

IV A EMPATIA – CHAVE PARA O PROCESSO DO ACONSELHAMENTO

Tendo já falado sobre a natureza da personalidade, somos agora levados à questão seguinte: Como funciona a personalidade? Como uma personalidade trava contato com outra e reage em relação a ela? A resposta se encontra no conceito de *empatia*, termo geral para expressar contato, influência e interação das personalidades.

“Empatia” vem da tradução de uma palavra usada pelos psicólogos alemães, *Einfühlung*, que significa literalmente “sentir dentro”. É derivada do grego *pathos*, que quer dizer um sentimento forte e profundo, semelhante ao sofrimento e tendo como prefixo a preposição *in*. É uma palavra obviamente paralela a “simpatia”. Mas, enquanto “simpatia” denota “sentir com” e pode levar à sentimentalidade, “empatia” significa um estado de identificação mais profundo de personalidades em que uma pessoa se sente tão dentro da outra que chega a perder temporariamente a sua própria identidade. É neste profundo e um tanto misterioso processo de empatia que ocorrem a compreensão, a influência e outras relações significativas entre as pessoas. Assim, ao abordarmos a empatia, estaremos considerando não apenas o processo-chave no aconselhamento, mas, ao mesmo tempo, a chave para praticamente todo

trabalho de professores, pregadores e outros, cuja vocação depende da influência que exercem sobre as pessoas.

Para começar com um exemplo, descreverei o caso de certo aluno que veio a meu consultório para uma entrevista de aconselhamento. Abordou-me timidamente, apertando-me a mão de um modo nervoso e sorrindo como quem pede desculpas. Embora de estatura alta, dava a impressão de ser uma criança grande, enrubescendo constantemente e baixando os olhos para o assoalho quando falava. Em pouco tempo já estava relatando, numa voz hesitante e baixa, certas ocorrências de sua infância e outros aspectos de sua vida pregressa no lar que se ocultavam atrás de suas atuais perplexidades.

Enquanto ele falava, mantive-me perfeitamente relaxado e o fitei calmamente no rosto. Deixei-me absorver por sua história. Em breve estava tão completamente absorto que perdi a consciência do ambiente físico da sala, a ponto de ter consciência apenas dos olhos assustados do rapaz, de sua voz trêmula e do fascinante drama humano que descrevia.

Contou-me como o pai costumava espancá-lo durante sua infância na fazenda e como havia crescido sem compreensão ou amor por parte dos pais. Pode parecer estranho, mas nesse momento eu senti a dor das pancadas de seu pai, como se eu mesmo estivesse apanhando. Falou-me em seguida sobre a fuga para o colégio, onde conseguiu manter-se às próprias custas, sob circunstâncias bem desfavoráveis. Durante os anos de colégio fora oprimido por um sentimento de inferioridade insuportável. Ao descrever esse sentimento de inferioridade, deu-se em mim uma depressão como se a inferioridade fosse minha.

Falou-me então de seu desejo inicial de ir para a faculdade, ao que os pais haviam reagido com a predição sarcástica de que ele não agüentaria lá um semestre. Apesar de tudo, chegara ao campus com a determinação de um buldogue, embora praticamente sem dinheiro. Coursava na época o segundo ano. Desde então, a duras penas, vinha progredindo, ao mesmo tempo que lutava por acom-

panhar os estudos para os quais estava precariamente preparado. Ao falar sobre sua experiência na faculdade, descreveu a timidez e o sentimento de inferioridade que continuavam a oprimi-lo e a solidão que padecia, mesmo em meio à agitação da vida do campus.

O detalhe que devemos observar nesse exemplo é que os estados psíquicos do aconselhando e aconselhador, até certo ponto, identificaram-se. Como aconselhador, envolvi-me tanto em sua história, que suas emoções acabaram por tornar-se as minhas. Seu sentimento de desespero enquanto lutava durante os anos de colégio, sua constatação de como é solitária a existência e duro o destino, passaram a ser minhas próprias experiências, que sentia em mim da mesma forma que ele anteriormente as sentira. E quando ele concluiu afirmando que estava determinado a seguir até ao fim da faculdade, mesmo que isso lhe custasse a vida, senti um certo júbilo, como se essa resolução houvesse sido tomada por minha própria vontade.

Essa identificação parcial foi tão verdadeira que, se eu tivesse falado algo, minha voz teria, sem dúvida, partilhado do tremor e hesitação da voz dele. Impõe-se, portanto, concluir que o ego, ou o estado psíquico do aconselhador, fundira-se, temporariamente, com o do aconselhando. Ele e eu éramos uma só unidade psíquica.

