



COMO LIDAR COM
PESSOAS
MANIPULADORAS

Aprenda a reconhecer e a lidar com pessoas manipuladoras
e nunca mais se torne vítima.

George K. Simon Ph.D.

George K. Simon, Ph.D.

**COMO LIDAR COM
PESSOAS
MANIPULADORAS**

São Paulo
2016



UNIVERSO DOS LIVROS

***In sheep's clothing:
understanding and dealing with
manipulative people***

**© Copyright 1996, 2010 George
K. Simon, Jr., Ph.D. Published by
Parkhurst Brothers, Inc.
All rights reserved.**

© 2016 by Universo dos Livros
Todos os direitos reservados e
protegidos pela Lei 9.610 de
19/02/1998.

Nenhuma parte deste livro, sem
autorização prévia por escrito da
editora, poderá ser reproduzida ou
transmitida sejam quais forem os
meios empregados: eletrônicos,
mecânicos, fotográficos, gravação
ou quaisquer outros.

Nota da edição original: Embora o
autor e o editor tenham feito todos
os esforços para assegurar a
exatidão e a integridade de todas
as informações contidas neste
livro, nós não assumimos a
responsabilidade por erros,
imprecisões, omissões ou qualquer
tipo de incoerência presentes aqui.
Qualquer menção a pessoas,
lugares ou organizações, é
intencional.

Diretor editorial
Luis Matos

Editora-chefe
Marcia Batista

Assistentes editoriais
Aline Graça
Letícia Nakamura

Tradução
Luís Protásio

Preparação
Cristina Lasaits

Revisão
Cely Couto
BR75 | Silvia Rebello

Os episódios retratados neste livro são versões ficcionais de eventos e circunstâncias reais apresentados pelo autor. Todos os nomes, as profissões, as localidades, as situações e outros dados biográficos foram alterados para preservar o absoluto anonimato e a privacidade dos envolvidos sem distorcer as realidades psicológicas as quais as histórias têm a intenção de ilustrar.

Arte
Francine C. Silva
Valdinei Gomes

Capa
Valdinei Gomes

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Angélica Ilacqua CRB-8/7057

S618c

Simon Junior, George K.

Como lidar com pessoas manipuladoras / George K. Simon Jr.; tradução de Luís Protásio. – São Paulo: Universo dos Livros, 2016.

176 p.

ISBN: 978-85-503-0053-5

Título original: *In sheep's Clothing: understanding and dealing with manipulative people*

1. Comportamento manipulador 2. Controle (Psicologia)
3. Agressividade (Psicologia) 4. Relações humanas I.
Título II. Protásio, Luís

16-0988

CDD 158.2

Universo dos Livros Editora Ltda.
Rua do Bosque, 1589 – Bloco 2 – Conj. 603/606
CEP 01136-001 – Barra Funda – São Paulo/SP
Telefone/Fax: (11) 3392-3336

www.universodoslivros.com.br

e-mail: editor@universodoslivros.com.br

Siga-nos no Twitter: @univdoslivros

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS

PREFÁCIO

NOTA DO AUTOR À EDIÇÃO REVISADA

PARTE 1: COMO ENTENDER AS PERSONALIDADES MANIPULADORAS

INTRODUÇÃO: AGRESSÃO-DISSIMULADA: A ESSÊNCIA DA
MANIPULAÇÃO

CAPÍTULO 1: PERSONALIDADES AGRESSIVAS E
PERSONALIDADES AGRESSIVO-DISSIMULADAS

CAPÍTULO 2: A FIXAÇÃO PELA VITÓRIA

CAPÍTULO 3: A BUSCA DESENFREADA PELO PODER

CAPÍTULO 4: A INCLINAÇÃO À TRAPAÇA E À SEDUÇÃO

CAPÍTULO 5: JOGO SUJO

CAPÍTULO 6: O SENSO MORAL DEBILITADO

CAPÍTULO 7: RELACIONAMENTOS MANIPULADORES E
ABUSIVOS

CAPÍTULO 8: A CRIANÇA MANIPULADORA

PARTE 2: COMO ENFRENTAR DE FORMA EFICAZ PESSOAS MANIPULADORAS

CAPÍTULO 9: COMO RECONHECER AS TÁTICAS DE
MANIPULAÇÃO E CONTROLE

CAPÍTULO 10: REDEFINIÇÃO DOS TERMOS DA BATALHA

**EPÍLOGO: A AGRESSÃO DESCONTROLADA EM UMA
SOCIEDADE PERMISSIVA
SOBRE O AUTOR**

AGRADECIMENTOS

Sou profundamente grato à minha esposa, Dra. Sherry Simon, por seu amor, fé, compreensão, paciência e apoio inesgotáveis. Ela é responsável pelo título deste livro¹ e foi uma fonte valiosa ajudando-me a elucidar meus pensamentos durante o processo de escrita.

Eu gostaria de agradecer ao Dr. Bruce Carruth por sua leitura crítica do manuscrito e pelas sugestões para torná-lo mais legível.

Agradeço profundamente ao trabalho do Dr. Theodore Millon. Sua abordagem compreensiva para o entendimento de personalidades não só influenciou minhas reflexões acerca desse tema, mas também agregou um valor inestimável aos meus esforços para ajudar as pessoas a mudar.

Tenho uma dívida suprema com todas as pessoas que desejaram dividir comigo suas experiências com indivíduos manipuladores. Elas me ensinaram muito e enriqueceram minha vida. Este livro, em grande medida, é um tributo à coragem e ao apoio de vocês.

Sou agradecido pela aceitação, pelo suporte e pelo enriquecimento recebidos constantemente por parte dos participantes dos meus workshops. Eles me ajudaram a esclarecer, aperfeiçoar e reforçar uma das principais missões da minha vida.

E palavras não podem expressar a gratidão que eu tenho pelos milhares de leitores que mantiveram este livro ativo na lista de livrarias on-line e lojas de varejo por mais de quinze anos. Todos os e-mails, postagens em blogs, e cartas de leitores me ajudaram a realizar as mudanças e atualizações necessárias nesta edição revisada. Tenho tentando honrar os consideráveis feedbacks que continuo recebendo, expandindo a discussão para as chaves dos conceitos, assim como introduzindo novos e relevantes conteúdos para esta nova edição.

Finalmente, quero agradecer a Roger Armbrust e a Ted Parkhurst, da Parkhurst Brothers, Inc., Publishers. Ted me encorajou desde o

início e estava lá quando eu precisei. O respeito e a presença de Roger beneficiaram igualmente meu trabalho e meus leitores.

Título da edição original: In sheep's clothing: understanding and dealing with manipulative people. (N. E.)

PREFÁCIO

Não importa se é o supervisor que afirma apoiá-lo enquanto mina todas as oportunidades que lhe aparecem, o colega de trabalho que discretamente o sabotagem para cair nas graças do patrão, o cônjuge que afirma amá-lo, mas parece controlar sua vida, ou a criança que sempre sabe o que fazer para conseguir o que deseja, o fato é que os indivíduos manipuladores são os tais lobos em pele de cordeiro, como diz o velho ditado. Do lado de fora, eles podem até parecer carismáticos e encantadores, mas por dentro são sempre calculistas e impiedosos. Astutos e perspicazes, eles atacam seus pontos fracos e usam táticas inteligentes para ganhar vantagem sobre você. São pessoas que lutam com unhas e dentes pelo que querem, mas fazem de tudo para dissimular suas intenções agressivas. É por isso que as chamo de personalidades agressivo-dissimuladas.

Como psicólogo de clínicas particulares, comecei a me concentrar no problema da agressão-dissimulada há mais ou menos vinte anos. O que me estimulou foi o fato de a depressão, a ansiedade e os sentimentos de insegurança que eram, a princípio, os motivos de vários de meus pacientes terem buscado minha ajuda mostrarem-se ligados, de certa maneira, às relações que aqueles pacientes tinham com pessoas manipuladoras. Atendo não apenas as vítimas da agressão-dissimulada, mas também os próprios manipuladores, afligidos por certa angústia quando seus métodos habituais para conseguir o que querem e controlar os outros param de funcionar. Meu trabalho me permitiu estimar como o problema do comportamento manipulador é comum e disseminado, e quão grande é o estresse emocional que ele pode causar em um relacionamento.

O alcance do problema da agressão-dissimulada parece autoevidente. A maioria de nós conhece pelo menos uma pessoa manipuladora, e é difícil um dia em que não lemos nos jornais ou

vemos na TV uma notícia sobre alguém que conseguiu enganar ou tirar proveito de várias pessoas, antes que seu verdadeiro caráter viesse à luz. Há o missionário da televisão que pregava o amor, a honestidade e a decência enquanto traía a esposa e ludibriava seu rebanho; o político que, compromissado com o “serviço público”, foi pego enchendo os bolsos; ou o “guru” espiritual que conseguiu convencer a maioria de seus seguidores de que é a encarnação de Deus enquanto abusava sexualmente de crianças e sutilmente aterrorizava quem o desafiava. O mundo, ao que parece, está cheio de manipuladores.

Apesar desses lobos em pele de cordeiro mais radicais que estampam as manchetes chamarem nossa atenção ou instigarem nossa curiosidade a respeito do que faz essas pessoas parecerem confiáveis, a maioria dos indivíduos agressivo-dissimulados com quem vamos nos deparar em nossas vidas não será um desses personagens proeminentes. Pelo contrário, eles serão pessoas sutilmente desonestas, traidoras, enganadoras e coniventes com as quais poderemos trabalhar, sair ou até mesmo morar. E podem tornar nossas vidas um inferno, pois nos fazem sofrer por acharmos difícil compreendê-los de verdade e ainda mais difícil lidar com eles de maneira eficaz.

Quando decidem procurar ajuda para enfrentar suas aflições emocionais, as vítimas de agressão-dissimulada em geral têm pouca percepção sobre o que as fazem se sentir tão mal. Elas apenas sabem que se sentem confusas, angustiadas ou deprimidas. Aos poucos, porém, começam a relatar como lidar com determinada pessoa de seu círculo de convivência as enlouquece. Elas não confiam de verdade nessas pessoas, mas são incapazes de apontar o motivo. Ficam furiosas, mas, por alguma razão, acabam se sentindo culpadas. Quando confrontam os agressores por seus comportamentos nocivos, recebem respostas defensivas. Ficam frustradas porque se veem com frequência cedendo quando, na verdade, queriam resistir; dizem “sim” quando querem dizer “não” e ficam deprimidas porque nada do que tentam fazer parece melhorar as coisas. Por fim, lidar com essa pessoa sempre as deixa confusas, ludibriadas e magoadas. Depois de examinarem por algum tempo seus problemas na terapia, essas vítimas finalmente

conseguem perceber o quanto de sua infelicidade é resultado direto de suas tentativas constantes, porém infrutíferas, de compreender, lidar ou controlar o comportamento de seu manipulador.

Apesar de muitos de meus pacientes serem indivíduos inteligentes, que possuem uma boa noção dos princípios psicológicos tradicionais, as formas com que tentam compreender e lidar com o comportamento manipulador não os leva a lugar nenhum. Além disso, algumas de suas tentativas parecem deixar as coisas piores. Ademais, nenhum dos meios pelos quais tentei ajudá-los inicialmente fizeram qualquer diferença. Por causa de minha formação eclética, experimentei todos os tipos de terapias e estratégias e, embora todas parecessem ajudar meus pacientes a se sentirem um pouco melhor, nenhuma delas parecia empoderá-los o suficiente para, de fato, mudar a natureza de sua relação com o manipulador. Ainda mais desconcertante era o fato de que nenhuma das abordagens que tentei teve qualquer efeito sobre os manipuladores. Ao perceber que devia haver algo de fundamentalmente errado com as abordagens tradicionais no que se referia a entender e lidar com as pessoas manipuladoras, comecei a examinar com atenção o problema, na esperança de desenvolver um método mais eficiente.

Neste livro, gostaria de apresentar uma nova maneira de compreender o caráter das pessoas manipuladoras. Acredito que a perspectiva que ofereço descreve os manipuladores e classifica seus comportamentos com mais precisão do que outras abordagens. Explicarei o que é a agressão-dissimulada e por que acredito que ela é o núcleo da maior parte da manipulação interpessoal. Darei grande atenção às dimensões da personalidade que são muitas vezes ignoradas pelas perspectivas tradicionais. O quadro que desenvolverei desafia algumas das premissas mais comuns que temos sobre o motivo de as pessoas agirem da forma como agem e explica por que algumas das crenças mais disseminadas sobre a natureza humana tendem a nos deixar mais vulneráveis à manipulação.

Três são os objetivos deste livro. Em primeiro lugar, pretendo deixar o leitor totalmente familiarizado com a natureza dos indivíduos com distúrbio de caráter, bem como com aqueles que têm

o traço distintivo de personalidade agressivo-dissimulada. Discutirei as características dos tipos de personalidade agressiva em geral e esboçarei as características singulares da personalidade agressivo-dissimulada. Apresentarei vários exemplos, baseados em casos e situações reais, que ajudarão o leitor a ter um “gostinho” desse tipo de personalidade, além de ilustrar o *modus operandi* das pessoas manipuladoras. Ser capaz de reconhecer um lobo em pele de cordeiro e saber o que esperar desse tipo de pessoa é o primeiro passo para evitar se tornar uma vítima.

Em segundo lugar, pretendo explicar exatamente como os indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada conseguem enganar, manipular e “controlar” os outros. Pessoas agressivas e agressivo-dissimuladas empregam um conjunto determinado de manobras interpessoais ou táticas para obter vantagem sobre os outros. Familiarizar-se com essas táticas ajuda, e muito, a reconhecer um comportamento manipulador quando ele ocorre e, portanto, evitar tornar-se uma vítima de tal conduta. Também discutirei as características que muitos de nós possuímos e que podem nos tornar vulneráveis às táticas da manipulação. Conhecer quais aspectos de nossa personalidade tendem a ser explorados por um manipulador é outro passo importante para evitar cair em sua armadilha.

Meu terceiro objetivo é esboçar os passos específicos que qualquer pessoa pode dar para lidar de forma mais eficiente com personalidades agressivas e agressivo-dissimuladas. Apresentarei algumas regras gerais para redefinir os princípios de envolvimento com esses indivíduos e descreverei algumas ferramentas de empoderamento pessoal que podem ajudar a romper o ciclo autodestrutivo em que se tende a entrar quando se procura controlar o sujeito manipulador. O uso dessas ferramentas torna mais provável que uma vítima invista sua energia onde realmente tem poder: seu próprio comportamento. Saber como agir em uma situação potencialmente manipuladora é crucial tanto para se tornar menos vulnerável aos artifícios de um manipulador quanto para assumir um maior controle da própria vida.

Tentei escrever este livro de uma forma séria e substancial, sem deixar de ser direta e de fácil compreensão. Escrevi-o tanto para o

público geral quanto para os profissionais de saúde mental, e espero que ambos achem o material útil. Ao aderir a hipóteses, esquemas e estratégias de intervenção tradicionais, os terapeutas às vezes defendem e, inadvertidamente, reforçam alguns dos mesmos equívocos que seus pacientes nutrem a respeito do caráter e do comportamento de indivíduos manipuladores. E são precisamente esses equívocos que acabam induzindo a contínua vitimização. Ofereço uma nova perspectiva na esperança de ajudar indivíduos e terapeutas a evitar o comportamento manipulador.

NOTA DO AUTOR À EDIÇÃO REVISADA

Desde a primeira publicação deste livro em 1996, recebi milhares de telefonemas, cartas e e-mails, e ouvi inúmeros testemunhos e comentários em workshops de pessoas cujas vidas mudaram pelo simples fato de conhecerem e adotarem uma nova perspectiva de compreensão do comportamento humano. Um relato comum expresso pelos leitores e participantes das oficinas é que, uma vez que afastaram velhos mitos e passaram a ver comportamentos problemáticos sob outra perspectiva, eles puderam ver com clareza que aquilo que a intuição lhes dissera o tempo inteiro estava correto, e, dessa forma, sentiram-se legitimados. Um fenômeno similar tem sido frequente entre os profissionais de saúde mental que participam dos vários seminários que dou. Uma vez que abandonaram suas velhas ideias sobre o motivo que levam seus pacientes fazerem o que fazem, esses profissionais tornaram-se mais capazes de ajudar não apenas seus pacientes, mas também as pessoas próximas a eles. Eu já dava oficinas dez anos antes de escrever este livro e, naquela época, apenas um punhado de teóricos, pesquisadores e escritores reconheciam a necessidade de uma nova perspectiva para compreender e lidar com indivíduos com distúrbio de caráter (por exemplo, Stanton Samenow, Samuel Yochelson e Robert Hare). O que os profissionais hoje chamam de abordagem cognitivo-comportamental estava engatinhando. As primeiras pesquisas sobre os distúrbios de personalidade me inspiraram e me ajudaram a validar minhas observações. Hoje, um número cada vez maior de profissionais está reconhecendo o problema do distúrbio de caráter e usando os métodos cognitivo-comportamentais para diagnosticá-lo e tratá-lo.

Vivemos em uma época radicalmente diferente daquela em que as teorias clássicas da Psicologia e da personalidade foram desenvolvidas. Em grande medida, graus de neurose verdadeiramente patológicos são bastante raros e níveis problemáticos de distúrbio de caráter são cada vez mais comuns. Trata-se de um problema social generalizado sobre o qual todos nós deveríamos conhecer mais. Durante os últimos quinze anos, minha experiência trabalhando com pessoas com distúrbio de caráter de todos os tipos aumentou enormemente, assim como as pesquisas sobre esse problema. Sendo assim, incluí nesta edição uma discussão mais ampla sobre o distúrbio de caráter em geral e o que o diferencia da neurose comum.

Sou profundamente grato pela difusão boca a boca, responsável por transformar um trabalho pequeno e independente em um *best-seller* cuja popularidade só vem crescendo nos últimos vinte anos. Espero sinceramente que esta edição revisada forneça todas as informações e ferramentas de que o leitor precisa para compreender melhor e lidar com as pessoas manipuladoras em sua vida.

Dr. George K. Simon, Jr.
Setembro de 2014

PARTE 1

**COMO ENTENDER
AS PERSONALIDADES
MANIPULADORAS**

INTRODUÇÃO

AGRESSÃO-DISSIMULADA: A ESSÊNCIA DA MANIPULAÇÃO

UM PROBLEMA COMUM

Talvez os cenários a seguir soem familiares. Primeiro cenário: uma esposa tenta resolver seus sentimentos contraditórios. Ela está furiosa com o marido, que insiste para que a filha deles só tire nota máxima, mas duvida que tenha o direito de estar nervosa. Quando sugeriu que, considerando sua própria avaliação das habilidades da filha, as exigências do marido eram absurdas, ele respondeu o seguinte: “E *todo* bom pai não deveria querer que os filhos fossem bem e tivessem sucesso na vida?”. Essa pergunta retórica fez com que a mulher sentisse que estava sendo insensível. Aliás, sempre que confronta o marido, acaba de alguma forma se sentindo a vilã da história. Quando sugeriu que poderia haver mais coisas relacionadas aos problemas recentes da filha e que eles deveriam procurar aconselhamento, o marido retrucou o seguinte: “Você está dizendo que tenho algum problema psiquiátrico?”. Isso a fez se sentir culpada por trazer à tona o problema. Ela frequentemente tenta afirmar seu ponto de vista, mas sempre termina cedendo ao dele. Às vezes, pensa que ele é o problema, acreditando que seja egoísta, exigente, intimidador e controlador. Mas ele é um marido fiel, bom provedor e um membro respeitado da comunidade. Segundo todas as regras, ela não deveria ofender-se com a atitude dele. Ainda assim, ela se ressentida. De tal modo, ela constantemente se pergunta se não há nada de errado *com ela*.

Outro cenário: uma mãe tenta desesperadamente compreender o comportamento de sua filha. Nenhuma adolescente ameaçaria sair de casa e diria coisas como “todo mundo me odeia” e “preferia nunca ter nascido” a menos que estivesse se sentindo muito insegura, amedrontada e, provavelmente, deprimida. Em parte, essa mãe pensa que a filha ainda é a mesma criança que costumava prender a respiração até ficar roxa ou fazer birra sempre que não ganhava o que queria. Afinal de contas, parece que ela só diz e faz essas coisas quando leva uma bronca ou está tentando ganhar alguma coisa. Mas outra parte dessa mãe está com medo de acreditar nisso. “E se ela realmente acredita no que está dizendo?”, pensa. “E se eu realmente fiz alguma coisa que a machucou e não percebi?”, receia. Ela odeia se sentir pressionada pelas ameaças e

rompantes emocionais da filha, mas não pode correr o risco de a garota estar realmente sofrendo, pode? Além do mais, as crianças simplesmente não agem assim a menos que, de fato, estejam se sentindo inseguras ou ameaçadas de alguma forma, agem?

A ESSÊNCIA DO PROBLEMA

Nenhuma das vítimas apresentadas nos dois cenários acima acreditava em seus “instintos”. Inconscientemente, elas ficavam na defensiva, mas conscientemente tinham problemas para ver seus manipuladores como alguém na ofensiva. Por um lado, sentiam que a outra pessoa estava tentando tirar vantagem delas; por outro, eram incapazes de apontar quaisquer evidências objetivas que corroborassem seus instintos. E ambas acabaram se sentindo loucas.

Mas elas não são loucas. O fato é que as pessoas lutam praticamente o tempo todo. E as pessoas manipuladoras são especialistas em lutar de maneiras sutis e quase indetectáveis. Na maior parte das vezes, quando elas estão tentando tirar vantagem, você sequer sabe que está participando de uma disputa até estar prestes a perdê-la. Quando você está sendo manipulado, é provável que alguém esteja lutando com você por posição, vantagem ou lucros, mas de uma maneira difícil de ser percebida prontamente. A agressão-dissimulada é a essência da maioria das manipulações.

A NATUREZA DA AGRESSÃO HUMANA

Nosso instinto de luta é um parente próximo do nosso instinto de sobrevivência.² Quase todo mundo “luta” para sobreviver e prosperar, e a *maioria* das lutas que travamos não é nem fisicamente violenta, nem inerentemente destrutiva. Alguns teóricos sugerem que apenas quando esse instinto mais básico é severamente frustrado é que nosso impulso agressivo tem o potencial de ser expresso com violência.³ Outros sugerem que alguns raros indivíduos parecem ter uma predisposição à agressão – inclusive à agressão física, apesar das circunstâncias mais benignas. Entretanto, sejam situações de estresse extraordinário, sejam predisposições genéticas, padrões de aprendizagem ou alguma outra combinação desses fatores que estejam na raiz da agressão violenta, a maioria dos teóricos concorda que a agressão *per se* e a violência destrutiva não são sinônimos. Neste livro, o termo agressão fará referência à energia violenta que todos nós dispendemos em nossas lutas diárias por sobrevivência, progresso, garantia de coisas que acreditamos que nos trarão algum tipo de prazer e remoção de obstáculos para alcançar esses fins.

