologia chinesa como o rei macaco, nos mitos noruegueses como Loki e nas lendas indígenas norte-americanas como o Coiote. Nós também preenchemos cada arquétipo de acordo com nossa experiência pessoal, de modo que minha ideia da bruxa malvada seria ligeiramente diferente da sua, ainda que sejamos irmãos. Desse modo, os arquétipos são uma mescla do "molde" que herdamos de nosso inconsciente coletivo e de nossas experiências no mundo externo.

Os arquétipos jungianos são identificáveis não apenas nas pessoas que encontramos, mas também em nós. A Persona, por exemplo, é a "máscara" com que nos apresentamos aos outros. A Anima é o elemento feminino do homem, e o Animus é o elemento masculino da mulher. A Sombra (*ver* página 145) é a porção de nós de que menos gostamos – podemos até odiá-la, considerando-a malvada e desprezível.

"As energias arquetípicas [...] podem ser luminosas ou sombrias, angelicais ou demoníacas."

Donald Kalsched

Assim como nos contos de fadas, os personagens na série *Harry Potter* parecem encontrar correspondentes entre os arquétipos de Jung. Dumbledore é uma amostra perfeita do arquétipo *senex*, ou o Velho Sábio, uma figura barbuda de grande discernimento e sabedoria, que atua como conselheiro de uma figura mais jovem. A Sra. Weasley talvez seja a Grande Mãe, protetora e criativa, enquanto Bellatrix pode representar a Mãe Terrível, uma força da morte e destruição (a psicanalista Melanie Klein adoraria essa parte – *ver* página 162). Ron e Hermione podem simbolizar Animus e Anima, enquanto Hagrid é com certeza o Gigante Gentil, um arquétipo que vive com simplicidade e calma, oferecendo amizade e proteção.



Jung afirmou que todos temos acesso a personagens mitológicos em nossas mentes. Esses personagens podem nos ajudar a identificar tipos de pessoas no mundo, mas também funcionam como personalidades alternativas após um trauma. Reconhecemos os arquétipos em contos de fadas e outras

ficções, como os livros da série *Harry Potter*.

Quem é Harry?

De início, Harry parece personificar o Herói, que partirá em uma jornada transformadora e superará desafios cada vez mais difíceis até descobrir seu eu verdadeiro, em vez de se curvar às ideias que os outros têm dele. Ao longo da série, essas projeções serão motivo de grande sofrimento para Harry, que tentará, em vão, resistir a elas. A maior das projeções, claro, é a de que Harry é o Escolhido, um menino que nasceu para salvar o mundo. Nesse papel, ele pode ser visto como a Criança Divina, um arquétipo que parece extremamente vulnerável e fraco, mas sobrevive, apesar de todas as forças estarem voltadas contra ele, para florescer e realizar grandes feitos. Para os cristãos, esse arquétipo é incorporado por Jesus; para os budistas, é Sidarta; para os hinduístas, Krishna. A ideia da Criança Divina está presente nas religiões e nos mitos do mundo todo. Não quer dizer que Harry esteja simbolizando qualquer uma dessas figuras religiosas, mas simplesmente que ele é escolhido no início da história como a Criança Divina que salvará a todos. Mas, você pode indagar, será que isso faz sentido no mundo tão banal dos Dursleys e da Privet Drive? É possível emergir de um armário sob as escadas em uma casa de subúrbio e se tornar um verdadeiro herói?

O próprio Harry duvida de suas capacidades e combate a ideia na parte inicial da série. A tese de Jung sobre transformação não consistia em se tornar "o melhor que você pode ser" ou alguma imagem gloriosa de nós, mas reconhecer "a lei do nosso próprio ser". Com isso, quis dizer que podemos, em última análise, identificar o que nos chama – nossa vocação – mediante uma aceitação total do que somos. Talvez pareça simples, mas os analistas jungianos admitem a dificuldade real dessa tarefa. Envolve aceitar todas as partes de nós que nos desagradam (incluindo nossa Sombra, nossa Persona, nosso Animus e Anima) e dizer: sim, isso também sou eu, ainda que pareça constrangedor ou arriscado. Se essa é a busca de Harry, significa que a série nos conduzirá inexoravelmente ao ponto no qual ele aceitará quem é e compreenderá qual é seu destino. Ao aceitar quem é e a lei de seu ser, Harry descobre, enfim, que precisa se submeter de maneira voluntária à morte pelo bruxo mau Voldemort. Tendo dado esse passo, o momento da transformação

na plena pessoalidade é indicado por Dumbledore, que encontra Harry no "outro mundo" ao qual é temporariamente transportado: "Que menino maravilhoso. Que homem corajoso."

Defesas arquetípicas

Analistas jungianos achariam sentido em outro nível da história. O psicanalista **Donald Kalsched** chamou a atenção para o papel dos arquétipos como estratégias de defesa. Diante de uma situação apavorante ou profundamente complexa, poderíamos, de modo inconsciente, apelar para um arquétipo e nos tornarmos esse "personagem", o que nos ajudaria a enfrentar as turbulências. Em casos extremos, nos quais ficamos tão amedrontados que desejamos escapar de nós mesmos, podemos assumir completamente um arquétipo, como se nos refugiássemos em um local alternativo. Jung afirmou que o trauma promove a formação de "complexos autônomos" (personalidades distintas) na psique, ou seja, quando exposta a um evento traumático, a mente lida com a realidade insuportável fragmentando-se. O objetivo é isolar a parte que sofreu abuso, digamos, de tal modo que as demais partes possam continuar operantes. A criança que sofreu uma agressão sexual à noite, por exemplo, não é a mesma que se senta à mesa do café com seu agressor. A vida pode continuar – precisa continuar. Essa divisão, ou *dissociação*, é uma função protetora da mente que nos permite seguir adiante mesmo tendo vivido experiências insuportáveis. É como se migrássemos para uma parte de nós que "não experimentou aquilo".

> *"Arquétipos são considerados imagens primordiais, produtos espontâneos da psique que não refletem qualquer processo físico, mas estão refletidas neles."*
>
> Carl Jung

A terra dos sonhos

Kalsched (e Jung) sustentam que, em situações extremas, nossas mentes se deslocam para o nível mitopoético, a morada do inconsciente coletivo e dos sonhos, onde arquétipos e personagens estão à nossa espera. Algumas crianças traumatizadas retiram-se inteiramente para um mundo interno de criaturas e lugares mágicos, mantendo uma parte de si afastada dos horrores do mundo externo. Outras apelam para um, dois ou mais arquétipos que as personalidades divididas após a dissociação possam "habitar". Com isso em mente, quem está passando por um trauma nos livros de Harry Potter? Quem está se "dividindo"?

Em certo sentido, podemos ver Harry como a criança traumatizada. Ele vive a experiência aterrorizante de saber que seus pais combateram Voldemort até a morte, antes de o bruxo malévolo voltar-se para o próprio Harry e lançar uma Maldição Mortal diretamente contra ele. A maldição ricocheteia porque a mãe de Harry recusa a oferta de ser poupada, preferindo postar-se diante do filho. A testa de Harry fica marcada com um símbolo de divisão – a cicatriz em forma de raio –, mas ele se mantém íntegro. A maldição não consegue matá-lo nem dividi-lo, o que, aparentemente, se deve ao fato de ter sido salvo pelo amor. Seus pais não o abandonaram: ele foi protegido e amado por mais de um ano (portanto, tem um apego seguro; *ver* página 130), e esse começo de vida é suficiente para mantê-lo inteiro, ainda que sua vida se torne difícil.

Entretanto, o mesmo não ocorre com Voldemort, atingido pela Maldição Mortal que ele próprio lançou. Seu corpo físico é destruído – a mente é totalmente separada do corpo após esse ataque contra Harry. Durante uma década, teria habitado os corpos de outras pessoas, retornando enfim a Hogwarts como um rosto atrás da cabeça do professor Quirrel. Isso é emblemático da divisão e dissociação, e somente mais tarde descobrimos que Voldemort também sofreu um trauma. Seu pai abandonou sua mãe grávida ao descobrir que ela era uma bruxa, e ela morreu pouco depois de dar à luz, deixando o bebê Voldemort aos cuidados de um orfanato. Ele não recebeu amor e nunca receberá. Enfurece-se com seu destino, jurando tornar-se o maior feiticeiro de todos os tempos (destino que Harry renega repetidamente) e enganar a própria morte (enquanto Harry, no final, caminhará voluntariamente na direção dela). Rowling faz com que

Voldemort divida sua alma em sete partes, as horcruxes, que ele então esconde ao redor do mundo – e esta talvez seja a descrição mais eloquente de uma divisão na literatura. Todas precisam ser encontradas e destruídas para que Voldemort enfim morra, e uma delas é o próprio Harry.



Heróis e destruidores

Seriam Harry e Voldemort o Eu e a Sombra de uma mesma pessoa, lutando contra os efeitos do trauma de duas formas bem diferentes? Seria Harry uma prova do tipo de sobrevivência possível quando uma pessoa conheceu o amor desde o princípio, e Voldemort um exemplo do eu desesperado que nunca soube o que é amar? Ambos estão unidos desde a origem, diz Rowling: como têm acesso aos pensamentos um do outro, Voldemort não consegue tocar em Harry sem sentir uma dor intensa; mesmo suas varinhas compartilham o mesmo núcleo – uma pena de fênix, representando a volta à vida, a recuperação do desastre. Os dois são como uma pessoa dividida pelo trauma, tomando rumos diferentes ditados por passados muito diferentes. Quando experimentamos horror e dor, podemos nos tornar heróis sábios ou vilões desalmados, salvar o mundo ou jurar destruí-lo. A psicoterapia acredita que, se alguém já nos amou de verdade em algum momento da vida, isso pode fazer toda a diferença.

O aniversário fictício de Harry é dia 31 de julho de 1980, e o livro informa que sua mãe foi morta em 31 de outubro de 1981, quando o bebê tinha 15 meses. Na vida real, os teóricos do apego diriam que isso conta muito, porque o cuidado amoroso e receptivo durante esse período é crucial para o bebê desenvolver um núcleo estável (*ver* página 160). Neurocientistas como Allan Schore não apenas apoiaram essa afirmação, como mostraram que as áreas de associação límbica e cortical do cérebro envolvidas no desenvolvimento do apego seguro acabam de amadurecer aos... 15 meses. (Coincidência? Jung chamaria de sincronicidade.) Schore também observa que o estresse da separação – abandono – resulta em protesto, desespero e distanciamento. O bebê que nunca conheceu o amor ou apoio é incapaz de sentir amor ou se conectar aos outros. Sente-se totalmente sozinho. O psicanalista **Donald Winnicott** chamou isso de uma forma de "agonia primitiva" que leva à aniquilação do ego e a uma sensação de "queda permanente". Como se combate isso? Criando defesas que são psicóticas por natureza, como o arquétipo do Destruidor.

"Desde o princípio tive uma sensação de fatalidade, como se minha vida me tivesse sido atribuída pelo destino e precisasse ser cumprida. Isso me trouxe uma segurança interna, e, embora jamais conseguisse prová-la para mim, ela se provou para mim. Eu não tinha aquela certeza; ela me tinha."

Carl Jung

Se Harry Potter foi o menino que viveu, Voldemort – Tom Riddle – foi com certeza o menino que morreu, antes mesmo do início de seu corpo ser destruído após o ataque a Harry. Depois, sua mente e alma foram divididas em sete pedaços e espalhada por sete livros, todos parecendo enfocar outra pessoa, alguém amado, por mais que Voldemort berrasse: "Olhem para mim!" Mesmo assim demos as costas a ele. A Criança Divina é adorada, mas a Criança Perdida nunca é vista. Talvez esse vislumbre da criança perdida nos atraia de volta a esses livros tanto quanto a jornada do Herói.

Teorias-chave

Os **arquétipos**
– Carl Jung

Arquétipos como defesa
– Donald Kalsched

Como me livrar do arrependimento de ter vendido a minha casa?

Stuart Hampshire • Janet Landman • Thomas Gilovich • Victoria Medvec • Leon Festinger • Fritz Perls

Se você tiver que fazer escolhas ao longo da vida, com certeza vai se arrepender de algumas delas. O arrependimento é um componente da experiência humana. Se é assim, será que existe um meio de eliminar essa emoção persistente? Foi essa a pergunta que norteou os estudos dos psicólogos Thomas Gilovich e Victoria Medvec.

Quando nos arrependemos de algo, existe uma boa dose de julgamento envolvido, bem mais do que haveria em sentimentos como a raiva ou o ciúme. O filósofo Sir **Stuart Hampshire** sugeriu que isso ocorre porque o arrependimento carrega um grau incomum de teor cognitivo: requer que pensemos de maneira prática sobre uma decisão que tomamos, em vez de apenas investigarmos nossos sentimentos. Por outro lado, não é apenas cognitivo – traz consigo um sentimento incômodo; não há dúvidas de que se trata de uma emoção, porém com uma grande parcela cognitiva. Uma situação bem incomum.

Então, o que é exatamente o arrependimento? A psicóloga **Janet Landman** o descreve como uma experiência de razão sentida ou emoção

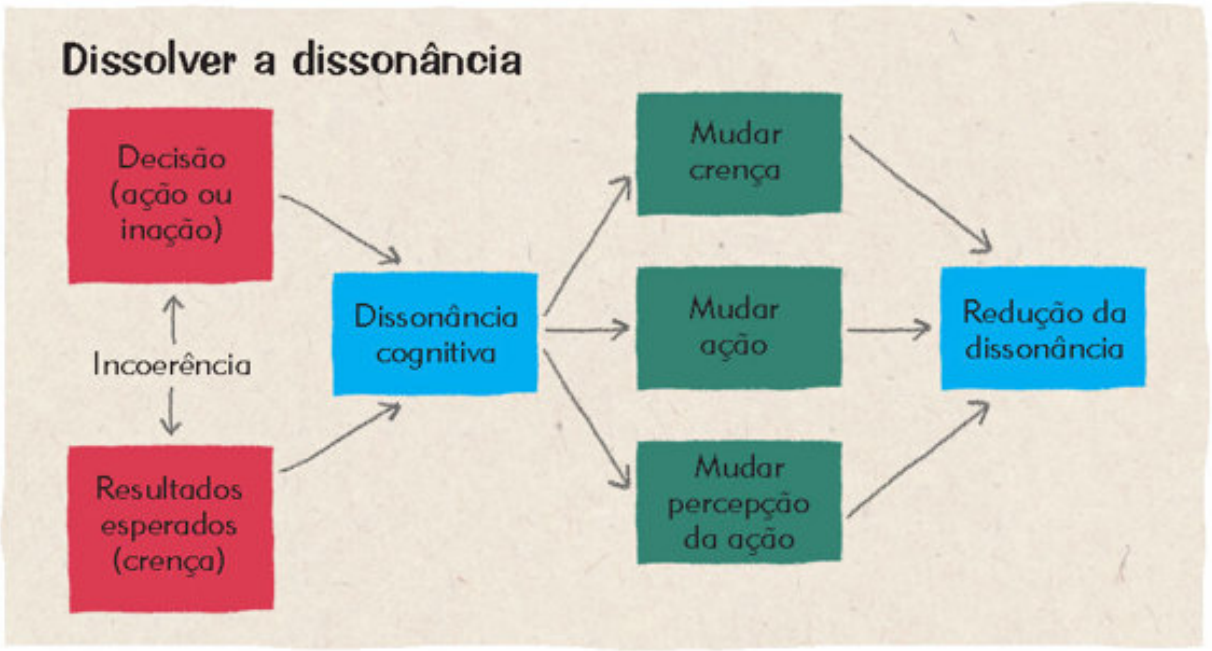
racionalizada, que ocorre em resposta ao lamento por nossos infortúnios, limitações, perdas, deficiências ou erros. Como observaram muitos psicólogos, podemos nos arrepender de algo que fizemos ou que deixamos de fazer. Aliás, nem precisa ser uma *ação*; é totalmente possível nos arrependermos de ter *pensado* algo sobre uma pessoa específica, endossando a opinião de outros membros de um grupo, talvez. Porém, todas as decisões de que nos arrependemos têm algo em comum: houve um momento em que você esteve no controle. Se era incapaz de tomar a decisão, o sentimento pode ser de decepção, mas não de arrependimento.

E se...?

Quando remoemos algum arrependimento, consideramos um elemento de "pensamento contrafactual": consiste em refletir sobre todas as alternativas possíveis ao caminho que foi percorrido. Trata-se, em essência, de um questionamento interno na linha de "e se...?". (E se eu tivesse esperado um pouco mais para vender a casa, quando o mercado estivesse mais favorável?) Quanto mais facilmente conseguirmos reconstruir os eventos com um resultado melhor (eu poderia ter lidado com isso de mil maneiras mais inteligentes!), mais intenso será nosso arrependimento. Ele também é agravado pela "proximidade" temporal: se o mercado imobiliário se aqueceu exatamente um mês depois de você vender a casa, a sensação é pior do que se as vendas tivessem se mantido estagnadas por vários anos. Outro fator que intensifica o arrependimento é a "exceção": se agiu de forma excepcional (talvez você tenha o hábito de alugar um imóvel temporário quando muda para um bairro novo), você se criticará mais ainda por ter tomado aquela decisão.

As pesquisas também mostram que, por algum motivo, arrependemo-nos mais de ações do que de inações no curto prazo; no longo prazo, porém, é da falta de ação que nos arrependemos mais. Quando indagadas sobre seus maiores arrependimentos na vida, muitas pessoas fazem confissões como: "Gostaria de ter dito ao meu pai enquanto ele era vivo o quanto eu o amava" ou "Gostaria de ter me esforçado mais na faculdade". **Thomas Gilovich** e **Victoria Medvec** descobriram que, no fim das contas, o que nos causa mais dor são as ações que deixamos de realizar. Talvez porque, se

fazemos algo e depois nos arrependemos, pode haver uma chance de consertar a situação. Por exemplo, se você se arrependesse de ter se casado, poderia se divorciar. Mas se você disse "não" a alguém com quem mais tarde desejou se casar, talvez aquela pessoa não esteja mais disponível. A oportunidade de agir foi limitada no tempo e não pode ser revista. Além disso, como o evento ficou de algum modo em aberto (não houve ação), nunca foi "encerrado"; logo, como constatou Bluma Zeigarnik (*ver* página 98), o "arquivo" do cérebro sobre aquele evento permanece para sempre aberto e o sentimento de arrependimento perdura.



> *"A capacidade de estar no momento presente é um componente importante do bem-estar mental."*
>
> Abraham Maslow

Então, como me livro disso?

Gilovich e Medvec recomendam usar um método que chamaram de "redução da dissonância". O psicólogo **Leon Festinger** foi quem deu o nome *dissonância cognitiva* ao sentimento que nos invade quando nossas crenças e nossos comportamentos estão em conflito – como continuar fumando mesmo sabendo que isso põe em risco a própria saúde. Ocorre também quando nossos pensamentos sobre o mundo e sobre nós mesmos se chocam, de modo que, se tomamos uma decisão (baseada em todas as informações que reunimos e em reflexões lúcidas) e depois as coisas dão errado, a discrepância entre o que esperávamos da decisão e o que de fato aconteceu desencadeia um sentimento desagradável de dissonância. Esse é um estado de tensão que desejamos ardentemente reduzir e eliminar, portanto nosso cérebro começa a trabalhar para isso. A pessoa fica matutando: como posso melhorar isso? Como posso realinhar meus desejos e minhas expectativas diante do que aconteceu? Posso mudar o mundo ou remediar o que fiz? Existe alguma margem para mudança?

> *"Tenho um só objetivo: transmitir uma fração do significado da palavra 'agora'."*
>
> Fritz Perls

A primeira sugestão de Gilovich e Medvec é: procure remediar tudo o que for possível. Se você escolheu o curso errado na faculdade, tente outro, mesmo que tenha que estudar à noite. Depois, identifique os aspectos bons do que aconteceu, prestando especial atenção ao que essa experiência lhe ensinou sobre si mesmo, sobre as outras pessoas e o mundo. Se você consegue perceber um ou mais aprendizados úteis e é capaz de falar sobre eles ("Aprendi tanta coisa!"), estará efetivamente aplicando a redução da dissonância. Ou seja, estará reduzindo a tensão entre o resultado e o caminho de autocrescimento que pretende trilhar. Desse ponto de vista, a decisão trouxe algo de bom para a sua vida, algo que valeu a pena. No fundo, você estará alterando o julgamento ativo nessa "emoção raciocinada"; é tudo o que dá para fazer (pois não pode mudar o evento). Ao deslocar sua atenção do evento para uma forma diferente de pensar sobre ele, você pode interferir em metade do conflito que produziu o sentimento de dissonância e assim

alinhar ambos. Uma das melhores maneiras de fazer isso é buscar uma visão global – sua vida inteira – e observar o evento desse novo ponto de vista. Se conseguir enxergar que aprendeu algo realmente valioso, a dissonância se dissolverá.