Isto é empatia. É o sentir ou o pensar de uma personalidade dentro da outra, até ser alcançado um certo estado de identificação. E é nessa identificação que um verdadeiro entendimento entre as pessoas pode ocorrer. Na verdade, sem ela não é possível qualquer entendimento. É claro que a experiência da empatia acontece dezenas de vezes por dia com todo aconselhador, seja ou não reconhecida como tal. A empatia não é um processo mágico, muito embora seja misterioso. Parece ser de difícil compreensão, exatamente porque é tão comum e fundamental. Como acentua Adler, até certo ponto essa identificação entre duas pessoas acontece em toda conversação. É o processo fundamental do amor. A maior parte das pessoas nunca se deu ao trabalho de analisar sua capacidade de empatizar e, conseqüentemente, possui essa habilidade

de forma apenas rudimentar e subdesenvolvida. Mas é aconselhável que ministros, professores e outros que lidam intimamente com pessoas, empenhem-se em compreendê-la, pois seu sucesso depende da capacidade de realizar esse passeio com a outra pessoa aos mais profundos recessos de sua alma.

Experimenta-se a empatia primeiramente com objetos inanimados. O jogador de boliche inclina-se na direção em que deseja que a bola role, como se pudesse influenciá-la com seu corpo. Uma multidão de torcedores num estádio vibra com seu time de futebol, cada qual agitando-se e gritando como se estivesse participando da jogada!

1. A empatia na arte

Dentro da experiência artística a empatia é também básica, pois o indivíduo deve, de alguma forma, identificar-se com o objeto, se quiser senti-lo esteticamente. Assim, as pessoas falam de “arrebatamento” em música, ou dizem que o violino tocou as cordas de suas emoções, ou que a mudança das cores no pôr-do-sol causa uma mudança correspondente em suas emoções. Para Jung a empatia é o centro de sua teoria estética. Diz ele que a pessoa ao olhar para o objeto artístico “torna-se o objeto, identifica-se com ele e dessa forma liberta-se de si mesma”¹. Este é o segredo do poder catártico da arte - realmente a experiência estética coloca o artista ou o espectador fora de si mesmo.

Aristóteles descreveu classicamente como o fato de assistir a uma grande tragédia dramática purifica a alma do espectador, exatamente porque a tragédia é encenada no palco da alma do próprio espectador enquanto ele vê a peça no palco real. O teatro é a forma de arte na qual se entende mais facilmente a empatia, pois aqui ocorre a mais óbvia identificação entre os atores e os personagens fictícios que eles representam, bem como a mais sutil identificação entre espectadores e atores.

Esta qualidade catártica da empatia está presente numa boa conversa. Na verdade, podemos julgar o valor de uma determinada conversação, perguntando quanto ela nos fez esquecer de nós mesmos. O aconselhamento tem essa função catártica em grande escala. O aconselhador deve esquecer-se de si quase completamente. É por isso que um período de aconselhamento intenso e verdadeiro libertará estranhamente o aconselhador de seus próprios problemas. Ao mesmo tempo, sentir-se-á curiosamente fatigado, da mesma forma que o artista fica fatigado após duas horas de pintura.

Adler reconhece na empatia uma das funções criativas da personalidade e diz:

A empatia ocorre no momento em que um ser humano fala com outro. É impossível compreender outro indivíduo se não for possível, ao mesmo tempo, identificar-se com ele... Se buscarmos a origem dessa capacidade de agir e sentir como se fôssemos outra pessoa, iremos encontrá-la na existência de um sentimento social inato. Na realidade ela é um sentimento cósmico e um reflexo do encadeamento de todo o cosmo que vive em nós. É uma característica inevitável de ser um ser humano².

Um princípio no estabelecimento das relações diz respeito à *habilidade de se usar a linguagem da outra pessoa*. A linguagem é o canal ordinário da empatia, e duas pessoas que chegaram a certo grau de identificação pessoal vão automaticamente usar um modo comum de falar. De fato, é possível medir o grau de empatia do ministro com seus fiéis, do professor com seus alunos pela habilidade que têm de usar a linguagem de seus ouvintes. Enquanto vivia com muitas outras pessoas na Europa, observei que quando a outra pessoa, digamos meu colega francês, falava em inglês para facilitar minha compreensão, sentia minha empatia apenas de leve. A pessoa, por assim dizer, estava vindo a meu encontro. Mas quando fui à Grécia e conversava com os camponeses das aldeias, experimentava grande empatia com eles. A conclusão é que podemos melhor nos identificar com o outro, usando a linguagem dele.

Jung descreveu o processo de *fusão* que aqui ocorre, em que tanto o aconselhador quanto o aconselhando se transformam: “O encontro entre duas personalidades é como o contato entre duas substâncias químicas. Se houver qualquer reação, ambas se transformam. Esperamos que o médico tenha uma influência no paciente em todo o tratamento psíquico eficiente, mas esta influência só poderá ocorrer, se ele também for afetado pelo paciente”³.

A fonte original da capacidade empática é encontrada, tanto quanto podemos determinar, na habilidade dos povos primitivos de se identificarem uns com os outros, com sua comunidade e com o totem. Isso é chamado “participação mística” (*participation mystique*). Lévy-Bruhl, o grande antropólogo francês que se dedicou a esse assunto com particular profundidade, diz que as pessoas primitivas se identificam tanto umas com as outras e de modo tão completo, que criam uma “comunhão de essência (e um) *continuum* de forças espirituais. Sente-se imediatamente uma certa comunhão de existência não só entre membros de uma mesma família totêmica, como também entre todas as entidades de quaisquer tipos que façam parte da mesma classe e que estejam unidos em comunidade mística”⁴. A criança sente o efeito do que seus pais comem, e o caçador, distante na floresta, sente a influência do que sua esposa come ou faz na aldeia.