As pessoas se envolvem em bem mais lutas em seu cotidiano do que poderíamos assinalar. O estímulo para lutar é fundamental e instintivo. Qualquer um que negue a natureza instintiva da agressão ou jamais testemunhou duas crianças brigando pela posse do mesmo brinquedo, ou se esqueceu, de alguma forma, dessa cena arquetípica. Ademais, a luta tem um papel fundamental em nossa cultura. Da disputa partidária acirrada que caracteriza um governo representativo ao ambiente empresarial competitivo, passando pelo princípio acusatório de nosso sistema judicial, muita luta acontece em nosso tecido social. Nós processamos uns aos outros, nos divorciamos, lutamos pela guarda de nossos filhos, competimos por emprego e brigamos uns com os outros por determinados objetivos, valores, crenças e ideais. O teórico da Psicodinâmica, Alfred Adler, apontou anos atrás que nós também nos esforçamos para reivindicar um senso de superioridade social.⁴ Ao lutarmos por vantagens sociais e pessoais, jogamos uns com os outros por poder, prestígio e por um “nicho” social seguro. De fato, travamos

tantas lutas em tantos aspectos de nossas vidas que acho razoável dizer que, quando os humanos não estão fazendo amor, provavelmente estão fazendo guerra.

Lutar não é inerentemente errado ou nocivo. Lutar de forma aberta e justa por nossas necessidades legítimas é frequentemente necessário e construtivo. Quando lutamos por aquilo que realmente precisamos, respeitando os direitos e necessidades dos outros e tomando cuidado para não os ferir desnecessariamente, nosso comportamento pode ser melhor classificado como *assertivo*. E o comportamento assertivo é um dos mais saudáveis e necessários comportamentos humanos. É maravilhoso quando aprendemos a nos afirmar na busca de necessidades pessoais, superar a dependência danosa e nos tornar autossuficientes e competentes. Todavia, quando lutamos desnecessariamente ou sem grandes preocupações com a forma como os outros estão sendo afetados, nosso comportamento pode ser melhor classificado como *agressivo*. Em um mundo civilizado, a luta desregrada (a agressão) é quase sempre um problema. No entanto, o fato de sermos uma espécie agressiva não nos torna inerentemente errados ou “maus”. Adotando uma perspectiva amplamente difundida por Carl Jung,⁵ eu diria que o mal que por vezes emerge do comportamento de uma pessoa agressiva necessariamente deriva de sua falha em reconhecer e controlar esse que é o mais básico dos instintos humanos.

DOIS IMPORTANTES TIPOS DE AGRESSÃO

Duas das mais fundamentais maneiras de lutar (com os outros, como a reativa vs. predatória ou a agressão instrumental) que serão discutidas a seguir são a agressão *manifesta* e a agressão *dissimulada*. Quando você está determinado a obter vantagem e luta de forma aberta, direta e óbvia, seu comportamento pode ser classificado como manifestamente agressivo. Quando você está disposto a ganhar, dominar ou controlar, mas é sutil, fingido ou falso o suficiente para esconder suas verdadeiras intenções, seu comportamento pode ser classificado como dissimuladamente agressivo. Dissimular atos evidentes de agressão ao mesmo tempo em que induz os outros a recuar ou desistir é uma poderosa tática de manipulação. É por isso que *a agressão-dissimulada é a ferramenta mais frequente para a manipulação interpessoal*.

AGRESSÃO PASSIVA E DISSIMULADA

Sempre ouço as pessoas dizerem que alguém está agindo de forma “passivo-agressiva” quando estão, na verdade, tentando descrever um comportamento agressivo-dissimulado. Embora tanto a agressão passiva quanto a dissimulada sejam formas indiretas de agredir, elas certamente não são a mesma coisa. A agressão passiva é, como o próprio nome diz, a agressão praticada por meio da passividade. Exemplos de agressão passiva envolvem dar o “troco” emocional a alguém por meio da resistência à cooperação, respondendo com silêncio, fazendo beicinho ou se lamuriando, ou não por acaso “esquecendo” de fazer algo que os outros queriam só porque você está furioso e não quer favorecê-los. Por outro lado, a agressão-dissimulada é bastante *ativa*, embora velada. Quando alguém está sendo dissimuladamente agressivo, está usando meios calculistas e ardilosos para conseguir o que deseja ou manipular a resposta dos outros ao mesmo tempo em que mantém escondidas suas intenções agressivas.

ATOS DE AGRESSÃO-DISSIMULADA VS. PERSONALIDADES AGRESSIVO-DISSIMULADAS

A maioria de nós se vê envolvida em algum tipo de comportamento dissimuladamente agressivo de tempos em tempos, mas isso não necessariamente nos torna uma pessoa com personalidade manipuladora ou agressivo-dissimulada. A personalidade de um indivíduo pode ser definida pela forma como ele habitualmente percebe, se relaciona e interage com as outras pessoas e com o mundo de modo geral.⁶ Em outras palavras, trata-se do “estilo” interativo característico ou da forma relativamente enraizada com que uma pessoa prefere lidar com uma ampla variedade de situações e conseguir o que quer na vida. Certas personalidades podem ser bastante implacáveis em sua conduta interpessoal enquanto dissimulam seu caráter agressivo ou talvez até mesmo projetem um charme convincente, embora superficial. Essas personalidades agressivo-dissimuladas podem conseguir o que querem de você e, ainda, parecerem boas durante o processo. Elas variam em grau de crueldade e caráter patológico; todavia, devido aos exemplos mais extremos terem a capacidade de nos ensinar bastante sobre o processo de manipulação em geral, este livro dedicará especial atenção a algumas das personalidades agressivo-dissimuladas com distúrbios mais graves.

O PROCESSO DE VITIMIZAÇÃO

Por muito tempo me perguntei por que as vítimas de manipulação têm dificuldade para enxergar o que realmente acontece em interações manipuladoras. Primeiro, fui tentado a culpá-las. Porém, depois descobri que há algumas boas razões para elas serem ludibriadas:

1. A agressão de um manipulador não é óbvia. Podemos intuitivamente sentir que alguém está tentando nos enganar, ganhar poder ou conseguir algo e isso até faz com que nós nos sintamos *inconscientemente* intimidados. No entanto, como não somos capazes de apontar com clareza uma evidência objetiva de que estamos sofrendo uma agressão, não conseguimos confirmar nossas intuições prontamente.
2. As táticas que os manipuladores usam muitas vezes são técnicas de dissimulação poderosas e difíceis de serem reconhecidas como artimanhas bem pensadas. Elas têm o poder de fazer parecer que quem as usa está sofrendo, preocupando-se, defendendo-se ou qualquer outra coisa, exceto lutando para tirar vantagem de nós. Ademais, as explicações dos manipuladores sempre fazem sentido na medida exata para plantar no manipulado uma dúvida sobre sua intuição de que há um jogo de manipulação em curso. As táticas usadas pelos manipuladores não apenas dificultam que o manipulado tome consciência de que está envolvido em uma luta, como, ao mesmo tempo, mantêm a vítima inconscientemente na defensiva. Isso transforma essas táticas em golpes psicológicos altamente eficientes. É difícil pensar claramente quando alguém o debilita emocionalmente, de modo que é menos provável que você reconheça as estratégias pelo que elas realmente são.
3. Todos nós temos fraquezas e inseguranças que um manipulador inteligente pode explorar. Às vezes, estamos cientes dessas fraquezas e de como alguém pode fazer uso delas para tirar vantagem de nós. Por exemplo, ouço pais dizendo coisas como: “Sim, eu sei que tenho um grande botão em mim escrito ‘culpa’”. Todavia, quando um filho está

apertando incansavelmente esse botão, eles logo se esquecem de que ele existe e não percebem o que está acontecendo. Além disso, muitas vezes não temos consciência de nossas maiores vulnerabilidades. Os manipuladores em geral nos conhecem mais profundamente do que nós mesmos. Eles sabem quais botões apertar, quando fazê-lo e que força usar. Nossa falta de autoconhecimento pode facilmente nos tornar vulneráveis ao abuso.

4. O que nossa intuição nos diz sobre como é um manipulador desafia tudo aquilo em que aprendemos a acreditar sobre a natureza humana. Somos inundados com uma Psicologia que nos faz ver as pessoas problemáticas (pelo menos até certo ponto) como assustadas, inseguras ou ansiosas. Sendo assim, enquanto nossa intuição nos diz que estamos lidando com um conspirador cruel, nossa razão nos diz que essa pessoa deve estar muito assustada, ferida ou com a autoestima muito baixa. E mais: a maioria de nós geralmente odeia pensar em si como uma pessoa insensível e indiferente. Hesitamos em fazer julgamentos rigorosos ou negativos sobre os outros e queremos lhes dar o benefício da dúvida e acreditar que eles realmente não nutrem as intenções maléficas de que suspeitamos. É mais provável que duvidemos de nós mesmos e nos culpemos por ousar acreditar no que nossa intuição nos diz sobre o caráter de nosso manipulador.

COMO RECONHECER AGENDAS AGRESSIVAS

Aceitar o caráter fundamental da luta pelas coisas que desejamos e conhecer melhor as maneiras sutis e veladas que as pessoas podem usar — e de fato usam todos os dias — para disputar em várias de suas empreitadas e relacionamentos pode expandir consideravelmente nossa consciência. Aprender a reconhecer e enfrentar um movimento agressivo em quaisquer das diversas batalhas da vida se mostrou uma experiência essencial de empoderamento para as vítimas de pessoas manipuladoras com as quais trabalhei. Trata-se de como elas conseguiram finalmente se libertar do domínio de seus manipuladores, adquirir e controlar um impulso necessário de autoestima. Reconhecer a agressão inerente no comportamento do manipulador e se tornar mais consciente das maneiras furtivas e astutas que os manipuladores usam para nos agredir é de extrema importância. Não reconhecer e não classificar apropriadamente os movimentos sutis de manipulação faz muitas pessoas interpretarem erroneamente os manipuladores e, portanto, falharem na hora de dar uma resposta apropriada. Reconhecer quando e como os manipuladores estão lutando é fundamental para se sair bem em qualquer situação em que eventualmente nos vejamos envolvidos com esses indivíduos.

Infelizmente, tanto profissionais de saúde mental quanto leigos muitas vezes falham em reconhecer as agendas e ações agressivas dos outros. Isso acontece em grande parte porque fomos pré-programados para acreditar que as pessoas só exibem problemas de comportamento quando estão “perturbadas” ou angustiadas com alguma coisa. Também aprendemos que as pessoas só agredem quando são atacadas de alguma forma. Assim, mesmo quando nossa intuição nos diz que alguém está nos atacando sem nenhum motivo razoável ou simplesmente tentando nos subjugar de alguma forma, não aceitamos de pronto essas ideias. Muitas vezes começamos a ponderar sobre o que estaria incomodando tanto aquela pessoa a ponto de fazê-la agir da forma como age. Podemos até mesmo nos perguntar o que teríamos feito ou dito que pudesse ter “ameaçado” aquela pessoa. Tentamos analisar a situação

incansavelmente em vez de apenas responder ao ataque. Quase nunca pensamos que a pessoa está simplesmente lutando para conseguir o que quer ou ganhar algum tipo de vantagem. E, quando olhamos para essa pessoa e a vemos antes de tudo como alguém magoado, esforçamo-nos ao máximo para entender a situação em vez de tratar de cuidar de nós mesmos.

E muitas vezes não apenas enfrentamos problemas para reconhecer as atitudes agressivas das pessoas, como também temos dificuldade para discernir o caráter eminentemente agressivo de algumas personalidades. O legado de Sigmund Freud tem muito a ver com isso. As teorias freudianas (assim como as de outros que expandiram seu trabalho) por muito tempo influenciaram fortemente o campo da psicologia e das ciências sociais relacionadas. Os princípios fundamentais dessas teorias clássicas (psicodinâmicas) e sua estrutura característica, *a neurose*, impregnaram-se na consciência das pessoas e diversos termos psicodinâmicos introduziram-se no vocabulário cotidiano. Essas teorias também costumam ver *todos*, pelo menos até certo ponto, como *neuróticos*. Indivíduos neuróticos são pessoas demasiadamente inibidas que sofrem de uma angústia excessiva e irracional (ou seja, um medo não específico), uma culpa e uma vergonha no que se refere a expor seus instintos básicos ou tentar satisfazer suas necessidades e seus desejos. O impacto perverso de generalizar ao extremo as observações de Freud sobre um grupo pequeno de indivíduos excessivamente inibidos em um amplo conjunto de hipóteses sobre as causas dos problemas psicológicos de todos não deve ser exagerado.⁷ Entretanto, essas teorias têm permeado de tal forma nosso pensamento sobre a natureza humana (e, em especial, as teorias da personalidade) que, quando a maioria de nós tenta analisar o caráter de alguém, automaticamente começamos a pensar em termos de quais medos podem estar “perturbando” essa pessoa, que tipos de “defesas” ela usa e quais situações psicologicamente “ameaçadoras” ela pode estar tentando “evitar”.

A NECESSIDADE DE UMA NOVA PERSPECTIVA PSICOLÓGICA

As teorias clássicas da personalidade foram desenvolvidas durante uma época extremamente repressiva. Se houvesse um lema para o período vitoriano, esse seria: “Nem ouse pensar nisso!”. Naquela época, era de se esperar que a neurose fosse mais prevalente. Freud tratava indivíduos que estavam tão tomados por vergonha e culpa por causa de suas necessidades primitivas que alguns chegavam a ficar “histericamente” cegos, de modo que não correriam o risco de colocar os olhos lascivos em seus objetos do desejo.

Mas os tempos certamente são outros. O clima social de hoje é bem mais permissivo. Se houvesse um lema para o nosso período, esse seria o popular slogan que uma marca de roupas e acessórios esportivos proferia em sua mais famosa propaganda: “*Just do it!*” (algo como: “apenas faça!"). Muitos dos problemas que têm chamado a atenção dos profissionais de saúde mental nos dias de hoje são menos o resultado de medos e inibições irracionais individuais e mais o efeito do autocontrole deficiente que uma pessoa tem de seus instintos básicos. Em outras palavras, os terapeutas se veem cada vez mais tendo de tratar indivíduos que sofrem de muito pouca e não de demasiada neurose (por exemplo, indivíduos com algum tipo de *distúrbio de caráter*). Como consequência disso, as teorias clássicas da personalidade e suas prescrições para ajudar as pessoas transtornadas a alcançar uma saúde psicológica melhor têm se provado limitadas no que se refere a muitos dos distúrbios de caráter atuais.

Alguns profissionais de saúde mental podem precisar superar preconceitos significativos para reconhecer melhor e lidar de modo mais eficaz com o comportamento agressivo e agressivo-dissimulado. Os terapeutas que tendem a ver qualquer tipo de agressão não como um problema em si – mas como um “sintoma” de uma inadequação íntima, de uma insegurança ou de um medo inconsciente – podem se concentrar tão fortemente no suposto “conflito interno” de seu paciente que acabam negligenciando os comportamentos agressivos responsáveis pelos problemas. Os

terapeutas cuja formação os doutrinou excessivamente na teoria da neurose podem “enquadrar” de forma incorreta os problemas apresentados. Podem, por exemplo, presumir que uma pessoa que passou a vida toda buscando agressivamente a independência, resistindo a obedecer aos outros e extraindo o que podia dos relacionamentos sem se sentir obrigada a dar algo em troca deve necessariamente estar “compensando” um “medo” de intimidade. Em outras palavras, baseados na teoria da neurose, os terapeutas veriam um lutador violento e abusivo como um fugitivo aterrorizado, uma interpretação que claramente não alcança a essência da situação real.

Não é nem apropriado nem útil generalizar ao extremo as características das personalidades neuróticas na tentativa de descrever e compreender todas as personalidades. Precisamos parar de tentar definir *todo* tipo de personalidade a partir de seus grandes medos e das formas de “defesa” desses medos. Precisamos de um quadro teórico completamente diferente se quisermos, de fato, compreender, enfrentar e tratar as pessoas que lutam demais em oposição àquelas que se acovardam e “fogem” demais. Vou mostrar exatamente esse quadro teórico no [Capítulo 1](#) e apresentar inúmeros tipos de personalidades agressivas cuja constituição psicológica difere radicalmente da constituição psicológica das personalidades mais neuróticas. É dentro desse quadro que o leitor poderá compreender melhor tanto a natureza dos indivíduos com distúrbio de caráter em geral quanto o traço distintivo das pessoas manipuladoras, que denomino personalidades agressivo-dissimuladas. Espero apresentar essa nova perspectiva não apenas em um estilo de fácil compreensão pelo público leigo em busca de entender e enfrentar uma situação difícil, mas também de uma maneira que possa se mostrar útil para profissionais de saúde mental em busca de novas intervenções terapêuticas.

STORR, Anthony. *Human Destructiveness*. [1972]. Nova York: Ballantine, 1991, p. 7-17.

STORR, Anthony. *Human Destructiveness* [1972]. Nova York: Ballantine, 1991, p. 21.

ADLER, Alfred. *Understanding Human Nature* [1927]. Nova York: Fawcett World Library, 1954, p. 178.

JUNG, Carl Gustav. *Collected Works of CG Jung* [1953]. READ, Herbert; FORDHAM, Michael; ADLER, Gerhard, eds. Nova York, NY: Pantheon, 1953, v. 7, p.25.

MILLON, Theodore. *Disorders of Personality* [1981]. Nova Jersey: Wiley-Interscience, p. 4.

TORREY, Fuller. *Freudian Fraud*. Nova York: Harper Collins, 1992, p. 257.

CAPÍTULO 1

PERSONALIDADES AGRESSIVAS E PERSONALIDADES AGRESSIVO- DISSIMULADAS

Compreender o verdadeiro caráter das pessoas manipuladoras é o primeiro passo para lidar de forma mais eficaz com elas. E para conhecer como essas pessoas realmente são temos de vê-las dentro de um contexto apropriado. Neste capítulo, pretendo apresentar uma estrutura para a compreensão da personalidade e do caráter que ajudará o leitor a distinguir os manipuladores de outros tipos de personalidade, aumentando a competência para identificar um lobo em pele de cordeiro quando se deparar com um.

PERSONALIDADE

O termo personalidade deriva da palavra latina “persona”, cujo significado é “máscara”. No teatro antigo, quando os atores eram apenas homens e a arte de transmitir emoções por meio de técnicas dramáticas ainda não estava completamente desenvolvida, as personagens femininas e as diversas emoções eram representadas por meio do uso de máscaras. O termo foi adotado por teóricos clássicos, que concebiam a personalidade como a aparência social ou “máscara” que uma pessoa usa para esconder seu “verdadeiro eu”. A definição clássica de personalidade, contudo, mostrou-se bastante limitada.

A personalidade também pode ser definida como a maneira singular que uma pessoa desenvolve para perceber, relacionar-se e interagir com o outro e com o mundo de um modo geral.⁸ De acordo com esse modelo de personalidade, desempenham um papel fundamental não apenas a biologia (por exemplo, a genética, as influências dos hormônios, a bioquímica do cérebro), mas também o temperamento e, obviamente, o ambiente natural em que uma pessoa vive e o que ela aprendeu com experiências passadas. Todos esses fatores interagem de forma dinâmica e contribuem para criar um estilo “característico”⁹ que determinada pessoa desenvolve ao longo do tempo para lidar com os outros e enfrentar os fatores de estresse da vida de modo geral. O “estilo” de interação interpessoal de um indivíduo – sua personalidade – é característica bastante estável, que não muda muito com o tempo e que se difunde em uma ampla variedade de situações.

CARÁTER

O estilo único de se relacionar com os outros que cada um apresenta tem ramificações sociais, éticas e morais. O aspecto da personalidade de um indivíduo que reflete como ele aceita e cumpre suas responsabilidades sociais e age com os outros tem sido denominado *caráter*.¹⁰ Alguns usam os termos caráter e personalidade como sinônimos; neste livro, porém, o termo caráter fará referência àqueles aspectos da personalidade de um indivíduo que refletem até que ponto ele desenvolveu a integridade pessoal e o compromisso com uma conduta social responsável. Pessoas de bom caráter moderam seus impulsos instintivos, os aspectos importantes de sua conduta e, especialmente, disciplinam suas tendências agressivas a serviço do bem social maior.

ALGUNS TIPOS BÁSICOS DE PERSONALIDADE

Até hoje foram escritos inúmeros volumes de literatura clínica sobre os vários tipos de personalidade. Uma discussão sobre todos os tipos de personalidade está além do escopo deste livro, no entanto, creio ser particularmente útil distinguir entre duas dimensões básicas de personalidade que ocupam as pontas opostas de um continuum que reflete como um indivíduo lida com os desafios da vida.

Como criaturas governadas por objetivos, todos nós investimos uma considerável quantidade de tempo e energia tentando conseguir as coisas que acreditamos que irão nos ajudar a prosperar e nos trazer algum tipo de prazer. Vencer obstáculos e ultrapassar barreiras que nos separam do que desejamos é a essência do conflito humano. Agora, há fundamentalmente duas coisas que uma pessoa pode fazer quando está tentando vencer um obstáculo que a separa daquilo que deseja. Ela pode ser oprimida e intimidada pela resistência que encontra ou duvidar de sua capacidade de lidar com essa resistência de maneira eficaz e acabar recuando, aterrorizada. Outra possibilidade é desafiar diretamente o obstáculo. Se confiar o bastante em sua capacidade de lutar e persistir em seu temperamento, esse indivíduo pode tentar remover ou superar à força qualquer coisa que esteja entre ele e o objeto de seu desejo.

Personalidades submissas *em geral* recuam diante de conflitos potenciais. Elas duvidam de suas capacidades e são excessivamente receosas para tomar uma posição. Porque elas “correm” dos desafios com muita frequência, negam a si mesmas oportunidades de experimentar o sucesso. Esse padrão dificulta que elas desenvolvam um senso de competência pessoal e alcancem a autoconfiança. Alguns teóricos da personalidade descrevem esses indivíduos como passivo-dependentes¹¹ porque a passividade em grande medida os leva a depender demasiadamente dos outros para lutarem por eles. Além disso, por se sentirem impotentes, esses indivíduos submetem-se muito prontamente ao desejo daqueles que eles veem como mais fortes ou mais capazes.