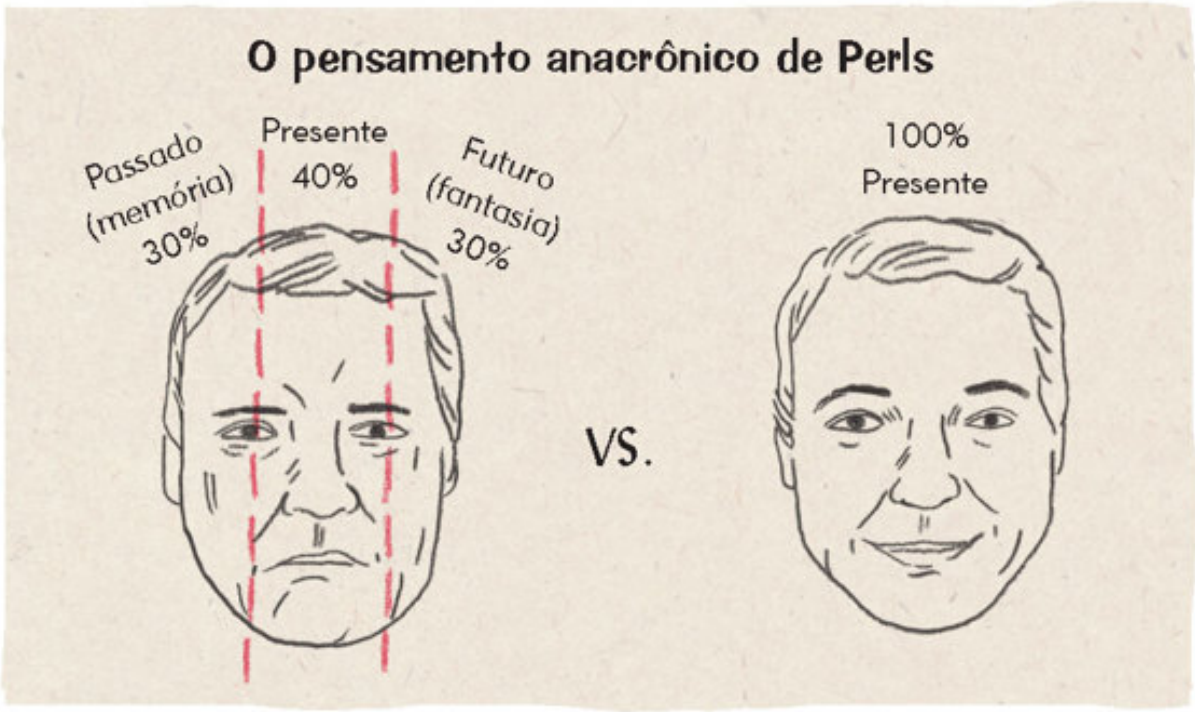
Preciso enfrentar isso, certo?

Não necessariamente. Outro caminho possível seria seguir as sugestões do lendário psicoterapeuta **Fritz Perls**, que, junto com a esposa, Laura Perls, criou a terapia da gestalt. O passado não existe, afirma o casal Perls. Se você está refletindo sobre uma lembrança, continua no presente pensando no passado. E sua lembrança nem sequer será precisa, porque cada vez que a relembra e examina, você muda alguma coisa nela.

"O presente, a experiência do aqui e agora, constitui a única realidade, enquanto lembranças do passado e expectativas para o futuro são consideradas fantasias."

Fritz Perls





Para Perls, quando tomamos decisões baseadas em experiências passadas ou em projeções futuras, não somos capazes de reagir com total consciência do contexto contemporâneo e de forma específica a esse contexto.

"O pensamento neurótico é um pensamento anacrônico", diz Fritz Perls. "Está deslocado no tempo." Primeiro ficamos deprimidos pensando em eventos passados que contrariaram nossos desejos, depois ficamos ansiosos projetando-os no futuro, até nos arrastarmos em uma confusão de arrependimento, ansiedade, raiva e vergonha crescentes. A resposta dele? "Saia da sua cabeça e venha para seus sentidos!" Literalmente. Pare de pensar e volte toda a sua atenção aos sentidos. O que você consegue ver, ouvir, cheirar ou tocar neste momento? O que está acontecendo com sua respiração? Ao se concentrar no aqui e agora, sua mente se aquietará e, ao mesmo tempo, se abrirá para as informações fluindo do mundo à sua volta. "Nada existe exceto o 'agora'", ele observa. É tudo que há. Pare de se enganar. (Perls sempre bateu na mesma tecla, tamanho seu entusiasmo por tentar nos acordar para a nossa vida.) Você precisa de toda a sua atenção no presente, portanto traga-a de volta ao agora.

É famosa a exortação de Perls para as pessoas "estarem aqui agora"

porque não existe outro lugar para ir. Se você consegue entender isso, ocorre uma mágica – todo o conflito da dissonância cognitiva desaparece, porque é irrelevante. Some. Como o coelho desaparecendo na cartola do mágico. Portanto, não se limite a pensar a respeito, ele diria. Aja. Agora. (Seja. Aqui.)

Teorias-chave

Dissolução da dissonância
– Thomas Gilovich e Victoria Medvec

A **não existência do passado**
– Fritz Perls

É melhor trabalhar por amor ou por dinheiro?

Abraham Maslow • Steve Jex • David McClelland • Robert H. Frank

Nessa época de falta de dinheiro e insegurança econômica, procurar oportunidades de emprego com salário maior pareceria lógico. Porém, como passaremos a maior parte de nossas horas de vigília no trabalho, precisamos também encontrar satisfação no que fazemos. Se não for assim, ficará cada vez mais difícil acordar de manhã para trabalhar, com prejuízos para o nosso bem-estar. Então, o que é mais importante ao avaliarmos uma oferta de emprego: o pagamento ou o trabalho em si? Ou existe um jeito fácil de combinar os dois?

Os psicólogos recomendariam que comecemos a examinar esse problema espinhoso pelas lentes das teorias motivacionais: o que nos impele a avançar? Em 1943, o psicólogo **Abraham Maslow** publicou um artigo intitulado "Uma Teoria da Motivação Humana", no qual defende que somos motivados por cinco blocos de necessidades organizadas hierarquicamente (*ver* página 72). Isso significa que, uma vez satisfeito o nível inferior de

necessidade, somos motivados a buscar a satisfação do próximo.

Primeiro, ele diz, precisamos satisfazer nossas necessidades fisiológicas, como comida, água e sexo. Uma vez resolvidas, cuidamos de nossas necessidades de segurança, garantindo a proteção contra danos físicos. Na sequência, buscamos pertencimento e aceitação. Então vêm nossas necessidades de estima, como amor-próprio, autonomia, status e reconhecimento. Enfim, quando todas essas estiverem satisfeitas, buscamos a autorrealização: alcançar nosso potencial pleno como seres humanos.

Aplicando o pensamento de Maslow, podemos dizer que o dinheiro é importante na medida em que ajuda a resolver nossas necessidades fisiológicas e de segurança. Daí decorreria que necessitamos apenas de certo nível de renda – qualquer quantia além seria supérflua para o nosso bem-estar, de acordo com Maslow. Isso foi confirmado em vários estudos, incluindo um realizado em 2010 pelo economista Richard Easterlin, que mostrou que os níveis de felicidade em 37 países não aumentou quando a renda cresceu.

> *"Em geral, nossas necessidades só emergem quando outras necessidades mais predominantes foram satisfeitas."*
>
> Abraham Maslow

Comparações

Por outro lado, nossas ideias sobre dinheiro são mais complexas do que se depreenderia da leitura de Maslow. Costumamos ser especialmente sensíveis a comparações e injustiças. O psicólogo ocupacional **Steve Jex** descobriu que os indivíduos avaliam a satisfação no emprego comparando o que ganham com o que acreditam que *deveriam* ganhar. Ele também constatou que muitos de nossos julgamentos são influenciados pelas pessoas à nossa volta. Isso ocorre porque observamos nossos colegas para entender o ambiente e definir como devemos nos comportar nele. Se os colegas estão otimistas e satisfeitos,

é provável que nos sintamos assim também.

Uma vez que começamos a nos comparar com os demais funcionários, todo tipo de fator entra em jogo. Afinal, além das diferenças salariais objetivas, há uma lista de mordomias para pôr na balança, desde trabalhar em uma área mais segura e tranquila até dispor de vaga de estacionamento ou plano de saúde. As condições de trabalho podem se encaixar no terceiro e quarto níveis das necessidades de Maslow – social e estima – porque contribuem para um sentimento de valorização como integrante de uma equipe; isso traz uma sensação de pertencimento e respeito. Por outro lado, se o ambiente de trabalho deixa de satisfazer essas necessidades, as pessoas podem se sentir isoladas, não reconhecidas por seus esforços e desvalorizadas. Falta pertencimento, o que inclui não apenas sentir que fazemos parte de uma equipe, mas também que somos valorizados.

Controle e autonomia

A necessidade de respeito e pertencimento social é importante para muitas pessoas, mas como ficam aquelas que têm alta necessidade de poder e baixa necessidade de afiliação? O psicólogo ocupacional **David McClelland** afirmou que temos apenas três necessidades motivacionais no local de trabalho: poder, realização e afiliação. Elas se aplicam independentemente de idade, sexo, raça ou cultura, mas variam de acordo com nossas experiências de vida. A teoria de Maslow sustenta que o dinheiro só nos afeta até certo nível e depois outros fatores entram em ação, mas para McClelland a personalidade desempenha um papel maior. Os que lutam por mais poder ou realizações talvez obtenham maiores recompensas financeiras, ele afirma, mas o dinheiro não é o motivador-chave e nunca foi o foco principal. Pessoas que lutam por maior afiliação gostam de fazer parte de um grupo harmonioso; elas tampouco estão de olho no dinheiro. Tudo indica que McClelland também descarta o salário oferecido como fundamental à tomada de decisões na área do emprego.

Praticamente todos os estudos de satisfação no emprego afirmam que a autonomia é fundamental. O controle sobre o nosso trabalho e sobre como gerenciamos nosso dia na empresa, até certo ponto, é citado repetidamente por entrevistados de pesquisas como condição primordial da satisfação no

emprego. Maslow situa isso no quarto nível de necessidade, mas também avança rumo ao quinto: autorrealização. É o que as pessoas têm em mente quando falam em "tornar-me o melhor possível"; diz respeito ao que *eu quero*, e não apenas ao que *a empresa pode me oferecer*. Quando esse é o foco, comparações com outras pessoas perdem o sentido; não passam de dispersões, e aí talvez esteja o segredo para encontrar o emprego dos seus sonhos. As condições de trabalho podem tornar um lugar ótimo para se trabalhar – até divertido –, mas não profundamente satisfatório. Para encontrar a satisfação, temos que procurar em outra parte.

Estado de fluxo

O economista **Robert H. Frank** sugere que comecemos perguntando a nós mesmos: o que adoramos? Qual atividade nos absorve completamente? Que tipo de tarefa nos faz perder a noção do tempo porque estamos tão entretidos que 100% de nossa atenção se volta para ela? Esta é a experiência do "fluxo" ou *flow* (*ver* página 47). Encontre-o e não se preocupe com o dinheiro em jogo, porque, no final, excederá seus sonhos mais delirantes. Vejamos o raciocínio de Frank. Se você descobre uma atividade na qual se sente em estado de fluxo, se tornará um expert de maneira fácil e natural, como Bill Gates, que se apaixonou pela computação aos 13 anos. Ele precisou pagar para usar o único computador da faculdade e, quando o dinheiro acabou, deu uma de *hacker* para poder continuar usando. Não se trata de um exemplo isolado de dedicação natural levando ao sucesso, acredita Frank. Com o advento da globalização e da era tecnológica, tornar-se um expert é o único caminho sensato a trilhar.

> *"Se mesmo uma fração minúscula de um grupo suficientemente grande de compradores se importa com seu serviço, você pode valer uma fortuna."*
>
> Robert H. Frank

Se, como Gates, você descobriu uma atividade que adora, naturalmente passará a dedicar todas as horas possíveis àquilo, e logo se tornará um expert. Graças à internet, pouco importa se sua expertise é valorizada localmente, porque as pessoas acharão quem estão buscando (você!) independentemente de onde estiver. Você se tornou valiosíssimo. Desse modo, ao se concentrar no que adora fazer, você ganhará autonomia, curtirá seu dia de trabalho e receberá a melhor recompensa possível. Isso significa que, na hora de procurar emprego, melhor esquecer Maslow: busque primeiro a autorrealização, e todo o resto se seguirá – inclusive um salário alto, comida boa (necessidades de Nível 1), uma ótima casa (Nível 2) e uma fila de parceiros potenciais batendo à sua porta (Nível 3).

Teorias-chave

Teoria da motivação humana
– David McClelland

Hierarquia das necessidades
– Abraham Maslow


"Entender
a motivação humana deveria ser algo bom.
Deveria nos ajudar a descobrir o que realmente
queremos, de modo a não correr atrás
de arco-íris que
não são para nós."
David McClelland

Por que sempre escolho a opção mais cara?

Dan Ariely • Leon Festinger • Hilke Plassmann • Bernd Weber

Dan Ariely é o fundador do Centro Avançado da Visão Retrospectiva no estado americano da Carolina do Norte. Ele afirma que, embora nosso comportamento seja muitas vezes irracional, não é aleatório nem desprovido de sentido. Existe lógica por trás de nossas decisões, mas é um tipo de lógica pessoal baseada em fatos, pressupostos, tendências e em nosso estado mental no momento em que decidimos. Infelizmente, como em relação a boa parte de nosso comportamento, nosso raciocínio quase sempre é tendencioso e inconsciente, razão pela qual tantas vezes indagamos: por que será que comprei isto? Será possível, então, entender a motivação real da compra e submetê-la ao controle consciente?

Bem antes de entrarmos em uma loja de rua ou comprarmos pela internet, certos pressupostos já estão em ação. O principal, talvez, seja a ideia de que preço é sinônimo de qualidade. Existem bons motivos para acreditarmos

nisso: primeiro, continua sendo verdade em alguns casos; segundo, a ideia de que o preço mais alto reflete maior valor foi verdadeira em certa época. Antes da Revolução Industrial, os custos dos materiais e mão de obra determinavam o preço dos produtos. Porém, com o advento da produção em massa, as coisas mudaram. A nova classe mercantil foi capaz de estabelecer preços de acordo com o que achava que poderíamos pagar, não com o custo real de produção. Preços que refletiam o valor objetivo dos produtos (os custos envolvidos na manufatura) cederam lugar ao valor percebido (quanto achamos que as coisas valem). Caímos na armadilha e seguimos ladeira abaixo com nossos cartões de crédito, tentando nos convencer de que aqueles tênis maravilhosos valem o preço assustador da etiqueta.

> *"Estamos no ramo de vender prazer. Não vendemos bolsas nem alta costura. Vendemos sonhos."*
>
> Alain Wertheimer, sócio da Chanel

Expectativa de preço (alto)

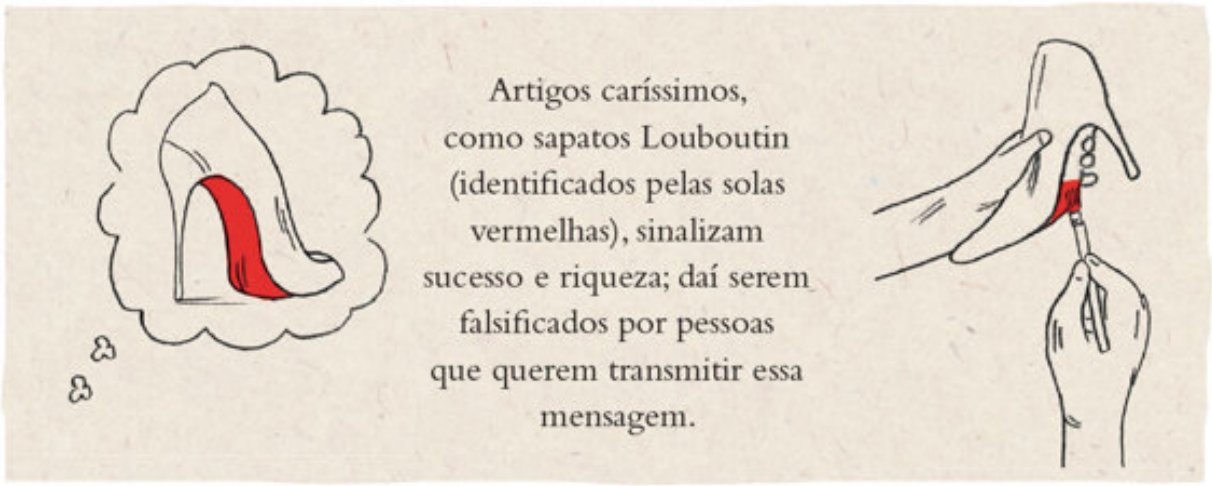
O que acontece, então, quando vamos às compras? Primeiro, a "expectativa de preço" entra em jogo. Se deparamos com um preço que parece equivocado porque contraria nossas expectativas, nossa atenção é despertada. Quando o produto custa menos do que o esperado, desconfiamos. Existe algo errado? Será uma falsificação? Os psicólogos também descobriram que somos todos avessos ao risco, o que nos direciona, de maneira inconsciente, a escolher a opção percebida como mais segura, inevitavelmente a "mais cara". Afinal, aquele preço baixo parece bem preocupante.

Depois, existe a questão do que um produto revela sobre nós, ou o que achamos que revela. Pareço rico e bem-sucedido no meu sapato Louboutin? Ele informa que tenho uma posição social elevada – possivelmente mais elevada que a sua? A psicologia está consciente de nossa forte necessidade de comparação constante, sobretudo em relação às pessoas ao nosso redor.

Parece haver um forte desejo de parecermos melhor do que todos os outros, de todas as maneiras, o tempo inteiro. A teoria da comparação social, formulada pela primeira vez por **Leon Festinger** em 1954, afirma que, como não existem formas objetivas de nos avaliarmos, comparamo-nos com os demais com base em nossas habilidades, opiniões, moradia, renda ou nos produtos que compramos. O desejo de competir com os vizinhos invariavelmente nos leva à ação, e que forma melhor de sinalizar nossa superioridade nessa corrida do que ostentar uma bolsa Prada, uma caneta Mont Blanc ou um relógio Vacheron Constantin?

Expectativa de preço (baixo)

O outro lado da moeda é o estigma associado a "comprar barato", como se isso fosse um indicador de fracasso. Aqui fica claro: não é apenas a imagem projetada para os outros que afeta nossas escolhas; também é a sensação que as escolhas nos proporcionam. Se comprar a versão barata de um produto faz você se sentir um fracassado, pode não ser uma boa escolha do ponto de vista emocional, ainda que seja melhor para seu bolso. Se você vai às compras com o propósito declarado de melhorar seu astral, objetos piratas ou baratos tampouco ajudarão; podem até servir de lembrete diário de sua falta de dinheiro para comprar os produtos "reais". É muito fácil permitir que os hábitos de consumo afetem a autoestima, e pesquisadores constataram que autoestima baixa é um fator importante para determinar se as pessoas comprarão artigos de luxo fora do seu alcance. Quando duvidamos de nós mesmos e nos sentimos desanimados, essa compra fora da curva pode funcionar como um meio de sinalizar a nós mesmos que valemos mais do que o que sentimos que valemos. Porém, se forem artigos muito caros, isso pode ser uma armadilha do ponto de vista financeiro e uma falácia para a autoestima; assim que o barato da experiência desaparecer, virá a culpa.

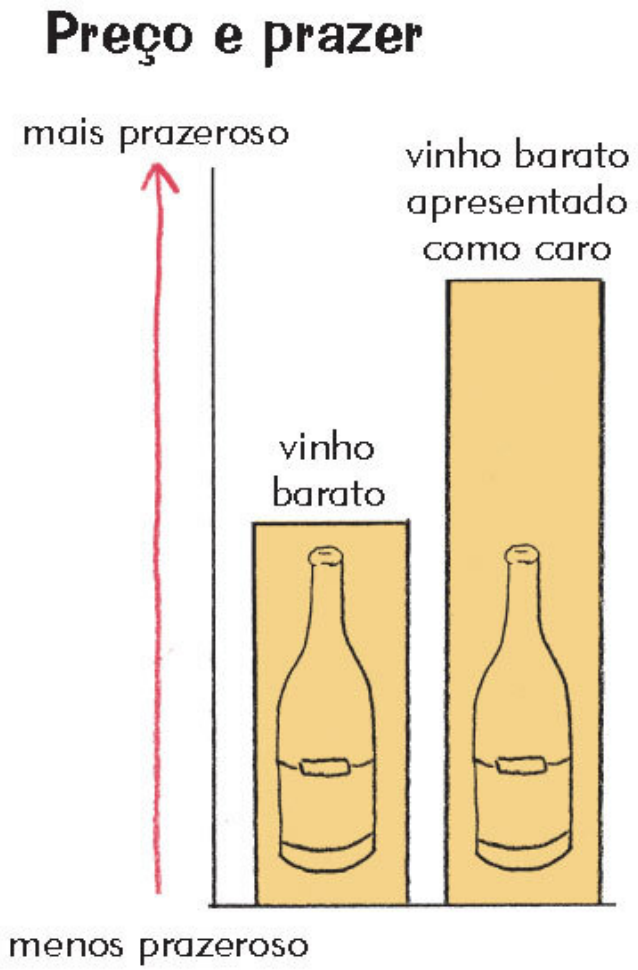


Podemos mudar nossos estados emocionais, de deprimido para eufórico, por exemplo, de vários modos. Compras são uma das maneiras mais populares e, com frequência, mais desastrosas. Vale a pena saber que os materialistas (que acreditam que o dinheiro e bens são as coisas mais importantes da vida) são os mais propensos a gastar demais; agem assim por acreditarem que, quanto mais coisas caras possuírem, mais felizes serão. Porém, mesmo com sua paixão por adquirir bens, algo interessante ocorre no processo: segundo estudos, eles se dizem mais felizes com a expectativa da compra do que com sua concretização. Talvez não precisemos de fato comprar aquele produto tentador para nos sentirmos bem – basta imaginar que o compramos, quem sabe colocando-o em uma cesta de compras física ou virtual, mas depois deixando-o ali. Como ocorre em tantos aspectos, da atração sexual aos celulares (*ver* página 54), é o comportamento de busca que provoca a liberação da dopamina no nosso cérebro, não a concretização dessa busca.

