

Sumário

<i>Introdução</i>	11
1. Implicação – Dizendo sem dizer.....	14
2. Negação – Nem isso, nem aquilo.....	43
3. Julgamento – A armadilha do bom e do ruim	77
4. Modos de operação – Atitudes básicas	104
5. Auto-referência – Circularidade.....	133
6. Autocontradição – Sim e não	161
7. Paradoxo lógico – Auto-reversão	185
8. Certeza – O cálice profano	206
9. Duplos vínculos – Estreitando a escolha	226
10. Metáfora – Sobrepondo grupos	262
11. Perdão – Sessão com um cliente.....	297
<i>Nota de encerramento</i>	327
<i>Referências bibliográficas</i>	329

“NÃO HÁ NADA TÃO PRÁTICO QUANTO UMA BOA TEORIA.”

ALBERT EINSTEIN

Introdução

“O GRANDE PROPÓSITO DA VIDA NÃO É O CONHECIMENTO, MAS A AÇÃO.”

FRANCIS BACON

Este livro pressupõe que você tenha lido o volume 1 de *Seis elefantes cegos*, que explora as propriedades fundamentais e o funcionamento da *abrangência* e da *categoria*, processos presentes em *todo* pensamento. Uma abrangência é a extensão daquilo em que prestamos atenção com todos os sentidos e imagens internas (lembradas ou previstas) da experiência baseada nos sentidos. Então, escolhemos e reunimos um grupo de abrangências naquilo que é chamado de categoria de nível básico, de acordo com alguns critérios, para organizar e simplificar nossa experiência.

Também subdividimos essas categorias de nível básico em outras mais específicas, agrupando-as em categorias mais gerais, criando “níveis lógicos” de compreensão – uma das características da inteligência humana é a base de todos os seus sucessos para compreender e modificar o mundo. Abrangência e categoria ainda interagem de diversas formas. Uma mudança na abrangência geralmente muda a maneira como nós a categorizamos e uma mudança na categorização sempre muda a abrangência com a qual estamos lidando.

As categorias de eventos criam *significado* e *significância* juntamente com o contexto, que é exemplo de uma abrangência maior. Os *valores* constituem categorias daquilo que é importante para nós, interagindo em

uma *heterarquia dinâmica* (diferente de uma hierarquia fixa), orientando a atenção para satisfazer nossas diversas necessidades. A categoria “abrigo” nos protege dos elementos, enquanto a categoria “alimento” nos nutre. Se as confundíssemos, tentaríamos comer nossas casas e encontrar abrigo debaixo de alimentos, e nada disso funcionaria muito bem.

Esses processos são, muitas vezes, inconscientes e em geral agimos como se seu resultado fosse “verdade” ou “realidade”, em lugar da construção um tanto arbitrária que eles de fato são. Geralmente, dá certo ignorar esses processos e aceitar que o mundo de experiência que eles criam para nós é real.

Contudo, algumas vezes somos levados a compreensões frustrantes e dolorosas das quais não conseguimos escapar. Nessas ocasiões, precisamos desesperadamente entender como o processo de compreensão nos desviou do caminho ou nos conduziu para becos sem saída desagradáveis ou dolorosos. Sem essa compreensão ficamos presos e, por mais que lutemos, tornamo-nos escravos de nossa interpretação errada. No volume 1, exploramos de que maneira podemos mudar a *abrangência* daquilo com que estamos lidando e como isso é categorizado de diversas maneiras para mudar a experiência.

Este volume aplica as compreensões fundamentais desenvolvidas no volume 1 em vários problemas interessantes que habitualmente ocorrem na comunicação e nas más interpretações, começando pela explicação da *implicação*, uma maneira de dizer algo sem realmente dizê-lo. A implicação apóia-se em categorias das quais normalmente estamos apenas vagamente conscientes e ela pode ser utilizada de maneira positiva e negativa.

A implicação verbal baseia-se na *negação*, uma habilidade única e fundamental no pensamento humano e na matemática, apesar de conter perigosas armadilhas para os menos avisados. O *juízo* divide o mundo em duas metades – boa e ruim –, uma habilidade útil em emergências do tipo vida ou morte, mas que pode causar um sofrimento imenso e penetrante no cotidiano. A implicação não-verbal ou contextual utiliza as maneiras como inconscientemente categorizamos e respondemos a coisas e eventos a nosso redor.

Dividimos a experiência em diferentes *modos de operação*, atitudes básicas como “precisar”, “querer” e “escolher” que, embora importantes para ca-

tegorizar nossas atividades, também podem se tornar armadilhas que nos limitam e causam infelicidade. Falando sobre nós mesmos, nossas compreensões ou relacionamentos criam *auto-referência*, outra habilidade humana singularmente útil também capaz de provocar confusão e dificuldades.

A *autocontradição* cria uma situação confusa na qual simultaneamente *precisamos e não conseguimos* fazer alguma coisa – uma situação impossível, a menos que seja reconhecida. O paradoxo, que há milhares de anos desconcerta os pensadores, é criado por uma combinação de *auto-referência*, *negação* e uma afirmação *universal* na qual “preciso” e “não consigo” oscilam continuamente. Ainda que o paradoxo aprisione com frequência as pessoas em dilemas, ele também serve para libertá-las, particularmente quando elas têm muita *certeza* com relação às suas categorias. Como nossas categorias sempre são incertas, pensar que elas são certas nos impedirá até mesmo de considerar a possibilidade de modificá-las.