Em contrapartida, indivíduos com personalidades agressivas são excessivamente inclinados a lutar diante de qualquer conflito potencial. Seu principal objetivo na vida é “vencer” e eles buscam esse objetivo com considerável paixão, esforçando-se com vigor para superar, derrubar ou remover quaisquer barreiras que os separam daquilo que desejam. Esses indivíduos ambicionam o poder e o usam sem reservas e sem escrúpulos quando o detêm. Ademais, sempre fazem de tudo para estar “por cima” e no controle. Aceitam prontamente quaisquer desafios e, seja a confiança que têm em sua capacidade de enfrentar conflitos bem fundada ou não, o fato é que esses indivíduos tendem a ser excessivamente autoconfiantes ou emocionalmente *independentes*.

PERSONALIDADES NEURÓTICAS E PERSONALIDADES COM DISTÚRBO DE CARÁTER

Há duas outras dimensões importantes que representam lados opostos de um *continuum* diferente. Personalidades que apresentam muitas dúvidas a respeito da forma como lidar com suas necessidades básicas e muita angústia quando tentam assegurá-las são habitualmente chamadas de *neuróticas*. O caos emocional interno que uma personalidade neurótica experimenta quase sempre emerge de “conflitos” entre seus impulsos instintivos e seus escrúpulos. Logo, como regra geral, está correta a hipótese de Scott Peck em seu livro *A trilha menos percorrida* de que os indivíduos neuróticos sofrem por excesso de conscienciosidade.¹² Esses indivíduos têm muito medo de buscar satisfazer seus desejos porque são bombardeados por culpa ou vergonha quando tentam fazê-lo. Por outro lado, em personalidades com *distúrbio de caráter* inexistente comedimento quando o assunto é agir de acordo com seus instintos mais primitivos. Esses indivíduos ***não se preocupam o suficiente*** com aquilo que fazem. Novamente, como Peck assinala, eles são o tipo de pessoa que tem *muito pouca* consciência.¹³ Não é possível caracterizar todos os indivíduos simplesmente como neuróticos ou com distúrbio de caráter, mas o fato é que todo mundo está em algum ponto do *continuum* entre as personalidades sobretudo neuróticas e aquelas portadoras de distúrbios de caráter. Não obstante, é bastante útil fazer a distinção entre uma pessoa que é nomeadamente neurótica e aquela que possui um distúrbio de caráter.

Freud postulou que a civilização é a causa da neurose e observou que as principais maneiras de as pessoas levarem dor e miséria para a vida dos outros envolvem atos sexuais ou condutas agressivas. Assim, teorizou que as pessoas que internalizam as proibições da sociedade, ainda que distanciadas dos selvagens, pagam um preço por sua moderação, e esse preço é cobrado na forma da neurose. No entanto, de outro ponto de vista, seria possível dizer que a disponibilidade da maioria das pessoas em

conter (ou mesmo se preocupar com) seus impulsos agressivos e sexuais é o que torna a civilização possível. É raro um indivíduo “dominar” e controlar *livremente* seus instintos básicos, conseguindo, assim, como Carl Jung¹⁴ sugeria ser possível, *transcender* toda neurose. Consequentemente, na maioria das vezes é nossa capacidade de sermos neuróticos que nos mantém civilizados. Nesse sentido, a neurose é um fenômeno bastante funcional – desde que manejado com moderação. No contexto social permissivo de hoje em dia, é muito menos comum que a neurose de um indivíduo alcance um ponto extremo em que seja necessário haver uma intervenção terapêutica. Além disso, indivíduos moderadamente neuróticos são a espinha dorsal de nossa sociedade.

Em uma sociedade civilizada, os indivíduos com distúrbio de caráter são mais problemáticos do que os neuróticos. Os neuróticos, em essência, causam problemas para si mesmos, já que deixam seu sucesso ser reprimido por medos excessivos e injustificados. E isso acontece apenas naqueles casos relativamente raros em que a neurose é excessiva. Contrariamente, personalidades com distúrbio de caráter, destituídas de escrúpulos, perseguem ardentemente seus objetivos pessoais, muitas vezes às custas dos direitos e das necessidades do outro, a que são indiferentes,¹⁵ e provocam, assim, inúmeros problemas para a sociedade de modo geral. Um ditado comum entre os profissionais de saúde mental é o seguinte: se uma pessoa está tornando infeliz a sua própria vida, ela provavelmente é neurótica; mas, se está tornando infeliz a vida de todos os outros, ela certamente tem algum distúrbio de caráter. Entre os diversos tipos de personalidade, as submissas estão entre as mais propensas à neurose e as agressivas entre as mais propensas ao distúrbio de caráter.

Características bastante contrastantes distinguem indivíduos essencialmente neuróticos de indivíduos com distúrbio de caráter. É fundamental que o leitor tenha em mente essas diferenças, seja ele um leigo que está envolvido em uma relação problemática ou um profissional em busca de compreender e tratar um caso clínico.

PERSONALIDADE NEURÓTICA

- Nos neuróticos, a ansiedade desempenha um papel fundamental no desenvolvimento da personalidade e alimenta os “sintomas” de aflição.
- Os neuróticos têm consciência ou superego bem desenvolvidos ou talvez até mesmo hiperativos.
- Os neuróticos têm uma capacidade excessiva de sentir culpa ou vergonha, o que aumenta a ansiedade e causa grande parte da aflição que sentem.
- Os neuróticos empregam mecanismos de defesa para ajudar a reduzir a ansiedade, protegendo-os de uma dor emocional insuportável.
- O medo da rejeição social induz os neuróticos a mascararem seu verdadeiro eu e apresentarem uma fachada para os outros.
- Os “sintomas” psicológicos de estresse que os neuróticos apresentam são egodistônicos, ou seja, experimentados como desnecessários e indesejáveis. Por essa razão, os neuróticos quase sempre buscam voluntariamente ajuda para aliviar o estresse que sentem.
- Conflitos emocionais subjazem aos sintomas relatados pelos neuróticos e são o foco apropriado do tratamento terapêutico.
- Os neuróticos quase sempre têm autoestima baixa ou prejudicada.
- Os neuróticos são hipersensíveis a efeitos adversos e rejeição social.
- Os conflitos emocionais internos que causam ansiedade nos neuróticos e os mecanismos de defesa que eles usam para reduzir essa ansiedade são amplamente inconscientes.
- Porque a raiz dos problemas muitas vezes está no inconsciente, os neuróticos precisam e quase sempre se beneficiam da crescente autoconsciência que as abordagens terapêuticas tradicionais, *orientadas para o insight*, oferecem.

DISTÚRBO DE CARÁTER

- A ansiedade desempenha um papel menor nos problemas vivenciados por indivíduos com distúrbio de caráter ou transtorno de personalidade (TP). Esses indivíduos carecem de

percepção e ansiedade suficientes relacionadas a seu padrão de comportamento disfuncional.

- Indivíduos com distúrbio de caráter extremo podem não ter qualquer senso moral. A maioria deles tem o senso moral significativamente subdesenvolvido.
- Indivíduos com distúrbio de caráter têm capacidade reduzida de sentir vergonha ou culpa genuínas.
- O que pode parecer um mecanismo de defesa para alguns é mais provavelmente uma tática poderosa para manipular os outros e resistir a fazer concessões às demandas da sociedade.
- Indivíduos com distúrbio de caráter podem tentar manipular a impressão que temos deles, mas, em sua personalidade básica, são o que são.
- Aspectos problemáticos de personalidade são egossintônicos. Em outras palavras, indivíduos com distúrbio de personalidade gostam de quem são e sentem-se confortáveis com o padrão de comportamento que apresentam, muito embora quem eles sejam e a forma como agem possa incomodar os outros. Sendo assim, esses indivíduos raramente procuram ajuda sozinhos, e quase sempre são pressionados pelos outros.
- Padrões inadequados de pensamento e de atitudes subjazem aos comportamentos problemáticos apresentados por indivíduos com distúrbio de caráter.
- Indivíduos com distúrbio de personalidade quase sempre têm autoestima inflada. No entanto, essa autoimagem inflada não é uma compensação para sentimentos ocultos de inadequação.
- Indivíduos com distúrbio de caráter não são dissuadidos por efeitos adversos ou rejeição social.
- Os padrões de comportamento problemáticos de indivíduos com distúrbio de caráter podem ser habituais e automáticos, mas são conscientes e deliberados.
- Apesar de terem bastante consciência, os indivíduos com distúrbio de caráter resistem a mudar suas atitudes ou convicções fundamentais. Eles não precisam de mais discernimento. O que precisam e que pode beneficiá-los são limites, confrontação e, mais especificamente, correção.

Abordagens terapêuticas cognitivo-comportamentais são as mais apropriadas para esses casos.

Como esboçado, em quase todas as dimensões os indivíduos com distúrbio de caráter são bem diferentes dos neuróticos. E principalmente, indivíduos com distúrbio de caráter não pensam como a maioria de nós. Nos últimos anos, pesquisadores perceberam a importância de reconhecer esse fato. A forma como pensamos, as coisas em que acreditamos e as atitudes que tomamos em grande medida determinam a forma como vamos agir. Essa é, em parte, a razão de as pesquisas atuais indicarem que a terapia cognitivo-comportamental (confrontar padrões inadequados de pensamento e reforçar o desejo da pessoa de mudá-los, transformando também os padrões de comportamento) é o tratamento de escolha para indivíduos com distúrbio de caráter.

As pesquisas sobre os padrões de pensamento distorcidos de indivíduos com distúrbios de caráter começaram há anos e se concentraram inicialmente nos padrões de pensamento de criminosos. Com o passar do tempo, os estudiosos começaram a entender que os padrões de pensamento problemáticos são comuns a todos os tipos de distúrbios de caráter. Adotei, modifiquei e ampliei vários dos padrões de pensamento problemáticos conhecidos. Ofereço, portanto, um breve resumo de alguns dos mais importantes deles:

- **PENSAMENTO AUTOCENTRADO.** Indivíduos com distúrbio de caráter estão sempre pensando neles mesmos. Não se importam com o que os outros precisam ou como seu comportamento pode impactá-los. Esse tipo de pensamento induz atitudes de egoísmo e de desprezo pelas obrigações sociais.
- **PENSAMENTO POSSESSIVO.** Trata-se de acreditar que as pessoas são objetos que posso manejar a meu bel prazer, uma vez que acredito que seu papel é simplesmente me satisfazer. Indivíduos com distúrbio de caráter também tendem a ver os outros como objetos (objetificação) em vez de indivíduos com dignidade, valor, direitos e necessidades. Esse tipo de

pensamento induz atitudes de domínio, posse e desumanização.

- **PENSAMENTO EXTREMO (TUDO OU NADA).** Indivíduos com distúrbio de caráter tendem a pensar que, se não podem ter tudo o que querem, então não aceitam nada. Se não estão no topo, veem-se no fundo do poço. Se alguém não concorda com tudo o que dizem, alegam que suas opiniões sequer são valorizadas. Esse tipo de pensamento distancia esses indivíduos de quaisquer sentidos de equilíbrio e moderação e promove atitudes intransigentes.
- **PENSAMENTO EGOMANÍACO.** Indivíduos com distúrbio de caráter supervalorizam tanto a si mesmos que pensam que têm o direito quase divino de ter tudo o que querem, não aceitando, portanto, que precisam merecer ganhar o que desejam. Esse tipo de pensamento induz atitudes de superioridade, arrogância e presunção.
- **PENSAMENTO SEM PUDOR.** Um indivíduo com distúrbio de caráter carece de um sentimento saudável de vergonha e tende a não se importar com a forma como seu comportamento se reflete nele como um atributo. Ele pode ficar constrangido se alguém expuser seu verdadeiro caráter, mas ficar constrangido por ser descoberto não é o mesmo que se sentir envergonhado por ter uma conduta repreensível. O pensamento sem pudor nutre uma atitude de audácia.
- **PENSAMENTO RÁPIDO E SIMPLES.** Indivíduos com distúrbio de caráter sempre querem as coisas da maneira mais rápida e simples possível. Eles detestam ter de se esforçar ou aceitar compromissos e sentem muito mais prazer “enganando” as pessoas. Esse modo de pensamento provoca atitudes de desdém pelo trabalho e pelos esforços.
- **PENSAMENTO SEM CULPA.** Como jamais pensam se um comportamento é certo ou errado antes de agir, indivíduos com distúrbio de caráter fazem o que querem, independentemente da norma social que esteja sendo violada. Esse tipo de pensamento nutre atitudes irresponsáveis e antissociais.

PERSONALIDADES AGRESSIVAS E SEUS SUBTIPOS

O psicólogo Theodore Millon considera as personalidades agressivas como ativamente independentes¹⁶ na forma como interagem com os outros e lidam com o mundo de um modo geral. Ele assinala que esses indivíduos se encarregam de forma ativa de conseguir satisfazer suas necessidades e resistem à dependência do apoio de terceiros. Millon também sugere que há dois tipos de personalidade ativamente independente: uma é capaz de conformar relativamente bem sua conduta à função que desempenha na sociedade e a outra é incapaz de respeitar as regras da lei.¹⁷ Pessoalmente, não concordo que o rótulo de “agressivo” seja o melhor para descrever o estilo interpessoal de todo subtipo de personalidade ativamente independente. Uma pessoa pode adotar um estilo de se encarregar ativamente de si mesmo sem ser, de fato, agressivo. Esse é o caso da personalidade assertiva, que considero a mais saudável de todas. Entretanto, estou de pleno acordo que há muito mais tipos de personalidades agressivas do que carreiras criminosas e é lamentável que a nomenclatura psiquiátrica oficial apenas reconheça um pequeno subtipo de personalidade ativamente independente, a personalidade *antisocial*, como psicologicamente perturbada.

Diferente da personalidade assertiva, as personalidades agressivas perseguem suas agendas interpessoais com um grau de crueldade que evidencia seu desprezo pelos direitos e necessidades dos outros. Suas principais características incluem uma predisposição para enfrentar os desafios da vida de frente e com uma firme determinação de “vencer”, um temperamento e uma atitude intrépidos, uma carência de medo adaptativo e de controle inibitório, um desejo persistente de estar na posição dominante e um tipo particular de desdém e desrespeito por aqueles que são percebidos como mais fracos. Esses indivíduos são essencialmente “lutadores”.

Personalidades agressivas também compartilham a maioria das características dos narcisistas. De fato, alguns veem esse tipo de

personalidade como meramente uma variante agressiva da personalidade narcisista. As personalidades agressivas são notoriamente autoconfiantes e egoístas. Tudo o que lhes interessa são suas necessidades, suas agendas e seus planos. E qualquer um ou qualquer coisa que se colocar em seu caminho deve ser contido.

A partir das formulações de Millon sobre as personalidades ativamente independentes, de algumas pesquisas sobre personalidades do tipo “A” (agressivas),¹⁸ de estudos emergentes sobre algumas das personalidades mais gravemente agressivas e de anos de experiência clínica trabalhando com distúrbios de caráter de todos os tipos, cheguei à conclusão de que é interessante categorizar cinco tipos básicos de personalidades agressivas: agressivo-descontroladas, agressivo-canalizadas, sádicas, predatórias (psicopatas) e agressivo-dissimuladas. Embora tenham muito em comum uns com os outros, cada um desses tipos de personalidade agressiva apresenta algumas características claramente únicas. Algumas são mais perigosas do que outras e algumas são mais difíceis de entender do que outras, mas todas elas colocam desafios consideráveis àqueles que precisam conviver com elas ou tratá-las clinicamente.

As personalidades **agressivo-descontroladas** têm um comportamento abertamente hostil, frequentemente violento e muitas vezes criminoso. Trata-se das pessoas que comumente rotulamos de *antissociais*. Elas tendem a ficar irritadas com facilidade, carecem de medo adaptativo ou cautela, são impulsivas, imprudentes, inconsequentes e extremamente inclinadas a violar os direitos dos outros. Muitos indivíduos com esse tipo de personalidade passam a maior parte da vida encarcerados porque simplesmente recusam-se a obedecer às regras. Tradicionalmente, sempre se pensou que os indivíduos com esse tipo de personalidade são como são porque teriam crescido em circunstâncias que fizeram com que não confiassem no estatuto da autoridade e, por consequência, nos outros. Ademais, eles estariam muito assustados por causa de maus-tratos e de abandono para formar adequadamente uma “ligação” com os outros. Minha experiência ao longo dos anos me convenceu de que algumas

dessas personalidades manifestadamente agressivas de fato usavam uma desconfiança excessiva dos outros como combustível de sua hostilidade. Um número ainda menor parece ter uma predisposição biológica à vigilância e desconfiança extremas (por exemplo, apresentam também alguns traços de personalidade paranoide). No entanto, minha experiência também me ensinou que a maioria das personalidades agressivo-descontroladas não são tão governadas pela desconfiança e pela suspeita, mas, ao contrário, por uma excessiva disposição à agressão, mesmo quando isso é desnecessário, espontâneo ou alimentado pela cólera. Indivíduos com personalidade agressivo-descontrolada vão agredir sem hesitar ou pensar nas consequências, sejam para eles ou para os outros. E um número considerável desses indivíduos não possuem abuso, negligência, abandono ou desvantagem em suas histórias. Aliás, alguns deles foram favorecidos com as melhores circunstâncias. Portanto, muitas de nossas hipóteses tradicionais sobre essas personalidades precisam ser reavaliadas. Um pesquisador apontou que praticamente o único fator comum garantido que conseguira encontrar entre todas as inúmeras “personalidades criminais” com as quais trabalhara foi o fato de todas parecerem sentir prazer no envolvimento com atividades ilícitas.

As personalidades **agressivo-canalizadas** são indivíduos manifestadamente agressivos que, em geral, limitam sua agressão a espaços socialmente aceitáveis, como o mundo corporativo, os esportes, a polícia, o direito e as forças armadas. Essas pessoas muitas vezes são recompensadas por serem duras, teimosas e competitivas e podem falar abertamente sobre “zerar” o jogo ou “esmagar” seus oponentes. Geralmente esses indivíduos não cruzam a linha do comportamento verdadeiramente antissocial, mas ninguém deveria se surpreender quando o fazem. Isso porque, muitas vezes, sua conformidade social diz mais respeito a um aspecto prático do que a uma submissão verdadeira a uma série de princípios ou a uma autoridade superior. Portanto, esses indivíduos vão quebrar as regras e causar danos indevidos nos outros quando se sentirem justificados ao fazer isso ou quando acreditarem que podem escapar impunes.

A personalidade agressiva **sádica** é outro subtipo da personalidade manifestadamente agressiva. Como todas as outras personalidades agressivas, essa busca posições de poder e de domínio. Entretanto, indivíduos com esse tipo de personalidade têm particular prazer em ver suas vítimas se contorcerem e rastejarem em posições de vulnerabilidade. Para os outros tipos de personalidade agressiva, causar dor ou dano em qualquer um que esteja no seu caminho é visto meramente como os riscos da luta. *Muitas das personalidades agressivas não saem à luta para ferir os outros, mas para vencê-los.* De acordo com a forma como enxergam as coisas, se eles precisam ferir alguém para conseguir o que desejam, que assim seja. O sádico, entretanto, *sente prazer* em fazer as pessoas sofrerem. Como as outras personalidades agressivas, a sádica quer dominar e controlar, mas a diferença é que ela sente especial prazer em fazer isso humilhando e denegrindo suas vítimas.

Entre todos os tipos de personalidades agressivas, as **predatórias** (também denominadas por alguns como psicopatas ou sociopatas) são as mais perigosas. Talvez não haja maior conhecedor sobre o assunto do que Robert Hare, que escreveu o livro *Sem consciência: o mundo perturbador dos psicopatas que vivem entre nós*, uma cartilha preciosa e de leitura fácil, embora aterrorizante. Felizmente, como um grupo, os psicopatas são relativamente incomuns. No entanto, em minha carreira deparei-me e precisei lidar com vários deles. Esses indivíduos são radicalmente diferentes das outras pessoas. Sua falta de senso moral é irritante e eles tendem a se ver como criaturas superiores para as quais as pessoas comuns e inferiores são *presas* legítimas. Eles são os *mais extremos manipuladores* ou vigaristas que prosperam explorando e abusando dos outros. Podem ser encantadores e persuasivos e, como predadores altamente habilidosos, estudam as vulnerabilidades de suas presas com cuidado e são capazes dos atos mais hediondos de vitimização sem apresentar nenhum traço de remorso ou arrependimento. Felizmente, a maioria dos manipuladores não é psicopata.

As diversas personalidades agressivas têm uma certa característica em comum: todas elas são excessivamente inclinadas

a buscar posições de poder e de domínio; todas são relativamente indiferentes à ameaça de punição ou peso na consciência, e tendem a ver as coisas e pensar de maneiras que distorcem a realidade das circunstâncias, evitando que aceitem ou exerçam a responsabilidade sobre seu comportamento e “justificando” sua postura excessivamente agressiva. Seus padrões de pensamento distorcidos e inadequados têm sido objeto de inúmeras pesquisas recentes.¹⁹ Porque os vários tipos de personalidades agressivas têm tanto em comum, não é raro que um tipo apresente características de outro. Desse modo, personalidades predominantemente antissociais podem apresentar elementos de personalidades sádicas ou manifestadamente agressivas, assim como essas últimas podem ter algumas tendências antissociais, etc.

Como mencionei anteriormente, todas as personalidades agressivas encerram uma série de características em comum com as personalidades narcisistas. Ambas apresentam o ego inflado e a atitude de quem está em seu direito; ambas são exploradoras em seus relacionamentos interpessoais; ambas são emocionalmente independentes, ou seja, confiam em si mesmas para conseguir o que querem. Millon descreve os narcisistas como personalidades passivo-independentes²⁰ porque pensam tanto em si mesmas que acreditam que simplesmente não precisam de outra pessoa com quem dividir a vida. Essas personalidades não necessariamente precisam *fazer* alguma coisa para demonstrar sua competência e superioridade, pois já estão convencidas disso. E, ao passo que os narcisistas são tão autocentrados e egoístas que podem passivamente desrespeitar os direitos e as necessidades dos outros, as personalidades agressivas, ao contrário, envolvem-se de forma ativa em comportamentos produzidos para assegurar e manter sua independência e espezinham de forma ativa os direitos dos outros para assegurar seus objetivos e manter uma posição de domínio.

A PERSONALIDADE AGRESSIVO-DISSIMULADA

Na qualidade de um subtipo de personalidade agressiva, seria de se esperar que os indivíduos agressivo-dissimulados compartilhassem algumas características tanto com os narcisistas quanto com as outras personalidades agressivas. No entanto, as personalidades agressivo-dissimuladas apresentam atributos exclusivos que fazem delas um tipo bastante distinto de personalidade agressiva. Essas personalidades diferenciam-se dos outros tipos de personalidade agressiva principalmente pela forma como lutam. Indivíduos agressivo-dissimulados lutam pelo que desejam e buscam poder sobre os outros de uma maneira sutil, astuta e velada. Em suma, esse tipo de personalidade é bem mais próxima de um distúrbio de caráter do que de uma neurose. Considerando que podem apresentar algum grau de neurose, tais personalidades enganam a si mesmas no que se refere tanto a seus verdadeiros caracteres quanto a suas condutas agressivo-dissimuladas. Por outro lado, considerando que apresentam distúrbio de caráter, elas tentam de forma mais ativa enganar apenas suas vítimas.