Vinho caro é melhor?

Em muitos casos, preços maiores não são sinônimo de maior qualidade. Mesmo assim, nosso cérebro pode informar o contrário; também pode haver motivos para escolhermos a opção mais cara. Em uma pesquisa, **Hilke Plassmann** e **Bernd Weber** pediram a voluntários que provassem cinco vinhos diferentes, sabendo de antemão que os preços variavam. Na realidade,

estavam bebendo apenas três tipos diferentes. Um vinho foi oferecido duas vezes, mas apresentado como se fossem distintos, um custando 5 euros (o valor real) e o outro, 45 euros. Outro vinho de 90 euros também foi apresentado duas vezes, e os voluntários foram informados de que aqueles dois "vinhos diferentes" custavam 90 e 10 euros. Não apenas as pessoas disseram que os vinhos apresentados como mais caros eram mais saborosos, como tomografias do cérebro mostraram uma atividade maior na área cerebral ligada ao prazer. Eles de fato apreciaram mais os vinhos "mais caros". As bebidas eram as mesmas, mas a informação de que uma era mais cara do que a outra aumentou o prazer, medido de maneira objetiva. O que significa que, em certo nível, aquele vinho vale mais. Ou não?



Quando as pessoas beberam o vinho que acreditavam ser caro, tomografias do cérebro mostraram que a experiência foi mais prazerosa.

Dan Ariely analisou o papel desempenhado pela relação entre preço e valor percebido na medicina. Há mais benefícios em comprar o mais caro? Ariely e sua equipe de pesquisadores decidiram conferir convidando voluntários para testarem um remédio novo, Veladone-Rx. Os falsos "pesquisadores clínicos" informaram aos voluntários que estudos mostravam que 92% dos pacientes tratados com o remédio novo relataram um grande alívio da dor em dez minutos, e que esse alívio perdurava por oito horas. Uma dose individual custava 2,50 dólares, eles disseram. Depois expuseram cada um dos voluntários a sessões de eletrochoques, a primeira sem analgésico, e a segunda após engolirem Veladone. A maioria relatou sentir menos dor com "Veladone", na verdade um placebo. Depois o experimento foi repetido com todos os elementos, menos um: agora foi informado que cada pílula de Veladone custava dez centavos. Nesse cenário, menos de metade dos voluntários relatou diminuição da dor.

Quanto mais cara a pílula, mais eficaz o placebo. Versões caras da aspirina, por exemplo, funcionarão melhor mesmo que não contenham nenhum ingrediente adicional. O neurocientista italiano Fabrizio Benedetti demonstrou que isso acontece porque, em experimentos com placebos, o cérebro libera neurotransmissores que percorrem as mesmas vias do ópio e da maconha. Quanto mais caro o placebo, maior a liberação de substâncias químicas naturais.

Então devo continuar comprando coisas caras?

Preço alto talvez não seja garantia de melhor qualidade, mas sinaliza que "há algo diferente ali". Às vezes, isso trabalha a nosso favor: sentimos genuinamente um resultado médico melhor ou obtemos mais prazer do produto. Outras vezes, porém, trata-se de uma clara desvantagem, particularmente quando nosso dinheiro é curto.

Os psicólogos sugerem que se observe o contexto. O produto está ao lado de outro com um preço ainda mais alto para fazer com que aquele que você deseja pareça mais barato? Qual é o seu estado de espírito no momento? Você está comprando para melhorar o astral? Ou quer impressionar alguém? Tome uma decisão calma e consciente, na medida do possível. Pode ser que decida levar o produto mais caro, mas por motivos

racionais. O tipo de lógica ilógica que Dan Ariely apreciaria.

Teorias-chave

Teoria da comparação social
– Leon Festinger

Previsivelmente irracional
– Dan Ariely

Qual é o sentido da vida?

Irvin Yalom • Emmy van Deurzen • Viktor Frankl • Abraham Maslow • Carl Rogers

A maioria de nós faz essa pergunta de vez em quando, seja filosoficamente, seja movido pelo desespero. A ideia de que a vida não tem sentido está, com frequência, no cerne da depressão. Não existe resposta fácil, exceto para os adeptos de crenças religiosas que fornecem uma síntese cósmica do universo e de seu sentido. Contudo, desde o século XIX, o declínio da influência da religião no mundo ocidental levou a uma percepção assustadora para muitos: a de que, sem religião, a vida não tem nenhum propósito óbvio. Em 1965, o filósofo Jean-Paul Sartre escreveu: "Todo ente nasce sem razão, prolonga-se por fraqueza e morre por acaso. [...] Não há sentido em nosso nascimento; não há sentido em nossa morte." É na percepção desse mesmo fato, dizem os psicoterapeutas existencialistas, que encontramos sentido.

Mitos antigos de todos os lugares do globo revelam que a busca de sentido pela humanidade é tão antiga quanto a nossa existência; de fato, "existência" e "sentido" parecem inextricavelmente ligados. Filósofos como Martin Heidegger já tinham observado que acreditamos que uma pessoa vem ao mundo por um motivo, do mesmo modo que a tesoura foi inventada, por exemplo. Precisou-se de algo para facilitar o corte e criou-se a tesoura. Tudo tem um propósito, prossegue o raciocínio, o que significa que os seres humanos devem ter sido criados para um propósito. Só não conseguimos descobrir qual. Por que estamos aqui?

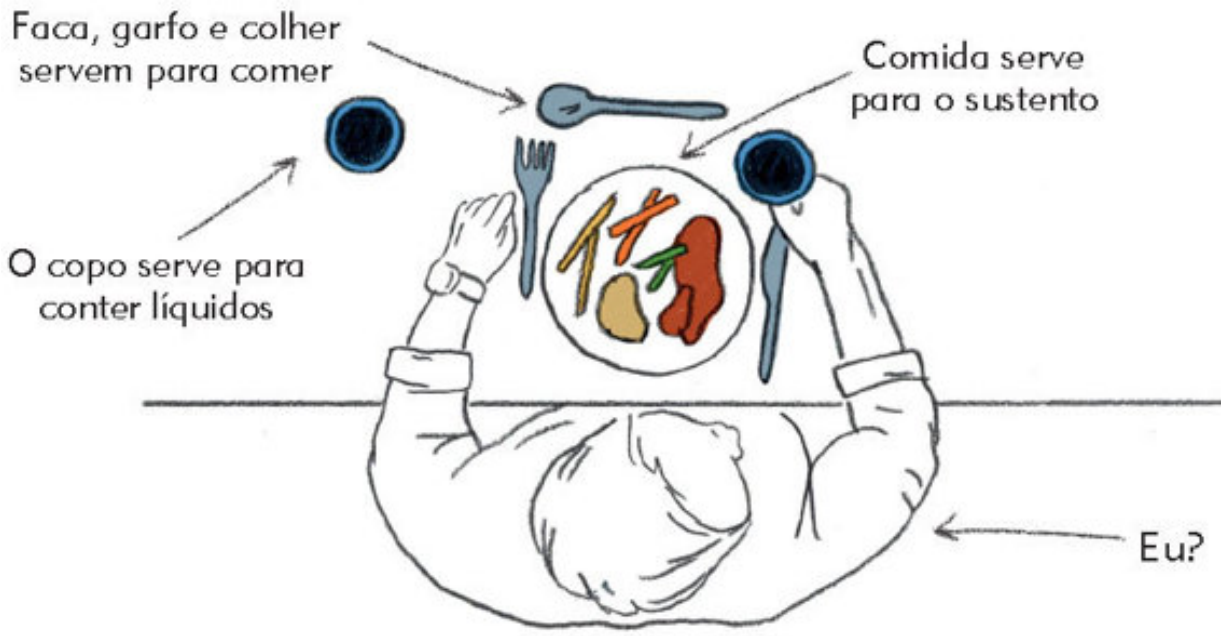
> *"Não existe nenhum 'sentido', nenhum grande plano universal, nenhuma diretriz para a vida além daquelas criadas pelo indivíduo."*
>
> Irvin Yalom

Cósmico ou pessoal?

O psicoterapeuta existencial Irvin Yalom afirma que encontrar um sentido é essencial, pois é por meio dele que adquirimos valores, ideais e objetivos. Um sentido nos fornece todo um modelo para a vida, e, embora a pergunta inicial seja "Qual é o sentido da vida?", na verdade ela é outra: "Qual o sentido da *minha* vida?" Essa é a pergunta cuja resposta buscamos. A resposta à primeira pergunta pode ser um sistema cósmico, como Deus, mas os existencialistas explicitamente rejeitam essa solução. Estamos aqui por nossa conta, eles dizem, sem nenhum propósito ou plano predeterminado, e somos responsáveis pelo que fazemos de nossas vidas. Nesse sentido, os psicoterapeutas existencialistas colocam grande responsabilidade nas mãos de seus clientes. Temos total liberdade, afirmam, e é por meio de escolhas livres que cada um de nós constrói uma vida com sentido. Sem uma "lei suprema" à qual recorrer, precisamos desenvolver nossos próprios valores, metas e propósito. Tudo isso ocorre, segundo Yalom, em um mundo onde "não podemos contar com nada além de nós mesmos para nos proteger".

Parece um pouco assustador, e o objetivo é esse mesmo. Com a liberdade plena vem a ansiedade. Como saberei se estou fazendo as escolhas certas? Posso confiar em mim? A psicoterapeuta **Emmy van Deurzen** diz que a ansiedade é a faceta sombria da liberdade, como os dois lados da mesma moeda. Se aceito um caminho religioso, basta segui-lo, mas se tudo está em aberto... eu poderia fazer qualquer coisa! Liberdade não é uma simples questão de escolha. A liberdade total, inclusive de escolher entre viver ou morrer, é tão vasta que seu escopo chega a ser estonteante. Parece excessiva, e podemos ficar paralisados. O filósofo Søren Kierkegaard criou a seguinte imagem: um homem no alto de um penhasco tem medo por dois motivos. Primeiro, porque poderia cair de lá; segundo, porque poderia ceder ao impulso de saltar de lá. Estamos diante do abismo, dizem os existencialistas, livres para escolher até entre a vida e a morte. Tudo é possível, e só podemos contar conosco.

"Não temos nenhum destino predeterminado, e cada um de nós precisa decidir como viver da forma mais plena, feliz e significativa possível."
Irvin Yalom

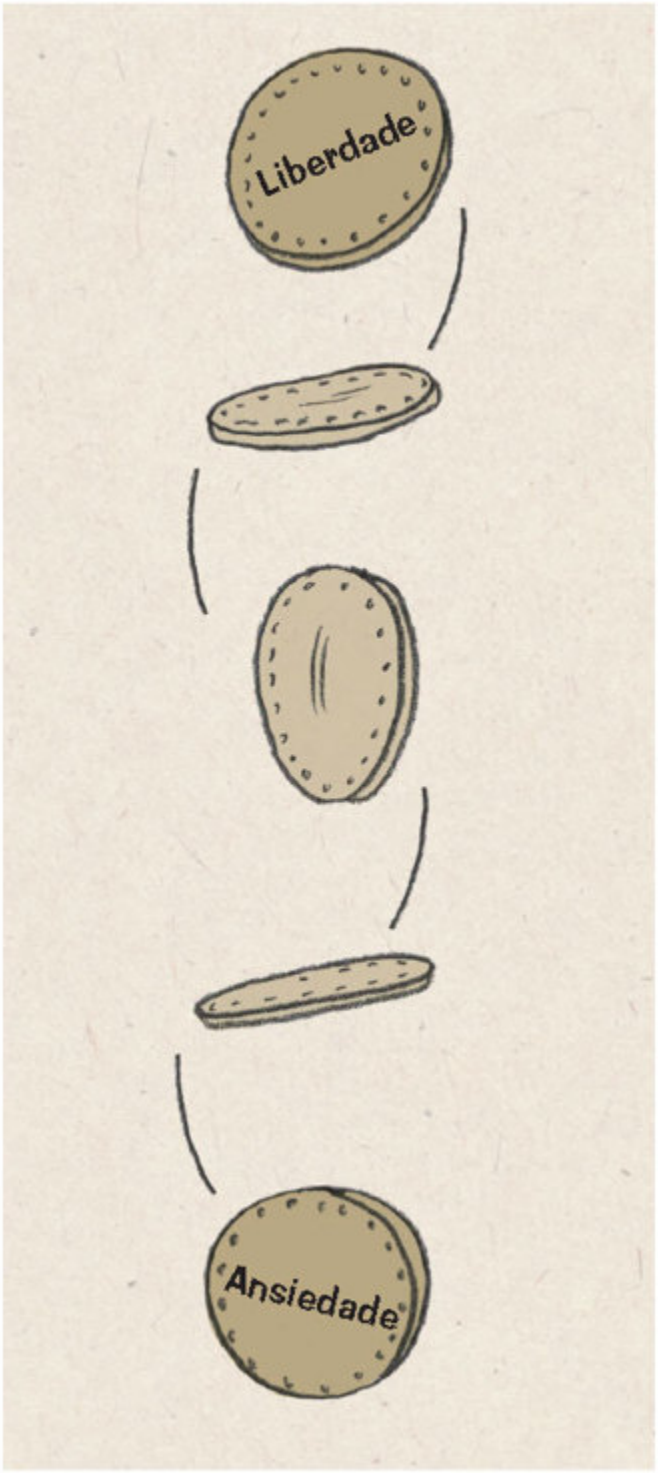


De maneira equivocada, nos imaginamos como objetos e supomos que fomos "feitos" para um propósito, mas a verdade é que surgimos organicamente sem nenhum motivo, segundo os existencialistas.

A psicoterapia existencial é a única forma de terapia que bebe da fonte da filosofia, considerando-se o braço prático do existencialismo. A liberdade plena e seu convite intrínseco para encontrarmos o sentido da vida seriam as chaves para entendermos a felicidade ou o desespero. A ansiedade sempre surgirá, e precisaremos escolher entre avançar apesar dessa sensação ou recuar por causa dela, optando por uma vida tranquila e segura. Mas recuar leva a uma espécie de morte em vida. Se fugimos da vida e nos escondemos com medo, Van Deurzen diz, ficamos enfraquecidos, desconectados, desmotivados e desesperados. É o caminho para a depressão. Precisamos encontrar a coragem de agir em vez de fugirmos para o escapismo ou para a medicação. A habilidade está em lidar com a ansiedade da maneira certa: mantendo-a ativada para nos sentirmos vivos, mas não ao ponto de tensão em que nos tornaríamos disfuncionais.

Sempre uma escolha

Para o psicoterapeuta **Viktor Frankl**, sempre temos escolha, mesmo quando tudo parece perdido. Frankl tornou-se psiquiatra na década de 1920 e trabalhou exclusivamente com pacientes suicidas até ser enviado a um campo de concentração durante a Segunda Guerra Mundial. Se antes havia tratado de pacientes livres que queriam morrer, agora estava entre pessoas aprisionadas que – apesar das piores condições imagináveis – lutavam para viver. Nessa situação, quando não lhe resta absolutamente nada, Frankl diz, você precisa tomar três atitudes. Primeiro, adotar uma curiosidade fria em relação ao seu destino. Depois, criar estratégias para sobreviver. Terceiro, e mais importante, buscar uma razão para viver, válida para os próximos minutos e para o resto de sua vida. Isso é essencial. Essa razão para viver poderia ser um senso de humor macabro; um pôr do sol fugaz, mas surpreendentemente belo; a lembrança de alguém que você ama. O próprio Frankl escolheu pensar em sua esposa, igualmente prisioneira em um campo de concentração, assim como seus pais e irmão; ele não tinha como saber se algum deles continuava vivo. Suas tarefas no campo, detalhadas em seu livro *Em busca de sentido*, constituíam verdadeiros pesadelos. Se você é capaz de achar um propósito mesmo em meio a esse nível de sofrimento, ele disse, consegue não apenas sobreviver, mas crescer como ser humano. Muitas das pessoas que ele conheceu conseguiram.



Frankl afirma que, quando enfrentamos o sofrimento (ou a ansiedade), sabemos logo de início que somos sempre livres para escolher ao menos uma coisa: nossa atitude diante daquela situação. Desse modo, decidimos que

significado ela terá, o que nos permite transformar desafios em realizações. Ele cita o exemplo de um homem chamado Jerry Long, que fraturou o pescoço em um acidente de mergulho aos 17 anos e ficou paralisado do pescoço para baixo. Long escreveu: "Vejo minha vida como plena de sentido e propósito. A atitude que adotei naquele dia fatídico se tornou minha crença pessoal pelo resto da vida. Quebrei meu pescoço, mas isso não me destruiu. [...] Sei que, sem meu sofrimento, o crescimento que alcancei teria sido impossível."

> *"Se é para haver algum propósito na vida, é preciso um propósito para o sofrimento e para a morte, mas nenhum homem consegue dizer a outro qual é esse propósito."*
>
> Viktor Frankl

Frankl refere-se à forma de crescimento pessoal que psicoterapeutas como **Abraham Maslow** e **Carl Rogers** chamam de "autorrealização". Chegamos a esse patamar quando permanecemos fiéis a nós mesmos e escolhemos os valores que pautarão nossas vidas, em vez de aceitarmos cegamente aqueles transmitidos por outras pessoas e organizações. Yalom acredita, porém, que essa seja apenas uma parte da descoberta do sentido; para ele, quatro outros fatores também entram em jogo. O altruísmo, ou servir os outros de forma a contribuir para que o mundo se torne um lugar melhor, ajudará a dar propósito às nossas vidas. O mesmo ocorre com a dedicação a uma causa – seja a família, o país ou um movimento político, educacional ou científico. O hedonismo, ou prazer no sentido mais elevado, como o maravilhamento sentido por Frankl ante um pôr do sol no campo de concentração, contribui para nos lembrar da natureza milagrosa que nos cerca. Finalmente, a criatividade – habilidade que nos permite não apenas melhorar o trabalho, lazer, os relacionamentos e a vida dos outros, mas também transformar as tragédias mais terríveis em triunfos pessoais – ajuda a dar às nossas vidas um propósito. A felicidade não pode ser perseguida, diz Frankl. Ela é ***consequência***. Mas sentido e propósito podem – e deveriam –

ser livremente escolhidos.

Teorias-chave

Liberdade e ansiedade
– Emmy van Deurzen

A busca do sentido
– Viktor Frankl

Como me tornar uma pessoa melhor?

Por que não consigo emagrecer?

Tenho medo do sucesso profissional. Dá para mudar isso?

É possível ser mais criativo?



Como vencer o pavor de falar em público?

Devo estudar Direito, como meu pai quer, ou entrar numa banda de rock?

Como posso me fortalecer para enfrentar melhor os momentos difíceis?

Capítulo 5

Por que não consigo emagrecer?

Susie Orbach • Donald Winnicott

Esse parece um problema pessoal possivelmente vinculado à força de vontade, mas especialistas de diferentes áreas do conhecimento têm outras ideias. Para os economistas, o mercado global de produtos diet e light movimenta centenas de bilhões de dólares; portanto, não é do interesse das organizações empresariais que paremos de fazer dieta. Será que a publicidade dessas empresas induz você a supor que deveria perder peso e, caso não perca, que fracassou? Aparentemente, muitas pessoas se sentem mal por serem obesas ou por não conseguirem se manter na dieta. Mas buscar a boa forma será realmente o caminho certo?

Parece que, quanto mais dieta fazemos, mais obesos nos tornamos. De acordo com a International Food Information Council Foundation, fundação independente americana que se dedica à divulgação de informações científicas sobre saúde, nutrição e segurança alimentar, em 2011 mais de 75% dos americanos estavam tentando perder peso ou evitando ganhá-lo. Apesar de tanto esforço, cerca de 70% eram classificados como acima do peso ou obesos. Esses números denunciam a vergonha que sentem os obesos, e, como

diriam todos os psicoterapeutas, a vergonha não é um bom motivador para ninguém.

Corpos como projetos

A psicoterapeuta **Susie Orbach** é autora de *Gordura é uma questão feminista*, um livro icônico sobre nosso relacionamento com a comida, publicado em 1978 e recentemente atualizado. O livro chama a atenção para a forma como os corpos das mulheres são transformados em objetos e como as próprias mulheres são encorajadas a adotar esse ponto de vista. As indústrias de alimentos, saúde, dieta e beleza vivem nos dizendo que nossos corpos precisam sempre melhorar, e cabe a nós torná-los mais leves, esbeltos e atraentes.