Isso pode parecer algo muito distante de nossa individualidade moderna na civilização, mas na verdade não o é. Nossa suposição de que as pessoas podem isolar-se e viver suas próprias vidas é superficial e ilusória; ela resulta da exagerada tentativa de sermos racionais e aplicarmos divisões lógicas à vida. As tendências nacionalistas modernas provam que o homem, mesmo na civilização, é uma criatura que possui maneiras de pensar e agir bastante coletivas. Se tivéssemos reconhecido isso mais cedo, não nos confrontaríamos agora com exageros tão diabólicos de psicologia coletiva como os que aparecem nos estados totalitários.

Ao participarmos da vida de outras pessoas ou objetos, adquirimos uma compreensão muito mais íntima e significativa a respei-

to deles do que nos pode proporcionar a mera análise científica ou a observação empírica. Pois “compreender”, seja de coisas tão diferentes como uma bola de borracha ou um período da História, significa, na verdade, essa identificação entre o subjetivo e o objetivo, resultando numa nova realidade que transcende a ambos. Lévy-Bruhl acrescenta que isso é particularmente verdade na questão de nosso conhecimento de Deus. Seja qual for o conteúdo que demos a este termo, não podemos chegar a uma compreensão de Deus através de métodos puramente racionais e lógicos; o indivíduo deve participar em Deus. O termo usado geralmente para designar esse método é “fé”. Lévy-Bruhl descreve-o de maneira mais completa, como “um contato direto e íntimo com a essência do ser por intuição e interpenetração, pela comunhão mútua de sujeito e objeto, pela imanência e pela participação completa e, resumindo, pelo que Plotino descreveu como êxtase”⁵.

Para conhecer o significado da beleza, do amor ou de qualquer outro dos assim chamados valores da vida, devemos permitir-nos compartilhar deles. Assim, “experimentando-os”, nós os conheceremos “em nós mesmos”, como diz Keats. É rematada loucura pensar que podemos conhecer uma outra pessoa através de análises ou fórmulas. Em nosso caso, compreender e compartilhar se identificam. Em outras palavras, é impossível conhecer-se outra pessoa sem que a amemos, no sentido amplo da palavra. Mas essa situação significa que ambas as pessoas serão transformadas pela identificação resultante do amor.

É literalmente verdade que o amor opera uma mudança nas personalidades do amante e do amado. O amor pode desenvolver a tendência a torná-los mais semelhantes, como pode também levar a pessoa amada a seguir o ideal existente na mente daquele que ama. Por conseguinte, o amor possui uma tremenda força psicológica. É a força mais poderosa disponível no campo da influência e transformação da personalidade⁶.

O aconselhador trabalha basicamente utilizando o processo da empatia. Tanto o aconselhando quanto o aconselhador saem de si

mesmos e fundem-se numa entidade psíquica única. A vontade e as emoções de ambos passam a fazer parte desta nova entidade psíquica. Conseqüentemente o problema do aconselhando é transferido para essa “nova pessoa” e o aconselhador arca com sua metade do problema. E a estabilidade psicológica do esclarecimento, coragem e força de vontade do aconselhador se transferirão para o aconselhando, prestando-lhe grande assistência na luta de sua personalidade.

Deixemos bem claro que empatia não significa uma identificação de experiências com o aconselhando, como a que ocorre quando o aconselhador comenta: “É, isso também já aconteceu comigo quando tinha a idade X”. Com raras exceções não há lugar para reminiscências do aconselhador no processo de aconselhamento genuíno. Tudo isso provém do egocentrismo e a empatia é, precisamente, o oposto do egocentrismo. As experiências progressas do aconselhador não entram na situação de aconselhamento *como tal*. A finalidade é compreender o aconselhando segundo seu próprio padrão, único e singular. E se o aconselhador diz ou pensa: “Eu tive esse problema e o enfrentei dessa ou daquela maneira”, ele estará se projetando na situação de uma forma que pode ser muito nociva. As experiências progressas do aconselhador vão auxiliá-lo imensamente a entender o aconselhando – nesse aspecto, a experiência anterior é indispensável, mas ela só contribuirá indiretamente. Uma vez estabelecida a situação de aconselhamento, seria teoricamente desejável que o aconselhador esquecesse todas as suas experiências semelhantes. Sua função é esquecer-se de si mesmo, ser quase uma *tabula rasa* e entregar-se à situação empática.

2. A transferência mental

Surge aqui a questão referente à relação entre empatia e telepatia mental, ou outros aspectos especiais de transferência psíquica. A telepatia mental denota uma transferência de idéias entre pessoas por meios que escapam ao alcance de nossos sentidos conhecidos. Tem clara afinidade com o processo empático.