Ademais, para as personalidades agressivo-dissimuladas, a aversão a parecerem agressivas não tem apenas uma função prática, mas serve também como ferramenta de preservação de sua credibilidade e reputação. Os manipuladores sabem que encontrarão resistência se praticarem às claras suas agressões. E como sabem também que uma das melhores formas de “superar” um obstáculo é “contorná-lo”, as personalidades agressivo-dissimuladas são peritas em lutar inescrupulosamente – ainda que de maneira furtiva.

Alguns teóricos propuseram que a principal qualidade da personalidade agressivo-dissimulada ou manipuladora é o fato de ela obter imensa alegria ludibriando suas vítimas.²¹ Contudo, creio que a principal agenda dos indivíduos que apresentam esse tipo de personalidade é a mesma daqueles que apresentam os demais tipos de personalidade agressiva. Eles simplesmente querem vencer e descobriram maneiras dissimuladas de lutar que tornam mais

eficaz a conquista de seus objetivos. Confira, abaixo, os principais atributos das personalidades agressivo-dissimuladas:

1. Personalidades agressivo-dissimuladas querem fazer prevalecer seus desejos e “vencer”. Para elas, assim como para todas as personalidades agressivas, toda situação da vida é um desafio a ser enfrentado, uma batalha a ser vencida.
2. Personalidades agressivo-dissimuladas buscam poder e domínio e sempre querem ser melhores do que os outros e estar no controle. Elas usam um arsenal sutil, mas eficaz, de táticas de poder para ganhar e manter vantagem em suas relações interpessoais. Além disso, também lançam mão de determinadas estratégias que, ao provocarem nas outras atitudes de defesa, recuo ou resignação, ocultam suas verdadeiras intenções agressivas.
3. Personalidades agressivo-dissimuladas podem ser falaciosamente bem-educadas, charmosas e sedutoras. Elas sabem como “parecer boas” e “derreter” a resistência do outro; assim como sabem o que dizer para que você abandone sua desconfiança intuitiva e lhes dê o que querem.
4. Personalidades agressivo-dissimuladas também podem ser lutadoras inescrupulosas, camufladas e vingativas. Elas sabem como tirar proveito de quaisquer fraquezas e intensificam suas agressões quando percebem que o outro está inseguro. Elas sabem como pegá-lo distraído e despreparado e, se percebem que você resistiu ou se saiu melhor, vão tentar derrubá-lo. Para essas personalidades, a batalha nunca acaba até que elas pensem que ganharam.
5. Personalidades agressivo-dissimuladas têm senso moral excepcionalmente comprometido. Como todas as personalidades agressivas, carecem de “freios” internos. Elas sabem o que é certo e o que é errado, mas não deixam que isso fique no caminho e impeça que consigam o que desejam. Portanto, os indivíduos agressivo-dissimulados enganam a si mesmos e aos outros quanto ao que realmente estão fazendo.
6. Personalidades agressivo-dissimuladas são abusivas e exploradoras em suas relações interpessoais. Elas veem as pessoas como peões no jogo da vida. Como detestam qualquer

tipo de fraqueza, aproveitam-se de toda fragilidade que encontram em seus “adversários”.

Como é também o caso com os outros tipos de personalidade, as agressivo-dissimuladas variam no grau de psicopatologia. As personalidades agressivo-dissimuladas mais seriamente perturbadas vão muito além de exibirem um estilo manipulador. Indivíduos agressivo-dissimulados com distúrbios graves são capazes de esconder um grau considerável de crueldade e sede de poder debaixo de uma fachada social bem-educada e até mesmo encantadora. Alguns podem inclusive ser psicopatas. Jim Jones e David Koresh são bons exemplos disso. Todavia, muito embora uma personalidade agressivo-dissimulada possa ser bem mais do que um simples manipulador, um manipulador comum apresenta quase sempre uma personalidade agressivo-dissimulada.

COMO DIFERENCIAR PERSONALIDADES AGRESSIVO-DISSIMULADAS DE PERSONALIDADES PASSIVO-AGRESSIVAS E DE OUTROS TIPOS DE PERSONALIDADE

Assim como o comportamento passivo e a agressão-dissimulada são bastante diferentes, as personalidades agressivo-dissimuladas e passivo-agressivas também diferem muito umas das outras. Millon descreve a personalidade passivo-agressiva ou “negativista” como ativamente ambivalente no que diz respeito à adoção de um estilo de enfrentamento dependente ou independente.²² Esses indivíduos querem assumir o controle de suas próprias vidas, mas temem a carência de capacidade para fazerem isso de maneira efetiva. Essa ambivalência entre se defender dos outros ou neles se apoiar faz com que esses indivíduos criem um forte vínculo com quem se relacionam. Isso porque eles almejam e demandam de forma crônica o apoio e o amparo dos outros. Entretanto, porque também se ofendem quando estão em posição de dependência e de submissão, muitas vezes tentam obter uma sensação de poder pessoal resistindo a cooperar justamente com aqueles de quem demandam apoio. Ficam em cima do muro quando precisam tomar uma decisão, mas reclamam quando o outro a toma e não colaboram uma vez que ela é tomada. Durante uma discussão, podem se cansar e querer se retirar. Porém, com medo de que, se saírem de fato, podem ser abandonados emocionalmente, eles permanecem e “fecham a cara” até o outro suplicar para que digam qual é o problema. A vida com personalidades passivo-agressivas pode ser muito difícil porque quase nunca parece haver meios de agradá-las. Embora frequentemente falhe em distinguir a agressão passiva da agressão dissimulada, Scott Wetzler, em seu livro *Living with the Passive-Aggressive Man*, descreve muito bem a personalidade passivo-agressiva e como é a vida ao lado de um indivíduo assim.²³

Pacientes passivo-agressivos são uma saga na terapia. Eles “choramingam” e reclamam da falta de apoio por parte do terapeuta, mas, assim que o terapeuta tenta lhes dar algo, eles inevitavelmente

começam a “resistir” às sugestões com declarações como “sim, mas...” e outras formas sutis de resistência passiva. A maioria dos terapeutas podem distinguir prontamente essas personalidades ativamente “ambivalentes”, impulsionadas por uma hipersensibilidade à vergonha, dos manipuladores mais astutos e calculistas que chamo de agressivo-dissimulados. Às vezes, contudo, não familiarizados com o termo mais preciso e em busca de destacar a agressão sutil que os manipuladores exibem, os terapeutas quase sempre usam de forma errônea o rótulo “passivo-agressivo” para descrever os manipuladores. Personalidades agressivo-dissimuladas não são o mesmo que personalidades obsessivo-compulsivas. Todos nós conhecemos pessoas perfeccionistas, meticulosas e extremamente organizadas. E quando essas pessoas estão verificando nossa declaração de imposto de renda ou operando uma cirurgia cerebral, nós valorizamos bastante esses atributos. Sim, *algumas* pessoas compulsivas podem ser violentas, autoritárias, dominadoras e controladoras. Mas isso ocorre porque esse tipo de pessoa também é agressivo-dissimulada. Uma pessoa pode usar seu suposto compromisso com princípios e critérios como um veículo para exercer poder e domínio sobre os outros. Pessoas obsessivo-compulsivas que também são agressivo-dissimuladas são do tipo que tentam enfiar goela abaixo de todos seus próprios princípios.

Além disso, personalidades agressivo-dissimuladas não são idênticas a personalidades narcisistas, embora quase sempre apresentem características narcisistas. As pessoas que pensam muito em si mesmas não necessariamente tentam manipular os outros. Os narcisistas podem desdenhar passivamente das necessidades dos outros por estarem muito concentrados em si mesmos. No entanto, algumas pessoas egoístas desprezam ativamente as necessidades dos outros, ludibriando-os e abusando deles de forma intencional. Reconhecendo isso, alguns estudiosos distinguiram duas formas de narcisismo: o benigno e o maligno. Creio, entretanto, que a diferença entre a pessoa demasiado egoísta, que sequer percebe os direitos e necessidades dos outros, e a pessoa que habitualmente explora e ludibria os outros é o fato de essa última ser, além de narcisista, também agressiva. Assim,

pessoas egoístas que de forma astuta exploram e manipulam os outros não são apenas narcisistas, são também personalidades agressivo-dissimuladas.

A maioria das personalidades agressivo-dissimuladas não é antissocial. Porque desprezam os direitos e as necessidades dos outros, apresentam senso moral bastante comprometido, esforçam-se de forma ativa para obter vantagem sobre os outros e tentam fugir quando são flagradas, é tentador rotulá-las como antissociais. De fato, alguns indivíduos antissociais usam a manipulação como parte de seu *modus operandi*. No entanto, os manipuladores não violam grandes normas sociais, não levam vidas criminosas e não usam violência física para agredir os outros, embora sejam capazes de tais coisas. Várias tentativas já foram feitas no sentido de descrever de forma apropriada o estilo interpessoal calculista, velado e controlador dos indivíduos manipuladores. Eles receberam inúmeros rótulos, desde sociopatas até narcisistas malignos e, como sugere Scott Peck,²⁴ “perversos”. Observando o caráter sutilmente agressivo do comportamento dessas pessoas, muitos estudiosos vêm denominando-as passivo-agressivas. Todavia, nenhum desses rótulos define de forma apropriada a característica essencial das personalidades manipuladoras. É importante reconhecer que, na maior parte das vezes, a manipulação envolve a agressão-dissimulada, e que os manipuladores tradicionais são personalidades agressivo-dissimuladas.

Também é importante lembrar que uma pessoa manipuladora pode ter características de outras personalidades além das inclinações à agressão-dissimulada. Assim, além de serem manipuladoras, elas podem apresentar, entre outras, tendências narcisistas, obsessivo-compulsivas ou antissociais. No entanto, como um amigo meu certa vez observou, “pode ter orelhas grandes ou pequenas, muito ou pouco pelo, ser marrom ou cinza, mas o fato é que, se for grande e tiver presas e uma tromba, sempre vai ser um elefante”. Uma vez que a pessoa com a qual você esteja lidando apresenta os atributos essenciais descritos anteriormente, não importa o que mais ela possa ser, o fato fundamental é que ela é uma personalidade agressivo-dissimulada.

Devido ao fato de a personalidade agressiva predatória ou psicopatológica ser tão adepta à manipulação, alguns tendem a ver a personalidade agressivo-dissimulada como uma variação moderada do psicopata. Essa é uma perspectiva justa. Os psicopatas são as personalidades agressivas mais perigosas, astutas e manipuladoras. Felizmente, porém, eles também são as mais raras. As personalidades manipuladoras descritas neste livro são bem mais comuns e, embora possam provocar uma boa quantidade de confusão na vida de suas vítimas, não são tão perigosas quanto os psicopatas.

COMO ALGUÉM SE TORNA UMA PERSONALIDADE AGRESSIVO- DISSIMULADA

A forma como uma personalidade se torna agressiva varia amplamente. Já me deparei com indivíduos cujas vidas eram antes tão cheias de abuso e negligência que eles acabaram se tornando “lutadores” vigorosos apenas por uma questão de sobrevivência. Também conheci inúmeras pessoas que pareciam lutar muito a vida toda, apesar de terem crescido em ambientes extremamente carinhos e bem-estruturados. Essas pessoas parecem ter “resistido” ao processo de socialização desde o início e o desenvolvimento de seus caracteres parece ter sido altamente influenciado em todos os estágios por uma combatividade excessiva. Todavia, independentemente de ser a natureza ou a educação a maior influência, o fato é que, de alguma maneira durante o desenvolvimento infantil, a maioria das personalidades agressivo-dissimuladas parece ter aprendido demais algumas lições fundamentais sobre como lidar com a agressão e deixado outras de lado. A julgar pelas histórias que conheço, as personalidades agressivo-dissimuladas tipicamente apresentam as seguintes falhas de aprendizagem:

1. Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada nunca aprenderam quando lutar é realmente necessário ou justo. Para eles, a vida diária é uma batalha e qualquer coisa que se coloque no caminho daquilo que querem alcançar é um “inimigo”. Obcecados pela “vitória”, esses indivíduos estão sempre bastante dispostos e preparados para um enfrentamento.
2. Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada nunca se permitiram aprender que “vencer” a longo prazo muitas vezes significa estar disposto a ceder, recuar ou se submeter a curto prazo. Eles fracassam em reconhecer os momentos em que é melhor condescender, e sua completa aversão a qualquer tipo de submissão os impede de fazer as pequenas concessões na vida que muitas vezes levam posteriormente à “vitória”.

3. Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada nunca aprenderam a lutar de forma construtiva ou justa, embora possam ter aprendido a desconfiar da capacidade que têm de vencer em uma luta honesta. Talvez nunca estiveram dispostos a correr o risco de perder e, às vezes, isso se deve apenas ao fato de acreditarem que um embate dissimulado seja mais eficaz. Seja qual for o caso, o fato é que esses indivíduos de alguma forma aprenderam demais a “vencer” (ao menos no curto prazo) lutando clandestina e dissimuladamente.
4. Porque detestam qualquer tipo de submissão, os indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada nunca se permitem aprender os benefícios potencialmente construtivos de admitir a derrota. Creio que essa dinâmica está no âmago da aparente inaptidão que todo indivíduo com personalidade agressiva (e com distúrbio de caráter) tem de aprender o que queremos que ele aprenda com as experiências passadas. Aprender verdadeiramente, isto é, internalizar uma lição de vida, sempre envolve submeter-se a uma autoridade, poder ou princípio moral superiores. O motivo de as personalidades agressivas não mudarem é porque elas não se submetem.
5. Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada nunca aprenderam a superar seu egoísmo e egocentrismo infantis. Eles fracassam em perceber que não têm necessariamente o direito de perseguir algo apenas porque querem. Para eles, o mundo todo é sua bolha. E tendo aprendido a conseguir o que querem por meio da manipulação, esses indivíduos começam a pensar em si mesmos como invencíveis, o que infla ainda mais a já pomposa autoimagem que nutrem.
6. Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada nunca aprenderam a genuinamente respeitar ou sentir compaixão pelas vulnerabilidades dos outros. Para eles, a fraqueza de todos é sua vantagem. E como não sentem nada além de desdém por qualquer tipo de fraqueza, em especial a fraqueza emocional, esses indivíduos aprenderam demais a descobrir e apertar os “botões” emocionais de suas vítimas.

UM TERRENO FÉRTIL PARA A AGRESSÃO-DISSIMULADA

Algumas profissões, instituições sociais e campos de atuação oferecem grandes oportunidades para personalidades agressivo-dissimuladas explorarem os outros. A política, o direito e a religião são alguns exemplos fundamentais. Não estou querendo dizer com isso que todos os políticos, advogados e líderes religiosos sejam personalidades manipuladoras. Entretanto, como dissimulados buscadores de poder, os manipuladores simplesmente não podem deixar de ser atraídos e explorar as excelentes oportunidades de autopromoção e o considerável exercício de poder sob a máscara do trabalho nesses campos de atuação. Os missionários da televisão, os líderes de cultos, os políticos extremistas, os vendedores “bem-sucedidos” da TV e os ativistas sociais e militantes que têm sido expostos nas manchetes nos últimos tempos não são diferentes em seu *modus operandi* geral das personalidades agressivo-dissimuladas que encontramos em nossa vida diária. Eles são apenas casos mais extremos. Quanto mais astuto e hábil um indivíduo com personalidade agressivo-dissimulada for no uso das táticas de manipulação, mais fácil será para ele alcançar uma posição de considerável poder e influência.

COMO ENTENDER E LIDAR COM PESSOAS MANIPULADORAS

É fácil se tornar vítima de artimanhas arquitetadas por indivíduos agressivo-dissimulados. Para evitar ser explorado é necessário:

1. Familiarizar-se com o caráter desses lobos em pele de cordeiro e aprender a reconhecê-lo quando se deparar com um. Além disso, é importante conhecer o que eles realmente almejam com suas atitudes. As histórias narradas nos capítulos seguintes foram escritas de uma forma que, espero, fornecerão ao leitor um “gostinho” da personalidade agressivo-dissimulada.
2. Familiarizar-se com as principais estratégias usadas por pessoas com personalidade agressivo-dissimulada para manipular e controlar os outros. Não precisamos apenas saber como esses indivíduos são, mas também quais tipos de comportamento devemos esperar que apresentem. De modo geral, podemos esperar que eles façam tudo o que for necessário para “vencer”. Entretanto, conhecer bem suas “táticas” mais comuns e perceber quando elas estão sendo usadas é a forma mais útil de evitar cair em suas armadilhas.
3. Ficar ciente dos medos e das inseguranças que muitos de nós possuímos e que nos tornam mais vulneráveis às artimanhas dos indivíduos agressivo-dissimulados. Conhecer nossos próprios pontos fracos pode ser uma poderosa ferramenta para lidar de maneira mais eficaz com um manipulador.
4. Aprender quais mudanças podemos fazer em nosso comportamento de modo a reduzir nossa vulnerabilidade à vitimização e à exploração. O uso de técnicas como as apresentadas no [Capítulo 10](#) deste livro pode mudar radicalmente a natureza da forma como você interage com os outros e capacitá-lo a lidar de maneira mais eficaz com aqueles que, caso contrário, tentariam manipulá-lo e controlá-lo.

As histórias narradas nos próximos capítulos têm o objetivo de ajudar o leitor a se familiarizar com o caráter dos indivíduos manipuladores. Cada capítulo enfatiza uma das características distintas das personalidades agressivo-dissimuladas e, em cada

história, tentarei destacar as principais agendas dos manipuladores, quais estratégias de poder eles usam para promovê-las e quais pontos fracos exploram em suas vítimas.

MILLON, Theodore. *Disorders of Personality*. Nova Jersey: Wiley-Interscience, 1981, p. 4.

Idem.

MILLON, Theodore. *Disorders of Personality*. Nova Jersey: Wiley-Interscience, 1981, p. 6.

MILLON, Theodore. *Disorders of Personality*. Nova Jersey: Wiley-Interscience, 1981, p. 91.

PECK, Morgan Scott. *The Road Less Traveled*. Nova York: Simon & Schuster, 1987, p. 35-36.

Idem.

JUNG, Carl Gustav. *Collected Works of CG Jung*. READ, Herbert; FORDHAM, Michael; ADLER, Gerhard, eds. Nova York: Pantheon, 1953, v. 14, p. 168.

MILLON, Theodore. *Modern Psychopathology*. Filadélfia: W. B. Saunders, 1969, p. 261.

MILLON, Theodore. *Disorders of Personality*. Nova Jersey: Wiley-Interscience, 1981, p. 91.

MILLON, Theodore. *Disorders of Personality*. Nova Jersey: Wiley-Interscience, 1981, p. 182.

KEEGAN, David L.; SINHA, Bhiroo. N.; MERRIMAN, John. E.; SHIPLEY, Carol. "Type A behaviour pattern: Relationship to coronary heart disease, personality and life adjustment". *Canadian Journal of Psychiatry/La Revue canadienne de psychiatrie*, n. 24, 1979, p. 724-730.

SAMENOW, Stanton. *Inside the Criminal Mind*. Nova York: Random House, 1984.

MILLON, Theodore. *Modern Psychopathology*. Filadélfia: W. B. Saunders, 1969, p. 260.

BURSTEN, Ben. "The Manipulative Personality". *Archives of General Psychiatry*, v. 26, n. 4, 1972, p. 318.

MILLON, Theodore. *Modern Psychopathology*. Filadélfia: W. B. Saunders, 1969, p. 287.

WETZLER, Scott. *Living with the Passive-Aggressive Man: Coping with Hidden Aggression – From the Bedroom to the Boardroom*. Nova York: Simon & Schuster, 2011.

PECK, Morgan Scott. *People of the lie: The hopefor healing human evil*. Nova York: Simon & Schuster, 1983.

CAPÍTULO 2

A FIXAÇÃO PELA VITÓRIA

A principal característica de personalidades agressivo-dissimuladas é o fato de atribuírem valor à conquista de absolutamente tudo. Determinadas, astutas e, por vezes, cruéis, usam uma ampla gama de estratégias de manipulação não apenas para conseguirem o que querem, mas também para evitarem ver a si mesmas ou serem vistas pelos outros como quem elas, de fato, são. A história de Joe e Mary Blake dará ao leitor uma ideia de quanta mágoa pode inundar as vidas dos membros de uma família na qual alguém, sob a máscara do cuidado e da preocupação, está determinado a conseguir o que deseja.

O PAI QUE QUER UM BOLETIM CHEIO DE NOTAS “A”

Os pesadelos de Lisa Blake tinham voltado e ela estava cada vez mais irritada e cada vez menos cooperativa. Seu desempenho escolar estava em declínio e seus pais, Joe e Mary, sabiam que seu comportamento era relativamente comum na pré-adolescência. Só que era muito incomum para Lisa. Como ela era a única filha, o casal estava bastante preocupado.

Joe devotava grande parte de seu tempo e de sua energia tentando descobrir o que fazer com Lisa. Mary, por sua vez, continuava sugerindo que Lisa talvez estivesse sofrendo muita pressão.

Mas Joe estava convencido de que o problema era maior e fazia de tudo para que Mary enxergasse isso, enfatizando o quanto se preocupava com o bem-estar da filha e o fato de que acreditava que nenhum bom pai deixaria pedra sobre pedra até encontrar uma solução para o problema.

Joe já havia feito muito para ajudar Lisa. Quando ela chegara em casa com a primeira nota “B” no boletim meses atrás, ele procurou a escola, preocupado que ela talvez tivesse alguma deficiência de aprendizagem. Mas os educadores rejeitaram a ideia de avaliar Lisa de novo e disseram ao pai que ela estava indo bem. Joe fez questão de deixar claro que se preocupava muito com o bem-estar da filha para deixar de considerar essa possibilidade. Por algum tempo, desconfiou que o professor da turma de reforço simplesmente não estava muito disposto a ter outro aluno em sua aula. Mary duvidava da pertinência de uma mudança de escola, mas Joe a convenceu de que eles não tinham outra opção a não ser tirar Lisa de uma escola em que os professores se dedicavam tão pouco e matriculá-la em um colégio particular onde as preocupações e o envolvimento dos pais no processo de educação dos filhos seriam mais valorizados.