Desse modo, as mulheres são alienadas de seus próprios corpos. Passam a desconfiar deles e de suas necessidades e podem até começar a odiá-los. Os apetites, sejam emocionais (que se refletem no corpo) ou fisiológicos (como a fome) tornam-se suspeitos. O corpo precisa ser controlado, nos dizem. E essa é uma mensagem perigosa. O controle obedece a uma sequência: quando tentamos controlar demais o corpo, as coisas podem desandar. Recentemente, como Orbach e outros perceberam, os homens se tornaram vítimas da mesma objetificação: agora correm atrás de músculos abdominais bem-definidos e peitorais perfeitos, assim como as mulheres há muito sonham com cinturas minúsculas e seios "perfeitos" (um padrão que varia de acordo com a moda, o que torna impossível atingi-lo e mantê-lo).

No passado, havia mais aceitação da diversidade das formas corporais, como se vê em museus pelo mundo. Hoje em dia, porém, a imagem do corpo ideal se reduziu a uma só para cada sexo: a mulher é alta e magra, mas de seios grandes; e o homem, sarado. Esse estereótipo está presente em toda parte, de Nova York a Pequim, desafiando a cultura local ou as características físicas de cada povo. Até 1995, quando a televisão chegou à província de Nadroga, em Fiji, só tinha havido um caso de distúrbio alimentar registrado na região. Após três anos, 69% das adolescentes relatavam fazer dieta para perder peso, e 74% diziam que se sentiam "grandes ou gordas demais".

Modelos como modelos

Muitas sociedades atuais promovem a cultura da celebridade, que envolve a constante adoração (ou difamação) dessas pessoas "perfeitas". Ficamos sabendo que elas se "esmeram" em cuidar de si mesmas, com alimentação regrada, exercícios, tratamentos de beleza... E você poderia copiar esse estilo de vida! As revistas e os sites omitem a cirurgia cosmética (a não ser para indicar que um artista está decadente) ou o fato de que muitas imagens são digitalmente alteradas, às vezes contra a vontade das mulheres envolvidas. Quando a atriz Kate Winslet apareceu alta e magérrima na capa da revista *GQ* em 2003, ela declarou: "Os retoques são excessivos [...]. Eu não sou assim e, sobretudo, não quero ser assim."

> *"As pessoas sabiam que tinham problemas com seu corpo e sua alimentação e procuravam ajuda. Agora consideram isso normal."*
>
> Susie Orbach

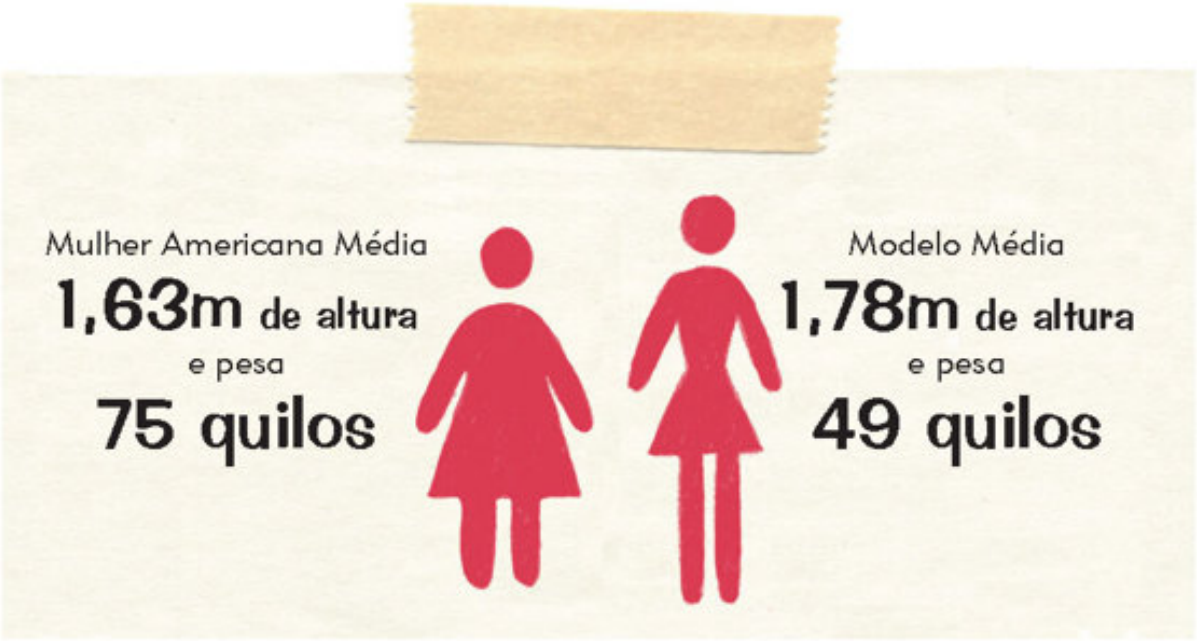
Somos esmagados pelo que Orbach chamou de "monoimagística" dos tipos masculino e feminino perfeitos, onipresentes em programas de TV e filmes, nos anúncios em outdoors, revistas, sites e, especialmente, nas mídias sociais. Muitos adolescentes identificam-se com esses estereótipos e tentam produzir o mesmo efeito nas fotos dos perfis nas redes sociais. Porém, suas fotografias estranhamente posadas revelam a natureza irreal dos originais. Eles imitam celebridades e modelos na pose e depois comparam suas *selfies* com esses modelos e entre si. A teoria da comparação social de Festinger (*ver* página 195) afirma que construímos uma autoimagem – quem somos – na comparação com outros, o que inclui um elemento de avaliação. Decidimos se estamos OK ou não em relação às normas vigentes. Isso leva muitos adolescentes a desenvolver imagens negativas do próprio corpo, que podem se estender a toda a noção do eu.

Esse fenômeno não se limita aos adolescentes. Muitos estudos mostraram que adultos também julgam seus corpos pelas imagens da mídia. Um estudo de 2006 de Hesse-Biber, Leavy *et al.* indica que adultos que têm acesso a

muita "mídia do ideal magro" entendem a magreza como socialmente desejável. A consequente insatisfação com seus corpos os leva a recorrer a dietas de perda de peso e a cirurgias cosméticas na tentativa de atingir aqueles padrões impossíveis. Passamos rapidamente a acreditar que as formas aprimoradas com recursos digitais daqueles homens e mulheres "perfeitos" não apenas são realistas, mas alcançáveis.

Um falso corpo

Pode haver também um nível mais profundo de transtorno em relação a nossos corpos que é capaz de afetar nossa relação com a comida. Orbach chama nossa atenção para o "falso self" que, segundo o psicanalista **Donald Winnicott**, é criado por uma criança ignorada, negligenciada ou agredida, na esperança de ganhar amor. A criança presume que, se o pai ou a mãe não a ama, a culpa é toda dela – afinal, deve ser detestável. Orbach acredita que repetimos esse comportamento com nossos corpos, em resposta à maneira como nos seguravam, tocavam e cuidavam de nós na infância. Todo esse carinho, aconchego e proteção são absorvidos no nível físico, transmitindo-nos uma sensação corporal de segurança. Inversamente, o contato brusco ou inapropriado fomenta a insegurança. Se nossas necessidades físicas eram satisfeitas, desenvolvemos confiança em relação a sentir, expressar e satisfazer essas necessidades. Temos certeza de que nossos apetites físicos serão saciados com prazer – de que são normais e bons. Porém, se esses apetites foram ignorados e recebidos com raiva, imaginamos que eram vergonhosos e tentamos rejeitá-los. Nos esforçamos para desenvolver um "falso corpo" que sinta menos necessidades. Como isso não é possível, nossos corpos tornam-se uma fonte constante de crise e insegurança.



Imagens de mulheres ocidentais brancas impossivelmente magras e altas dominam a representação da beleza na mídia global; isso independe das características físicas das mulheres reais expostas a elas. Essa monoimagística, ou estética de beleza única, é irreal. Fotos de modelos já magras são digitalmente tratadas para exibir formas irreais. Quando comparam os próprios corpos reais com essas imagens, as mulheres invariavelmente sentem que estão "fracassando"; algumas começam a passar fome ou embarcam em cirurgias caras e dolorosas para remodelar partes do corpo, como nariz, olhos, lábios ou seios.

Nosso relacionamento corporal pode se desestabilizar de várias maneiras, em diferentes fases da vida, resultando em desequilíbrio alimentar. O apetite normal pode ser demonizado, o que transforma a comida em obsessão. O mundo está pronto para nos criticar, culpando-nos pelo que há de "errado" com nossos corpos; então, corremos atrás de planos de autoaperfeiçoamento. "Vemo-nos como agentes, não como vítimas", diz Orbach, e, assim, nos dedicamos à tarefa de aprimorar nossa aparência para corresponder às imagens irreais que nos cercam. Não percebemos que colocamos as algemas em nós mesmos e depois, como o mágico Houdini, tentamos nos libertar

delas. Como jamais conseguimos atingir nossa meta impossível, dietas intermitentes são inevitáveis; oscilamos entre a esperança de um dia sermos "magros o suficiente" e o desespero por nunca chegar lá.

Qual é a solução?

Orbach afirma que estamos fazendo a pergunta errada: não se trata de como perder peso, mas de estarmos dispostos a aprender a comer e a nos sentirmos à vontade com nossos corpos. Para curarmos nossa relação com a comida e desenvolvermos um apetite normal, precisamos redescobrir as necessidades reais do corpo. Ela propõe cinco "chaves" para isso: coma quando sentir fome; coma o alimento que seu corpo pede; descubra por que você come quando não sente fome; saboreie cada porção do alimento; e pare de comer quando estiver satisfeito. Encontre meios de ouvir seu corpo e aceitar suas necessidades. Concentre-se em si, não no ruído da mídia que nos cerca 24 horas. Senão você se verá aprisionado, eternamente, na tentativa infrutífera de alcançar uma perfeição impossível.

Teorias-chave

Resgatar o apetite
– Susie Orbach

O falso self
– Donald Winnicott

Tenho medo do sucesso profissional. Dá para mudar isso?

Jaak Panksepp • John Bowlby • Cindy Hazan • Phillip Shaver • Milton Erickson

O neurocientista Jaak Panksepp diria que o medo de explorar o novo é um sinal de distúrbio em um dos sistemas emocionais básicos do cérebro (*ver* página 137), no caso, o sistema de BUSCA. Trata-se possivelmente do mais importante dos sete sistemas; é o que nos motiva a ir à luta, a olhar em volta com esperança procurando novas oportunidades e recursos. Se parar de funcionar, sentimo-nos deprimidos e incapazes de avançar. Em outras palavras, ficamos paralisados. Descobrir o que causou o congelamento pode liberá-lo, mas você também pode trapacear e visitar um terapeuta ericksoniano; ele lhe oferecerá um voo abaixo do radar de seu inconsciente para produzir a mudança instantânea.

O bloqueio do sistema de BUSCA pode ocorrer subitamente depois de uma perda grave, como um luto ou divórcio. Isso porque o sentimento intenso de separação viola nossa necessidade básica de apego e faz com que outro de

nossos sistemas de processo primário, PÂNICO, entre em ação. Porém, é possível que um sistema de BUSCA jamais tenha funcionado 100%, porque a necessidade básica de apego daquele indivíduo nunca foi plenamente satisfeita. Este é o mundo da teoria do apego (*ver* páginas 127-133), cujos defensores, tais como **John Bowlby**, acreditam que desenvolvemos personalidades seguras ou não com base nas reações às nossas necessidades mais primitivas. Indivíduos cujas necessidades foram acolhidas de maneira positiva e prontamente satisfeitas viam seus pais como uma "base segura" a partir da qual podiam explorar o mundo ao redor. Essas crianças sentiam-se confiantes para investigar o ambiente onde estavam enquanto seus pais conversavam com um amigo, por exemplo; percebiam-se seguras na presença do adulto e podiam retornar para perto dele caso necessário. Por outro lado, bebês que se sentiam inseguros sobre o vínculo com pai ou mãe resistiam ao desejo de explorar; permaneciam relutantes em se soltar ou eram incapazes de reconhecer que precisavam do adulto (a abordagem do "pato que bate os pés freneticamente sob a superfície" remete à criança em pânico, ainda que pareça perfeitamente calma e distante).

Mas não sou uma criança...

Há indícios de que nossa sensação de segurança é vitalícia: uma vez adquirida, tendemos a nos sentir seguros (ou não) por toda a vida, a não ser que tomemos medidas específicas para realinhar nossa percepção do eu no mundo. Essa foi a principal descoberta da psicóloga Mary Main, que demonstrou a natureza contínua de nossas formas de apego na vida adulta. Depois dela, os pesquisadores **Cindy Hazan** e **Phillip Shaver** examinaram como isso afeta nossa vida amorosa e então se debruçaram sobre nossa vida profissional. Tratamos amor e trabalho como duas áreas distintas, afirmam eles. Porém, será que, pelo fato de sermos criaturas profundamente sociais, a forma como nos relacionamos com outras pessoas não seria aplicável aos locais de trabalho, bem como aos romances? Eles também argumentaram que o trabalho se assemelha funcionalmente à tese de Bowlby sobre exploração. Assim como bebês saem engatinhando porque viram um objeto intrigante a distância, quando adultos corremos atrás de novos campos de trabalho para verificar se as oportunidades são reais e se devem ser objeto de mais

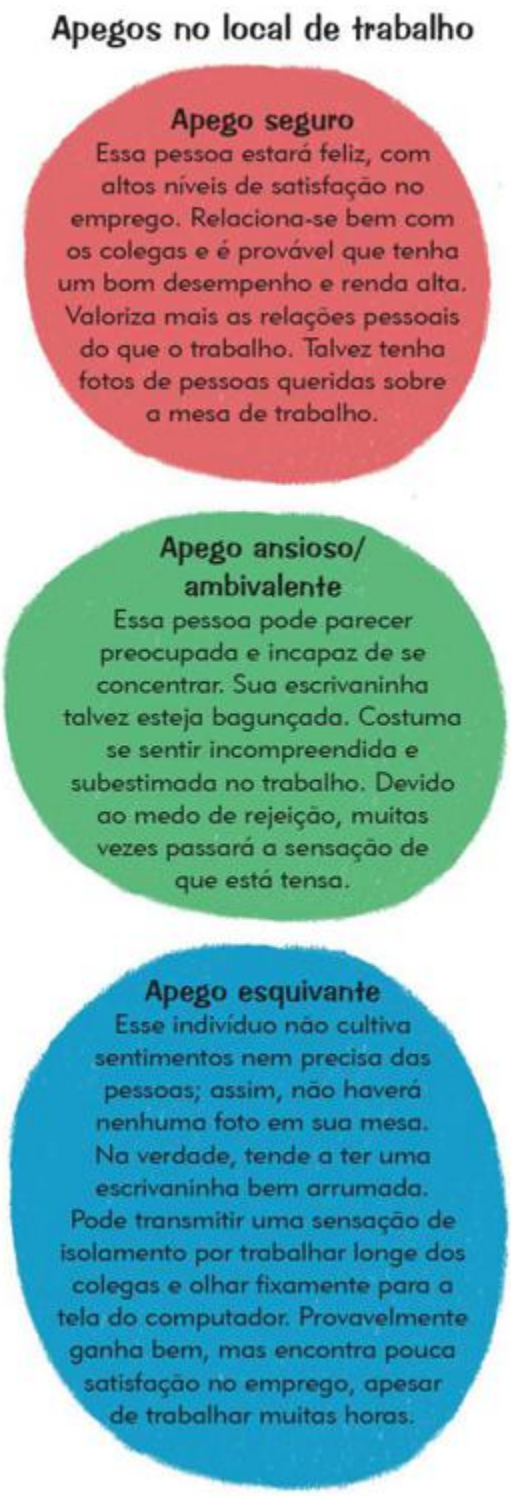
investigação. Ainda precisamos de figuras de apego adultas, assim como necessitávamos de bons cuidadores na infância; eles contribuirão para nos sentirmos suficientemente seguros e continuarmos explorando. Então, indagaram Hazan e Shaver, será que nossa busca por equilíbrio no trabalho/vida pessoal (ou amor) reflete o mesmo tipo de equilíbrio que encontramos anteriormente na exploração e apego? Em outras palavras, nossa atitude em relação ao trabalho e nossa sensação do equilíbrio no trabalho/vida pessoal são de fato definidas na infância?

Os três estilos de apego

Hazan e Shaver examinaram os três estilos de apego principais e encontraram algumas correlações interessantes entre eles e nossa atitude no trabalho. Pessoas com apegos seguros na infância (50% das que foram estudadas) relataram altos níveis de satisfação no emprego em termos de segurança, colegas, renda e oportunidades de desafio e progresso. Encaravam o trabalho com confiança, apreciavam-no e praticamente não tinham medo do fracasso. Porém, valorizavam as relações mais que o trabalho, e não deixavam que este interferisse nos relacionamentos íntimos. Para elas, o trabalho não era o lugar para compensar frustrações amorosas.

Até aí tudo bem. A segunda categoria de apego, ansioso/ambivalente, estava associada a níveis maiores de ansiedade em relação a trabalho e amor. Esse grupo (19% das pessoas avaliadas) foi o que apresentou maior tendência a alegar que preocupações com amor interferiam no trabalho. Hazan e Shaver acreditaram que isso poderia ser um reflexo da antiga preocupação com o apego que, originalmente, inibia a exploração.

Essas pessoas disseram que, com frequência, sentiam-se incompreendidas e subestimadas; temiam que as outras não se impressionassem com seu desempenho e as rejeitassem. Perturbavam-se facilmente, tinham dificuldade em terminar projetos e costumavam "fazer corpo mole" após elogios: um indicador possível de que sua motivação principal no trabalho era obter a admiração dos demais. Tinham a menor renda média, mesmo quando considerados fatores educacionais. A preocupação com necessidades de apego frustradas parecia dificultar a concentração no trabalho e reduzir as chances de sucesso profissional.



O terceiro grupo, constituído de pessoas com apego esquivante (30% dos estudados), levava para o ambiente de trabalho o distanciamento característico de seu estilo. Descobriu-se que geralmente estavam insatisfeitas com os colegas, mas relatavam os mesmos níveis de segurança no emprego e

oportunidades de aprendizado dos colegas com apegos seguros. Esse grupo valorizava mais o trabalho do que o amor e, se tivesse que escolher entre o sucesso profissional e o amoroso, ficaria com o profissional. Como as crianças exploradoras "esquivantes" que haviam sido, esses indivíduos concentravam-se no que estavam fazendo, não nas pessoas em suas vidas, no escritório ou em casa. Agiam como se não precisassem de ninguém. Tendiam a usar o trabalho para evitar amizades ou vida social e não gostavam de férias; sentiam-se ansiosas quando não trabalhavam. Gostavam de atuar sozinhas e, embora se igualassem na renda às pessoas com apego seguro, estavam menos satisfeitas.

Você agora deve estar pensando no seu relacionamento com o trabalho, na sua sensação constante de liberdade (ou não) para explorar, em seus níveis atuais de apego às pessoas à sua volta, em suas opções e posição percebidas no local de trabalho. Você deve ter alguma ideia de seu estilo de apego e talvez esteja se perguntando se é possível alterá-lo. Felizmente, o estilo relacional que aprendemos na infância pode ser mudado por meio do processo conhecido como "apego adquirido". Pesquisas sobre esse processo estão em andamento, mas identificar seu estilo de apego e entendê-lo o mais plenamente possível são pontos fundamentais para começar a desafiá-lo. Relacionamentos seguros, saudáveis e de grande proximidade na vida adulta também têm poderes curativos.

Teorias-chave

Teoria do apego
– John Bowlby

Apego e **trabalho**
– Cindy Hazan e Phillip Shaver



A alternativa hipnótica

Conquistar apegos seguros é um processo demorado; será que existe um caminho mais rápido para o progresso profissional? O psicoterapeuta **Milton Erickson** identificou a forma como absorvemos padrões de pensamento durante nossos primeiros anos e percebeu que a única maneira de mudar esses padrões (agora inconscientes) era falar diretamente ao inconsciente. Ocorre que o inconsciente não aceitará instruções da mente consciente (pois resiste à interferência). Assim, Erickson concebeu um meio de falar que era "artisticamente vago" e *convidou* o inconsciente a se envolver pelo uso de histórias, metáforas, laços terapêuticos e contradições. Tecnicamente falando, usou um paradigma em cinco estágios de indução ao transe e sugestionamento (fixação da atenção; despotencializar os modelos e sistemas de crença habituais; busca inconsciente; processos inconscientes; e resposta hipnótica). Em termos não técnicos, ele voou abaixo do radar e envolveu o inconsciente.

Ao reconhecer o inconsciente como o depósito do aprendizado, que Erickson via como naturalmente saudável e dotado de inteligência positiva, ele descobriu um meio de desafiar e mudar as crenças autolimitadoras de um indivíduo aparentemente com pouquíssimo esforço e tempo. Hoje existem mais de 120 Institutos Erickson ao redor do mundo tratando clientes dessa forma inovadora. Talvez esses terapeutas não consigam oferecer uma sensação plena de apego seguro (apesar de Erickson insistir na necessidade de criar uma "base segura" na sala de terapia); ainda assim, obtêm taxas espantosas de transformações positivas. Como disse um participante de um estudo da terapia ericksoniana: "As coisas vão simplesmente acontecendo. Não sei direito por quê, mas estou mais relaxado." E quando o medo se dissolve, a exploração – inclusive sua busca ambiciosa de emprego – pode enfim começar.