Empatia é o termo geral que designa toda e qualquer participação de uma personalidade no estado psíquico de outra, e a hipótese de telepatia está ligada a um aspecto dessa participação. A prova da existência da empatia não depende de uma comprovação definitiva da telepatia mental, pois a empatia, como já realçamos, ocorre em fenômenos do dia-a-dia, como a conversação e a simples compreensão humana. Mas, se a telepatia for provada cientificamente, como poderá acontecer no futuro, teremos então um exemplo vivo e irrefutável de um dos aspectos do interpartilhar das personalidades.

É certamente verdade que ocorre muito mais transferência psíquica entre as pessoas do que comumente se admite. Em toda a História as pessoas suspeitaram que ocorria uma transmissão de pensamento por meios que não a palavra ou o gesto, embora não o pudessem provar. Freud observou que isso ocorre especialmente entre pais e filhos, entre os quais, segundo acreditava, se constataram com clareza inúmeros exemplos de telepatia⁷. Freud sugere que a origem dos processos telepáticos possa ser uma mente "comum" entre as pessoas, semelhante àquela que predomina entre os insetos. Talvez tenha sido esse o método original e arcaico da comunicação entre os seres humanos.

Seria um obstáculo sério e desnecessário para a compreensão da personalidade humana fecharmos nossas mentes para a possibilidade da transferência psíquica, simplesmente porque a ciência experimental ainda não acumulou dados suficientes nesse campo. Na verdade, as próprias hipóteses que a ciência consegue comprovar experimentalmente são muitas vezes verdades afirmadas séculos atrás por filósofos e psicólogos intuitivos, como a teoria atômica*. Sugerimos, como a posição mais salutar, a admissão sincera

* A hipótese atômica foi lançada por Epicuro no século III aC, na Grécia, e foi revisada e reafirmada por Leibnitz, no século XVIII de nossa era.

de que grande parte da comunicação e entendimento entre as pessoas ocorre por meios mais sutis e mais intangíveis do que a palavra ou o gesto. Essa compreensão é, de forma geral, a empatia. E os métodos de comunicação específicos, físicos ou psíquicos, devem ser vistos como vários aspectos, ou instrumentos da empatia.

É comum ocorrer entre as pessoas muita comunicação por meio de pequenos gestos, dos quais elas não estão cientes, como nas quase imperceptíveis variações da expressão facial, nos gestos de retração a pensamentos desagradáveis e num leve brilho no rosto, indicando idéias agradáveis. A expressão facial, com seu número infinito de nuances, reflete os pensamentos internos para aquele que os sabe ler. E aquelas atividades, até mesmo na forma da postura, ou a contração dos dedos, são uma expressão dos estados mentais internos. As pessoas lêem muito mais coisas nas expressões não vocais de seus semelhantes do que elas mesmas se dão conta. Não temos ainda condições para poder afirmar onde a transferência física do pensamento termina e onde a não física começa.

Permitam-me relatar uma experiência própria, que acontece com freqüência com a maior parte das pessoas, para ilustrar um outro modo de encarar a nossa questão. Amiúde, ao falar com outra pessoa, sinto uma estranha desconfiança de que ela está lendo mais nos meus pensamentos do que estou a dizer-lhe em palavras. Essa desconfiança faz-me experimentar momentos de susto. Então eu me pergunto: Por que devo sentir medo de que ela venha a descobrir o que está acontecendo em minha mente? Em seguida, lembro a mim mesmo que, na verdade, nada tenho a esconder dela. Ela pode ler meus pensamentos se quiser e, na verdade, estou muito disposto a ajudá-la com a palavra falada, em qualquer assunto pelo qual ela queira perguntar.

O detalhe a notar é que por esse pequeno artifício psicológico consigo ser mais honesto com a outra pessoa, isto é, consigo deixar de lado, até certo ponto, o pequeno jogo de falsidades mútuas que todos os seres humanos jogam uns com os outros a maior parte do

tempo. Por estranho que pareça, eu me livro da falsidade por meio de uma *hipótese de telepatia mental*, supondo que a outra pessoa possa ler minha mente e que não há, pois, motivo para ocultar-lhe nada. Assim, a transferência psíquica tem seu lado ético na vida prática. Ela significa sinceridade. Se as pessoas pudessem ler as mentes umas das outras, não haveria mais lugar para a mentira. A sinceridade seria não somente a melhor, mas também a única atitude a tomar, pois a fraude seria impossível.

Quanto mais profundamente se penetra na compreensão psicológica, tanto mais difícil se torna mentir. Ainda existe a tendência de se tentar enganar os outros por maneiras universalmente difundidas, como passar a perna no outro. Mas o insight psicológico surge naquele exato momento para lembrá-lo de que realmente não há nenhum mérito definitivo em manter a melhor fachada. A compreensão disso desmascara a tendência a se enganar a si próprio e revela o verdadeiro motivo que se esconde por trás da falsa racionalização tentada pela vaidade. Pode-se admitir, como certas pessoas iletradas parecem temer, que a compreensão psicológica capacite indivíduos nocivos a serem mais diabólicos e inescrupulosos, pois eles poderiam aprender técnicas mais sutis de submeter os outros à sua vontade. Mas, na maior parte das vezes, isso não é verdade. De modo geral, é certo que a compreensão da psicologia profunda tenda a anular a possibilidade da desonestidade, impelindo assim a pessoa a uma maior honestidade.