Depois de ficar entre os melhores alunos durante o primeiro semestre na nova escola, as notas de Lisa voltaram a despencar. Além disso, ela estava começando a dar mostra de pequenas desobediências cotidianas, em especial com Joe. O homem sabia que algo tinha de ser feito e decidiu marcar uma avaliação

pedagógica e psicológica completa em uma clínica de renome. E ficou um tanto quanto surpreso com o fato de os profissionais dessa clínica, além da aplicação dos testes em Lisa, quererem também entrevistar os outros membros da família. Mas, como já havia dito inúmeras vezes, ele estava preparado para fazer qualquer coisa para ajudar a filha.

Mary se sentiu aliviada com o parecer do conselheiro e encorajada pelos comentários de Lisa no caminho para casa. “A mulher da clínica me disse que posso vir sempre que eu quiser para conversar sobre as coisas. Acho que vou fazer isso”, disse Lisa. Joe, porém, estava bastante irritado com algumas coisas que ouvira do conselheiro. “Imagine só!”, exclamou enquanto tentava argumentar com Mary que o conselheiro estava errado e ele, certo. “Eles tentaram me dizer que a *minha* filha tem uma inteligência *média*! Ela sempre tirava nota ‘A’ e ficava entre os melhores alunos da escola! Você acha que isso é uma inteligência *média*?” Joe também comentou o fato de o conselheiro ter sugerido que Lisa estava se esforçando muito e que alguns de seus pesadelos indicavam que ela tinha alguma raiva com relação aos pais, especialmente o pai, devido ao fato de ele cobrá-la muito. Por fim, Joe convenceu Mary de que aqueles psicólogos da clínica provavelmente “tinham boa intenção”, mas não conheciam a filha dele – pelo menos não como *ele* conhecia.

Joe estava com um sorriso de orelha a orelha quando anunciou uma surpresa no dia seguinte: ele havia encontrado a solução para o problema de Lisa. Revelou que havia comprado um novo computador e vários programas top de linha. Agora, ele e Lisa podiam passar algumas horas juntos todos os dias fazendo exercícios que a ajudariam a “voltar aos trilhos”. E ele podia pagar por aqueles programas com o dinheiro que economizaria não mandando mais Lisa para a clínica. Se a filha estivesse com raiva dele por alguma razão, como os conselheiros sugeriram, o fato de trabalharem juntos todos os dias deveria resolver o problema. E o melhor de tudo: Joe sabia que podia ter de volta a garotinha que sempre conhecera. Afinal de contas, ele disse a si mesmo, ninguém podia cuidar melhor de sua filhinha do que ele.

QUANDO ALGUÉM ESTÁ DISPOSTO A TUDO

Inúmeras vezes Joe disse a Mary que queria apenas o melhor para sua filha. Ele mentiu. E mentiu não apenas para Mary, mas também para si mesmo. Ele pode ter se convencido e certamente fizera o melhor para convencer os outros de que estava apenas buscando o bem-estar da filha. Na realidade, porém, o que Joe queria era que Lisa só tirasse nota “A”.

Conheço Joe. Ele está sempre determinado a conseguir o que quer; sempre acha que está certo – que seu jeito é não só o melhor jeito, mas o único. Essa atitude o levou longe no mundo corporativo. Alguns o chamam de perfeccionista; outros dizem que ele é exigente, obsessivo e controlador. Mas esses rótulos não capturam completamente o que é pouco saudável nele. A questão fundamental é que Joe sempre quer conseguir o que deseja e não sabe quando parar – quando fazer concessões, quando recuar. Ele é o tipo de pessoa que fará de tudo para conseguir o que deseja. E isso, às vezes, é algo bom. Para “vencer” na vida é necessário ter um pouco de determinação. Entretanto, a partir do momento em que está combatendo na hora e no lugar errados (sobretudo, *quando se propõe a fazer qualquer coisa que não seja combater*), seu comportamento pode ser extremamente destrutivo.

Joe também é vaidoso. Ele vê sua família como um reflexo de si mesmo. Em sua mente, é dever de Lisa apresentar uma imagem favorável para os outros, de modo que fiquem impressionados *com ele*. Joe está envolto em si mesmo e na imagem social que projeta. Apesar de protestos contrários, ele é insensível aos desejos e necessidades dos outros. Como egoísta que é, não é possível que sinta muita empatia pela filha. Mas sua vaidade não é a causa direta da mágoa de Lisa e de Mary. Sua prontidão em enfiar suas vontades goela abaixo dos outros, sempre sob o pretexto do cuidado e da preocupação (sua agressão-dissimulada), é a grande causa dos problemas.

Essa história, baseada em um caso clínico real, exemplifica como alguns indivíduos, apesar das aparências, podem exercer significativa opressão emocional em seus lares. O leitor pode achar interessante saber que os pesadelos de Lisa apresentavam um

tema comum. A maioria de seus sonhos era sobre alguém querendo ferir seu pai. A análise tradicional sugeriria que Lisa provavelmente tinha algum desejo inconsciente de ferir ou até mesmo matar o pai. Intuitivamente, ela sentia a crueldade de Joe, mas, como não é o tipo de pessoa que ataca, apenas se sentia segura para expressar seus sentimentos nos sonhos.

COMO JOE MANIPULA MARY

Agora, a questão que surge diz respeito à forma como Mary parece ser manipulada a enxergar as coisas segundo a perspectiva de Joe quando, intimamente, ela acha que ele não tem razão. Bem, há outros detalhes desse caso que precisamos examinar. O fato é que Joe é especialista em usar algumas estratégias bastante eficazes para invalidar quaisquer resistências que Mary possa pensar em oferecer.

Joe sabe que Mary é extremamente consciente. Ele sabe que se ela, de alguma maneira, pensar que está negligenciando um dever ou não cumprindo com suas responsabilidades como esposa e mãe, vai ficar paralisada. Então, quando ela o confronta, tudo o que ele tem de fazer é convencê-la de que desafiá-lo é o equivalente a negligenciar o bem-estar da filha. Se ele puder se mostrar como alguém que realmente se preocupa, então Mary ficará tentada a acreditar que ela é insensível.

Nas cenas narradas acima, Joe usa algumas táticas bastante eficientes (que serão exploradas mais detalhadamente no [Capítulo 9](#)) para convencer a si mesmo de que estava certo no que estava fazendo e para convencer Mary de que ela estava errada em resistir. Ele *racionalizou* sua agenda egoísta tanto para si quanto para a família, e suas racionalizações promoveram a ideia de que ninguém mais se preocupava com sua filha como ele. O tempo todo ele lembrava que os professores da outra escola de Lisa tinham “passado a bola” ou “descartado” o problema. Como costuma ser o caso das racionalizações, elas faziam tanto sentido para Mary que ela acabou se convencendo de que o fato de não apoiar Joe significaria que ela não se preocupava tanto com Lisa quanto ele. As racionalizações de Joe mascaravam sua verdadeira agenda. O que ele queria era uma filha super bem-sucedida, que servisse de representação positiva e que alimentasse ainda mais o ego já inflado *dele*. Não era com o bem-estar de Lisa que ele se preocupava, mas com a voracidade de autoengrandecimento que ele queria satisfazer.

Joe também demonstrou uma forte *negação* de seu papel nas dificuldades enfrentadas pela filha e *projetou* a culpa nos outros. Se

por um instante ele se permitisse ver-se como culpado, talvez pudesse ter mudado de ideia. E essa negação não é apenas a forma como ele protege ou “defende” sua autoimagem, como postulam as teorias psicológicas tradicionais, mas o veículo por meio do qual ele se permite continuar fazendo algo que deveria parar de fazer. E esse é um ponto de fundamental importância. No momento em que se envolve na negação, Joe não está, a princípio, protegendo nem defendendo nada: ele está sobretudo *lutando* para superar os obstáculos que se colocam no caminho daquilo que deseja e resistindo a submeter-se ao desejo dos outros.

E Joe também sabe como manter Lisa sob suas rédeas. Constantemente manda mensagens sutis (embora não verbais) de que, se ela fizer o que ele quer, eles ficarão mais próximos e ela será “sua garotinha”. Porém, se ela resistir, tentar se afirmar ou falhar em permanecer fiel às expectativas, ele discretamente mostra que haverá um preço alto a se pagar.

Lembro-me do quão sutil, mas eficaz, Joe conseguia ser em suas *ameaças implícitas (veladas)* de punir qualquer um que não concordasse com ele. Às vezes, apenas os olhares que lançava eram bastante intimidadores. Até mesmo a ida à clínica para “avaliar” e “arrancar essa coisa de provocação intencional pela raiz” foi usada como uma ameaça de punição, embora cuidadosamente dissimulada.

Como um líder experiente, Joe tem bastante ciência de tudo o que pode perturbar o equilíbrio de poder em sua família. Quando a equipe da clínica conseguiu convencer Lisa a fazer um aconselhamento e ela viu nisso não uma punição, mas uma oportunidade para desabafar sobre seus sentimentos, Joe imediatamente descartou aquela possibilidade e, de modo gentil, informou à equipe da clínica que já tinha cuidado de tudo e que não precisaria mais de seus serviços. Ele sabia que o equilíbrio de poder podia ser interrompido e fazia o que fosse necessário para manter o poder, o controle e a posição de domínio.

O tratamento no caso de Lisa foi um fracasso bastante instrutivo. Com ele aprendi que, para ajudar outro membro da família de um manipulador a vencer, não se pode deixar que o manipulador sinta que ele deverá perder. A importância da elaboração de cenários em

que todos saem ganhando ao lidar com manipuladores serão discutidos mais detalhadamente no [Capítulo 10](#).

CAPÍTULO 3

A BUSCA DESENFREADA PELO PODER

Nada é mais importante para qualquer personalidade agressiva do que obter poder e alcançar uma posição de domínio sobre os outros. Entre os corretores de imóveis, há um ditado que diz que três fatores importam na hora de escolher um imóvel: localização, localização e localização. Fazendo um paralelo, diria que apenas três fatores importam para uma personalidade agressiva: posição, posição e posição. Não é que isso não seja saudável, mas a forma como buscamos ambiciosamente essa posição, como tentamos preservá-la e como a usamos quando a alcançamos diz muito a respeito do tipo de pessoa que somos. Indivíduos agressivo-dissimulados são pessoas cruelmente ambiciosas, mas têm o cuidado de não serem percebidas como tais. A história a seguir é sobre um reverendo que mente para si mesmo e para a família sobre a verdadeira identidade do senhor a que serve.

O PASTOR EM UMA MISSÃO

James estava ligeiramente hesitante quando, ao lado de Jean e das crianças, deixou a casa confortável que ficava ao lado da antiga igreja no interior. Ele já havia dito às crianças como a mudança para a cidade lhes proporcionaria emoção e oportunidades. Haveria muito mais coisas para fazer e eles não teriam tantos motivos para reclamar que James nunca tinha tempo de acompanhá-los nos acampamentos ou nas pescarias. James reprimiu a preocupação que Jean lhe relatara a respeito do estresse adicional que conduzir uma congregação maior poderia causar em sua relação. Mas James fora bastante convincente ao mostrar para a esposa como ela sempre tivera dificuldade de aceitar que o Senhor vem em primeiro lugar. Jean reconheceu seu “egoísmo” e voltou a garantir que James podia contar com seu apoio.

Por causa da mudança, a pequena congregação estava agitada fazia semanas e havia rumores de que a congregação da capital sempre fora uma espécie de incubadora para futuros membros do conselho da igreja. James respondeu às perguntas com a humildade de costume: “Não sei o que o Senhor tem guardado para mim... Só vou para onde Ele me leva”.

O pastor da congregação da capital ficou impressionado com a aparente dedicação e fé de James. Inúmeras vezes ele lembrara James de que não era necessário responder a todos os pedidos de visita residencial ou comparecer a todas as reuniões de estudos bíblicos. Mas James dizia que achava “energizante” servir a Deus e atendia seu rebanho com grande vigor.

O público que se reunia nos cultos dominicais parecia aumentar a cada sermão apaixonado, e James quase corava diante dos elogios dos fiéis exaltando sua dedicação. Ele dizia que contribuir com os necessitados trouxera-lhe indescritível alegria e satisfação e não escondia de ninguém a felicidade que sentia por ser um humilde servo do Senhor.

Todos pareciam adorar e reverenciar James e era isso justamente o que tornava tão difícil para Jean conversar com ele novamente. Ela ainda se sentia, de certa forma, culpada e, como James havia

sugerido mais de uma vez, também um pouco egoísta. Mas ela estava ficando cansada das noites solitárias.

Jean queria que ele estivesse disponível para conversar e ajudasse as crianças a se adaptarem à nova escola e à nova vizinhança; ela chegou até a pedir para que James aceitasse de volta a vaga na antiga igreja. Ele, porém, foi inflexível. Em um momento de ímpeto, Jean ameaçou partir, mas quando a conversa com James terminou, ela estava se sentindo ainda mais culpada. Ele tinha razão, ela pensou, em apontar como os desejos individuais são insignificantes quando comparados à vontade de Deus. “Se não fosse a vontade de Deus, por que surgiria essa oportunidade?”, James rebateu. Jean resignou-se a simplesmente continuar tentando e fez o melhor que podia para ajudar os filhos a entender.

James ficou um tanto quanto afetado com o que o pastor tinha a dizer na reunião semanal. “Sabe, James, alguns já estão falando sobre a possibilidade de você participar do treinamento para assumir um assento no Conselho dos Anciãos e concordo plenamente.” E continuou: “Não consigo imaginar por que alguém sugeriria que você está enfrentando problemas em casa que podem interferir nas coisas. Se eu achasse que há um resquício de verdade nesses boatos, obviamente não o recomendaria”.

Naquela noite, Jean mal podia acreditar no que estava ouvindo. A babá já havia sido providenciada. Ela e James iriam sair! Durante o jantar, James contou seus planos de levar a família toda para acampar e pescar no próximo fim de semana prolongado. Ele já até tinha combinado os detalhes com o pastor. “O que foi que deu em você?”, perguntou Jean. “Comecei a repensar algumas coisas”, ele respondeu. “E, afinal de contas, você sabe que eu te amo mais do que qualquer coisa na vida.”

A AGENDA SECRETA DE JAMES

James tem uma personalidade agressivo-dissimulada. Ele usa o “disfarce” de servo de Deus e assistente dos necessitados para satisfazer seu anseio por prestígio, posição e poder. Seu caráter é profundamente deteriorado. Uma pessoa de bom caráter sabe equilibrar o interesse próprio e os interesses e as necessidades dos outros; James não. Apesar de alegar que está “cuidando” das necessidades de todos os fiéis, frequentemente negligencia as necessidades da própria família. Servir aos necessitados é, na verdade, a última coisa que tem em mente. Servir à própria ambição é a agenda secreta de James e a prova disso está em sua resposta à indireta que o pastor dá sobre o risco de que o assento no conselho não se concretize caso haja problemas familiares. James instantaneamente encontrou tempo para Jean. E não fez isso porque passou por uma milagrosa conversão e se transformou em uma pessoa que daria mais atenção às necessidades dos outros. Sua sede por poder ainda era a agenda principal, embora ele percebesse que, se não mostrasse uma família feliz, não conseguiria o que almejava.

COMO JAMES MANIPULA JEAN

Jean é uma das pessoas mais generosas e desprendidas que conheço – talvez até generosa demais. Sua devoção desinteressada é a senha para James manipulá-la e explorá-la. Quando ela o enfrenta e pede para que seja mais atencioso com a família, ele usa estratégias sutis de *culpabilização* e de *aviltamento* para fazê-la acreditar que ela está pedindo muito. Jean vem de uma família disfuncional na qual abundam justamente vergonha e culpa venenosas. Assim, ela aceita com facilidade quando outros a fazem sentir vergonha e culpa.

James sabe como *fazer o papel de servo* melhor do que a maioria dos agressivo-dissimulados que encontrei em minha carreira. É difícil para Jean remediar sua intuição de que ele está sendo egoísta e negligente, quando muitas das atitudes abertas sugerem o quão generosamente devoto ao ministério ele é. A própria Jean acredita profundamente na devoção abnegada ao dever, de modo que, quando James se mostra como um servo e a projeta como egoísta e exigente, ela condescende.

Agora, a verdadeira prova do caráter de James (aliás, de qualquer caráter) é como ele busca e usa o poder. James não apenas anseia pelo poder em detrimento de sua família, mas também usa o poder que adquiriu como o porta-voz de Deus para reprimir a resistência que enfrenta da esposa. Embora diga-se com frequência que o poder corrompe, James é uma prova viva de que o poder em si não tem a capacidade de corromper o caráter de uma pessoa. É antes de tudo o vício já presente no caráter de James que o leva a buscar inescrupulosamente o poder e dele abusar uma vez que o alcança. É esse mesmo vício de caráter que levou à destruição de inúmeros missionários proeminentes da TV nos últimos anos. O poder não corrompeu essas pessoas. Ele pode ter ajudado a piorar uma situação que já era ruim, mas a busca desenfreada desses indivíduos e o uso inescrupuloso que fazem do poder são marcas de seus caracteres já severamente perturbados. Desde o início, essas pessoas já eram manipuladores com sede de poder.

A favor de meu argumento de que o poder em si não corrompe, ofereço a seguinte observação. Considere o enorme poder que um

pai detém sobre um filho pequeno. Durante os cruciais primeiros anos da criança, os pais literalmente têm o poder de mantê-la viva ou deixá-la morrer. Mesmo assim, felizmente com poucas exceções, a maioria dos pais lidam com esse poder com um grau incrível de cautela. Isso acontece porque pais de bom caráter são tipicamente tão conscientes da responsabilidade gigantesca que lhes foi confiada que não tendem a abusar do poder que detêm. Se o simples fato de ter poder corrompesse, nenhum de nossos filhos teria qualquer chance.

Ora, tão certo é assim que, como vimos no caso de James, seu caráter verdadeiro só começa a aparecer mais e mais conforme ele gradualmente vai adquirindo poder. Em outras palavras, quanto mais poder, mais o verdadeiro caráter vil do indivíduo vai sendo desmascarado. Não demorou muito para que pequenos problemas com certos membros influentes da congregação começassem a se tornar cada vez mais frequentes. E os desentendimentos sempre tinham o mesmo ponto em comum: o poder! A maioria queria fazer algo de determinada forma e James queria de outra. Por um tempo, ele usou com sucesso suas táticas prediletas de imputação de culpa, aviltamento e racionalização como formas de conseguir o que queria. Mas o número de lutas pelo poder seguia aumentando e, por fim, um grupo de membros preocupados da congregação fez uma petição secreta pedindo a transferência de James. Jean finalmente teve seu desejo realizado e James foi mandado de volta ao antigo posto. Às vezes, o Senhor de fato age de formas misteriosas!

CAPÍTULO 4

A INCLINAÇÃO À TRAPAÇA E À SEDUÇÃO

Lidar com personalidades agressivo-dissimuladas é como levar um golpe sorrateiro. Muitas vezes, você não sabe direito o que o atingiu até muito depois de o dano ter sido causado. Se estiver envolvido de alguma forma como um indivíduo ardiloso, certamente sabe o quão encantador e neutralizante ele pode ser. Pessoas agressivo-dissimuladas são mestres do engano e da sedução. Elas vão lhe mostrar o que você quer ver e lhe dizer o que você quer ouvir. A história a seguir é o exemplo de um homem que sabe muito bem como seduzir e enganar as pessoas enquanto lhes corta o coração.

A HISTÓRIA DE DON E AL

Todos adoram Al. Desde que ele surgiu, as vendas começaram a crescer de forma constante. As relações públicas começaram a melhorar e, além disso, a moral nunca fora tão alta. Al estava sempre pronto para parabenizar as pessoas e fazê-las se sentirem necessárias. E elas realmente achavam que ele gostava delas. Todos queriam estar na equipe dele porque se sentiam acolhidas. Al tinha um certo... carisma. Sim, todos gostavam dele.

Mas Don não estava muito seguro de início. Após anos naquele negócio e já tendo trabalhado com todos os tipos de chefes, ele já estava um tanto quanto calejado. Às vezes, sentia-se desconfortável perto de Al, mesmo quando Al o elogiava e lhe oferecia ajuda. Mas Don não conseguia saber a razão daquele desconforto. Ademais, não podia negar tudo o que Al fizera pela empresa e toda a fidelidade que inspirava entre os funcionários. Don também não podia negar o quão inspirador era sentir-se valorizado e amparado – algo que Al sabia fazer muito, muito bem. Assim, Don começou a gostar dele, exatamente como todos os outros.

Diante desse cenário, Don não sabia ao certo o que fazer com o boato que ouvira certo dia de que Al estava planejando contratar um novo funcionário. Don sabia que estava envelhecendo e que não estava alcançando novos recordes de vendas. No entanto, Al não havia tocado nesse assunto e continuava sendo prestativo como sempre. Na verdade, Al acabara de lhe dar uma carta de recomendação elogiando seus serviços excepcionais. Don, então, concluiu que a melhor coisa a fazer era perguntar a Al se ele estava prestes a ser demitido. “Fico feliz que você tenha vindo me procurar, Don. Eu detestaria que você pensasse que eu não falaria com você se estivesse insatisfeito com alguma coisa. É assim que ajo. Posso lhe garantir que você poderá manter seu emprego até quando quiser.” Don sentiu-se aliviado, mas também bastante envergonhado e culpado por sua desconfiança.

No dia em que o novo funcionário começou a trabalhar em seu departamento, Don não sabia no que acreditar. Embora Jeff admitisse ter sido recrutado por Al e embora Al o tenha enviado para trabalhar em sua área, Don não sabia ao certo qual seria o papel

que Jeff teria. Tudo o que ele sabia era que ambos trabalhariam por comissão e que Jeff ficaria responsável por metade de seus clientes atuais, como o próprio Jeff dissera que Al lhe prometera – uma situação que colocaria Don em sérios problemas financeiros.

Don estava irritadíssimo com Al. Mas o pior de tudo era que ele estava irritado com o fato de não conseguir identificar com exatidão o motivo de sua irritação. Don não tinha certeza da verdade sobre os boatos de que Al e Jeff eram amigos de longa data e estavam discutindo o emprego há meses. Também não estava certo de que o acordo fora fechado no mesmo dia em que Al pessoalmente lhe reconfortara e lhe dera uma carta de recomendação. Além disso, Don não conseguia encontrar provas de que Al havia claramente mentido para ele. Era o que Al não havia dito o que mais incomodava Don. Al não lhe dissera que em breve ele teria de dividir sua carteira de clientes com um novo funcionário “pelo bem e pelo futuro da empresa”, como explicara depois. Al também não indicara a Don que esperava que ele, mesmo em sua idade, fizesse seu “trabalho geralmente muito bom” de solicitar várias contas novas para reconstruir sua carteira de clientes. O que deixara Don irritadíssimo, entretanto, foram as palavras de encorajamento de Al. “Ainda confio muito em sua capacidade e nem pensaria em perdê-lo, como já disse. Espero que você consiga dar um jeito de ficar conosco, embora eu certamente entenderei se você se sentir melhor indo buscar outros desafios.”