"Quero que você escolha uma época no passado em que era uma menina bem pequenina. E minha voz irá com você."

Milton Erickson

É possível ser mais criativo?

Sigmund Freud • Karl Duncker • Włodzisław Duch • Robert Sternberg • Todd Lubart • Ellis Paul Torrance

---

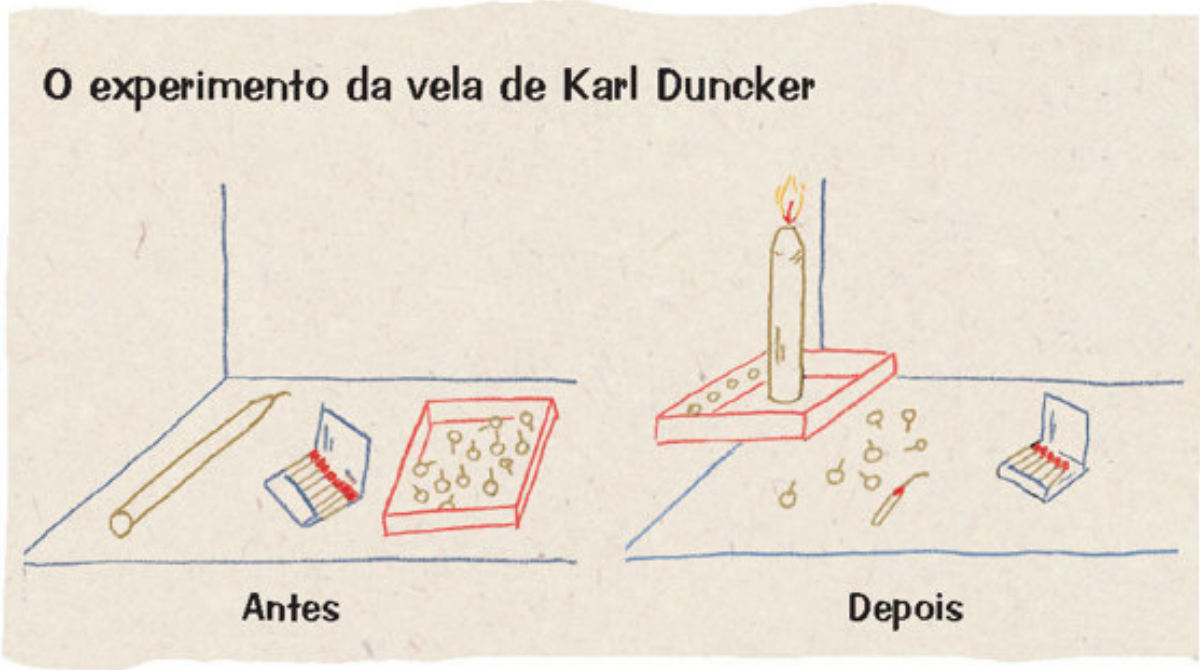
O melhor dessa pergunta é que ela supõe corretamente que todos são criativos, não apenas uns poucos escolhidos. Os psicólogos referem-se a dois tipos de criatividade: com C maiúsculo e c minúsculo. Aos olhos do mundo, o tipo com C maiúsculo equivale à *Mona Lisa* ou à teoria da relatividade, enquanto o tipo com c minúsculo aparece na forma como escolhemos nos vestir, mudar o formato de um relatório comercial ou adaptar uma receita – ou seja, em situações que nem sempre percebemos, mas que estão em nosso cotidiano. A criatividade com C maiúsculo envolve algo extra ou está ao alcance de qualquer um?

Você vive fugindo de tarefas criativas, mesmo que para isso tenha que inventar uma longa lista de desculpas? Pode ser que esteja tão ocupado negando sua criatividade que não percebe como essas listas são originais; talvez nem sequer tenha notado a autoconfiança com que contesta as

próprias habilidades, que é um dos traços de personalidade básicos ligados à criatividade. A autoconfiança é crucial porque, muitas vezes, o pensamento criativo produz ideias que rompem com paradigmas e desafiam as convenções de uma forma que os outros acham ameaçadora. Isso vale tanto para o projeto de um aspirador de pó sem saco quanto para a afirmação de que o mundo gira ao redor do sol (que resultou na prisão domiciliar de Galileu pelo resto da vida; Nicolau Copérnico, que enunciou primeiro a teoria, espertamente morreu pouco depois de publicá-la).

"Onde existe uma mente criativa, a Razão [...] relaxa sua vigilância sobre os portais e as ideias fluem em desordem. Somente então ela as inspeciona e examina como um grupo."

Friedrich Schiller, citado por Sigmund Freud em *A interpretação dos sonhos*



O teórico da gestalt **Karl Duncker** criou um experimento com o objetivo de mostrar até que ponto nosso pensamento é fluido ou fixo. Acredita-se que essa característica tenha relação com a criatividade porque, se só conseguimos pensar trilhando caminhos conhecidos, nada de novo surge, e a novidade é parte essencial do ser criativo. A solução criativa também precisa entregar algum valor – não adianta apresentar um punhado de ideias novas que não têm relação com o mundo nem resolvem problemas. Mesmo a criatividade musical ou literária necessita de alguma coerência, forma e de um propósito norteador.

O experimento de Duncker foi bem simples. Ele deu a cada um dos voluntários uma vela, uma caixa de fósforos e uma caixa de tachas; pediu, então, que fixassem a vela a uma parede revestida de cortiça, de modo que, quando a vela fosse acesa, não gotejasse no chão.

A solução é esta: retire as tachas da caixa, use algumas para pregar a caixa na parede, depois coloque a vela dentro da caixa e acenda-a. Aqueles que sofrem de "fixidez funcional" não conseguirão ver a caixa de tachas como um item separado com várias funções; talvez tentem pregar a vela na parede, sem sucesso, porque as tachas são pequenas demais. Mas qualquer tentativa é válida, certo? Errado, aparentemente. Isso não é criativo, mas pura insensatez. Poderíamos argumentar que na solução "correta" não é a vela que fica pregada na parede, mas a caixa, o que parece trapaça. A instrução não foi

pregar a vela na parede? Infelizmente, mesmo nossos melhores argumentos serão ignorados pela criatividade intrínseca deles.

> *"A multidão não rejeita ideias criativas por maldade ou de propósito. Pelo contrário, ela não percebe, e com frequência não quer perceber, que a ideia proposta representa uma forma de pensar válida e avançada."*
>
> Robert Sternberg e Todd Lubart

Então a criatividade pode ser perigosa, e essa é uma razão para evitá-la. Se você foi criticado quando criança por suas invenções fabulosas utilizando o que havia na geladeira, no jardim ou no galpão, talvez tenha aprendido a manter essas ideias interessantes em segredo. Faz isso há tanto tempo que nem sabe mais como defendê-las quando surgem hoje em dia. Além disso, a memória desempenha um papel crucial na criatividade, porque, aparentemente, se trata de associações de pensamentos. Quase todos os estudiosos do assunto, de **Freud** aos psicólogos e neurocientistas atuais, concordam sobre isso. Freud se tornou célebre por encorajar os pacientes a usarem a "associação livre", um processo que envolve rastrear o fluxo de pensamentos e expressá-los em voz alta. Prestando atenção a todas as "ideias involuntárias" que surgiam no caminho associativo, Freud conseguia analisar as aflições de seus pacientes.

As ideias criativas são bem parecidas: elas surgem, diz Freud, quando as pessoas desligam o ego racional e permitem que mais conexões irracionais, inconscientes ocorram e venham à tona. A criatividade, vista assim, não é um meio de tentar fazer algo, mas de "parar de tentar"; esse é o tipo de pensamento menos fixo que atrairia Duncker (*ver* página 217).

Qual é o processo?

O cientista neurocognitivo **Włodzisław Duch** sustenta que um processo

reconhecível ocorre no cérebro durante o pensamento criativo. Tudo começa em um período preparatório, durante o qual conscientemente introduzimos (em nosso cérebro) todas as informações pertinentes. Essas informações, por sua vez, ativam os circuitos neurais correspondentes na área do cérebro responsável pela linguagem; também começam a se conectar com outras áreas que lidam com informações visuais, auditivas, somatossensórias e motoras. Essas "sub-redes" do cérebro estão agora preparadas e tornam-se muito ativas, estimulando-se mutuamente (mais atividade) e dando origem a todo tipo de conexões, enquanto inibem outras.

Duch afirma que para problemas realmente intricados não podemos ter pressa, porque precisaremos de "períodos de incubação" durante os quais a atividade sustentada dos circuitos cerebrais nos levará a fazer associações transitórias. Algumas serão efêmeras e morrerão rápido, enquanto outras serão capturadas e lembradas. Duch observa que esse estágio de incubação é o que em geral chamamos de "imaginação" e parece ser um processo em grande parte inconsciente. Depois dele podem vir dias de impasse e até desespero; a inibição assume o comando do processo, ao menos por um tempo.

Paradoxalmente, isso é bom: significa que estamos reduzindo a atividade dos circuitos preparados anteriormente para recrutar circuitos cerebrais novos, que poderiam ajudar a resolver o problema. Enquanto tudo isso acontece, as associações mais interessantes chamam a atenção da parte "executiva central" do cérebro e são ampliadas pelos filtros emocionais, levando a mais associações novas e a uma série de ideias geniais. É isso aí!

Como aprendo a aperfeiçoar o processo?

Os psicólogos **Robert Sternberg** e **Todd Lubart** acreditam que é possível estimular o processo de imaginação e filtragem descrito por Duch. Primeiro, dizem, precisamos reunir o máximo de informações sobre o tema, porque não podemos avançar em um campo do conhecimento sem um mergulho aprofundado no que já se sabe sobre ele. Segundo, devemos praticar certas habilidades intelectuais, como a de analisar as situações de várias formas diferentes e ser capaz de reconhecer quais ideias vale a pena perseguir. Terceiro, precisamos praticar um estilo de raciocínio "legislativo", ou seja,

pensar de forma nova e boa, não nova e insensata. Quarto, é necessário cultivar certos traços, como a obstinação, a autoconfiança e a disposição de enfrentar obstáculos. Quinto, encontrar um ambiente que nos apoie, se possível. E sexto, precisamos estar altamente motivados, tomados por um desejo intrínseco de realização.

> *"Todos concordamos que sua teoria é maluca. A questão que nos divide é se é maluca o suficiente."*
>
> Niels Bohr

Um dos primeiros pesquisadores da criatividade, **Ellis Paul Torrance**, disse que essa motivação era, na prática, o fator mais importante. Ele acompanhou 211 pessoas por mais de 22 anos, da infância à vida adulta, e constatou que uma das fontes mais importantes da criatividade "parece ser apaixonar-se por algo – seu sonho, o futuro que deseja ver". Algumas pessoas têm um sonho e uma imagem clara do futuro, mas não estão apaixonadas por ele – sentem "que não as representa de fato". Assim, para uma verdadeira criatividade, aquela com C maiúsculo, Torrance afirma que primeiro é preciso buscar nossa verdadeira identidade, depois reconhecer o que realmente nos encanta e então correr atrás. Desse modo, automaticamente realizaremos tudo que Sternberg e Lubart sugerem sem sentir que estamos nos esforçando. Será divertido.

Claro, diz Freud, que a criatividade está ligada à brincadeira. Todas as crianças brincam e dão liberdade à imaginação. Porém, uma vez adultos, entendemos que precisamos "superar essa fase", não deixando transparecer as fantasias que ainda alimentamos em sonhos e devaneios. Segundo Freud, nossos "pensamentos involuntários" podem esbarrar em uma resistência violenta, que parte, em primeiro lugar, de nós mesmos. Ele descreveu a pessoa criativa como um "sonhador à luz do dia", o que sinaliza a vulnerabilidade perigosa da postura criativa. Assim, talvez a pergunta não seja sobre a possibilidade de ser mais criativo, mas sobre a coragem para isso.

Teorias-chave

Pensamento criativo
– Karl Duncker

O **processo criativo**
– Włodzisław Duch

Como vencer o pavor de falar em público?

Alfred Adler

Falar em público pode ser uma experiência apavorante para muitas pessoas – tanto que, em 2015, foi relatada como a principal causa de medo no Reino Unido e nos Estados Unidos, superando aranhas, águas profundas, espaços apertados, altura, avião e outros horrores potenciais. Muitos de nós simplesmente evitamos essas ocasiões. Não percebemos que, embora fugir pareça uma ótima estratégia para lidar com a ansiedade, na verdade faz com que ela aumente. Assim, se você quer vencer o medo, em vez de evitá-lo, o que poderia ajudar?

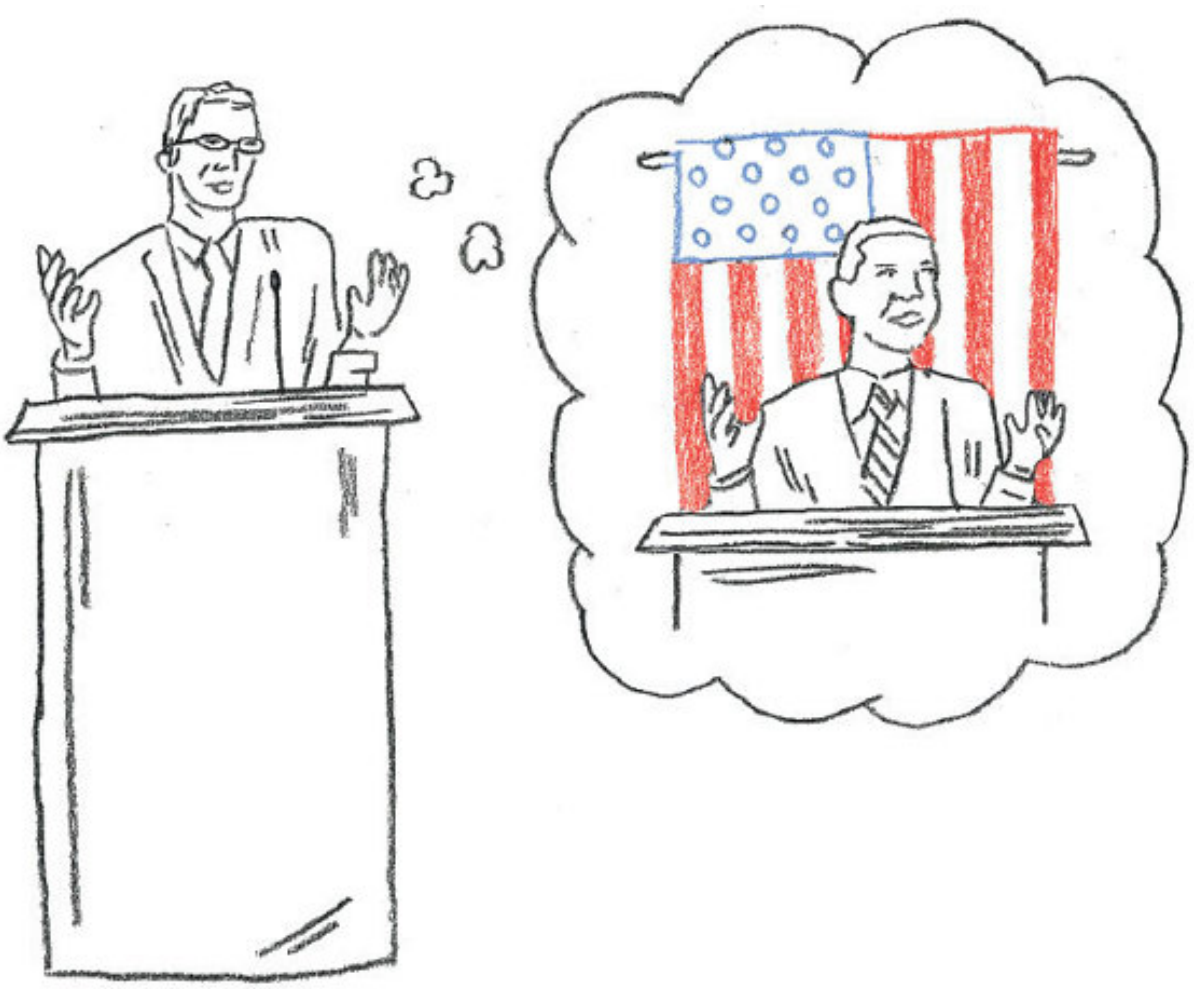
Uma pesquisa rápida na internet revela algumas das dicas mais comuns para superar o medo de falar em público. "Conhecer seu tema a fundo" é uma das campeãs; assim, se você se perder e hesitar, conseguirá voltar aos trilhos sem demora. (Existe um pensamento que aumenta o pânico: "Nunca saberei o suficiente!") Outra ótima dica é "treinar, treinar, treinar!"; a implicação é que falar em público é tão difícil que talvez fosse melhor aprender a surfar. "Ignore o público" é outra, como se isso pudesse magicamente apagar seu temor. (A negação é uma defesa útil em algumas circunstâncias, mas negar a

existência de uma plateia inteira é uma arte.)

Na prática, ao seguir esses conselhos, você geralmente mergulha ainda mais fundo nos seus pensamentos, que costumam ser muito críticos, na linha "Estamos fazendo tudo errado". O efeito pode ser uma vontade de encerrar o discurso ou a apresentação o mais rápido possível. Isso faz com que comecemos a falar cada vez mais rápido, o que torna nossa respiração mais curta e superficial, aumentando ainda mais a ansiedade. Nesse ponto, estamos a caminho de um ataque de pânico, enquanto o público, que não sabe de nada, pode estar apenas achando a palestra interessante – algo que nos passa totalmente despercebido.

Inferioridade natural

A ansiedade alimenta-se de si mesma, aumentando sem parar, a não ser que consigamos encontrar um meio de interromper o processo ou bloqueá-lo logo no começo. O psicanalista **Alfred Adler** descobriu isso quando era bem jovem. Ele foi uma criança frágil, que sofreu de raquitismo e quase morreu de pneumonia aos cinco anos. Essa sensação de impotência mostrou-se crucial para suas ideias sobre a jornada humana. Adler afirmou que todas as crianças desenvolvem sentimentos de inferioridade porque, em algum momento, percebem sua impotência, e assim a luta pela competência e pelo poder define nossa vida. "Todos batalhamos para alcançar uma posição em que nos sentiremos fortes, superiores e completos", ele disse. Se não conseguimos alcançar essa imagem perfeccionista de nós mesmos, podemos desenvolver um "complexo de inferioridade".



Adler sugere que você aja como se fosse alguém brilhante fazendo discursos, como Barack Obama. Com isso conseguirá, de maneira fácil e natural, falar bem como o ex-presidente americano.

Adler também afirmou que nossas mentes são apropriadoras (absorvendo tudo à nossa volta, inclusive o que se diz sobre nós) e também construtivas. Reunimos fatos e, com base neles, construímos significados. A vida não faria sentido se não os associássemos desse modo. Porém, em muitos casos, nossas conclusões sobre acontecimentos incluem algum tipo de autojulgamento, que se torna, então, parte da visão que temos de nós mesmos. Por exemplo, uma criança constantemente julgada e cujo desempenho é considerado insatisfatório supõe que tem alguma imperfeição. Cada vez que gritam com ela pelo (suposto) mau desempenho, essa criança confirma que sua conclusão

– "sou inútil" ou "sou burro" – está correta. Essa conclusão passa a fazer parte do que Adler denominou nossa "inteligência privada" ou lógica pessoal sobre "quem eu sou". Ela está cheia de distorções, mas não as detectamos. Parece analítica e ponderada, mas na verdade é um conjunto de pressupostos, não de verdades. Baseia-se na forma imatura de a criança entender os acontecimentos; essa compreensão é autocentrada e incapaz de abranger todas as explicações possíveis, como a possibilidade de que os adultos críticos estivessem cansados, doentes ou de mau humor. Uma vez chegando a uma conclusão ("sou inútil"), levamos a sério outras situações que parecem confirmá-la e dizemos a nós mesmos: "Estou certo sobre isto: *sou* um inútil."

O viés confirmador da mente humana faz com que, dali em diante, só observemos eventos e reações de outras pessoas que comprovem a visão que temos de nós mesmos. Estamos tão ocupados provando que estamos certos que não conseguimos mudar a ideia arraigada que temos de nós. Se um desses pressupostos é "não consigo falar diante de um grupo de pessoas", será difícil alterá-lo, porque faz parte da maneira como vemos a nós mesmos. Segundo Adler, pode parecer estranho, mas é assim, apegando-nos a uma visão interna construída, que tentamos superar nossos sentimentos originais de inferioridade; dessa forma provaremos quão "certos" estamos. Com isso nos sentiremos superiores, ainda que aquilo que estamos usando para prová-lo (a ansiedade diante de falar em público) pareça ir na direção oposta.

Agir "como se"

A terapia adleriana usa diversas abordagem para mudar essa visão consolidada e defeituosa de nós mesmos. Uma dessas técnicas, agir "como se", é uma forma simples de começar. Para qualquer situação em que gostaríamos de agir de outra maneira, Adler sugere usarmos aquelas velhas habilidades que tínhamos na infância, quando nos vestíamos de médicos e enfermeiras, ou de bruxas e fadas, e desempenhávamos os papéis tão bem que, por alguns momentos, chegávamos a nos confundir com eles. Aja "como se" você fosse quem deseja ser, ele disse, porque "à medida que as pessoas começam a agir e se sentir diferentes, tornam-se diferentes". Em vez de tentar lembrar uma lista de coisas que deve fazer com perfeição enquanto está falando, apenas finja ser alguém que tem facilidade e calma ao falar em público – como

Barack Obama, talvez. Deixe seu corpo adotar a postura dele e sua voz ser a dele, e veja o que acontece. Adler diz que se você agir como se fosse confiante, sociável e assertivo – ou o que você acha que está faltando para melhorar a sua performance –, acabará sendo tudo isso.