Freud escreveu: "Pode causar surpresa geral a descoberta de que o impulso para dizer a verdade é muito mais forte do que se supõe. Talvez seja por causa de minhas atividades psicanalíticas que eu hoje quase não consigo mais mentir"⁸.

Todo ser humano tem a tendência a enganar os outros, pois seu ego está sempre lutando por elevar o próprio prestígio às custas dos outros. Nas pessoas éticas, essa tendência não toma a forma de uma mentira direta, mas a de um contínuo empenho em aparentar algo diferente, geralmente algo melhor, do que realmente são. O purista que não reconhece sua tendência de enganar os outros

é duplamente enganado. Seu ego já aprendeu o jogo tão bem que enganou completamente a si mesmo e abriu amplos meios para enganar o mundo. As motivações humanas sempre são mais ou menos influenciadas pelas propensões do ego, e isto deve ser percebido, juntamente com a conseqüente tendência a enganar os outros, antes de estar em condições de progredir para uma honestidade maior. Por isso, como tantas vezes observa Jesus, as pessoas "boas", que não admitem suas más tendências, podem ser piores do que as pessoas más que reconhecem suas faltas.

O enganar os outros e o enganar-se a si mesmo andam juntos. Na verdade, se uma pessoa nunca se enganou a si mesma um pouco, não enganaria por muito tempo os outros, pois reconheceria logo a insensatez de sua ação. Os dois tipos de engano podem ter sucesso temporário, mas no final falharão, mais desastrosamente ainda, por serem precisamente *fraudes*. Quanto mais penetrante for o *insight* de alguém nos mecanismos profundos da personalidade, tanto mais adquirirá a convicção de que é inútil tentar ludibriar a si mesmo ou aos outros.

Analisemos um exemplo do assim chamado engano inofensivo, a freqüente e notória "mentirinha". Digamos que a Sra. Brown convide a Sra. DeWitt para um jantar. Por alguma razão, esta não deseja comparecer. Ela pode dar qualquer das desculpas convencionais, desde a morte de um parente até outro compromisso já assumido. Suponhamos que a Sra. DeWitt seja uma pessoa que não possua uma compreensão especial da natureza humana. Julgará que a Sra. Brown acreditou na sua mentirinha e deixará morrer o assunto. No entanto, podemos muito bem supor que a Sra. Brown desconfie de que a outra a enganou. Não ouvimos falar com muita freqüência que as pessoas suspeitam que os outros as enganam, porque existem certas razões psicológicas pelas quais o indivíduo enganado não quer admitir o fato. Nesse caso, a Sra. Brown não mencionaria sua desconfiança publicamente; nem a seu marido diria qualquer coisa a esse respeito. Na realidade, ela vai sempre negar-se a admitir isso a si mesma, pois alimentar suspeitas signi-

ficaria reconhecer que a Sra. DeWitt não desejava jantar em sua casa, e isso seria um golpe intolerável à sua vaidade. Assim, ela suprime a suspeita em seu subconsciente, pois, sendo a vaidade que manda, a Sra. Brown prefere o conforto de enganar-se do que encarar a verdade. Essa supressão poderá aparecer em seu próximo jantar social sob a forma de embaraço. Seja lá como for, isso em nada ajuda à saúde da personalidade.

A atitude construtiva que a Sra. Brown deveria ter tomado consistiria em francamente admitir suas suspeitas e perguntar sinceramente a si mesma a verdadeira razão oculta por trás do desejo da Sra. DeWitt de ficar em casa. Assim ela estaria em condições de voltar sua atenção para a correção dos erros que criaram uma perturbação no relacionamento entre ambas. Reconhecer francamente a situação - embora isso fosse baixar temporariamente o "prestígio do ego" da Sra. Brown - não resultaria necessariamente no desenvolvimento de um "complexo de inferioridade", pois ela entenderia que todas as relações humanas carecem de perfeição e que se pode muito bem reconhecer essa imperfeição. Isso a ajudaria a tornar as relações mais perfeitas.

Às vezes o indivíduo é perturbado pelo fato de tender, aparentemente sem poder evitá-lo, a pensar coisas pouco lisonjeiras acerca da pessoa com que está conversando. O mesmo processo de "depreciação do outro" está ocorrendo com a outra pessoa e, conseqüentemente, os pensamentos que uma "lê" na mente da outra não são muito apreciáveis. Ao experimentar isso, talvez a pessoa diga: "Acho que fulano não gosta de mim", mas, em geral, não mencionará suas suspeitas. O melhor é admitir a suspeita se a pessoa a sentir. Mas, na verdade, a desconfiança, nesse caso, não seria uma interpretação precisa da situação, pois não temos aqui o caso de uma pessoa "não gostar" da outra, mas simplesmente uma justaposição de egos em que cada qual procura prestígio e superioridade nessa relação.