Don ficou diante de uma escolha difícil. Ele poderia ficar e começar do zero num momento em que sua saúde e seu vigor já não estavam no seu máximo ou poderia apostar em uma aposentadoria antecipada e tentar viver com um orçamento mais apertado. Ele sabia que não conseguiria ganhar nem metade de sua comissão atual. Ademais, estava mais certo de que fora explorado. Don, então, começou a acreditar que Al não lhe dissera nada para que ele não se demitisse prematuramente, prejudicando a situação de suas contas e talvez até perdendo algumas delas. Isso teria custado à empresa e manchado a imagem de Al como uma das “estrelas em ascensão”. Mas para Don o pior de tudo era como ele se sentia. Afinal, muitas pessoas ainda gostavam de Al.

UM INDIVÍDUO ARDILOSO

Todos conhecemos alguém como Al. Incontestavelmente inteligente e encantador, ele seduz e conquista a lealdade dos outros tentando se mostrar solidário. Na verdade, o real interesse de Al é a autopromoção.

Al também é um mentiroso. Talvez ele não minta abertamente, mas mente por omissão (mentira dissimulada) sem problemas. Ele não estava sendo *completamente* honesto quando Don lhe perguntou sobre seu futuro na empresa. É verdade que Al não planejava demitir Don e estava preparado para mantê-lo por perto se fosse necessário, mas o fato é que Al intencionava “pressionar” Don e esperava, ainda, que no fim ele decidisse sair por conta própria. Ao se abster de mentir abertamente, Al preservou uma integridade aparente. *Mentindo por omissão*, porém, ele conseguia levar a cabo de maneira mais eficaz seu trabalho sujo.

Don em algum momento se tornará um fardo pesado para a empresa. Al poderia ter sido direto com ele sobre isso, mas decidiu *evitar* a questão. Ele não fez isso porque se preocupava com os sentimentos de Don, mas sim por pura vantagem pessoal. O novo funcionário precisaria de tempo para se estabelecer e Don teria um valor inestimável ajudando-o nessa tarefa. Uma reação negativa para as contas de Don se ele pedisse demissão ou fosse demitido poderia macular a imagem brilhante de Al. Ademais, se Don pedisse demissão, mesmo diante de todas as garantias, Al ainda poderia preservar sua imagem de bom sujeito. Tal manobra habilidosa é a marca registrada de uma personalidade agressivo-dissimulada.

Don nunca foi meu paciente, mas conheço bem o calvário que passou com Al. Acontece que Al viria a mostrar quem realmente é. Ele cometeu um crime hediondo pelo qual está atualmente cumprindo pena na prisão. Como obtivera sucesso enganando a todos por tanto tempo, achou que também poderia se livrar desse crime. Felizmente não conseguiu. O fato é que esta história deve dar ao leitor uma ideia das graves falhas de caráter que estavam presentes em Al muito antes de o destino revelar a crueldade que ele camuflara com sucesso por tanto tempo.

CAPÍTULO 5

JOGO SUJO

Algumas pessoas dizem que, no mundo selvagem dos negócios, é preciso lutar com unhas e dentes para ascender. No entanto, há uma diferença entre uma competição justa, que gera excelência, e a manobra desleal e astuta que muitas vezes causa estragos consideráveis no local de trabalho. Ter de trabalhar com um colega agressivo-dissimulado pode ser uma significativa fonte de estresse.

A história a seguir descreve uma mulher que nunca luta de forma aberta ou justa pelo que quer. Sua energia, sua ambição e seu desejo por poder e posição não são problemas em si. Afinal, desde que gerenciados apropriadamente, esses são, de fato, traços desejáveis em qualquer pessoa que quer subir em uma empresa e ajudar os colegas a alcançarem a excelência. O grande problema da mulher da narrativa a seguir, porém, é a forma desonesta com que ela consegue o que quer.

A FUNCIONÁRIA MAIS DEDICADA DA EMPRESA

Todos concordavam que, embora não tivesse prática ou experiência anteriores em cargos executivos, Betty era uma das principais funcionárias da firma. Sempre que o chefe queria que uma tarefa especial fosse realizada, ele podia contar com a boa vontade e prontidão dela para trabalhar duro e realizar a tarefa. Conhecia bem a maior parte das atividades da organização e sobrevivera a inúmeras mudanças na administração. Betty era indispensável.

Apesar de seu valor para quase todos os departamentos, nem todos se sentiam confortáveis perto dela. Havia um sentimento de desconforto no ar sempre que alguém discordava dela. Um de seus colegas de trabalho certa vez comentou que, na única vez em que ousou contestar Betty, o que sentiu foi o mesmo ar de ameaça que sentira quando estivera cara a cara com o dobermann do vizinho. Ninguém era capaz de apontar nada específico abertamente cruel que Betty tivesse feito, mas quase que intuitivamente todos sabiam que era imprudente tê-la como inimiga.

Quando Jack entrou para a equipe e assumiu o cargo de assistente executivo, muitos na empresa tinham esperança de que mudanças positivas acontecessem. Betty disse ao chefe que, apesar de vários outros já terem fracassado naquele cargo, ela faria o máximo para ajudar Jack a “aprender como as coisas funcionavam”. O chefe expressou a gratidão habitual por sua presteza. Apresentou-a a Jack, dizendo ao novo funcionário que Betty poderia ser sua maior fonte ali e que ele deveria tratá-la bem.

E Betty parecia muito prestativa para Jack. Frequentemente o elogiava, embora soubesse que muitas das mudanças que ele queria fazer não iriam funcionar. Ela sempre dava um jeito de dizer ao chefe que acreditava que Jack tinha as melhores intenções, apesar de suas ideias serem “imaturas”. Ela até mesmo deu um jeito de dizer aos colegas de trabalho para apenas “darem um tempo para ele” aprender e amadurecer – assim, eles não teriam de se preocupar com as coisas que ele estava tentando fazer. Enquanto

isso, Betty garantia a todos que manteria os olhos vigilantes nas coisas e se certificaria de manter o chefe “informado” de tudo.

Foi um tanto surpreendente para Betty o fato de alguns de seus colegas de trabalho parecerem estar gostando de algumas das mudanças propostas por Jack. E foi uma grande surpresa quando o chefe começou a mudar a natureza de alguns de seus comentários em suas reuniões semanais. Ele passou a dizer com menos frequência coisas como “Fico feliz que você esteja de olho nas coisas” e com mais frequência coisas como “Eu não estava certo a respeito da ideia de Jack no início, mas agora está começando a fazer sentido” e “parece que os funcionários apoiam o novo programa de Jack... Talvez tenhamos encontrado a pessoa certa para o trabalho”. Contudo, talvez a maior surpresa de Betty tenha sido descobrir que tinha cada vez menos tarefas.

As pessoas estavam gostando cada vez mais de Jack e Betty sabia disso. Certo dia, durante um almoço com a esposa do chefe, ela ficou surpresa ao descobrir o quão próximo seu chefe estava ficando de Jack. Ela também descobriu algumas coisas sobre seu chefe que não sabia. Descobriu, por exemplo, o quão careta e quadrado ele podia ser, como quando demitira o motorista depois de descobrir que ele era gay.

Mais tarde, Betty diria a uma amiga o quanto lhe doera ter de ir falar com seu chefe. Afinal de contas, disse, ela não queria magoar Jack, apenas achava que era melhor que todos soubessem a verdade sobre ele. “Só quero que saibam que minha discordância é com os planos míopes dele, senhor. Sabe, pessoalmente, gosto de Jack”, insistiu. “Sei que algumas pessoas comentam, mas seja lá qual for, a orientação sexual dele não me incomoda nem um pouco”.

Jack começou a ficar mais e mais preocupado com a crescente distância entre ele e o chefe. Não conseguia imaginar por que a relação que vinham estabelecendo rapidamente se deteriorara. Devido ao acesso reduzido ao supervisor, tornou-se cada vez mais dependente de Betty para receber informações e defender seus planos. Ela o ajudava a ver que o chefe estava ficando mais e mais insatisfeito com alguns trabalhos, mas queria evitar o estresse emocional que seria demiti-lo. E Jack ficou até um pouco consolado

pelo fato de Betty se dar ao trabalho de lhe dar algumas indicações sobre vagas em outra empresa.

Todos ficaram surpresos no dia em que Jack se demitiu. Todos, exceto Betty. Várias vezes ela tentou convencer a si mesma e aos outros de que ele não era a pessoa certa para o trabalho. Ademais, ela estava lá há tempo suficiente para saber o que é melhor para a empresa. Mas ela não podia gastar muito tempo se preocupando com Jack ou com qualquer outra pessoa que entrasse em seu lugar. Afinal, ela tinha muito trabalho para fazer.

COMPORTAMENTO SUJO

Estou perfeitamente ciente da estereotipação que as pessoas reproduzem no local de trabalho sobre a “megera” do escritório e sobre o sexismo inerente a isso na maioria das vezes. Também estou ciente das duas réguas frequentemente usadas quando se trata de fazer juízos de valor sobre homens e mulheres que apresentam qualquer tipo de comportamento agressivo. Portanto, sei que o exame do caráter agressivo de Betty é carregado de um perigo politicamente incorreto em potencial. Mas realmente não acho que o sentimento desconfortável que o leitor provavelmente teve ao ler sobre Betty seja apenas porque ela é uma mulher sendo agressiva. Creio que é a *maneira* como Betty age que mexe com as pessoas. É a sua maneira suja e dissimulada de lutar.

O QUE OS OLHOS NÃO VEEM... PODE MACHUCÁ-LO!

Jack foi manipulado para deixar um trabalho em grande parte porque foi ingênuo sobre a territorialidade que há no ambiente de trabalho competitivo e sobre a forma como as personalidades agressivas demarcam território. Embora tenha sido contratado para o cargo de assistente executivo (um cargo nunca formalizado e jamais ocupado com sucesso, apesar das inúmeras tentativas anteriores), alguém já estava desempenhando esse papel. Desde o primeiro minuto em que tentou fazer o trabalho para o qual fora contratado, Jack começou a invadir e usurpar o território que Betty já reivindicara. Assim, desde o começo, Betty estava “vasculhando” as vulnerabilidades dele, procurando a forma mais eficaz de dar o golpe.

E como Jack não reconheceu o tipo de personalidade de Betty, não pôde antecipar os movimentos que ela provavelmente faria para manter o poder. Ele supôs que todos os esforços ostensivos dela para ajudá-lo eram sinceros. Como muitas pessoas, Jack não compreendia direito que existem caracteres muito diferentes do seu. Não saber como diferenciar um lobo de um lobo em pele de cordeiro foi a grande vulnerabilidade de Jack. Desde então, ele aprendeu a lição – é uma pena que tenha sido da forma mais difícil.

AGRESSÃO REATIVA VS. AGRESSÃO PREDATÓRIA

O “estilo” característico de Betty de conseguir o que quer e manter o poder ilustra um ponto sobre o comportamento agressivo que é muitas vezes completamente ignorado por profissionais. A agressão pode ter duas configurações bastante diferentes: reativa e predatória (alguns pesquisadores preferem o termo “instrumental”). A agressão reativa é uma resposta emocional a uma situação de ameaça. Não se trata de algo que planejamos, mas de algo que fazemos espontaneamente quando estamos terrivelmente assustados e não há para onde fugir. O caráter de uma agressão reativa é completamente diferente da agressão predatória. O apresentador de um workshop do qual participei em certa ocasião²⁵ usou uma analogia bastante útil: ele salientou que um gato, ao se deparar com uma situação de ameaça (por exemplo, um buldogue se aproximando), apresenta certos comportamentos estereotípicos. Primeiro, arqueia as costas. Talvez mostre as garras, comece a chiar e seus pelos fiquem eriçados. Suas emoções estão à flor da pele. Apesar do medo, o felino foca os olhos no agressor potencial e faz todo o possível para dar sinais claros de que está preparado para a luta. O objetivo disso é fazer com que o agressor potencial recue e ele não tenha que chegar às vias de fato. O “inimigo” fica sabendo o que pode acontecer e tem a chance de fugir.

A agressão predatória ou instrumental é bastante diferente. Não se trata de uma reação instantânea, mas de uma iniciativa planejada e deliberada. Ademais, não é desencadeada pelo medo, mas alimentada pelo *desejo*. O tipo de comportamento é diferente também. Quando um gato está à espreita (de um rato, por exemplo), mantém-se próximo do chão, os pelos no lugar, silencioso e atento. Um felino permanece o mais calmo e tranquilo possível enquanto se prepara para dar o bote na presa. A vítima jamais vê o golpe vindo e, se vê, geralmente já é tarde demais.

Quando um gato está caçando um rato, seria ridículo presumir que esteja fazendo isso por medo, raiva, porque tem outros “problemas não resolvidos” ou esteja encenando traumas passados por ter sido vítima de um rato, etc. Mesmo assim, essas são

precisamente as hipóteses de diversos profissionais da saúde mental e leigos quando se deparam com agressores predadores. É difícil para alguns compreender os fundamentos elementares da agressão predatória e aceitar que todas as criaturas são capazes de apresentar esse tipo de conduta agressiva.

A sabedoria popular diria que Betty temia perder o emprego e, por isso, “reagiu” à “ameaça” se livrando de seu inimigo. No entanto, seu comportamento na história que lemos acima se parece mais com o gato à espreita de um rato do que com aquele ameaçado por um cão. Como em todo comportamento de agressão predatória, Betty não era motivada pelo medo ou por qualquer outra emoção além do desejo. Exatamente como o gato que apenas quer almoçar, o comportamento de Betty reflete seu apetite por poder e status. Betty é astuta, inteligente e ardilosa quando o assunto é conseguir e manter o que deseja. Quando foi para cima de Jack, estava silenciosa, atenta, calma e nunca se deixou ver como uma ameaça até enfim dar o bote que Jack jamais percebeu que se aproximava.

MELOY, Reid. The Psychopathic Personality. Apresentação em Spring Conference, Arkansas Psychological Association.

CAPÍTULO 6

O SENSO MORAL DEBILITADO

Personalidades agressivas não gostam que ninguém as force a fazer o que elas não querem ou as impeça de fazer o que querem. “Não” é uma resposta que jamais aceitam. Porque resistem de forma ativa a quaisquer coações a seus comportamentos ou desejos, tais personalidades enfrentam problemas para formar uma consciência saudável.

O senso moral pode ser conceituado como uma barreira autoimposta a uma busca descontrolada por objetivos pessoais. Trata-se dos “freios” internos de cada indivíduo. As personalidades agressivas resistem à pressão da sociedade para que usem esses freios e tendem a *lutar contra o processo de socialização* desde o início. Se não forem demasiado predispostas à agressão e conseguirem vislumbrar algum benefício no comedimento, é possível que essas personalidades internalizem algumas inibições. De modo geral, porém, o senso moral que formam tende a ser significativamente debilitado. O ponto crucial do desenvolvimento do senso moral é o seguinte: a **internalização de uma proibição social é o ato definitivo de submissão**. E porque todas as personalidades agressivas *detestam e resistem* à submissão, elas necessariamente desenvolvem um senso moral debilitado.

O senso moral de indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada é debilitado em diversos sentidos. Ao se abster de atos manifestos de hostilidade com relação aos outros, esses indivíduos conseguem convencer a si mesmos e aos outros de que não são as pessoas cruéis que, na verdade, são. Eles podem respeitar a lei em sua literalidade enquanto facilmente violam o seu espírito; podem exibir comportamento adequado quando isso for de seu interesse, mas resistem a se submeter verdadeiramente a quaisquer

autoridades superiores ou conjunto de princípios. Muitas pessoas me perguntam se tenho certeza de que indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada são tão calculistas e traiçoeiros quanto os descrevo. “Talvez eles simplesmente não consigam evitar ser assim”, dizem. Ou: “Eles devem fazer o que fazem de forma inconsciente”. Embora alguns indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada sejam, em certa medida, neuróticos e, portanto, inclinados a se enganarem a respeito de suas intenções agressivas, a maioria dos agressivo-dissimulados com que me deparei apresentava, sobretudo, um distúrbio de caráter e fazia de tudo para ocultar dos outros suas verdadeiras intenções e agendas agressivas. Indivíduos com tal personalidade podem agir com civilidade e polidez quando são examinados minuciosamente ou colocados em posição de vulnerabilidade; porém, quando acreditam estar imunes à descoberta e ao castigo, a história muda completamente de figura. O caso a seguir é um exemplo disso.

A HISTÓRIA DE MARY JANE

Mary Jane estava a ponto de desistir. Já era ruim o suficiente o marido tê-la abandonado por uma mulher mais jovem e ela ter de criar o filho sozinha. Estava agora em sua décima primeira entrevista de emprego e fazia cinco semanas que ouvia sempre o mesmo “entraremos em contato”. Estava desesperada e, dessa vez, não fez nada para esconder isso. “Sr. Jackson”, implorou, “se me contratar, prometo que vou trabalhar mais do que qualquer um que o senhor já conheceu. Preciso desse emprego mais do que tudo”.

Quando no dia seguinte começou a trabalhar, Mary Jane tinha mais esperança no coração do que tivera em meses, mas ainda se sentia bastante vulnerável. Dissera ao sr. Jackson o quanto estava desesperada e jamais negociara o salário inicial ou eventuais oportunidades de reajuste ou promoções. O sr. Jackson, porém, sabia que ela tinha pouca experiência anterior, mas estava disposto a lhe dar uma chance. Para Mary Jane, aquele era um ponto positivo dele.

Naqueles dias em que se sentia desconfortável perto do chefe, Mary Jane tentava pensar em quão importante seu trabalho era tanto para sua segurança imediata quanto para seu futuro. Embora ficasse irritada quando, às vezes, ele se inclinava atrás de seus ombros ou a encarava fixamente, Mary Jane conseguia passar por cima disso e manter a atenção em suas prioridades. E, afinal, aquilo parecia apenas ser o jeito dele. Ele sempre era “amigável” com as funcionárias mulheres. Além disso, era bastante eloquente sobre ter um casamento feliz e parecia gostar de se gabar da esposa e dos filhos quando eles os visitavam no escritório.

Foi apenas depois de mais ou menos um ano sem receber nenhum aumento e sob a pressão de ter cada vez mais obrigações que Mary Jane começou a pensar que estava na hora de ter uma conversa séria com o chefe. Havia tentado antes, claro, mas sabia que ele estava certo quando lhe apontara que, apesar de seu bom trabalho, faltavam-lhe habilidades comerciais e que ela tinha sorte de ter tido uma oportunidade. Ele também aproveitou para lembrá-la que várias vezes havia oferecido pensar em alguma coisa “especial” para ela fazer de modo a poder ter uma renda adicional sem o

conhecimento dos outros funcionários, o que eliminaria a possibilidade de inveja destrutiva. Todavia, a ideia de reuniões durante jantares e trabalhos fora da cidade a deixava incomodada. Ela nunca expressara seu desconforto diretamente porque não queria ofender o chefe e, além disso, não tinha certeza de que havia qualquer motivo legítimo para sentir o que sentia.

Certo dia, quando estava fazendo hora extra e não havia ninguém por perto, Mary Jane decidiu confrontar o sr. Jackson. Sentiu que tinha apenas que expressar a preocupação com o aumento de trabalho e com o fato de que, diferentemente dos outros, ela nunca recebera um aumento. Talvez fosse apenas porque ela estivesse sozinha no prédio com o chefe, mas o fato é que a conduta do sr. Jackson mudou completamente. “Achei que você fosse uma garota esperta”, ele desabafou. “Se fizesse seu papel direitinho, teria tudo o que precisa.” Mary Jane podia sentir a tensão aumentando quando pediu para que ele fosse mais específico e ficou chocada quando ele pareceu não se preocupar com o quanto ela amadurecera no trabalho, assumindo, dedicada, cada vez mais responsabilidades. “Não fique contando vantagem!”, ele replicou. “Várias pessoas aqui sabem muito bem o lugar que ocupam! Algumas delas têm sido bem mais cooperativas e você pode ver com seus próprios olhos o quão longe isso as levou! Já faz um ano que espero que você tenha uma iluminação e veja isso.”

Mary Jane sentiu-se usada e vislumbrou o que sempre suspeitara, mas jamais pudera provar. E agora que tinha a prova, não havia ninguém para testemunhar! Além disso, ela estava em uma verdadeira armadilha. Sabia que o sr. Jackson estava certo quando apontara o quanto era importante para ela conseguir uma boa referência de seu único patrão se por acaso tivesse a audácia de ignorar aquilo tudo e sair dali. Embora estivesse envergonhada, ainda precisava muito do dinheiro para simplesmente virar as costas e ir embora.

Manipulada e explorada, Mary Jane odiava ter que olhar para o sorriso estampado na cara do sr. Jackson enquanto ele andava pela empresa, parando ocasionalmente para mostrar fotos do filho e o novo anel que comprara para o aniversário da esposa. Foi aquele

sorriso seguro o que finalmente a levou a pedir demissão. Era simplesmente impossível aguentar mais.

LIVRANDO A CARA

Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada exploram situações nas quais estão bastante seguros da vulnerabilidade de suas vítimas. Eles frequentemente são muito seletivos com relação aos tipos de pessoa com quem se relacionar ou trabalhar, e são peritos em encontrar e manter os outros em uma posição de desvantagem. Seu prazer é ocupar posições de poder. De acordo com minha experiência, a forma como alguém usa o poder é a prova mais confiável sobre seu caráter. O chefe de Mary Jane sem dúvida apresenta um distúrbio de caráter. Sua personalidade é tanto agressivo-canalizada quanto agressivo-dissimulada. Embora pareça ser o tipo de cara que deixaria os outros em paz, não tem um senso moral “ativo”. Ele usou a vulnerabilidade de Mary Jane para obter vantagem. Por acreditar que estava imune a ter seu comportamento descoberto e “punido”, finalmente mostrou seu verdadeiro caráter.

SENSO MORAL, MAS NÃO O HISTÓRICO DE UM SOCIOPATA

O sr. Jackson praticamente não se importa com os direitos e necessidades dos outros. Algumas pessoas seriam tentadas a classificá-lo como antissocial ou até mesmo sociopata. No entanto, ele não age habitualmente contra a sociedade. Jamais quebrou quaisquer grandes regras e, por meio de sua empresa, é um dos membros da comunidade que age para construir de forma ativa uma sociedade melhor. Portanto, por definição, ele não é antissocial. Porém, ainda precisamos de alguns rótulos para descrever seu desprezo pelas outras pessoas e sua disposição para manipulá-las e explorá-las. Seu senso moral é obviamente debilitado, mas não temos pistas suficientes para dizer que ele seja tão desprovido de senso moral a ponto de podermos classificá-lo como psicopata ou sociopata. Entretanto, ele certamente atende aos critérios apresentados no [Capítulo 1](#) para descrever uma personalidade agressivo-canalizada e agressivo-dissimulada.