> *"Não tenha medo de cometer erros, pois não existe outro meio de aprender a viver."*
> Alfred Adler

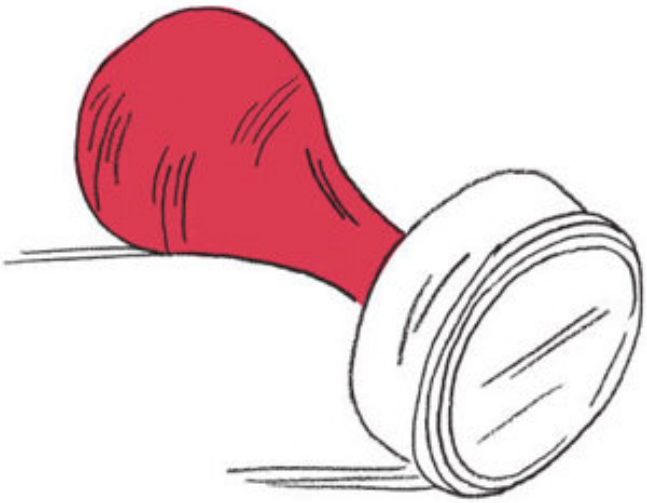
Esse é um meio de deixar o corpo e comportamento mostrarem o caminho, enquanto a mente corre atrás e absorve essa nova maneira de ser que, aos poucos, se torna habitual. Desse modo podemos usar o comportamento novo para formar crenças novas sobre "quem eu sou" e "o que posso fazer".

Os benefícios da falha

Existe uma abordagem alternativa que pede que vejamos toda a situação de outra maneira. O professor de atenção plena (*mindfulness*) Gil Fronsdal, do Insight Meditation Center, na Califórnia, conta a história de uma professora de meditação pioneira e bastante respeitada que um dia "falhou" ao dar uma palestra em um evento grande e prestigioso. Era idosa e estava cansada; nos últimos meses, vinha cuidando de um colega doente e tinha dirigido a noite inteira para chegar ao evento. No palco, contou várias vezes a mesma história. O público começou a ficar inquieto e uma pessoa se levantou para ir embora. "Espere", ela disse. "Você está testemunhando algo bem especial: uma das professoras veteranas do budismo americano falhar." O incrível, Fronsdal diz, foi seu reconhecimento relaxado. Ela não defendeu nem negou o que estava ocorrendo, apenas aceitou com tranquilidade. Esse relacionamento sereno com o fracasso ensinou à plateia algo bem mais poderoso do que o teor da palestra.

"Ser humano significa sentir-se inferior."
Alfred Adler

"Dê a si mesmo a permissão para deixar que este momento seja exatamente como é, e permita-se ser exatamente como você é."
Jon Kabat-Zinn (professor de atenção plena e criador do MBSR)





Fronsdal então pergunta: como reagimos à falha? Ele acredita que a meditação é um bom caminho para descobrir, porque, quando tentamos meditar observando nossa respiração, por exemplo, constaremos repetidamente que nossa mente se desvia dela. O que ocorre quando percebemos todas essas pequenas falhas? Ficamos com raiva, aumentamos o esforço ou desistimos? A meditação nos dá uma chance de notar a falha e tomar consciência de nossa reação. Podemos perceber que, de forma impensada e automática, alimentamos pensamentos como "sou tão inútil; estou falhando até nisso!"; agora, porém, estamos em posição de examiná-los claramente e, talvez pela primeira vez, flagrar aqueles pressupostos básicos

que, segundo Adler, criamos sobre nós. Além disso, a meditação nos concede um meio seguro de praticar a falha, compreender que "falhar" é normal e então simplesmente retornar ao que estávamos fazendo. Podemos passar a aceitar o fracasso. Quando nos colocamos nessa posição, não há nada a temer.

Teorias-chave

Agir "como se"
– Alfred Adler

Aceitar a falha
– Abordagem da atenção plena (*mindfulness*)

Devo estudar Direito, como meu pai quer, ou entrar numa banda de rock?

Karen Horney • Abraham Maslow • Carl Rogers

Seu pai talvez não goste disso, mas é bem possível que você tenha o apoio de toda a tribo de psicoterapeutas humanistas; para eles, a "autorrealização" (seguir o próprio rumo) é a meta suprema da vida humana. Na prática, porém, isso é bem mais difícil, porque envolve identificar quem você realmente é por baixo de todas as defesas que desenvolveu vida afora. Você pode sentir que seu anseio brota de um desejo autêntico, mas Karen Horney afirmou que temos ao menos três eus em operação: um eu real, um idealizado e um desprezado. Qual deles deseja ser um astro do rock?

A ideia de *autenticidade* remonta aos tempos antigos. O filósofo grego Aristóteles sustentou que nossas almas já trazem um potencial que precisa ser realizado; esse é o verdadeiro propósito de estar vivo. Dentro da psicologia, essa ideia foi abraçada pelos terapeutas humanistas e existenciais, interessados não apenas em ajudar pacientes a vencer suas neuroses, a exemplo de Freud, mas também aqueles que se sentiam bem e razoavelmente felizes, mas queriam algo mais: viver plenamente.

Autorrealização

A pessoa que transpôs essa barreira entre os psicanalistas e os terapeutas humanistas foi a analista alemã **Karen Horney**. Ela discordou de Freud em vários pontos, entre eles a ideia de que, para nos desenvolvermos bem e com felicidade, a segurança é mais importante que os desejos sexuais. Horney também afirmou que nascemos com uma tendência ao crescimento, ou autorrealização; no entanto, fatores sociais (inclusive os desejos dos pais e as normas culturais) interferem em nossa evolução natural, desviando-nos de um caminho que teríamos tomado se as circunstâncias fossem diferentes.

Para Horney, cada um de nós nasce com um eu intrínseco, cujo desenvolvimento inicial depende do quanto nos parecemos com nossos pais. Se somos naturalmente muito semelhantes a eles, tornamo-nos, de maneira natural, a pessoa que nascemos para ser. Porém, na medida em que diferimos deles, seremos moldados num eu mal ajustado. Essa sensação de adequação a um modelo cria em nós um tipo de ansiedade básica que afeta nossa capacidade de sermos espontâneos. Também nos força a ocultarmos nossos sentimentos reais e a adotarmos uma conduta considerada mais aceitável.

É aí que nos tornamos realmente criativos. Horney afirma que desenvolvemos três tipos de eu: o eu real, o eu idealizado e o eu desprezado. O eu real é um conjunto de potencialidades e disposições geneticamente prescritas que serão atualizadas conforme o ambiente. Engloba nosso temperamento, talentos e predisposições; em condições favoráveis, atingirá seu potencial pleno. Porém, considerando que o início de vida de algumas pessoas está bem distante do ideal (porque poucos pais levam vidas ideais), o eu real é apenas um eu possível, que teria se desenvolvido naquele universo paralelo sob condições excelentes. Em vez dele, o que a maioria de nós desenvolve é um eu idealizado, fruto da nossa necessidade ansiosa de nos encaixarmos; na essência, uma postura defensiva que nos conduz vida afora.



O eu idealizado

O eu idealizado de Horney (aquele que apresentamos aos outros) assume uma destas três formas: obediência, agressão ou distanciamento. Pessoas obedientes criam uma imagem própria de amabilidade, dedicação e complacência. Pessoas agressivas adotam um eu idealizado que luta para ser poderoso, implacável e triunfante, arrastando o que veem pela frente. Já aqueles que adotam um eu distante afastam-se dos outros, valorizam a liberdade e autossuficiência e nunca pedem ajuda.

Como esses eus defensivos são idealizados ("sou uma pessoa muito dedicada", por exemplo), existe um grande inconveniente: não conseguimos viver à altura deles. A consequência disso é que começamos a nos desprezar por não darmos conta do que idealizamos. O eu desprezado surge quando não conseguimos satisfazer nossos próprios padrões ou exigências irrealistas e explica nossos surtos de autodepreciação. É também a origem de nossa tendência de nos torturarmos usando a tirania do "deveria". Encaixam-se aqui as muitas situações (talvez diárias) em que dizemos para nós mesmos "Eu deveria fazer x", o que de fato fazemos, mesmo contra nossa vontade;

ou ignoramos o "deveria" e nos sentimos estranhamente culpados e incapazes.

Horney acreditou que um dos principais objetivos da psicologia é ajudar as pessoas a se livrarem de seus eus idealizados – e, portanto, do eu desprezado. Só assim conseguiriam aceitar quem realmente são, com todos os defeitos. Mas é surpreendentemente difícil abandonar aquela ideia atraente que temos de nós mesmos. Preferimos ser gentis e dedicados (a forma obediente do eu idealizado), aproveitar os benefícios de ser um chefe poderoso (a forma agressiva), ou de vagar livremente pelo mundo sem nenhum compromisso (o eu distante). Então chegamos a uma parte do seu dilema: quando desejamos algo, tipo virar um astro do rock, como saber se esse desejo procede de nosso eu real ou idealizado? Em outras palavras, ainda que você ponha de lado a segurança financeira e os conselhos do seu pai para seguir o próprio caminho, como saber se esse desejo é autêntico?

O eu autêntico

Abraham Maslow recebeu o bastão de Horney e decidiu confrontar o eu autêntico. Tanto Maslow quanto Horney consideravam possível vislumbrar o eu real em algumas ocasiões, mas, enquanto para Horney isso se dava na terapia, Maslow acreditava que só acontecia em uma "experiência de pico". Referia-se a "sentimentos inesperados de intensa felicidade e bem-estar" que nos enchem de espanto e admiração. Nesse estado, sentimo-nos totalmente conectados conosco e com o mundo, e tão em harmonia com tudo que experimentamos um êxtase. Essas experiências podem brotar de pequenos inícios, diz Maslow, como uma mãe observando maravilhada seu bebê recém-nascido, encantada com cada parte dele. Uma "aceitação total, sem comparações, de tudo". Essa ideia ressurgiria tempos depois com o conceito de "flow" na obra de Mihaly Csikszentmihalyi; para ele, esse estado de total absorção e alegria espontânea indicavam o amor real pela tarefa em fase de realização. A busca da autorrealização e autenticidade resultaria também no surgimento da psicoterapia "centrada no cliente" pelas mãos de **Carl Rogers**. Ele concluiu que, se o objetivo é alcançar a autorrealização, ninguém mais do que o cliente poderia saber o que é melhor.



Assim, talvez a pergunta a ser formulada seja: como você se sente quando está tocando guitarra? Você se sente unido a tudo o que existe e perde a noção de tempo e lugar? Você se obriga a praticar de olho no sonho do estrelato ou pega sua guitarra quase sem pensar? Maslow também

recomendaria que verificasse sua posição na hierarquia das necessidades (*ver* página 72) antes de optar por uma carreira. Afinal, por essa teoria, você precisa de comida e segurança antes de poder buscar a autorrealização, e talvez seu pai esteja de olho na satisfação dos níveis inferiores. Ele está preocupado em manter você vivo e seguro; o resto é lucro. Você, por outro lado, está de olho no prêmio maior.

Teorias-chave

O **eu idealizado**
– Karen Horney

O **cliente sabe mais**
– Carl Rogers

Como posso me fortalecer para enfrentar melhor os momentos difíceis?

Martin Seligman • Viktor Frankl • Boris Cyrulnik • Stephen Joseph • Irvin Yalom

A frase inicial do famoso livro A *trílha menos percorrída*, de M. Scott Peck, vai direto ao ponto: "A vida é difícil." Essa ideia parece contrariar o conselho onipresente para "pensar positivamente", ou seja, afastar-se das coisas ruins da vida, mas pesquisadores do campo da resiliência estão descobrindo que a soma dessas duas ideias resulta em um crescimento transformador. A vida é difícil, eles admitem; no entanto, se enfrentarmos a adversidade com otimismo e confiança em nós mesmos, podemos provocar uma mudança restauradora na vida.

Resiliência é a capacidade de dar a volta por cima após uma adversidade ou um infortúnio. É a diferença entre cair na depressão após um ano de desemprego ou mudar de tática, mas continuar em busca de trabalho. É a capacidade de sofrer por causa de más notícias, como o fim de um relacionamento ou a morte de um amigo, sem se deixar dominar por

sentimentos de impotência. Para pessoas que suportaram longos períodos traumáticos ou foram vítimas de eventos isolados, mas chocantes, como uma agressão física, resiliência é a recusa em ser definido pelo trauma. A resiliência é obstinada, mas não cega ou pétrea. É o que emerge das profundezas do desespero para pôr nossas vidas de volta nos trilhos – porém, muitas vezes, fica claro que os trilhos mudaram. Por isso, muitos pesquisadores referem-se à resiliência como a capacidade de se adaptar e ser flexível, tanto quanto um conjunto de habilidades e aptidões.

Impotência aprendida

Martin Seligman, considerado o fundador da Psicologia Positiva, chegou à resiliência pelo estudo da impotência. Em 1975 ele realizou um experimento que consistia em colocar três grupos de pessoas em quartos de onde não podiam sair. O primeiro grupo foi submetido a um ruído alto que cessava quando se pressionava um botão quatro vezes; o segundo, a um ruído alto que parava de maneira aleatória e desvinculada dos esforços das pessoas; e o terceiro não foi submetido a nada. Mais tarde naquele mesmo dia, os três grupos foram expostos a um ruído alto; foram também informados de que poderiam silenciá-lo puxando uma alavanca. O primeiro e o terceiro grupos interromperam o ruído sem qualquer dificuldade, mas as pessoas do segundo grupo nada fizeram – como não esperavam que seus esforços dessem resultado, nem tentaram. Essa demonstração da "impotência aprendida" levou a informações valiosas nos campos da depressão e motivação. No entanto, houve uma descoberta curiosa que fez pouco sentido à época: cerca de um terço das pessoas (e animais) submetidos a experimentos semelhantes nunca desistiram de tentar. Não se entregaram à impotência. Afinal, o que tinham de diferente?

Aprender a lidar com o estresse

Desde o início de nossas vidas aprendemos a lidar com o estresse, interpretando pequenos indícios que nos ajudam a perceber nossa capacidade de enfrentá-lo. Com o apoio de adultos empáticos, aprendemos que o

estresse é controlável – podemos aguardar cinco minutos por uma mamadeira, por exemplo, e descobrir que nada de ruim acontece por causa disso. Por outro lado, se um bebê repetidamente berra de fome, mas ninguém aparece durante horas, ele para de chorar (como os adultos que desistiram de tentar interromper o ruído). Se uma criança faz o possível para obter ajuda ou mudar uma situação e não recebe nenhuma resposta, logo aprende a parar de tentar.

> *"A resiliência é um suéter tricotado com fios de lã evolutivos, emocionais e sociais."*
>
> Boris Cyrulnik

Pesquisadores identificaram dois fatores decisivos da infância que determinam a resiliência em crianças e adultos: a qualidade e a força dos relacionamentos que nos dão suporte (pessoas respondendo ao nosso choro), e as mensagens-chave que recebemos sobre como compreender e reagir ao infortúnio. Se nos sentimos amparados e aprendemos a encarar os desafios como reveses temporários que serão superados, é provável que nos sintamos "naturalmente" resilientes, mesmo que essa capacidade tenha sido de fato aprendida. Por outro lado, se crescemos com pouco apoio ou orientação e com frequência nos sentimos impotentes para controlar nossa vida, possivelmente reagiremos com essa "impotência aprendida" aos desafios na vida adulta.

Resiliência aprendida

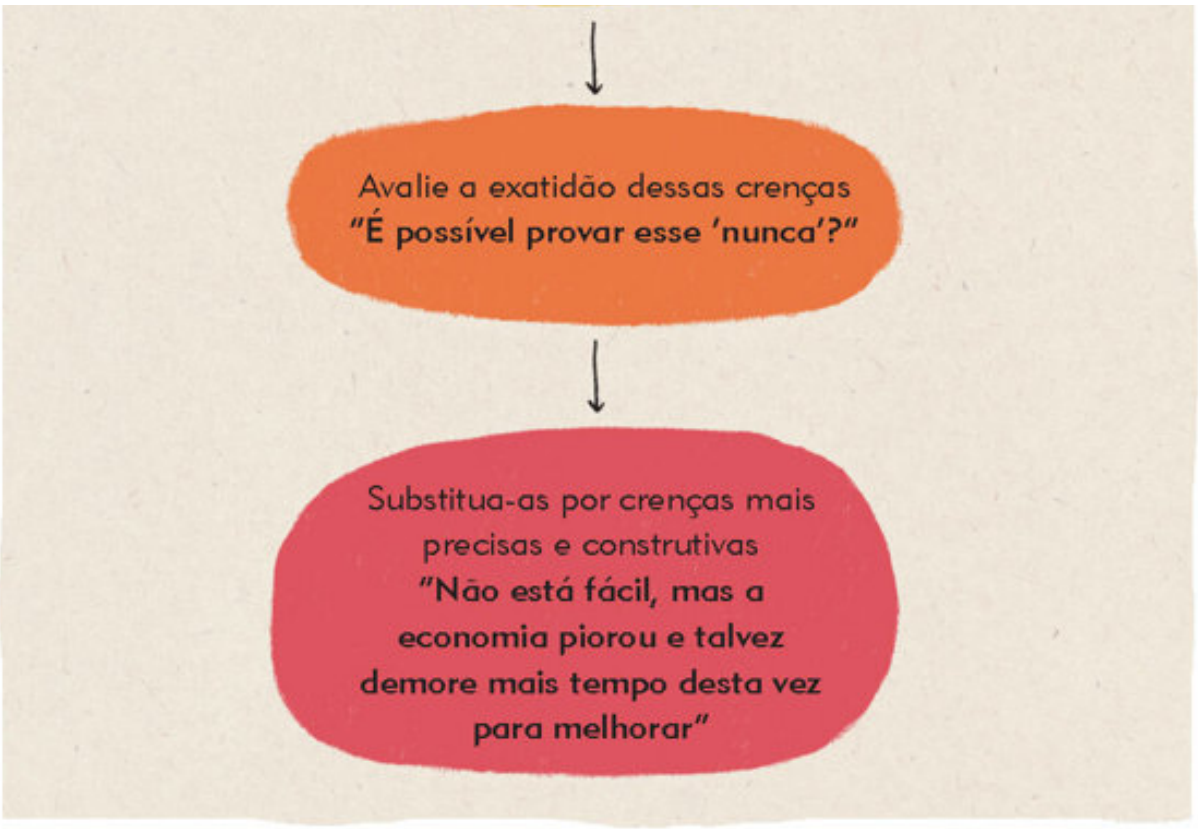
A boa notícia é que a impotência aprendida foi "aprendida", o que significa que pode ser reaprendida de outra forma. Podemos aumentar nossa resiliência em qualquer momento da vida. Seligman sugere que a melhor forma de fazê-lo é por meio do "otimismo aprendido". Quando começou a estudar os padrões de pensamento dos voluntários que nunca desistiam, descobriu que eles tinham abordagens diferentes sobre "os três Ps": Permanência, Penetração e Personalização. Diante de um revés, em geral pensavam: "É

temporário, apenas uma situação isolada que posso enfrentar." Já aqueles que desistiam e se entregavam a sentimentos de impotência tinham outro ponto de vista: "Isto vai durar para sempre e destruir tudo o que faço, mas não há nada que eu possa fazer." O primeiro padrão de pensamento nos dá uma sensação de controle e poder, enquanto o segundo acaba com ela. Essa posição de controle é considerada tão importante quanto o otimismo. Vale a pena observar que também depende de uma decisão interna, não de fatos externos. Mudá-la está em nossas mãos.



Desafiar pensamentos para desenvolver resiliência

Detecte crenças inexatas
e autodestrutivas
**"Nunca conseguirei
outro emprego"**



Seligman concebeu um curso para aumentar a resiliência; ele ensina às pessoas as habilidades cognitivo-comportamentais e resolvedoras de problemas necessárias para transformar a impotência aprendida em resiliência. Uma parte fundamental do programa encoraja estudantes a detectar crenças inexatas e autodestrutivas ("Nunca conseguirei outro emprego"), avaliar sua exatidão ("É possível provar esse 'nunca'?") e as substituam por crenças mais exatas e construtivas ("Não está fácil, mas a economia piorou e talvez demore mais tempo desta vez para melhorar"). Outros psicólogos também sugerem que voltemos nosso olhar de maneira deliberada para as "coisas boas" – como família, amigos, boa comida, música –, de modo a equilibrar o ambiente. Se aumentarmos a relevância das coisas boas, as más parecerão menos intimidantes. Recorrer ao humor também é recomendável, segundo esses psicólogos. Afinal, o humor reduz a tensão e também evoca uma espécie de "brincadeira" criativa que penetra em nosso pensamento e convive com a determinação. O humor também reduz o tamanho do desafio. Essas duas estratégias aumentam nossa sensação de controle sobre a situação.