É muito difícil para o ego aceitar uma posição de inferioridade. Se a pessoa realmente se sente inferior, recorrerá à "depreciação

do outro”, a fim de elevar-se a si mesma. Quanto maior a competição, quanto mais ciúme e inveja houver entre duas pessoas, maior será o desejo de “afundar” uma à outra. Certamente você já teve a experiência de, durante uma conversa, se surpreender com esta pergunta subconsciente: “O que posso encontrar de errado nessa pessoa?” Provavelmente depois ficou chateado consigo mesmo ao perceber o quanto se tornou “fofoqueiro”. Mas a pergunta que vem ao caso é: “Por que preciso diminuir o outro?” O que significa: que sentimento de inferioridade existe em mim que faz com que me esforce por rebaixar o outro para que eu me eleve?

A transferência mental não consiste apenas em idéias hostis e negativas, mas pode também possuir um conteúdo positivo e amistoso. Ao conversarmos com uma pessoa amada, sentimos atitudes elogiosas e positivas na mente do outro. Isso é básico na formação do amor. Ninguém pode amar sem utilizar o processo da empatia. Ao longo de toda a História, os amantes convenceram-se de que ocorria muito mais comunicação entre eles do que a simples expressão física ou a palavra falada.

A confiança e a fé nas pessoas e outros aspectos de um bom rapport aumentam a eficiência da empatia. A empatia ocorre mais perfeitamente entre pessoas que se amam. Aqui existe uma condição de identificação de estados psíquicos que se desdobra dia a dia, até se tornar literalmente impossível demarcar onde a personalidade de um termina e onde a do outro começa. A hostilidade, a competição e o antagonismo diminuem as possibilidades da empatia. As atitudes continuamente negativas acabam tornando impossível a empatia e, mesmo, o mais simples entendimento entre as pessoas em questão. Ninguém pode entender seu inimigo, enquanto ele continuar sendo seu inimigo. Assim, embora a empatia seja um meio de transferência de atitudes hostis e amistosas entre as pessoas, o primeiro tipo de atitudes rompe as conexões e, progressivamente, destrói as possibilidades da empatia, enquanto que o segundo fortalece cada vez mais a ligação. *O segredo do sucesso nas*

relações pessoais é o uso da empatia de forma construtiva, positiva, amistosa e revigorante.

Para concluir, afirmamos que aconselhador e aconselhando podem aceitar proveitosamente como possível a ocorrência dessa transferência mental e, por conseguinte, só haverá lugar para a honestidade. Isso significa que cada qual pressentirá o que o outro está pensando; assim, de nada adiantará perder tempo tentando enganar um ao outro. Eles podem aceitar a possibilidade de que suas mentes e corações estejam tão visíveis como se estivessem colocados sobre a mesa diante deles. Esta suposição significa um rompimento de barreiras. O aconselhamento evita, destarte, fazer qualquer jogo falso com o aconselhando, e este compreenderá que nada vai conseguir lançando mão de semelhantes artifícios. Esse é o significado verdadeiro da honestidade - uma demolição de barreiras, até que uma pessoa aceite a outra como ela realmente é. É natural que isso equivalha a um "despir-se" na presença do outro. Mas não existe experiência mais purificadora no mundo do que a nudez psicológica.

E, finalmente, esse é o verdadeiro significado da sinceridade - estar "sem cera", donde deriva a palavra. É uma atitude muito próxima, se assim podemos dizer, à que Jesus tinha em mente quando falou dos puros de coração, dos simples de espírito e daqueles cuja resposta era um simples *sim* ou *não*.

3. O segredo da influência

A discussão sobre a empatia leva-nos, finalmente, ao assunto da influência. Essa palavra é lugar-comum entre educadores, ministros e outras pessoas que entendem ser seu objetivo final influenciar pessoas. Mas raramente se analisou o termo com o devido cuidado. A literatura popular sobre "como influenciar" geralmente demonstra uma compreensão muito superficial do que o processo na verdade é e, assim, grande parte de sua orientação pode ser

diretamente perigosa. A influência é um processo que atua principalmente no inconsciente. Uma melhor compreensão da influência nos capacita mais a nos proteger e aos outros contra os efeitos nocivos e insidiosos das várias ondas de propaganda que infestam como doenças nossa civilização.

A influência é um dos resultados da empatia. Onde houver empatia, estará ocorrendo certa influência e onde houver influência, podemos esperar encontrar certa identificação de estados psíquicos. A palavra tem sua origem na idéia astrológica primitiva de que um "in-fluxo" etéreo dos astros afetava as ações das pessoas. Essa é a primitiva compreensão mitológica do fato de que a influência ocorre em níveis profundos do inconsciente. As definições em dicionários incluem sinônimos como "indução", "efusão", "emanação", sendo todos processos empáticos.