A RAIZ DA “MALDADE” DO SR. JACKSON

Há quem sugira que pessoas como o sr. Jackson são “más”,²⁶ no entanto, qual seria a raiz de sua maldade? Será que ele é mau simplesmente porque é agressivo? Será que a agressão em si é um “pecado”? Como a agressão pode causar dor e angústia, somos tentados a pensar nela como um pecado. No entanto, nem toda a agressividade do sr. Jackson resulta na dor dos outros. Canalizada de forma adequada, sua agressão é responsável pelo sucesso de seu negócio e, portanto, pelo bem-estar financeiro de seus vários funcionários. Mas o sr. Jackson falhou em “reconhecer” e restringir de forma responsável suas tendências agressivas. Quando o assunto é conseguir o que quer dos outros, ele se coloca poucos limites. Ele sabe como manter as aparências e esconder os rastros. Sabe até mesmo como se proteger se for pego. Portanto, o “mal” no sr. Jackson é que, embora saiba como parecer bom, ele jamais se comprometeu em **ser bom** tanto aceitando a necessidade de controlar sua agressão quanto se esforçando para isso.

POSIÇÕES DE DESVANTAGEM

Há momentos na vida de todos nós em que é inevitável estarmos em uma posição de desvantagem e vulneráveis à manipulação. O sr. Jackson não teve de usar suas estratégias habituais para manipular Mary Jane, pois estava bastante ciente de sua vulnerabilidade e a usou para se aproveitar. Ele a deixou mergulhar cada vez mais em uma posição de desvantagem com relação aos demais funcionários e, então, ofereceu-lhe uma saída que acreditava que ela não teria como recusar. Essa foi sua principal estratégia de manipulação.

Mary Jane poderia ter avaliado melhor a pessoa para a qual trabalharia, mas ela realmente precisava do emprego. Ela estava em uma inevitável posição de vulnerabilidade e “pronta” para ser manipulada. Sua experiência lhe ensinou lições importantes sobre os perigos de estar em posições de vulnerabilidade e sobre os tipos de coisas para as quais atentar no caráter daqueles que podem se aproveitar de tal posição.

PECK, Morgan Scott. *People of the lie: The hope for healing human evil*. Nova York: Simon & Schuster, 1983, p. 66.

CAPÍTULO 7

RELACIONAMENTOS MANIPULADORES E ABUSIVOS

Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada usam uma ampla variedade de artifícios para manter seus parceiros em uma posição de subordinação nos relacionamentos. É claro que é preciso duas pessoas para um relacionamento funcionar e que cada parte deve assumir a responsabilidade por seu próprio comportamento. No entanto, indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada são com frequência tão peritos em explorar as fraquezas e inseguranças emocionais dos outros que quase todo mundo pode ser enganado. Pessoas envolvidas em relacionamentos abusivos com indivíduos agressivo-dissimulados são inicialmente seduzidas por suas falas mansas e por suas atitudes aparentemente encantadoras. E quando percebem o verdadeiro caráter dos parceiros, com frequência colocam um grande investimento emocional na tentativa de fazer o relacionamento funcionar, e é isso o que torna difícil simplesmente se afastar.

A MULHER QUE NÃO CONSEGUIA SE AFASTAR

Fazia alguns dias que Janice se sentia culpada pelo que estava prestes a fazer: iria deixar Bill. Não planejava se divorciar dele, mas queria tempo e espaço para resolver as coisas. Ela não estava exatamente certa do porquê, mas sentia que não, de alguma forma, não seria capaz de pensar com clareza se ficasse sob o mesmo teto que ele. Então, decidiu sair por um tempo. Enquanto estava fora da cidade visitando a irmã, Janice percebeu o alívio que era estar longe dos tantos conflitos familiares habituais. Não é que ela odiasse ajudar sua filha, divorciada pela segunda vez, a criar o filho sozinha; tampouco se tratava de um desejo de abandonar o filho que, depois de largar a faculdade e ser demitido de outro emprego, precisava de um lugar para morar. Mas parecia que Janice sempre estava cedendo, sempre tentando fazer as coisas funcionarem. Agora, esgotada, ela precisava fazer alguma coisa para si mesma. Estava aliviada, mas, como sempre, sentindo-se culpada.

Sobretudo, sentia-se culpada por deixar Bill. Ouvira-o falar sobre a pressão que estava passando no trabalho e, sim, ele tinha voltado a beber, mas não como antes. Talvez ele tivesse certa razão quando reclamara que ela não estava lhe dando a atenção e o apoio emocional de que ele precisava. Talvez ela estivesse gastando muito dinheiro em uma época em que eles precisavam economizar, como ele dissera. Mas ela não sentia vontade de apoiá-lo nos últimos tempos por causa da forma como ele vinha agindo. E isso também a fazia sentir culpa.

Janice sentia-se mais culpada quando pensava no que poderia acontecer com Bill se ela o deixasse de vez. Havia tentado inúmeras vezes, mas isso sempre fora um golpe na “recuperação” dele. Ela aprendera tudo sobre a dependência química nas vezes em que pressionara Bill a buscar tratamento em um programa de 28 dias. No entanto, via alguma lógica na insistência dele de que não precisava se tratar ou frequentar as reuniões do AA pois, como lhe explicara, nunca bebia demais quando as coisas estavam indo bem com o trabalho, com os filhos e quando ela estava lá lhe dando apoio. Bill estava certo, ela pensou, em apontar que apenas tinha

“recaídas” ou fazia aquelas coisas que a bebida “causa” (por exemplo, as explosões de raiva, os flertes e os casos) nos momentos em que ela estava pensando em abandoná-lo.

Apesar da culpa habitual, Janice estava convencida de que dessa vez seria diferente. Dessa vez Bill dissera que entendia. Ele havia dito isso antes, mas dessa vez parecia mais sincero. Dissera que, se ela precisava de um tempo sozinha, deveria ir em frente. Afinal, ele ainda a amava. Dissera para não se preocupar com o fato de os problemas estarem se acumulando no trabalho, de os filhos estarem precisando de atenção ou de ele andar bebendo muito novamente. Ele entendia que ela precisava se cuidar. Talvez ela percebesse que sentia tanta falta dele quanto ele já sentia dela, disse.

No início, com os problemas de se mudar para um apartamento e procurar um trabalho, Janice mal tinha tempo para pensar em Bill e nos filhos. Ele não ligava muito no começo, exatamente como dissera que faria. Havia explicado que a única razão de ter passado a telefonar com maior frequência era porque ele sabia que ela gostaria de acompanhar o que estava acontecendo com os filhos.

Na última ligação, a voz de Bill soava trêmula e seu discurso um pouco arrastado quando disse para Janice não se preocupar com ele, com suas tentações para beber ou com a possibilidade de que ele pudesse em breve perder o emprego. Ele insistiu que estava fazendo de tudo para lidar sozinho com a “profunda dor” da separação e com os problemas com os filhos. Dentro de algumas semanas, Janice estava se sentindo muito culpada.

No dia em que a ligação veio do hospital, Janice ficou confusa. “Uma overdose?”, perguntava-se. “Como posso ficar com raiva de alguém que teve uma overdose?” Duvidando da legitimidade da raiva que sentia, mergulhou novamente na culpa e na vergonha. Depois de ver Bill em uma cama de hospital passando por uma lavagem estomacal, não importava muito o fato de o médico ter dito que ele não tinha ingerido tantos analgésicos a ponto de causar problemas mais sérios. Ela só olhou para ele, imaginando a dor e a angústia que o haviam “levado” a fazer aquilo. Mais uma vez, começou a acreditar que estava sendo muito egoísta.

Bill precisava dela, pensou. E aquilo a fez se sentir bem – ela sempre se sentia digna sendo necessária. Ele segurou sua mão.

“Não achei que viria”, disse. “Mas estou feliz que esteja comigo. Por um momento, pensei que não conseguiria”, acrescentou. “Mas agora que você voltou, tenho certeza de que consigo.”

A VÍTIMA PERFEITA

Quando recebeu a ligação do hospital, Janice, a princípio, ficou irritada. Seu instinto lhe dizia que ela estava sendo usada, mas Bill não havia feito nada explicitamente cruel contra ela, de modo que ela não deu atenção ao que sentia. A raiva logo foi ofuscada pelo habitual sentimento de culpa e, como resultado, ela começou a ver Bill como uma vítima e não como um manipulador. E conforme as coisas voltarem a ser como sempre foram, o sentimento de culpa vai passar, mas a frustração e a tristeza logo aumentarão. Esse é um círculo vicioso e infinito pelo qual Janice já passou inúmeras vezes.

Bill usa a tática de *fazer o papel de vítima* com precisão cirúrgica. Ele sabe como despertar compaixão e fazer os outros sentirem que são os caras maus que o estão “abandonando” quando ele precisa. E Janice tem todas as características de personalidade para morder a isca e cair nessa armadilha. Ela detesta pensar que é a vilã da história e não gosta de ferir ninguém. Aliás, ela é uma daquelas pessoas zelosas que se preocupam muito mais com o bem-estar dos outros do que com o próprio. Quando pensa que está sendo egoísta, é tomada por culpa e vergonha. Portanto, quando Bill combina a tática de fazer o papel de vítima com técnicas de culpabilização e aviltamento, Janice fica à mercê de sua manipulação.

Bill também é especialista em *exteriorizar a culpa* por seu comportamento. Ele afirma que apenas trai e tem ataques de fúria quando está bêbado e que apenas bebe quando Janice o negligencia emocionalmente. E ele tem dois bodes expiatórios perfeitos: Janice e o álcool. A única coisa mais destrutiva que o fato de ele culpar os outros é o de Janice cair em sua armadilha.

A SÍNDROME DO CAÇA-NÍQUEIS

Há uma síndrome que pode se desenvolver em relacionamentos abusivos e manipuladores que impele a vítima a ficar, mesmo quando ela frequentemente pensa em partir. Chamo essa situação de Síndrome do Caça-Níqueis. Qualquer pessoa que já jogou nessas máquinas de azar sabe que é difícil parar mesmo quando estamos só perdendo. Há basicamente quatro razões para uma pessoa acabar aprisionada por essa síndrome. Em primeiro lugar, há o apelo do “prêmio”. As pessoas muitas vezes aproveitam a oportunidade de ganhar algo que é muito valioso abrindo mão do que, a princípio, parece um investimento relativamente pequeno. Em segundo lugar, o fato de você ser ou não recompensado por seus esforços depende apenas do grau com que está disposto a “responder” (os behavioristas chamam isso de “esquema de reforço por razão”). Com um caça-níqueis, é preciso “responder” (investir) bastante para sequer ter a chance de ganhar. Em terceiro lugar, de vez em quando uma “cereja” aparece e você “ganha” um pequeno regalo. Isso reforça a ideia de que seu investimento não é em vão e que “ganhar” um prêmio maior é, de fato, possível desde que você continue investindo. Em quarto lugar, quando estiver cansado do “abuso” da máquina e pensar em parar, enfrenta um dilema bem mais complicado. Se parar, deixa para trás uma quantidade razoável de investimento, o que significa que é preciso deixar para trás não apenas o “abusador”, mas também grande parte de si mesmo. Sair sem nada para justificar o tempo e a energia despendidos, além do espírito abatido, é a coisa mais difícil de se fazer. Você, então, é tentado a se iludir, repetindo para si mesmo um mantra macabro: “Se eu colocar só mais uma moeda...”

No início do relacionamento, Bill era muito atencioso e lisonjeiro com Janice. Pareciam-lhe sinais de que ele realmente era o cara certo para ela. Ela valorizava bastante essa aparente aprovação. Pouco tempo depois, porém, ficou claro que ela receberia menos mensagens de aprovação e praticamente nenhum apoio emocional de Bill a menos que fizesse um grande investimento pessoal para atender ao que ele queria. Vez ou outra, quando estava cuidando de todas as necessidades dele, ela recebia uma pequena amostra da

aprovação que queria. Com o passar dos anos, fez um grande investimento pessoal para assegurar esses pequenos “regalos”. A síndrome a deixou com a ilusão de controle enquanto ela estava sendo ludibriada. Contudo, agora que já investiu bastante, é muito difícil considerar realisticamente deixá-lo e seguir em frente sozinha. Além disso, se ela de fato o deixar e admitir que cometeu um grande erro por anos, é provável que sinta vergonha de si mesma. A vergonha e a culpa são grandes problemas para Janice e dificultam ainda mais sua libertação.

PERSONALIDADES AGRESSIVAS EM “RECUPERAÇÃO”

O caso de Janice e Bill e inúmeros outros similares me ensinaram que os princípios dos modelos de “recuperação” tradicionais projetados para cuidar de vícios químicos são prejudiciais quando aplicados a indivíduos abusivos com distúrbios de personalidade agressiva (ou agressivo-dissimulada). Esses modelos quase sempre nos levam a ver uma personalidade abusiva e emocionalmente *independente* como uma vítima e como *dependente*. O modelo tradicional veria Bill como um dependente químico e Janice como uma codependente. Recentemente, profissionais cuidadosos expandiram o “modelo de codependência” para incluir todos os tipos de dependência interpessoal. Nesse quadro exagerado, *todos* são, em certa medida, codependentes. Agora, há casos reais de dependência e codependência, mas eles não são tão comuns quanto muitos sugerem. Em muitos relacionamentos mais complicados, há um parceiro abusivo e independente emocionalmente e outro inseguro que está lutando contra o excesso de dependência emocional.

Bill tem uma personalidade ativamente independente (agressiva), além de ser um algoz. Janice não é codependente, mas claramente dependente – a vítima ideal. O estilo ativamente independente de Bill lidar com as coisas se reflete em quase tudo o que ele faz. Ele sempre trabalhou de forma autônoma porque detesta dar satisfações para os outros. Quando joga golfe com os colegas, ele sempre dirige o carrinho. Apesar do que possamos pensar a respeito das consequências a longo prazo de seu vício em álcool, ele pretende se cuidar bem. Abriu secretamente uma conta bancária para financiar algumas “viagens de negócios” com os companheiros e mantém um refúgio para as escapadas que dá com uma longa lista de conhecidas. Embora sua estratégia de fazer o papel de bom marido faça parecer que ele depende de Janice, seu desejo de ficar com ela é puramente pragmático. Ele tem muito dinheiro e propriedades e não quer um acordo de divórcio justo. Prefere manter Janice a tiracolo e dar suas escapadelas na surdina. Não se engane: Bill é um cara bastante *independente*.

Agora, pode-se alegar que a dependência química é uma condição livre que não tem relação com a dependência ou independência emocional. No entanto, minha experiência mostra que essas personalidades abusivas mostram padrões similares de comportamento com todos os “objetos” com os quais mantêm alguma relação, *incluindo suas drogas* favoritas. Bill jamais preencheu os critérios de um dependente químico genuíno, ou seja, jamais foi viciado. Seu padrão de comportamento é mais o de um *usuário* eventual. A julgar pela aparente evidência, Bill abusa tanto de substâncias químicas (álcool) quanto de pessoas.

De acordo com minha experiência (e com a experiência de um número cada vez maior de profissionais da saúde mental),²⁷ pessoas com distúrbios de personalidade agressiva não respondem muito bem a tratamentos que os veem como um tipo de dependente. Quando Janice tentou forçar Bill a fazer um tratamento (ele se sujeitou para acalmá-la), ele foi mandado para a unidade de viciados típicos do hospital local. Esses programas de tratamento de dependência química baseados em modelos de recuperação de doze passos são uma maldição para todas as personalidades agressivas. Admitir que são impotentes desafia as convicções mais profundas de indivíduos com esse tipo de personalidade; acreditar que um poder mais alto tem a chave de sua recuperação é incompatível com a autoestima inflada que eles têm; ter de submeter seus desejos e condutas a uma autoridade é aversivo; pedir-lhes que pensem em si mesmos como dependentes quando a vida toda valorizaram a independência interpessoal ativa é irracional. Quando são pressionados a fazer algum tipo de tratamento, esses indivíduos podem dizer todas as coisas certas para que os outros parem de pegar nos seus pés (essa é a estratégia do *consentimento*), porém raramente aceitam de coração os fundamentos cruciais desses programas de recuperação.

Como é frequentemente o caso quando se trata de personalidades agressivas, Janice sentiu-se a princípio atraída por Bill porque o estilo confiante e independente dele a fazia se sentir segura. Ela nunca pensou muito em si mesma ou na própria capacidade de se cuidar. Dependente da aprovação e do reforço de

outra pessoa para sentir um pouco de autoestima, ela ficava cada vez mais vulnerável à exploração.

O comportamento de Janice se encaixa de forma mais adequada no modelo clássico de vício. Os principais fundamentos dos programas tradicionais de recuperação são feitos sob medida para *ela*. Como seu sentimento de autoestima depende das declarações de Bill de que ele a valoriza, ela é *viciada* nele. Ademais, ela não pode abrir mão do que se tornou destrutivo para si porque se acostumou com os aspectos dolorosos do relacionamento e ainda ganha as pequenas recompensas de que tanto precisa. E como sua tolerância é cada vez maior, Janice precisa sentir cada vez mais dor para querer quebrar esse círculo vicioso. Quando tenta se libertar, experimenta uma abstinência psicológica. A tolerância e a abstinência são as marcas registradas de um vício genuíno. Pessoas como Janice quase sempre se dão bem em grupos como AA ou nos chamados grupos de “codependência” porque, diferentemente de seus parceiros abusivos, seus padrões de comportamento são bastante compatíveis com um modelo de dependência e, como o modelo prevê, às vezes essas pessoas já chegaram ao fundo do poço e querem tanto sair de lá que estão dispostas a dar os “passos” necessários para a “recuperação”.

O PONTO DE PARTIDA NOS RELACIONAMENTOS ABUSIVOS

O participante de uma de minhas oficinas me perguntou por que, se Bill não era pelo menos em certa medida codependente de Janice, ele se esforçava tanto para não a perder. Minha resposta foi que Bill, como qualquer personalidade agressiva, detesta perder. Perder significa ceder uma posição de domínio e poder. E não importa em que relacionamento esteja, Bill sempre busca estar no controle. Em todo relacionamento abusivo, nunca a outra parte é o objeto real do desejo do agressor, mas a posição (de domínio). Toda vez que Janice se sente forte o bastante para ao menos pensar em deixá-lo, a balança do poder é perturbada. E é nesse momento que Bill vai à guerra. Ele não luta para manter a mulher que ama, quer ou necessita; ele luta para permanecer no controle. Como um indivíduo com distúrbio de caráter, Bill também tem a tendência de ver Janice como mais uma de suas posses. E, nesse posto, ela não é livre para ter uma vida própria ou (ainda pior) uma vida melhor ao lado de outra pessoa. Na cabeça de Bill, Janice é sua propriedade e qualquer movimento da parte dela rumo à independência é visto como uma rejeição a ele e a seu “direito” de dominá-la.

PEELE, Stanton. *The diseasing of America*. Lanham: Lexington Books, 1989.

CAPÍTULO 8

A CRIANÇA MANIPULADORA

Durante anos, os profissionais da saúde mental vêm tentando entender como os medos e as inseguranças das crianças afetam o desenvolvimento da personalidade. No entanto, pouca atenção tem sido dada à forma como as crianças aprendem a controlar e canalizar seus instintos agressivos. Parece que, quando se trata de examinar e enfrentar o verdadeiro motivo de as crianças lutarem e a forma como o fazem, além de avaliar o grau em que essa agressividade responde pela configuração de suas personalidades, o que se vê é um caso grave de negação.

As crianças lutam naturalmente pelo que desejam e já no início de seu desenvolvimento social essa luta aparece de forma aberta e, muitas vezes, física. Para a maioria das crianças, tal estratégia se mostra infrutífera e demanda considerável aprovação social. Se os pais são hábeis o suficiente e as próprias crianças maleáveis o bastante, a maioria delas aprende a modular as tendências abertamente agressivas e a explorar outras estratégias para vencer as batalhas da vida. Ao longo do caminho, muitas vão descobrir que todos possuem “botões” emocionais que podem (muito embora não devam) ser acionados. Muitas também aprendem coisas que podem dizer ou fazer (ou *não* dizer e *não* fazer) de modo a manter seus “oponentes” ignorantes, instáveis ou na defensiva. Essas crianças, então, aprendem a lutar de forma dissimulada.

Como resultado de muitos fatores sociais (permissividade, indulgência, abuso, negligência e irresponsabilidade), parece haver um número cada vez maior de crianças abertamente agressivas e agressivo-dissimuladas (manipuladoras) nos dias de hoje. Minha interpretação pode ser direcionada porque quase metade de meu trabalho nos últimos anos foi com crianças e adolescentes com

distúrbios comportamentais e emocionais. Todavia, sempre fico impressionado com o número de casos em que, por aprender muito bem as estratégias da manipulação, uma criança consegue ganhar um poder extraordinário sobre a família. A história a seguir é baseada em um desses casos.

A TIRANIA DA MENINA AMANDA

Preocupada com a filha, Jenny estava bastante nervosa na sala de espera. Em sua mente, as palavras de Amanda não paravam de se repetir: “Você deve achar que sou louca, porque só pessoas loucas vão a psicólogos!” e “Você sempre pensa mal de mim”. Preocupada com a forma como a filha pudesse reagir ao fato de ter de ver outro profissional, Jenny fora sozinha na primeira consulta.

“Estou muito preocupada com minha filha”, explicou. “Acho que ela tem baixa autoestima.” Quando pedi que falasse mais, ela contou da vez em que disse que tiraria todas as atividades extras de Amanda a menos que a filha entregasse a tarefa da escola. Então, lembrou-se dos gritos e dos soluços: “Você acha que eu esqueci de propósito, que eu sou burra e agora está me castigando. Todo mundo me odeia! Minha professora me odeia e você também me odeia!”, disse, batendo a porta do quarto. “Não era minha intenção ferir os sentimentos dela”, registrou Jenny. “Tenho certeza de que ela já se sente mal o bastante consigo. Tentei lhe dizer que estava apenas tentando ajudá-la a ser mais responsável e que estava chateada com a atitude dela. Mas ela sequer falou comigo até eu lhe dizer que suspenderia o castigo até poder conversar com a professora. Foi o que fiz e aquilo pareceu animá-la um pouco.”

Jenny relatou que poderia haver um fundo de verdade na reclamação constante de Amanda de que os professores a perseguiam. “Ela tinha a reputação de ser difícil, mas está bastante mudada agora”, Jenny explicou. “Até o ano passado, ela era maior do que o irmão, Joey. Aliás, era maior do que muitas crianças na escola. Costumava bater em Joey e fazer *bullying* com ele e foi suspensa por brigar dentro do ônibus escolar. O pai dela e eu costumávamos brigar com ela o tempo todo. Mas agora as outras crianças cresceram e, embora seja mais novo, Joey está maior do que ela. Ele não tenta ser melhor do que ela, mas ela também não o trata como antes.”