Os benefícios da adversidade

Há indícios de que a resiliência pode ser cultivada pela compreensão de que não são os próprios eventos que nos prejudicam ou oprimem psicologicamente, mas o significado que damos a eles. Foi o que concluiu o psicoterapeuta **Viktor Frankl** após sobreviver ao campo de concentração (*ver página 202*). Quando não somos capazes de mudar o mundo externo, precisamos mudar nosso mundo interno. É a adaptação da resiliência. Ainda que todo o resto esteja perdido, disse Frankl, conservamos a escolha e o controle sobre o que pensamos. Podemos optar por interpretar os acontecimentos de maneira bem diferente da óbvia ou daquela que tentam nos impingir. Podemos controlar nosso mundo interno, mesmo nos períodos mais difíceis, decidindo sobre o sentido dos acontecimentos à nossa volta.

> *"Quando chega uma provação, temos que sucumbir a ela? E se a enfrentamos, de que armas dispomos?"*
>
> Boris Cyrulnik

> *"Tudo pode ser subtraído de um homem, menos uma coisa: a última das liberdades humanas – escolher a própria atitude em qualquer conjunto de circunstâncias."*
>
> Viktor Frankl

O psicanalista **Boris Cyrulnik** passou grande parte da vida trabalhando com grupos traumatizados, de sobreviventes do genocídio em Ruanda a meninos moradores de rua no Brasil. Ele próprio um sobrevivente da Segunda Guerra Mundial, conseguiu salvar-se escondendo-se depois que seus pais foram presos e enviados a Auschwitz; daí, talvez, seu interesse pessoal e constante pelo trauma e pela resiliência. Cyrulnik afirma que a resiliência dos

sobreviventes ao trauma é um paradoxo, porque, embora a dor seja real e nunca cesse, com frequência ela desencadeia o "desafio, não lamentos". Há um momento em que nos encontramos diante de uma encruzilhada, Seligman observa; ali, precisamos tomar decisões existenciais: desistimos, como aquelas pessoas presas no quarto com o ruído, ou vamos em frente? Onde existe mudança extrema, portas novas se abrem para nós. Se a depressão nos paralisa, não seremos capazes de abri-las e espiar o que há por trás, mas se conseguimos dizer a nós mesmos: "Vou superar isso", transporemos uma dessas portas e talvez encontremos algo importante – quem sabe, o sentido e propósito de nossas vidas, que tanto buscamos.

O trauma tem potencial para promover uma forma de autorrealização. Isso se tornou evidente em diversos campos de pesquisa nos últimos tempos. O psicólogo **Stephen Joseph** surpreendeu-se ao constatar que 43% dos sobreviventes do desastre da balsa *Herald of Free Enterprise* (Reino Unido, 1987) afirmavam que suas vidas tinham "mudado para melhor". O psicoterapeuta **Irvin Yalom** se pergunta quantas pessoas expressaram este lamento: "Meu corpo está tomado pelo câncer. Pena que só agora eu entendi como a vida é preciosa!" Pesquisas mostraram sinais de "crescimento pós-traumático" a partir de uma grande variedade de traumas e provações, incluindo doença, luto, ataque sexual, ataques terroristas e guerra. A adversidade extrema talvez tenha o poder de transformar todas as nossas prioridades e nossa filosofia de vida ao oferecer uma incrível clareza e foco; para isso, porém, é preciso que sejamos corajosos o suficiente para seguir o novo caminho. A resiliência é aprendida, mas também é uma escolha. Talvez, como disse Freud, "de erro em erro, descobre-se toda a verdade".

Teorias-chave

Resiliência aprendida
– Martin Seligman

Crescimento pós-traumático
– Stephen Joseph

Bibliografia

Capítulo 1

Eu sei que não deveria, mas posso comer mais um pedaço de bolo?

Freud, A (1937) *O ego e os mecanismos de defesa*. Porto Alegre: Artmed

Freud, S (1960) *Sobre a psicopatologia da vida cotidiana*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 6 (1901). Rio de Janeiro: Imago

Freud, S (1961) *O Ego e o Id, e outros trabalhos*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 19 (1923–1925). Rio de Janeiro: Imago

Freud, S (1963) *Conferências introdutórias sobre psicanálise* (Partes I e II). Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 15 (1915–1916). Rio de Janeiro: Imago

Freud, S (1963) *Conferências introdutórias sobre psicanálise* (Parte III). Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol.16 (1916–1917). Rio de Janeiro: Imago

Nietzsche, F (2002 [1886]) *Além do bem e do mal*. Rio de Janeiro: Martin Claret

É estranho gostar de ficar sozinho?

Jung, C G (1971 [1921]) *Tipos psicológicos*. Em Obras Completas de C. G. Jung, vol. 6. Rio de Janeiro: Vozes

Fishman I, Ng R e Bellugi U (2011) "Do extraverts process social stimuli differently from introverts?", *Cognitive Neuroscience*, vol. 2, no. 2, pp. 67–73

Myers, I B e Myers, P B (1995) *Gifts Differing*. Mountain View, CA: Jossey-Bass

Myers, D e Diener, E (1995) "Who is happy?", *Psychological Science*, vol. 6, nº 1, pp. 10–19

Myers Briggs, I (2000) *An Introduction to Type: A Guide to Understanding Your Results on the Myers–Briggs Type Indicator*. Oxford: Oxford Psychologists Press

Por que eu deixo tudo para a última hora?

Ariely, D e Wertenbroch, K (2002) "Procrastination, deadlines and performance: self-control by precommitment", *Psychological Science*, vol. 13, nº 3, pp. 219–224

Burkeman, O (2013) *The Antidote*. Edimburgo: Canongate Books

Freud, S (1990) *Novas lições introdutórias à psicanálise*. Nova York: W W Norton & Co.

James, W (1935 [1886]) Letter to Carl Stumpf (1º de janeiro de 1886), *The Thought and Character of William James*, vol. 2. Westport, CT: Greenwood

Urban, T (2013) *Why Procrastinators Procrastinate*. Nova York: Wait But Why

Sou uma pessoa atenciosa ou um "trouxa"?

Horney, K (1937) *A personalidade neurótica de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil
Horney, K (1950) *Neurosis and Human Growth: The Struggle Toward Self-Realization*. Nova York: W W Norton & Co.
Satir, V (1988) *The New Peoplemaking*. Palo Alto, CA: Science and Behavior Books
Satir, V (1988) Entrevista para *Thinking Allowed with Dr. Jeffrey Mishlove*. Oakland, CA: Thinking Allowed Productions
Satir, V; Banmen, J; Gerber, J e Gomori, M (1991) *The Satir Model: Family Therapy and Beyond*. Palo Alto, CA: Science and Behavior Books

Brincadeirinha!

Arnold, M B (1960) *Emotion and Personality: vol. 1, Psychological Aspects; vol. 2, Neurological and Physiological Aspects*. Nova York: Columbia University Press
Beck, A, Davis, D and Freeman, A (2015) *Terapia cognitiva dos transtornos da personalidade*. Porto Alegre: Artmed
Lazarus, R S (1991) "Progress on a cognitive-motivational-relational theory of emotion", *American Psychologist*, vol. 46, nº 8, pp. 819–834
Millon, T e Davis, R (1996) *Disorders of Personality: DSM IV and Beyond*, 2ª edição. Nova York: John Wiley & Sons
Scherer, K R, Shorr, A e Johnstone, T (orgs.) (2001) *Appraisal Processes in Emotion: Theory, Methods, Research*. Canary, NC: Oxford University Press

Por que isso sempre acontece comigo?

Damásio, António (1996) *O erro de Descartes: Emoção, razão e o cérebro humano*. São Paulo: Companhia das Letras
Damásio, António (2000) *O mistério da consciência: Do corpo e das emoções ao conhecimento de si*. São Paulo: Companhia das Letras
Deurzen-Smith, E van (1984) "Existential therapy", em W Dryden (org.), *Individual Therapy in Britain*. Londres: Harper & Row
Seligman, M E P (1991) *Learned Optimism: How to Change Your Mind and Your Life*. Nova York: Pocket Books
Watzlawick, P (1983) *Sempre pode piorar ou a arte de ser infeliz: Uma abordagem psicológica*. São Paulo: EPU

O valor da brincadeira

Csíkszentmihályi, M e Bennett, S (1971) "An exploratory model of play", *American Anthropologist*, vol. 73, pp. 45–58
Csíkszentmihályi, M (1975) *A descoberta do fluxo: A psicologia do envolvimento com a vida cotidiana*. Rio de Janeiro: Rocco
Csíkszentmihályi, M (1990) *Flow*. Nova York: Harper & Row
Winnicott, D W (1989) *Playing and Reality*. Londres: Routledge
Winnicott, D (1990 [1986]) *Home Is Where We Start From*. Nova York: W W Norton & Co.

Se eu fosse mais egoísta, será que me divertiria mais?

Camus, A (2006 [1956]) *A queda*. Rio de Janeiro: Record
Lerner, M (1980) *The Belief in a Just World*. Nova York: Springer Science + Business Media

Lott, T (2009 [1996]) *The Scent of Dried Roses*. Londres: Penguin Books

Rowe, D (2003) *Depression: The Way Out of Your Prison*, 3ª edição. Londres: Routledge

Rowe, G e Gale, D (1991) "Only good people get depressed", *Self and Society*, vol. 19, nº 4, p. 1

Capítulo 2

Não passo cinco minutos sem olhar o celular. Por que não consigo me concentrar?

Broadbent, D E (1958) *Perception and Communication*. Oxford: Pergamon

Cherry, E C (1953) "Some experiments on the recognition of speech, with one and with two ears", *Journal of the Acoustical Society of America*, vol. 25, nº 5, pp. 975–979

Helmholtz, H von (1989 [1896]) *Physiological Optics* (2ª edição alemã, trad. inglesa M Mackeben), em Nakayama, K e Mackeben, M (1989) *Vision Research*, vol. 29, nº 11, pp. 1.631–1.647

Skinner, B F (1938) *Behavior of Organisms*. Nova York: Appleton-Century-Crofts

Skinner, B F (1953) *The Possibility of a Science of Human Behavior*. Nova York: The Free House

Treisman, A M (1969) "Strategies and models of selective attention", *Psychological Review* vol. 76, nº 3, pp. 282–299

Treisman, A M (2014) *Anne Treisman*. Society for Neuroscience. Acessado em 20 de novembro de 2016: https://www.sfn.org/~/media/SfN/Documents/TheHistoryofNeuroscience/Volume%208/AnneTreisman.ashx

Wolfe, J e Robertson, L (2012) *From Perception to Consciousness: Searching with Anne Treisman*. Oxford: Oxford University Press

Fiz 50 anos e ainda sonho com uma Ferrari. O que há de errado nisso?

Erikson, E H (1963) *Childhood and Society*. Nova York: W W Norton & Co.

Erikson, E H (1974) *Dimensions of a New Identity*. Nova York: W W Norton & Co.

Jaques, E (1965) "Death and middle life crisis", *International Journal of Psychoanalysis*, vol. 46, pp. 502–514

Jensen, G H (2009) "Introduction to the Puer/Puella archetype". Em S Porterfield, K Polette, K e T Baumlin (orgs.), *Perpetual Adolescence*. Nova York: Suny Press

Yalom, Irvin (2008) *De frente para o sol*. São Paulo: Agir

Geralmente sou muito tranquilo. Por que fico tão furioso quando estou dirigindo?

Fields, D (2015) *Why We Snap*. Nova York: Penguin Random House

Kahneman, Daniel (2011) *Rápido e devagar: Duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva

Panksepp, J (1998) *Affective Neuroscience*. Oxford: Oxford University Press

Panksepp, J e Biven, L (2012) *The Archaeology of Mind: Neuroevolutionary Origins of Human Emotions*. Nova York: W W Norton & Co.

Verduin, J (2013) *Fire and Ashes*. Podcast, 7 de julho. Redwood, CA: Insight Meditation Center

Por que não consigo parar de oferecer meu tempo de graça?

Adler, A (1956) *The Individual Psychology of Alfred Adler* (orgs. H. Ansbacher e R. Ansbacher). Nova York: Basic Books
Adler, A (1997) *Understanding Life*. Oxford: Oneworld Publications (publicado pela primeira vez como *The Science of Living*, 1927)
Freud, S (1922) *Além do princípio do prazer*. Rio de Janeiro: Imago
Maslow, A H (1970) *Motivation and Personality*. Nova York: Harper & Row
Maslow, A H (1973) *Dominance, Self-esteem, Selfactualization: Germinal Papers of A. H. Maslow*. Monterey, CA: Brooks/Cole
Senay, I, Albarracín, D e Noguchi, K (2010) "Motivating goal-directed behavior through introspective self-talk: the role of the interrogative form of simple future tense", *Psychological Science*, vol. 21, nº 4, pp. 499–504

Por que minto quando perguntam: "Essa roupa me engorda?"

Berne, E (1964) *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. Nova York: Grove Press
Berne, E (1973) *O que você diz depois de dizer olá?* São Paulo: Nobel
Laing, R D (1970) *Laços*. Rio de Janeiro: Vozes
Spitz, R A (1945) "Hospitalism: An inquiry into the genesis of psychiatric conditions in early childhood", *Psychoanalytic Study of the Child*, vol. 1, pp. 53–74
Spitz, R A (1965) *The First Year of Life: A Psychoanalytic Study of Normal and Deviant Development of Object Relations.* Nova York: International Universities Press

Morro de medo de avião. O que posso fazer para resolver isso?

American Psychological Association (2000) "Specific phobias", em *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders IV-R*
Beck, A T (1976) *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders*. Nova York: International Universities Press
Beck, J (2011) *Terapia cognitivo-comportamental*. São Paulo: Artmed
Laker, M (2012) "Specific phobia: flight", *Activitas Nervosa Superior*, vol. 45, nº 3–4
Tortella-Feliu, M; Botella, C; Llabres, J *et al.* (2011) "Virtual reality versus computer-aided exposure treatments for fear of flying", *Behavior Modification*, vol. 35, nº 1, pp. 3–30
Tversky, A e Kahneman, D (1973) "Availability: A heuristic for judging frequency and probability", *Cognitive Psychology*, vol. 5, nº 1, pp. 207–233

Outro dia pisei fundo no acelerador e dirigi de um jeito imprudente. O que deu em mim?

Ceccato, S; Kudielka, B M e Schwieren, C (2015) "Increased risk taking in relation to chronic stress in adults", *Frontiers in Psychology*, vol. 6, p. 2.036
Freud, S (1961) *Sobre a psicopatologia da vida cotidiana*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 21 (1927-1931): *O futuro de uma ilusão, O mal-estar na civilização e outros trabalhos*. Rio de Janeiro: Imago
Siegel, D (2013) *Brainstorm*. Nova York: Penguin
Van Kleef, G, Homan, A, Finkenauer, C *et al.* (2011) "Breaking the rules to rise to power", *Social Psychological and Personality Science*, vol. 2, nº 5, pp. 500–507
Zuckerman, M (1994) *Behavioral Expressions and Biosocial Bases of Sensation Seeking*. Cambridge: Cambridge University Press

Zuckerman, M (2007) *Sensation Seeking and Risky Behavior.* Washington, DC: American Psychological Association

Zuckerman, M (2008) "Personality and sensation seeking", em G J Boyle, G Matthews e D H Saklofske (orgs.), *The Sage Handbook of Personality Theory and Assessment. Vol. 1: Personality Theories And Models*, pp. 379–398. Londres: Sage

Por que passo todas as minhas noites diante da TV?

Dunbar, R (2004) *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*. Londres: Faber & Faber

Dunbar, R (2004) "Gossip in evolutionary perspective", *Review of General Psychology*, vol. 8, nº 2, pp. 100–110

Kubey, R e Csíkszentmihályi, M (2002) "Television addiction is no mere metaphor", *Scientific American*, vol. 286, nº 2, pp. 74–80

White, E B (1982 [1938]) *One Man's Meat*. Londres: HarperCollins

Zeigarnik, B (1927) "*Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen*", *Psychologische Forschungen*, vol. 9, nº 1

Por que me comporto feito um idiota diante dos pais da minha namorada?

Daehnert, C (1998) "The false self as a means of disidentification", *Contemporary Psychoanalysis*, vol. 34, pp. 251–271

Goffman, E (1956) *The Presentation of Self in Everyday Life*. Edimburgo: University of Edinburgh Social Sciences Research Centre

Miller, A e Ward, R N (1997) *The Drama of the Gifted Child: The Search for the True Self*. Nova York: Basic Books

Miller, A (1990) *Banished Knowledge: Facing Childhood Injuries*. Nova York: Doubleday

Winnicott, D W (1965) *O ambiente e os processos de maturação*. Porto Alegre: Artes Médicas

Winnicott, D W (1987) "Distorção do ego em termos do eu verdadeiro e falso", em *O ambiente e os processos de maturação*. Porto Alegre: Artes Médicas

Por que compro as coisas sempre da mesma marca?

Kahneman, Daniel (2011) *Rápido e devagar: Duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva

MacLean, P D (1990) *The Triune Brain in Evolution: Role in Paleocerebral Functions*. Nova York: Plenum Press

Kahneman, D e Tversky, A (orgs.) (2000) *Choices, Values and Frames*. Nova York: Cambridge University Press

Tversky, A e Kahneman, D (1981) "The framing of decisions and the psychology of choice", *Science*, vol. 211, nº 4481, pp. 453–458

Watson, J (1913) "Psychology as the behaviorist views it", *Psychological Review*, vol. 20, pp. 158–177

Watson, J B (1922) "What cigarettes are you smoking, and why?", *JWT News Bulletin*, pp. 1–17. JWT Archives, Newsletter Collection, 1.910–2.005, 1.916–1.922

Watson, J B (1924) *Behaviorism*. Nova York: W W Norton & Co.

Watson, J (1961) "Psychologists in marketing", *Marketing and Social Research Newsletter of the Psychological Corporation*, 1958. JWT Archives, Dawkins (Colin) Papers, 1.776–1.986

Watson, J B e Rayner, R (1920) "Conditioned emotional reactions", *Journal of Experimental Psychology*, vol. 3, nº 1, pp. 1–14

Capítulo 3

Por que não encontro a pessoa certa?

Fromm, E. (1956) *Psicanálise da sociedade contemporânea*. Rio de Janeiro: Zahar

Fromm, E (1957) *A arte de amar*. São Paulo: Itatiaia

Fromm, E (1976) *Ter ou ser?* São Paulo: LTC

May, R (1969) *Love and Will*. Nova York: W W Norton & Co.

May, R (1994 [1975]) *The Courage to Create*. Nova York: W W Norton & Co.

May, R (2009) "Rollo May on existential psychotherapy", *Journal of Humanistic Psychology*, vol. 49, nº 4, pp. 419–434

Platão (2001 [c. 380 BCE]) *O banquete* (trad. José Cavalcante de Souza) São Paulo: Editora 34

Por que aquele novato está sendo tão gentil comigo?

Chen, S e Andersen, S M (1999) "Relationships from the past in the present: Significant-other representations and transference in interpersonal life", em M P Zanna (org.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 31, pp. 123–190. San Diego, CA: Academic Press

Erskine, R (1999) *The Psychotherapist's Myths, Dreams, and Realities*. Discurso programático do Segundo Congresso Mundial de Psicoterapia em Viena, Áustria, 4 de julho

Fenichel, O (1945) *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*. Nova York: W W Norton & Co.

Freud, S (1912) *A dinâmica da transferência*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 12 (1.911-1.913). Rio de Janeiro: Imago

Freud, S (1955) *Estudos sobre a histeria*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 2 (1.893–1.895). Rio de Janeiro: Imago

Nin, A (1961) *Seduction of the Minotaur*. Londres: Peter Owen

Como impedir que meu filho adolescente faça uma tatuagem?

Blakemore, S; Burnett, S e Dahl, R E (2010) "The role of puberty in the developing adolescent brain", *Human Brain Mapping*, vol. 31, pp. 926–933

Bruer, J T (1999) "Neural connections: Some you use, some you lose", *Phi Delta Kappan*, vol. 81, nº 4, pp. 264–277

Crews, F, He, J e Hodge, C (2007) "Adolescent cortical development: A critical period of vulnerability for addiction", *Pharmacology Biochemistry and Behavior*, vol. 86, nº 2, pp. 189–199

Huttenlocher, P R (1979) "Synaptic density in human frontal cortex – Developmental changes and effects of aging", *Brain Research*, vol. 163, nº 2, pp. 195–205

Jensen, F e Nutt, A (2015) *The Teenage Brain: A Neuroscientist's Survival Guide to Raising Adolescents and Young Adults*. Nova York: HarperCollins

Siegel, D (2013) *Brainstorm*. Nova York: Penguin

Steinberg, L (2008) "A social neuroscience perspective on adolescent risk-taking", *Developmental Review*, vol. 28, nº 1, pp. 78–106

Por que meu companheiro é um fracassado?

