

Cérebros são socialmente bem sucedidos

"Cérebros são socialmente bem sucedidos quando vencem os músculos; é dif?"

Texto de Pedro Bial, citado do livro "Pegando Fogo", do antropólogo inglês Richard Wrangham que foi discursado no dia 09/03/2010 na TV Globo/Big Brother Brasil.

O texto é uma lição de relacionamento. Reflete como as pessoas se mascaram para primeiramente dizer que é aliado e posteriormente atacar seus amigos, colegas pessoais ou de trabalho. Essas pessoas são classificadas como "chimpanzés" observam as pessoas como seus oponentes, adversários.

Quando essas pessoas, ou melhor, "chimpanzés" se sentem pressionados por algum motivo: "falta de competência profissional, sentimento de posse por relacionamentos, inveja, falta de conhecimentos sobre referidas ações profissionais, sentimento de perda de espaço, perda de atenção dos amigos superiores, expectativa de futuro incerto, etc", manifestam comportamentos inadequados como listados abaixo:

- Os chimpanzés não falam com educação. Eles gritam, como se sentissem poderosos, querem tratar as pessoas como foram educados no seu ambiente familiar. Na contramão podem ter sofrido influências do meio ambiental, descaracterizando a educação recebida pelos seus pais, irmãos e familiares. Quer ver o verdadeiro comportamento do ser humano, dê poder a ele, e você verá se é ou não chimpanzé;
- Chimpanzés com poder tratam mal os seus subordinados, mas na presença do superior transforma-se como se fosse um lírio, como se tivesse surgido da lama, cheio de

humildade, educação e uma voz tão delicada que não corresponde ao que faz com os subordinados quando o superior não está presente;

- Na busca de poder procuram motivos para apontar erros constantes dos seus colegas que na verdade vê como adversários;

- Utilizam do discurso unilateral para influenciar o círculo de amigos ou de trabalho objetivando arregimentar forças para aumentar o peso das críticas criadas por ele. Afinal eles enxergam, falam e distorcem os fatos verdadeiros como querem;

- Demonstram insegurança em todos os momentos quando se sentem pressionados por idéias e comportamentos que não passam pelas suas cabeças, nem em sonhos! Terum comportamento próprio e ser verdadeiro como, por exemplo;

- Os chimpanzés são avessos as mudanças, não gostam de quebrar paradigmas. O que vêem, o que escutam de novo é sempre do contra, não se esforçam para tentar melhorar as idéias a priori apresentadas;

- Apresente uma idéia ou um fato comprovado que necessite de melhorias, você verá que os chimpanzés tentarão desqualificar os dados apresentados. Eles não acreditam em melhorias, são focados no que acham e pensam. Não são do futuro, são do passado.

- O chimpanzé fica focado nas práticas que correspondem aos seus interesses;

- Procuram sempre reclamar dos seus aliados e dos aliados que são oponentes;

- Eles não olham para o próprio rabo, adoram pisar no rabo dos outros;

- Os chimpanzés gostam de se sentir poderosos, é a face da política hipócrita, mentem, jogam uns contra os outros, gostam de vê o circo pegar fogo, ri dos erros dos seus aliados oponentes e só abrem a boca para criticar e difamar;

- Não se preocupam em ter ternura e sensibilidade pelos seus amigos oponentes;
- Sensibilidade para quem tem musculatura? Não conseguem tratar o ser humano como humano, a não ser que sejam seus aliados naquele momento. Hoje, agora, seus aliados podem ser seus adversários no futuro;
- Em todos os ambientes que vivemos nos deparamos com tais práticas musculosas. Chimpanzés não conseguem utilizar os conhecimentos cerebrais. Não conseguem ativar os circuitos nervos cerebrais. Relacionamento não está no ato de medir forças musculosas, e sim de se relacionar com pensamentos cerebrais que levam ao respeito, ao carinho, ao tratamento de ser humano para ser humano, a verdade, a palavra;
- Para quê medir forças musculosas se possuímos cérebros. Forças musculosas são brutas, são rasteiras, não respeitam a si mesmo e nem ao próximo.