Esforcemo-nos aqui por analisar a influência como ela aparece em suas diferentes formas. Há, inicialmente, a *influência de idéias*. Para citar um exemplo, no início do ano abordei determinado assunto com um grupo de jovens para o qual trabalhava como aconselhador. Esse mesmo assunto voltou à discussão seis meses depois, mais ou menos por acaso. Os jovens apresentaram idéias quase idênticas àquelas que eu havia sugerido meses antes. Eles haviam esquecido nesse ínterim a origem das idéias e as defenderam veementemente como se fossem suas. Todos os que trabalham com pessoas devem ter observado uma influência semelhante de idéias, em que as pessoas absorvem as idéias e delas se apropriam.

Uma segunda forma de influência é a que podemos denominar de *influência temporária da personalidade*. Nota-se muitas vezes o fato curioso de que duas pessoas, conversando uma com a outra, tendem a assimilar os gestos, tom de voz e estados psíquicos gerais uma da outra. Se uma delas irrompe, qual tempestade, quarto adentro e fala precipitadamente e com voz nervosa, a outra tende a assimilar essa tensão nervosa. Mas se a outra se contiver e falar de maneira calma e lenta, a primeira pessoa, gradativamente, perde sua tensão nervosa e absorve um pouco desse equilíbrio. A mesma

forma de influência evidencia-se na maneira pela qual o embaraço se propaga num grupo social, em que uma pessoa constrangida transmite o contágio às outras, até que todas se tornem tensas. Isso é muito compreensível. Segundo o princípio da empatia, é impossível que duas pessoas ou mais se entreguem a uma verdadeira conversação sem se aproximarem dos estados psíquicos umas das outras.

Uma sugestão para os aconselhadores pode ser tirada dessas observações: O aconselhador sensível e experiente pode colocar o aconselhando num determinado estado de espírito, dentro de certos limites, assumindo ele próprio aquele estado de espírito. Esse também é o segredo da habilidade de certas anfitriãs em conseguir deixar seus convidados bem à vontade.

Há também uma *influência geral da personalidade* de forma mais permanente do que aquela que acima descrevemos. Isso ocorre quando um indivíduo assume até certo ponto o padrão da personalidade ou o papel de outro indivíduo. O aluno, por exemplo, assimila o tom de voz ou os gestos típicos de seu professor preferido. Os membros de uma igreja imitam muitas vezes os maneirismos de seu ministro. Grupos inteiros exibem padrões de comportamento, muitas vezes triviais e inconseqüentes, que assimilaram de seu líder. Quando se encontra o discípulo de um certo líder, têm-se às vezes uma sensação estranha ao observar que certos gestos pequenos do discípulo não são realmente dele, mas de seu líder, e sente-se que é o líder e não o discípulo que está ali, assim como *é Hamlet e não o ator que se vê no palco*. O detalhe significativo é que essa influência é normalmente inconsciente, sendo que o aluno ou o discípulo não percebem que assimilaram o gesto ou tom de voz de seu mestre.

Como podemos explicar a influência?⁹ Não como resultado do mero contato, como a água que se torna azul quando nela despejamos tinta. Certamente a influência se realiza devido a certos fatores existentes no ambiente do indivíduo. Mas ele *seleciona* esses fatores por um processo muito criativo e na maioria das vezes

inconsciente. Uma vez que existe um número infindo de elementos em todo ambiente, um número infindo de pessoas pode, cada qual, receber uma influência diferente do mesmo ambiente geral.

Como toda pessoa luta para obter uma posição de maior prestígio e poder, agarra-se a qualquer corda que lhe é lançada, sob a forma de um padrão de comportamento que lhe dê a expectativa de ajuda em sua ascensão. Ela vê outras pessoas obtendo sucesso na realização do objetivo que ela escolheu para si mesma, e adota seus padrões de comportamento através da imitação inconsciente, ou parcialmente consciente. É ao longo da frente de batalha do ego por poder que o indivíduo se torna mais vulnerável à influência. Por exemplo, é sobre a pessoa vaidosa que os anúncios de baton e "fique-bonita-em-pouco-tempo" exercem maior atração. E a criança doentia escolherá para herói o policial ou o famoso general que possui grande poder, que ela deseja, mas não tem. Quando uma pessoa toma uma outra como seu "ideal", podemos julgar que ela deseja alcançar o objetivo realizado pela outra. Esse processo, em que o indivíduo se identifica parcialmente com sua personalidade ideal, representando assim o papel e assimilando os padrões do comportamento da pessoa ideal, é sem dúvida um processo empático.

É bom lembrar que na educação ética e religiosa o jovem não aceita o ideal que lhe é proposto como abstratamente "bom" ou "recomendável", mas sim aquele que lhe dá maior esperança de auxílio no sentido de alcançar a posição que deseja na vida. Coagidos, os jovens podem superficial ou conscientemente aceitar o ideal apresentado pelos educadores, mas o ideal que os influencia profundamente é aquele selecionado por processos no inconsciente. E assumir um ideal consciente e diferente pode prejudicar a unidade do desenvolvimento da personalidade e abrir caminho para a hipocrisia¹⁰. A identificação empática com um caráter mais ideal por parte do jovem é um método totalmente válido e eficiente na educação ética, mas surgirá como um derivado inconsciente da identidade de objetivos.