Um *duplo vínculo*, como implicação e paradoxo, pode criar uma armadilha horrível e punitiva ou libertar alguém de uma armadilha na qual já se encontra. A *metáfora* constitui uma maneira singular para compreender e comunicar aquilo que é utilizado desde muito antes do início da civilização. Trata-se de uma das formas mais poderosas e sutis de comunicação, mas como todas as outras habilidades e capacidades, ela pode ser utilizada para nos envenenar ou nos nutrir, para nos escravizar ou nos libertar.

Finalmente, apresento uma transcrição literal completa de determinada sessão com um cliente, “Alcançando o perdão”, que ilustra muitos dos padrões de mudança de abrangência e categorizações que exploramos nesses dois volumes.

Com a compreensão de todos esses diferentes processos e as escolhas e opções que eles nos oferecem, podemos usá-los com sabedoria e cuidado para melhorar a nossa vida e a das pessoas à nossa volta. Sem esse conhecimento, ficamos impotentes, “vagando em um labirinto escuro”.

STEVE ANDREAS
MARÇO DE 2006

Implicação Dizendo sem dizer

“QUANDO A TERAPIA DE CASAIS PODE TERMINAR?
QUANDO O MARIDO DIZ À ESPOSA ‘ESSE CAFÉ ESTÁ HORRÍVEL’,
E AMBOS SABEM QUE ELE ESTÁ FALANDO DO CAFÉ.”

PAUL WATZLAWICK

A implicação é uma das maneiras mais comuns utilizada para inconscientemente obter significado quando nos comunicamos. As palavras de um orador *sugerem* alguma coisa que o ouvinte *deduz*. Minha esposa diz que está com frio, sugerindo que gostaria de estar aquecida, e deduzo que ela gostaria que eu ligasse o aquecedor. Digo que não sei o que nosso filho fez hoje e ela deduz que eu gostaria de saber, portanto me conta. Se você examinar suas comunicações diárias comuns, descobrirá que a implicação costuma ser bem mais comum do que as comunicações diretas e explícitas, como “Ligue o aquecedor, por favor” ou “O que Mark fez hoje?”

A implicação resulta do fato de lidarmos com a significância ou significado mais geral de determinada abrangência de comunicação, ação, coisa ou evento, categorizando-a de algum modo. Em um bom relacionamento, pensar *além* daquilo que alguém diz, indo para uma outra coisa que ele poderia querer dizer ou desejar, é sinal de respeito, consideração e carinho. Ouço minha esposa dizer que está com frio, coloco-me em sua posição e penso: “Aposto que ela gostaria de estar mais aquecida; vou ligar o aquecedor”. Usar a posição do “outro” dessa maneira constitui a base da empatia e da compaixão, que me faz prestar atenção às necessi-

dades e desejos dos outros, além dos meus. A compaixão e a empatia são componentes fundamentais de qualquer bom relacionamento e também a base de qualquer sociedade civilizada que trata todos os seus membros como seres humanos.

Infelizmente, a ambigüidade da implicação também é uma oportunidade para mal-entendidos, confusão, ou até coisa pior, separando as pessoas em vez de uni-las. Por exemplo, se alguém lhe dá um presente, qual é a implicação? É um sinal de apreciação espontâneo e oferecido livremente – “incondicionalmente”? Ou uma satisfação respeitosa de certa obrigação passada, ou ainda a reparação por alguma culpa real ou imaginada? Será que o presente sugere um convite sexual, cria uma obrigação futura ou qualquer outra coisa?

Anos atrás, quando um amigo meu assou alguns pães e deu um deles para sua psicanalista, as implicações desse presente foram exploradas durante os seis meses seguintes – a cem dólares a hora! Para ele, foi simplesmente um presente, e não uma comunicação simbólica de que ela queria “cuidar” dele como uma mãe porque ele era imaturo.

Em um bom relacionamento, esses tipos de implicação podem ser comunicados e explorados aberta e alegremente, sem que ninguém os leve a sério, numa oportunidade para a criatividade e a interação. Mas se um relacionamento é tenso ou defensivo, as pessoas tendem a buscar implicações negativas e prejudiciais capazes de prejudicar o relacionamento.

Quanto mais ameaçada e defensiva, mais a pessoa tende a atentar para alguma possível implicação negativa. Como diz uma velha piada: uma pessoa diz “bom-dia” e a outra pensa consigo “hmmmm, o que será que ela quer dizer com isso?” Quando alguém costuma prestar atenção nas implicações negativas em uma ampla variedade de contextos, nós o descrevemos como “paranóico”. Parece provável que alguém aprenda a fazer isso em um contexto no qual os membros da família usem muita implicação negativa em lugar da comunicação direta a respeito de assuntos importantes, com castigos severos por não fazer as inferências corretas.

Por exemplo, um casal que decide fazer terapia, mas já vem discutindo e brigando há algum tempo, estão infelizes, confusos, amedrontados, pen-