Se você se deparar com algum “chimpanzé”, aquele que diz que é seu amigo, mas olha para você como adversário, faça o seguinte: leia atentamente o texto abaixo e adquira conhecimentos na área da psicologia comportamental.

- Observe atentamente o comportamento do chimpanzé, é que nem o Big Brother Brasil , ele demora aparecer e quando aparece a máscara cai e todos vêem;
- Preste atenção no que ele fala e veja a intensidade da palavra. A serpente da maldade humana sai da língua, são as palavras proferidas;
- Mantenha o equilíbrio emocional, utilize os conhecimentos do americano John B. Watson, em artigo publicado em 1913, intitulado “Psicologia: como os behavioristas a vêem. O que significa Behaviorismo? Estudo Comportamentalismo, Teoria Comportamental, Análise Experimental do Comportamento, Análise do Comportamento. Os chimpanzés não estão acostumados a pensar, utilizam-se da força bruta, gostam de embate, gostam de mentir e falar de você para o próximo. O cérebro equilibrado tem a capacidade de provocar mudanças de dentro para fora. Quem sabe você?

- Após os estudos de John B. Watson, outros cientistas abrangeram o estudo do Behaviorismo como B. F. Skinner (1904-1990) que estudou o comportamento respondente, isto é, o fundamento para a descrição das interações indivíduo-ambiente. Posteriormente surgiu uma nova base de estudos através do comportamento respondente, o chamado comportamento operante. Seja cérebro, analise a sua interação com o ambiente que o chimpanzé está inserido, evite o embate e não responda como eles. Mantenha a postura você é cérebro.

- Segundo Furtado Bock (1999) o comportamento operante é “... o que propicia a aprendizagem dos comportamentos é a ação do organismo sobre o meio e o efeito dela resultante – a satisfação de alguma necessidade, ou seja, a aprendizagem está na relação entre uma ação e seu efeito”. Todos nós diante da vivência do meio que estamos inseridos transformamos no processo de adaptação, sofremos mudanças constantes para o bem ou para o mal. Seja cérebro, mude para melhor, a sua resposta tem que ser na altura do seu caráter, da sua experiência de vida, na altura da educação que você recebeu dos seus pais. Os chimpanzés procura satisfazer suas necessidades partindo para o embate, grito, arregimentar forças contra você (a ação do comportamento correto do cérebro leva o efeito do comportamento agressivo do chimpanzé);

- Olhe nos olhos, mas não fixamente e veja se eles brilham. Se eles não olham para você nos olhos preste atenção na direção do olhar. Geralmente pessoas indiferentes olham para baixo. Uns olham para o meio da testa, outros olham você de cima a baixo, como se tivesse medindo força e poder. Mas quando não conseguem olhar para os olhos, se sentem pressionados por algum motivo pessoal ou profissional. Eles viram os rostos, fingem não te vê e não oferecem a atenção devida. Nesse momento a inveja aflora. Acreditem, eles mudam de cor, que nem camaleão, ficam vermelhos, verdes, brancos com se não tivessem uma gota de sangue;

- Observe os colegas arregimentados por ele, vejam como eles se comportam e olham para você. Preste bastante atenção no que falam. Geralmente vivem no universo da análise

comportamental fofocal. O que é fofocal? É isso mesmo que você tá pensando, vi vem fofocando o comportamento do cérebro, já que eles são chimpanzés e arregimentam pessoas iguais a eles;

- Os chimpanzés não são o que eles são de verdade. Eles adoram copiar a risada, a forma de falar, de se comportar, a forma de tratar as pessoas como os seus superiores fazem. Fique sabendo, eles não conseguem desenvolver os cérebros. O desenvolvimento tá no músculo, tá na repetição e na vontade de “puxar saco, de ser igual ou até mesmo parecido com os seus superiores para arregimentar partidário”;

Sabe aquele ditado popular da sua vovozinha? OS SÁBIOS CALAM E OS TOLOS FALAM. Não seja chimpanzé, silencie e coloque em prática o que você é de verdade. Você é cérebro, não é força, não é músculo, deixe isso para os chimpanzés.

Obra original disponível em:

<http://www.overmundo.com.br/banco/cerebros-sao-socialmente-bem-sucedidos>