Ainsworth, M (1985) "Patterns of attachment", *Clinical Psychologist*, vol. 38, pp. 27–29

Bowlby, J (1944) "Forty-four juvenile thieves: Their characters and home-life", *International Journal of Psychoanalysis*, vol. 25, pp. 107–108

Bowlby, J (1958) "The nature of the child's tie to his mother", *International Journal of Psychoanalysis*, vol. 39, pp. 350–373
Bowlby, J (1969) *Apego e perda. Vol.1: A natureza do vínculo*. São Paulo: Martins Fontes
Bowlby, J (1973) *Apego e perda. Vol. 2: Separação, angústia e raiva*. São Paulo: Martins Fontes
Bowlby, J (1983) "Attachment and loss: Retrospect and prospect", *American Journal of Orthopsychiatry*, vol. 52, pp. 664–678
Chodorow, N (1999 [1978]) *The Reproduction of Mothering*. Berkeley e Los Angeles, CA: University of California Press
Main, M e Solomon, J (1986) "Discovery of a new, insecure-disorganized/disoriented attachment pattern", em M Yogman e T B Brazelton (orgs.), *Affective Development in Infancy*, pp. 95–124. Norwood, NJ: Ablex
Main, M e Weston, D (1981) "The quality of the toddler's relationship to mother and to father: Related to conflict behavior and the readiness to establish new relationships", *Child Development*, vol. 52, pp. 932–940
Wallin, D J (2007) *Attachment in Psychotherapy*. Nova York: Guilford Press

Meu companheiro é maravilhoso... Então por que estou pensando em traí-lo?

Bechara, A; Damasio, H e Damasio, A R (2000) "Emotion, decision making and the orbitofrontal cortex", *Cerebral Cortex*, vol. 10, nº 3, pp. 295–307
Damásio, António (2000) *O mistério da consciência*. São Paulo: Companhia das Letras
Damásio, António (2011) *E o cérebro criou o homem*. São Paulo: Companhia das Letras
Freud, S (2001) *Uma neurose infantil e outros trabalhos*. Edição Standard, vol. XVII. Rio de Janeiro: Imago
Kahneman, Daniel (2011) *Rápido e devagar: Duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva
Panksepp, J (1998) *Affective Neuroscience: The Foundations of Human and Animal Emotions*. Nova York: Oxford University Press
Panksepp, J (2005) "Affective consciousness: Core emotional feelings in animals and humans", *Consciousness and Cognition*, vol. 14, pp. 30–80
Solms, M e Turnbull, D (2002) *The Brain and the Inner World*. Londres: Karnac Books

Como evitar que as pessoas deixem de me seguir nas redes sociais?

Ellis, A (2001) *Overcoming Destructive Beliefs, Feelings, and Behaviors: New Directions for Rational Emotive Behavior Therapy*. Amherst, NY: Prometheus Books
Ellis, A e Harper, R A (1975) *A New Guide to Rational Living*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall
Wiener, D N (1988) *Albert Ellis: Passionate Skeptic*. Westport, CT: Praeger

Por que meu chefe é sempre tão grosseiro?

Bion, W R (1961) *Experiências com grupos*. Rio de Janeiro: Imago
Girard, R (1977) *A violência e o sagrado*. Rio de Janeiro: Paz e Terra
Girard, R (1986) *O bode expiatório*. São Paulo: Paulus Editora
Garard, R (2001) *I See Satan Fall Like Lightning*. Nova York: Orbis Books
Jung, C G (1947) *A natureza da psique*. Rio de Janeiro: Vozes
Jung, C G (1971 [1921]) *Tipo psicológicos*. Em Obras Completas de C. G. Jung, vol. 6, 4ª edição (trad.: Lucia Mathilde Endlich Orth). Rio de Janeiro: Vozes
Jung, C G (2001 [1933]) *Modern Man in Search of his Soul* (trad. Inglesa W S Dell). Oxon: Routledge
Pines, M (1985) *Bion and Group Therapy*. Londres: Routledge & Kegan Paul

Minha família é um pesadelo! Devo romper relações?

Bowen, M (1966) "The use of family theory in clinical practice", *Comprehensive Psychiatry*, vol. 7, nº 5, pp. 307–462

Bowen, M (1985) *Family Therapy in Clinical Practice*. Lanham, MD: Jason Aronson

Bowen, M (2013) *The Origins of Family Therapy*. Lanham, MD: Jason Aronson

Friedman, E H (2007 [1999]) *A Failure of Nerve*. Nova York: Church Publishing Inc.

Meu companheiro está mentindo para mim?

Ekman, P (2003) *Emotions Revealed*, 2ª edição. Nova York: Owl Books

Ekman, P (2009) *Telling Lies*, 4ª edição. Nova York: W W Norton & Co.

Goleman, D (1988) "Lies can point to mental disorders or signal normal growth", *The New York Times*, 17 de maio de 1988

Minha chefe é rápida, articulada, organizada e se veste bem. Por que não sou como ela?

Fairbairn, W R D (1946) *Object-Relationships and Dynamic Structure in an Object-Relations Theory of the Personality*. Nova York: Basic Books

Fairbairn, W R D (1952) *Psychoanalytic Studies of the Personality*. Londres: Routledge & Kegan Paul

Freud, A (1936) *O ego e os mecanismos de defesa*. Porto Alegre: Artmed

Klein, M (1932) *A psicanálise de crianças*. Rio de Janeiro: Imago

Klein, M (1936) *Amor, culpa e reparação*. Rio de Janeiro: Imago

Klein, M (1946) *Inveja e gratidão e outros trabalhos*. Rio de Janeiro: Imago

Klein, M (1946) "Notes on some schizoid mechanisms", *International Journal of Psychoanalysis*, vol. 27, pp. 99–110

Capítulo 4

Por que vivo dizendo coisas embaraçosas?

Freud, S (1960) *Sobre a psicopatologia da vida cotidiana*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 6 (1901). Rio de Janeiro: Imago

Freud, S (1963) *Conferências introdutórias sobre psicanálise (Partes I e II)*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 15. Rio de Janeiro: Imago

Norman, D A (1988) *The Design of Everyday Things* (publicado originalmente como *The Psychology of Everyday Things*). Nova York: Doubleday

Norman, D A (1983) "Design rules based on analyses of human error", *Communications of the ACM*, vol. 26, nº 4, pp. 254–258

Reason, J (1979) "Actions not as planned", em G Underwood e R Stevens (orgs.), *Aspects of Consciousness, vol. 1: Psychological Issues*. Londres: Wiley

Reason, J (1990) *Human Error*. Nova York: Cambridge University Press

Reason, J (2000) "The Freudian slip revisited", *The Psychologist*, vol. 13, nº 12, pp. 610–611

Qual é o real apelo de Harry Potter?

Jung, C G (1953) "Psicologia e alquimia", em Obras Completas de C. G. Jung, vol. 12. Rio de Janeiro: Vozes
Jung, C G (1963) *Memórias, sonhos, reflexões*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira
Jung, C G (1968 [1948]) "A fenomenologia do espírito nos contos de fadas: Os arquétipos e o inconsciente coletivo", em Obras Completas de C. G. Jung, vol. 9, Parte 1. Rio de Janeiro: Vozes
Jung, C G (1970) *Four Archetypes*. Princeton, NJ: Princeton University Press
Kalsched, D (2013) *Trauma and the Soul: A Psycho-spiritual Approach to Human Development and its Interruption*. East Sussex: Routledge
Rowling, J K. (1997) *Harry Potter e a pedra filosofal*; (1998) *Harry Potter e a câmara secreta*; (1999) *Harry Potter e o prisioneiro de Azkaban*; (2000) *Harry Potter e o cálice de fogo*; (2003) *Harry Potter e a ordem da fênix*; (2005) *Harry Potter e o enigma do príncipe*; (2007) *Harry Potter e as relíquias da morte*. Rio de Janeiro: Rocco
Winnicott, D W (1974) "Fear of breakdown", *Psychoanalytic Explorations*. Boston, MA: Harvard University Press

Como me livrar do arrependimento de ter vendido a minha casa?

Gilovich, T e Medvec, V H "The experience of regret: What, when and why", *Psychological Review*, vol. 102, nº 2, pp. 379–395
Hampshire, S (1959) *Thought and Action*. Nova York: Viking Press
Landman, J (1993) *Regret: The Persistence of the Possible*. Oxford: Oxford University Press
Perls, F S; Hefferline, R e Goodman, P (1951) *Gestalt-terapia*. São Paulo: Summus
Perls, L (1991) *Living at the Boundary: Collected Works of Laura Perls* (org. J Wysong). Gouldsboro, ME: Gestalt Journal Press
Yontef, G (1993) *Processo, diálogo e awareness: Ensaios em gestalt-terapia*. São Paulo: Summus
Yontef, G (1995) "Gestalt therapy", em A Gurman e S Messer (orgs.), *Essential Psychotherapies*. Nova York: Guilford Press

É melhor trabalhar por amor ou por dinheiro?

Csíkszentmihályi, M (1990) *Flow*. Nova York: Harper & Row
Frank, R H (1988) *Passions within Reason the Strategic Role of the Emotions*. Nova York: W W Norton & Co.
Frank, R H (2016) "The incalculable value of finding a job you love", *The New York Times*, 22 de julho de 2016
Jex, S (2002) *Organizational Psychology*. Nova York: John Wiley
Maslow, A (1943) "A theory of human motivation", *Psychological Review*, vol. 50, nº 4, pp. 370–396
McClelland, D (1978) "Managing motivation to expand human freedom", *American Psychologist*, vol. 33, nº 3, pp. 201–210
McClelland, D (1987) *Human Motivation*. Cambridge: Cambridge University Press

Por que sempre escolho a opção mais cara?

Ariely, Dan (2008) *Previsivelmente irracional*. Rio de Janeiro: Campus
Festinger, L (1954) "A theory of social comparison processes", *Human Relations*, vol. 7, nº 2, pp. 117–140
Plassmann, H e Weber, B (2015) "Individual differences in marketing placebo effects", *Journal of Marketing Research*, vol. 52, nº 4, pp. 493–510

Richins, M (2013) "When wanting is better than having", *Journal of Consumer Research*, vol. 40, pp. 1–18

Qual é o sentido da vida?

Frankl, V (2006 [1946]) *Em busca de sentido*. Rio de Janeiro: Vozes
Maslow, A (1968 [1962]) *Toward a Psychology of Being*. Nova York: Van Nostrand
Rogers, C (1961) *Tornar-se pessoa*. Rio de Janeiro: Martins Fontes
Rogers, C (1980) *Um jeito de ser*. São Paulo: EPU
Van Deurzen, E (2001) *Existential Counselling and Psychotherapy in Practice*. Londres: Sage
Van Deurzen, E (2009) *Everyday Mysteries: Existential Dimensions of Psychotherapy*, 2ª edição. Londres: Routledge
Yalom, I (1980) *Existential Psychotherapy*. Nova York: Basic Books
Yalom, Irvin (2007) *O carrasco do amor*. São Paulo: Ediouro
Yalom, Irvin (2008) *De frente para o sol*. São Paulo: Agir

Capítulo 5

Por que não consigo emagrecer?

Addley, E (2003) "Faking it", *The Guardian*, 10 de janeiro de 2003. Acessado em 20 de novembro de 2016: https://www.theguardian.com/film/2003/jan/10/pressandpublishing.media
BBC News (2003) "Magazine admits airbrushing Winslet", *BBC News*, 2 de janeiro de 2003. Acessado em 20 de novembro de 2016: http://news.bbc.co.uk/1/hi/entertainment/2643777.stm
Becker, A (1995) *Body, Self, and Society: The View from Fiji*. Pensilvânia, PA: University of Pennsylvania Press
Becker, A; Burwell, R; Gilman, S E *et al*. (2002) "Eating behaviours and attitudes following prolonged exposure to television among ethnic Fijian adolescent girls", *British Journal of Psychiatry*, vol. 180, nº 6, pp. 509–514
Coleman, S E (2007) "Digital photo manipulation: A descriptive analysis of codes of ethics and ethical decisions of photo editors", *Dissertation Archive*, paper 178
Festinger, L (1954) "A theory of social comparison processes", *Human Relations*, vol. 7, nº 2, pp. 117–140
Hesse-Biber, S; Leavy, P; Quinn, C E e Zoino, J (2006) "The mass marketing of disordered eating and Eating Disorders: The social psychology of women, thinness and culture", *Women's Studies International Forum*, vol. 29, pp. 208–224
Matthews, J (2011) *2011 Food and Health Survey: Consumer Attitudes Toward Food Safety, Nutrition and Health*. Washington DC: International Food Information Council Foundation. Acessado em 20 de novembro de 2016: http://www.foodinsight.org/2011_Food_Health_Survey_Consumer_Attitudes_Toward_Food_Safety_Nutrition_Health
Mleyba (2015) "Photos: Great fakes", *The Denver Post*, 4 de janeiro de 2015. Acessado em 10 de novembro de 2016: http://photos.denverpost.com/2015/04/01/great-fakesfamous-doctored-photographs/#37

NHS Choices (2015) "Britain: the fat man of Europe", 29 de dezembro de 2015. Acessado em 20 de novembro de 2016: http://www.nhs.uk/Livewell/loseweight/Pages/statistics-and-causes-of-the-obesity-epidemic-in-the-UK.aspx
Orbach, Susie (1978) *Gordura é uma questão feminista*. Rio de Janeiro: Record
Orbach, S (1980) *Hunger Strike*. Nova York: W W Norton & Co.
Orbach, S (2002) *Sobre a comida*. Rio de Janeiro: Record
Orbach, S (2009) *Bodies*. Nova York: Picador
Williams, Z (2016) "Susie Orbach: Not all women used to have eating issues. Now everybody does", *The Guardian*, 22 de fevereiro de 2016
Winnicott, D W (2002) *Winnicott on the Child*. Cambridge, MA: Perseus Publishing

Tenho medo do sucesso profissional. Dá para mudar isso?

Bowlby, J (1969) *Apego e perda. Vol.1: A natureza do vinculo*. São Paulo: Martins Fontes
Bowlby, J (1973) *Apego e perda. Vol. 2: Separação, angústia e raiva*. São Paulo: Martins Fontes
Erickson, M e Rosen, S (1991) *My Voice Will Go With You*. Nova York: W W Norton and Co.
Erickson, M; Rossi, E e Rossi, S (1976) *Hypnotic Realities*. Nova York: Irvington
Hazan, C e Shaver, P R (1990) "Love and work: An attachment-theoretical perspective", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 59, nº 2, pp. 270–280
Main, M e Solomon, J B (1986) "Discovery of an insecure-disorganized/disoriented attachment pattern", em T Berry e M Yogman (orgs.), *Affective Development in Infancy*. Westport, CT: Ablex Publishing
Panksepp, J (1998) *Affective Neuroscience*. Oxford: Oxford University Press

É possível ser mais criativo?

Bohr, N (1958) citado em Kaku, M e Thomspons, J (1998) *Beyond Einstein*. Oxford: Oxford University Press
Duch, W (2007) "Creativity and the brain", em A-G Tan (org.), A *Handbook of Creativity for Teachers*. Cingapura: World Scientific Publishing
Duch, W (2008) "Intuition, insight, imagination and creativity", *IEEE Computational Intelligence Magazine*, vol. 2, nº 3, pp. 40–52
Duncker, K (1945) "On problem solving", *Psychological Monographs*, vol. 58, p. 5
Freud, S (1960 [1901]) *Sobre a psicopatologia da vida cotidiana*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 6 (1901). Rio de Janeiro: Imago
Freud, S (1900) *A interpretação dos sonhos*. Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas, vol. 4 (1996). Rio de Janeiro: Imago
Sternberg, R J e Lubart, T I (1991) "An investment theory of creativity and its development", *Human Development*, vol. 34, nº 1, pp. 1–31
Sternberg, R J e Lubart, T I (1995) *Defying the Crowd: Cultivating Creativity in a Culture of Conformity*. Nova York: Free Press
Torrance, E P (1983) "The importance of falling in love with something", *Creative Child and Adult Quarterly*, vol. 8, nº 2, pp. 72–78

Como vencer o pavor de falar em público?

Adler, A (1924) *The Practice and Theory of Individual Psychology*. Londres: Routledge, Trench, Trubner & Co. Ltd

Adler, A (1936) "The neurotic's picture of the world", *International Journal of Individual Psychology*, vol. 1, nº 3, pp. 3–13
Ansbacher, H (1956) *The Individual Psychology of Alfred Adler*. Nova York: Basic Books
Fronsdal, G (2015) *Benefits of Failure*. Podcast, 2 de novembro. Redwood City, CA: Insight Meditation Center. Acessado em 20 de novembro de 2016: http://www.audiodharma.org/talks/audio_player/6113.html
Watts, R; Peluso, P e Lewis, T (2005) "Expanding the acting as if technique", *Journal of Individual Psychology*, vol. 61, nº 4, pp. 380–387

Devo estudar Direito, como meu pai quer, ou entrar numa banda de rock?

Aristóteles (1987 [350 BCE]) *De Anima* (*Da alma*) (trad. Edson Bini). São Paulo: EDIPRO
Horney, K (1937) *A personalidade neurótica de nosso tempo*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil
Horney, K (1945) *Nossos conflitos interiores*. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil
Horney, K (1950) *Neurosis and Human Growth: The Struggle Toward Self-Realization*. Nova York: W W Norton & Co.
Maslow, A (1968 [1962]) *Toward a Psychology of Being*. Nova York: Van Nostrand
Rogers, C (1961) *Tornar-se pessoa*. Rio de Janeiro: Martins Fontes

Como posso me fortalecer para enfrentar melhor os momentos difíceis?

Abramson, L Y; Seligman, M E P e Teasdale, J D (1978) "Learned helplessness in humans: Critique and reformulation", *Journal of Abnormal Psychology*, vol. 87, nº 1, pp. 49–74
Cyrulnik, B (2009) *Resilience*. Londres: Penguin
Dalgleish, T; Joseph, S e Yule, W (2000) "The Herald of Free Enterprise disaster: Lessons from the first ten years", *Behaviour Modification*, vol. 24, pp. 673–699
Frankl, V (2006 [1946]) *Em busca de sentido*. Rio de Janeiro: Vozes
Hiroto, D S e Seligman, M E P (1975) "Generality of learned helplessness in man", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 31, pp. 311–327
Joseph, S (2013) *What Doesn't Kill Us*. Londres: Piatkus
Joseph, S; Murphy, D e Regel, S (2012) "An affectivecognitive processing model for post-traumatic growth", *Clinical Psychology and Psychotherapy*, vol. 19, pp. 316–325
Scott Peck, M (1978) *The Road Less Traveled*. Delran, NJ: Simon & Schuster
Seligman, M E P (1972) "Learned helplessness", *Annual Review of Medicine*, vol. 23, nº 1, pp. 407–412
Seligman, M E P (1992 [1975]) *Helplessness*. W H Freeman
Seligman, M (2011) *Florescer*. Rio de Janeiro: Objetiva
Seligman, M E P e Maier, S F (1967) "Failure to escape traumatic shock", *Journal of Experimental Psychology*, vol. 74, nº 1, pp. 1–9
Tedeschi, R G e Calhoun, L G (1995) *Trauma and Transformation: Growing in the Aftermath of Suffering*. Londres: Sage
Yalom, Irvin (2007) *O carrasco do amor*. São Paulo: Ediouro

Agradecimentos

Muito obrigada à equipe da Octopus, especialmente Trevor Davies, Polly Poulter e Ella McLean, pela ajuda na produção deste livro. Agradecimentos especiais também à Dra. Maxine Harrison por seu auxílio e a Gareth Southwell e Grace Helmer pelas ilustrações maravilhosas. Finalmente, a David, Freya e Lottie por sua sabedoria, boa vontade e bom humor infalível, especialmente durante o verão de Freud.

Sobre a autora

Sarah Tomley é psicoterapeuta, consultora e escritora. Ela já contribuiu para vários livros de psicologia e ciências sociais.

CONHEÇA OUTRO LIVRO DA COLEÇÃO



O que Nietzsche faria?

Como Schopenhauer poderia ajudar você a curar um coração partido? Será que Platão consideraria o uso excessivo das redes sociais uma maneira de fugir da realidade? Qual seria o conselho de Maquiavel para um jovem buscando uma promoção no trabalho? O que Simone de Beauvoir argumentaria a favor da divisão de tarefas domésticas?

Das pequenas questões mundanas aos grandes mistérios da existência, *O que Nietzsche faria?* reúne as ideias centrais de mais de 80 filósofos e oferece diversas perspectivas e soluções para os problemas que enfrentamos no dia a dia.

Cada capítulo parte de uma questão prática, como "Minha amiga está sendo traída pelo namorado. Devo contar para ela?" ou "Por que me sinto

culpado ao passar por um mendigo?". Para respondê-la, o autor apresenta argumentos de alguns dos maiores pensadores de todos os tempos, incluindo Nietzsche, Foucault, Kant, Marx, Platão, Locke, Rousseau, Aristóteles, Schopenhauer e muitos outros.

Cheio de ilustrações divertidas, exemplos e citações, esse livro não apenas nos ajuda a resolver dilemas éticos e morais como também traz uma visão fascinante das muitas vertentes do estudo filosófico.

Com as opiniões dos pensadores e os comentários esclarecedores de Marcus Weeks, você vai aprender a avaliar as situações por todos os ângulos possíveis. E mais: antes que perceba, estará citando Sócrates e discutindo Descartes em sua roda de amigos.

Para saber mais sobre os títulos e autores
da Editora Sextante, visite o nosso site.
Além de informações sobre os próximos lançamentos,
você terá acesso a conteúdos exclusivos
e poderá participar de promoções e sorteios.

sextante.com.br