Uma vez que a influência é função da luta do indivíduo por prestígio e poder, segue daí que a pessoa que tem poder, num dado relacionamento, exercerá a influência. Em termos pessoais, esse poder significa *coragem social* que resulta de qualidades como a estabilidade, a maturidade e outros aspectos da clarificação. Numa determinada situação, é a pessoa com maior coragem social que exerce a influência e a de menor coragem social que a aceita. É claro que, comumente, o aconselhador, por possuir maior prestígio em virtude de sua posição e personalidade, exerce a maior parte da influência na situação de aconselhamento. Mas, se estiver cansado, ou se por alguma outra razão sua coragem estiver reduzida, o jogo pode virar. O aconselhador pode assumir o estado de espírito do aconselhando e permitir que ele dirija a entrevista. Num caso desses o aconselhando está aconselhando o aconselhador. E o aconselhador deve desistir da tentativa de aconselhar, até que sua coragem seja restaurada.

O *fator verdade* entra naturalmente em qualquer explicação da influência, especialmente quando se trata de influência de idéias. Se os jovens do primeiro exemplo acima não tivessem acreditado que as idéias eram verdadeiras, não as teriam aceito. Observadores acríticos são propensos a valorizar e supervalorizar o fator verdade, julgando que ele seja a única explicação importante da influência. Fale a verdade às pessoas, dizem eles, é quanto basta. Infelizmente nosso mundo não é tão ideal assim. Os grupos são capazes de acreditar em quase qualquer insensatez que se coadune com a luta de seu ego. A verdade ainda está no patíbulo - veja sua mutilação nos países fascistas. O público quer ser enganado, observa Adler, a quem ninguém pode acusar de cinismo. E podemos acrescentar que os indivíduos concordam em ser convencidos por uma mentira óbvia, porque acreditar nela aumenta seu prestígio. É certo que o indivíduo deve acreditar na verdade da idéia que o influencia, mas é capaz de se submeter a uma boa ginástica de racionalização para conseguir isso. A *capacidade de convencer*, podemos concluir com segurança, depende apenas parcialmente da verdade objetiva da proposição em questão.

Quando analisamos um caso de influência acentuada, nossa pergunta não deve ser: Por que uma pessoa teve o poder de influenciar a outra?, mas, sim: Que tendências havia na mente do outro, provavelmente no seu inconsciente, que tanto o dispuseram a ser influenciado? Deve existir uma propensão inconsciente para acreditar, ou seja, alguma predisposição à influência. Aqueles que procuram proteger os jovens de influências maléficas realizarão isso melhor não os resguardando – isso nunca dá certo em nosso mundo interdependente – mas, sim, capacitando-os a adquirir satisfações normais e segurança de vida, de tal forma que não precisem ceder às influências que agem sobre suas tendências negativas¹¹.

Concluimos, assim, enfatizando várias das implicações especialmente importantes para aconselhadores. Primeiro deve-se notar que *o processo da influência é inconsciente em ambas as partes*. O aluno geralmente não está ciente do fato de que está imitando os gestos e os padrões de comportamento de seu professor preferido, e certamente o professor tampouco está ciente disso. O processo imitativo desenvolve-se como parte da *participação mística*. É como se as mentes inconscientes daquele que exerce a influência e do influenciado estivessem empenhados numa conversa da qual suas mentes conscientes não tomassem conhecimento. Isso nos conduz ao eterno truísmo de que aquilo que o aconselhador realmente é é que exerce a influência, não o conteúdo relativamente superficial das palavras que ele diz. “O que você é fala tão alto que não consigo ouvir o que você diz”.

A segunda implicação é clara. Como aconselhadores, professores ou ministros, *carregamos uma responsabilidade*. Exercemos influência sobre os outros, quer queiramos ou não, quer eles queiram ou não, e é melhor reconhecermos isso francamente. O professor ou o ministro é como uma força magnética no campus ou na comunidade. Linhas de força emitidas por ele alcançam distâncias que ele não imagina. Se tiver uma tendência singularmente neurótica, será como o portador de uma doença contagiosa e todos na

escola ou na comunidade estarão expostos à neurose infecciosa. Mas se ele se torna corajoso e tem a mente voltada para o social, será como um sol purificador e a comunidade inteira será desinfetada e ficará mais saudável por seus raios purificadores. Jung diz a respeito do terapeuta: "Todos esses princípios de orientação na terapia colocam o doutor diante de deveres éticos importantes, que podem ser resumidos numa única regra: seja você o homem através do qual quer influenciar os outros"¹².

Uma implicação final surge obrigatoriamente: *Como aconselhadores, devemos aprender a empatizar*. Isso envolve a aprendizagem do relaxamento mental, espiritual e físico, aprendendo a deixar o nosso si-mesmo penetrar na outra pessoa, dispostos a sermos mudados durante o processo. É um morrer para o nosso si-mesmo, a fim de vivermos com os outros. É o grande despreendimento de nosso si-mesmo que nos faz perder a personalidade temporariamente, para encontrá-la cem vezes mais rica na outra pessoa. "Se o grão de trigo, ao cair em terra, não morrer..."