Jenny disse estar preocupada que Amanda pudesse estar se sentindo insegura e, portanto, muito sensível às coisas que as outras crianças da escola diziam. Contou como Amanda muitas vezes lhe dizia como os outros pegavam no seu pé e a “deixavam

louca”, e que os professores estavam sempre destacando seu comportamento problemático enquanto jamais pareciam perceber que os outros é que estavam pegando no pé dela. Amanda lhe falara sobre isso inúmeras vezes. “Em alguns aspectos, acho que Amanda é tão insegura e têm autoestima tão baixa quanto eu mesma quando era criança”, Jenny sublinhou. “Eu sempre ficava deprimida quando não recebia o apoio de que precisava e um dos orientadores que procuramos achou que Amanda podia estar com depressão.” Jenny falou sobre as várias vezes que Amanda ameaçara fugir de casa, que dissera que podia estar morta e que queria morar com o pai porque “ele a entende”. “Acho que ela se sente desamparada e deprimida, não acha? Acho que ela se sente assim desde meu divórcio. Talvez eu tenha cometido um erro em separar Amanda do pai dois anos atrás. Tentei entender as inseguranças dele também, mas não podia mais suportar as agressões físicas. Eu queria que Amanda fosse feliz e não quero que ela me odeie. Você acha que podemos ajudá-la? Precisamos fazer alguma coisa. Hoje, o diretor ligou e ameaçou suspendê-la novamente. Implorei para que não fizesse nada até eu encontrar uma forma de ajudá-la.”

OUTRO NOME PARA A TIRANIA

Amanda não luta como costumava, pois não tem o tamanho físico e a vantagem da força que tinha antes. No entanto, ela continua sendo uma lutadora e uma tirana, o que mudou foi apenas a forma de lutar. Ela esquadrinhou as fraquezas da mãe e sabe quais táticas usar de modo a submeter Jenny.

Como a maioria das pessoas, Jenny é capaz de reconhecer mais facilmente um comportamento agressivo quando ele é aberto, direto e físico. Aliás, ela lidava de forma bastante diferente com o ex-marido e com a filha quando eles estavam lutando abertamente. Como não vê a agressão no comportamento atual de Amanda, ela inadvertidamente a permite. Como resultado, Amanda está se tornando uma grande manipuladora. Ironicamente, como é incapaz de perceber quando a filha está lutando e não sabe como apoiá-la, Jenny é cada vez mais usada.

Eu me lembro de quando Jenny tentou descrever pela primeira vez os frequentes ataques verbais de Amanda. “Não posso dizer nada para ela”, reclamou. “Ela fica tão *defensiva*”. Perguntei o que ela queria dizer com “defensiva” e ela respondeu que a filha começava a “gritar”, dizer que ela era uma “péssima mãe”, ameaçava fazer coisas terríveis. Curioso, comentei: “É interessante que você consiga descrever essas agressões verbais insensíveis como algum tipo de comportamento ‘defensivo’. Pelo que me contou, parece que sempre que você pede algo a Amanda que ela não quer fazer ou observa algo sobre seu comportamento que você quer que ela mude, ela rapidamente parte para a ofensiva.” “Acho que essa é uma maneira diferente de ver isso”, foi a resposta de Jenny. “Mas por que ela partiria para o ataque se não estivesse se sentindo ameaçada?”

A RAIZ DO PROBLEMA

Como é muito comum, Jenny está tentando procurar as causas subjacentes do comportamento de Amanda. Baseada na psicologia com a qual é familiar, acredita que algum medo ou insegurança deve estar na raiz do problema da filha. Aparentemente, quando ainda era casada, ela também teria tentado encontrar os motivos subjacentes do comportamento abusivo do marido. Agora, Amanda pode estar enfrentando os mesmos medos e inseguranças. Ela pode até mesmo ter alguns problemas não resolvidos por causa da separação dos pais. Talvez ainda esteja com raiva; talvez culpe a mãe. Mas todas as frustrações de sua vida que a “forçam” a ter um comportamento agressivo não são o problema. Sua personalidade tornou-se o problema. Ela começou a materializar um estilo de vida de lutar muito e dissimuladamente; usa a *culpabilização*, o *papel de vítima*, a *responsabilização do outro* e *ameaças veladas* como ferramentas para atacar qualquer um que fique no caminho daquilo que ela deseja.

COMO IDENTIFICAR DE FORMA CORRETA A VÍTIMA E O AGRESSOR

Na rápida história relatada acima, Jenny queria “ajudar” Amanda. Porém, na primeira vez em que ambas me procuraram, Amanda nem queria nem estava procurando ajuda. Ela de fato precisava de certas medidas corretivas (por exemplo, da experiência comportamental e emocional), mas não de ajuda. Jenny era a verdadeira vítima e era *ela* quem precisava desesperadamente de ajuda. Amanda demandava medidas que corrigissem seus padrões de comportamento de modo a poder não apenas reconhecer que precisava de ajuda, mas também pedir essa ajuda e aceitá-la.

Não consigo parar de enfatizar os motivos de os pontos de vista tradicionais sobre o comportamento humano falharem completamente quando o assunto é compreender e enfrentar indivíduos com distúrbio de caráter. Amanda não precisa ser compreendida; ela não precisa ser “ajudada” ou desvelar os medos e inseguranças inconscientes. Tampouco ela precisa superar a baixa autoestima. Em suma, ela não precisa de nada que as abordagens tradicionais oferecem. Ela precisa de medidas corretivas; precisa ter limites e enfrentar seus padrões de pensamento e atitudes distorcidas. Precisa corrigir sua conduta dissimuladamente agressiva. E sua autoimagem inflada também precisa de correção – esse é o trabalho da terapia cognitivo-comportamental.

As crianças não são equipadas para lidar com muito poder. Elas não possuem maturidade emocional ou experiência de vida necessária para exercer o poder de forma responsável. Por meio de sua habilidade manipuladora, Amanda tornou-se detentora de muita força em sua família. E dar a Jenny o poder de lidar com Amanda foi crucial para restaurar a saúde mental e emocional de ambas.

ALGUMAS PALAVRAS IMPORTANTES SOBRE AUTOESTIMA

Assim como muitos, Jenny supunha que Amanda pudesse estar sofrendo com baixa autoestima. É difícil para ela imaginar como alguém pudesse dizer as coisas que a filha lhe dizia se não estivesse com a autoestima baixa. Mesmo quando seus instintos lhe diziam que Amanda estava sendo “muito adulta para sua idade”, Jenny imaginou que aquilo pudesse ser uma compensação por ela estar se sentido mal consigo mesma.

A autoestima não é um atributo unipolar. Uma pessoa pode facilmente ter tanto muita quanto pouca autoestima. E uma pessoa que é “muito adulta para a idade” nem sempre está compensando uma insegurança subjacente (os neuróticos às vezes estão, mas os indivíduos com distúrbio de caráter em geral não). Alguém que é capaz de abraçar um poder desmesurado e que pensa, a partir de todas as evidências imediatas, que é invencível pode facilmente começar a se ter em alta conta. Isso é especialmente verdade no caso de Amanda e reflete-se em seu impulso ousado de usurpar ainda mais poder na escola e dentro de casa.

A DIFERENÇA ENTRE AUTOESTIMA E AMOR-PRÓPRIO

É importante fazer uma distinção entre os conceitos de autoestima e amor-próprio. O termo “estima” deriva de uma palavra que significa “avaliar”. A autoestima é a “avaliação” intuitiva que fazemos de nosso valor com base em uma análise de nossos talentos inatos, de nossas habilidades e do sucesso que tivemos em conquistar o que queremos. Os indivíduos que sabem o que têm a seu favor e confiam na capacidade de conseguir o que querem podem superestimar a si mesmos sem jamais desenvolverem um amor-próprio legítimo. Isso porque o amor-próprio nasce de uma avaliação favorável, mas *em retrospectiva*, do esforço pessoal, do compromisso com as metas socialmente desejáveis e com sua realização. Para dizer de forma mais direta, nosso senso de autoestima deriva do que sabemos que temos, enquanto nosso senso de amor-próprio deriva do que fizemos com o que nos foi dado.

O senso de autoestima de Amanda está, sem dúvida, desequilibrado. Como não vê a mãe, os professores e quaisquer outras figuras de autoridade como forças a serem respeitadas, Amanda pensa apenas em si mesma. Ademais, ela crê estar “vencendo” porque tem êxito usando seus talentos para conseguir o que quer. Todavia, porque é possível que desenvolva a longo prazo um histórico de deficiências sociais, a garota enfrentará dificuldades para desenvolver o amor-próprio.

Tanto pais quanto outras figuras de autoridade às vezes reforçam inadvertidamente as coisas que levam as crianças a se superestimarem. Afinal, eles aclamam a inteligência, a aparência, os talentos, enfim, tudo aquilo pelo que as crianças não podem reivindicar crédito de forma legítima. Ou seja, não há o reconhecimento de uma “força maior” (a natureza, Deus ou qualquer outra entidade que se escolha reconhecer) como responsável por esses venturosos “acidentes” do nascimento. Além disso, os pais frequentemente aplaudem as crianças pelo que conseguem realizar. Em si, isso não é ruim, desde que outras coisas sejam levadas em consideração. No entanto, muitas vezes não há o reconhecimento

da casualidade das circunstâncias e oportunidades que em geral desempenham um papel significativo nas realizações.

Infelizmente, os pais muitas vezes falham em aplaudir os filhos pela única coisa para a qual eles podem reivindicar crédito exclusivo: a disposição de trabalhar. Apenas o “esforço” é digno de louvor e seu reconhecimento é essencial para desenvolver um senso de amor-próprio saudável. É importantíssimo que se tenha isso em conta. Não é o que as pessoas ganham que devemos louvar, ou o que elas conseguem garantir, mas o que elas fazem com seus talentos e habilidades e como trabalham duro para contribuir de forma honesta e responsável para a sociedade. Infelizmente, conheci muitos jovens que se acham o último biscoito do pacote, mas que praticamente não têm nenhum senso de amor-próprio.

O MAIOR MEDO DE UM PAI

Em um nível profundamente inconsciente, inúmeros pais sentem a independência ativa que alguns de seus filhos possuem. Eles sabem que essas crianças não parecem precisar dos outros da mesma forma que a grande maioria. Também sabem que quanto mais as pressionam, reprimem ou limitam, mais elas ameaçam se afastar. Logo, às vezes os pais caem na armadilha de tentar se sujeitar a esse filho de modo a não correr o risco de perdê-lo.

Ironicamente, uma vez que Jenny ganhou mais poder para lidar com Amanda, duas coisas importantes aconteceram. Primeiro, Amanda começou a acreditar que há entidades em sua vida que são mais fortes, mais sábias e mais capazes do que ela, o que lhe proporcionou um importante ganho de humildade. Segundo, ao descobrir que, às vezes, o melhor para ela era aceitar o comando e a direção da mãe, a garota começou a ficar cada vez mais dependente dela. Notem bem, não se trata da dependência pouco saudável apresentada por uma personalidade dependente, mas sim do contrabalanço necessário de seu antigo excesso de *independência*. O maior poder de Jenny não fez com que seu maior medo ganhasse vida, mas, pelo contrário, contribuiu para que um de seus maiores sonhos se tornasse realidade: em vez de perder, ela ganhou uma filha.

PARTE 2

COMO ENFRENTAR DE FORMA EFICAZ PESSOAS MANIPULADORAS

CAPÍTULO 9

COMO RECONHECER AS TÁTICAS DE MANIPULAÇÃO E CONTROLE

MECANISMOS DE DEFESA E TÁTICAS OFENSIVAS

Quase todo mundo já ouviu falar do termo *mecanismo de defesa*. Mecanismos de defesa naturais são os comportamentos mentais quase reflexivos que às vezes empregamos para nos proteger da “ameaça” de algum tipo de dor emocional. Mais especificamente, mecanismos de defesa do ego são comportamentos mentais que as pessoas podem usar para “defender” suas autoimagens da angústia associada a “apelos” da sociedade para que se sintam, de certa forma, envergonhadas ou culpadas por algo. Há inúmeros tipos diferentes de defesas de ego, vários dos quais tão conhecidos que já entraram para o âmbito do discurso ordinário.

O uso de mecanismos de defesa é um dos fundamentos cardeais das abordagens tradicionais ou psicodinâmicas para compreender o comportamento humano. Aliás, essas abordagens sempre tiveram a tendência de distinguir os vários tipos de personalidade, ao menos em parte, por meio dos tipos de defesas de ego que se acredita que tais personalidades usem. Conforme discutido brevemente em outro momento, há algumas características das abordagens tradicionais no que se refere à compreensão do comportamento e da personalidade humanos que, de fato, não vêm em socorro da compreensão de indivíduos com distúrbio de caráter. As abordagens tradicionais afirmam que as pessoas necessariamente experimentam culpa, vergonha ou angústia quando fazem algo errado. Tais abordagens ainda alegam que as pessoas se defendem das “ameaças” a suas autoimagens lançando mão de comportamentos automáticos aos quais denominamos mecanismos de defesa. Por fim, essas abordagens entendem que as pessoas o fazem de forma *inconsciente*.

Os modelos tradicionais de comportamento e personalidade humanos não são úteis no que concerne à compreensão dos distúrbios de caráter. Quando indivíduos com distúrbio de caráter apresentam determinados comportamentos, alguns dos quais frequentemente denominamos “mecanismos de defesa”, eles não o fazem fundamentalmente para se protegerem de alguma dor emocional, culpa ou vergonha. O motivo, tampouco, é impedir que

algum evento temido venha a acontecer. Em vez disso, indivíduos com distúrbio de caráter apresentam tais comportamentos *fundamentalmente* para garantir que algum evento desejado aconteça, para manipular e controlar os outros e para consolidar sua resistência à aceitação ou internalização de normas sociais. Esses indivíduos usam esses comportamentos como veículos para continuar fazendo o que a sociedade lhes interdita. Como resultado, não desenvolvem um senso de culpa ou de vergonha saudável. Além disso, na maioria das vezes apresentam esses comportamentos de forma *consciente*, muito embora o uso habitual os leve a empregá-los quase que de forma automática. Logo, muitos dos comportamentos que tradicionalmente pensamos como mecanismos de defesa devem ser pensados como comportamentos de fuga da responsabilidade e *táticas de manipulação e controle* quando são empregados por indivíduos com distúrbio de caráter.

Tomemos o mecanismo de negação como exemplo. Quase todo mundo já ouviu alguém dizer algo como “certo, ele tem um problema, mas está *negando* isso”. Na maioria das vezes, o termo é usado incorretamente. O verdadeiro mecanismo de negação é um *estado psicológico* empregado inconscientemente para proteger uma pessoa de uma dor emocional insuportável. Veja o caso de Agnes, uma senhora já idosa, mas ainda em bom estado de saúde, que recebeu dos médicos a notícia de que o derrame sofrido pelo homem com que é casada há 40 anos é crítico e que ele provavelmente não conseguirá se recuperar. Paul foi seu parceiro durante a maior parte da vida adulta de Agnes e ela não está preparada para perdê-lo. Ela se vê diante da possibilidade de ficar sozinha, sem o apoio inabalável de Paul. A vida sem ele, Agnes pensa, seria insuportável. Assim, embora ele esteja em coma, ela decide permanecer a seu lado, dia após dia, segurando-lhe a mão, conversando com ele e insistindo com todos que ele conseguiria vencer aquela luta – ele sempre conseguia. Essa mulher está em um estado de “negação”. E não está fazendo isso intencionalmente, mas está, de forma inconsciente, protegendo-se da repentina e insuportável experiência de luto pela qual passará quando a realidade finalmente chegar. Ao longo do tempo, quando estiver psicologicamente mais preparada para suportar o trauma, seu

mecanismo de negação ruirá. Quando isso finalmente ocorrer, Agnes não terá proteção contra a experiência de dor e o que explodirá em seguida será uma avalanche de emoção.

Agora, comparemos o cenário descrito acima com o caso de Jeff, um adolescente com distúrbio de caráter repreendido pela monitora de sua escola por derrubar os livros de um calouro. “O quê?”, Jeff contestou. “Eu não fiz nada!” Ele está negando o comportamento, mas estará em um estado psicológico de negação? Não! A perspectiva clássica sugere o seguinte: 1) sob o pretexto da negação, ele se sente mal pelo que fez; 2) para *se defender* dos sentimentos insuportáveis de vergonha e/ou culpa, ele simplesmente não pode admitir para si mesmo e para os outros o que fez; e 3) conscientemente, ele não faz ideia do que está fazendo. Essas perigosas pressuposições são feitas tanto por leigos quanto por profissionais. Ademais, quando se referem a indivíduos com distúrbio de caráter, elas são completamente *erradas*. A perspectiva mais acurada é a de que Jeff é bastante carente de culpa, vergonha ou angústia a respeito de seu comportamento, motivo pelo qual cometera os atos de forma tão impensada, em primeiro lugar. O que é igualmente provável é que ele não tem o compromisso de lidar com as pessoas de uma forma não agressiva. Embora outras pessoas não estejam confortáveis com seus comportamentos, ele está. E porque provavelmente fora punido antes por comportamentos semelhantes, Jeff está bastante ciente de que os outros entendem isso como inaceitável. Todavia, ele não está preparado para se submeter ao padrão de conduta que os outros querem que ele adote. Ademais, o garoto sabe muito bem quais consequências provavelmente o aguardam. Ele pode não querer enfrentar essas consequências tanto quanto não quer mudar seu comportamento. Logo, sua melhor aposta é tentar convencer a monitora de que ela está errada, de que não viu o que acha que viu, de que está fazendo um julgamento errado dele e de que o melhor a fazer é desistir. Em suma, quando está *negando*, Jeff *não está se defendendo*, mas *empregando uma tática*, e sabe muito bem disso. A tática que o garoto está usando é muitas vezes chamada de negação, mas trata-se, na verdade, simplesmente de um caso de *mentira*. Jeff está mentindo pelos motivos que as pessoas em geral

mentem: para se livrar de um problema. A monitora poderia ter a prova disso colocando-o diante de duas ou três testemunhas que poderiam confirmar o que ela viu. Jeff pode, então, dizer algo como: “certo, certo. Talvez eu tenha dado um empurrãozinho nele, mas ele sabia que eu ia fazer isso. Ele está me irritando a semana inteira”. Agora, os tradicionalistas diriam que Jeff está “saindo de sua negação”. No entanto, diferentemente de Helen, nós não vemos o que costumamos ver quando alguém realmente sai desse estado psicológico. *Não vemos a dor*. Não vemos Jeff desmoronar em luto. Em vez disso, vemos que ele apenas faz uma confissão tímida e continua a lutar veementemente para não ter que se submeter ao princípio que queremos que ele adote. Não vemos nem sinais de vergonha, nem de culpa. Vemos apenas sinais de provocação.

Um ponto muito relevante a ser levado em consideração sobre o comportamento de Jeff é que, embora ele minta de forma rápida, automática e, provavelmente, continuada, ele não o faz de forma inconsciente. *Ele sabia o que estava fazendo*. Fazer o papel de inocente e negar algo terrível de forma tão enérgica que seu “acusador” comece a duvidar da legitimidade de sua reclamação é, segundo a experiência de Jeff, uma eficaz ferramenta de combate. Essa ferramenta tirou o garoto de encrencas antes e ele espera que funcione novamente. Lembre-se, comportamentos habituais e automáticos não são a mesma coisa que comportamentos inconscientes.

Todos os indivíduos com distúrbio de caráter, em especial aqueles que apresentam uma personalidade agressiva, usam uma ampla gama de comportamentos mentais e manobras interpessoais que ajudam a assegurar o que querem. Os comportamentos que serão enumerados a seguir simultaneamente realizam inúmeras coisas que podem levar à vitimização. Em primeiro lugar, ajudam a esconder a intenção agressiva do agente; em segundo lugar, o uso de tais condutas muitas vezes responde pela colocação dos outros em estado de defesa; em terceiro lugar, seu uso habitual reforça a maneira disfuncional, porém preferencial, de o agente lidar com o mundo. Essas condutas obstruem quaisquer chances de o agressor aceitar e submeter-se a um importante princípio social em questão, mudando, assim, sua maneira de agir. Por fim, é justamente porque

as pessoas não sabem como interpretar de forma acertada esses comportamentos que eles são ferramentas eficazes para explorar, manipular e controlar os outros. Se você, leitor, é uma dessas pessoas mais familiarizadas com os modelos psicológicos tradicionais, é provável que tenda a ver uma pessoa que lança mão desses comportamentos como alguém que está “na defensiva”. Todavia, ver alguém que está, de fato, agindo de forma agressiva como alguém que está sendo defensivo é, em certo sentido, a principal disposição à vitimização. Saber reconhecer que quando uma pessoa que exhibe os comportamentos descritos a seguir está mentalmente na ofensiva pode preparar você para tomar as decisões que serão necessárias para evitar ser explorado.

Não é possível listar aqui todas as táticas que um bom manipulador é capaz de usar para ludibriar ou tirar proveito dos outros. Todavia, os comportamentos mentais automáticos e as manobras interpessoais enumeradas a seguir são algumas das armas mais populares do arsenal de que dispõem os indivíduos com distúrbio de caráter em geral e as personalidades agressivas em particular, especialmente indivíduos agressivo-dissimulados. É importante lembrar que, quando apresentam esses comportamentos, as pessoas estão nesse momento *lutando*, sobretudo contra os valores e os padrões de conduta que os outros querem que elas adotem ou internalizem. Ademais, estão lutando para vencer a resistência dos outros e alcançar aquilo que desejam.

Indivíduos agressivo-dissimulados são especialmente adeptos ao uso dessas táticas para esconder suas intenções agressivas enquanto, simultaneamente, forçam seus oponentes à adoção de uma postura defensiva. Quando estão na defensiva, os pensamentos das pessoas tendem a se tornar mais confusos, o que, por sua vez, provoca dúvida e leva ao ímpeto de recuo. O uso de tais táticas aumenta as chances de os manipuladores alcançarem aquilo que desejam e tirarem proveito de suas vítimas. Às vezes, um manipulador hábil lançará mão de tantas dessas táticas que a vítima sequer perceberá o quanto está sendo manipulada até que seja tarde demais.

MINIMIZAÇÃO – Trata-se de uma forma única de negação acompanhada de racionalização. Quando usa essa manobra, o agressor está tentando afirmar que seu comportamento não é tão nocivo e irresponsável quanto alguém pode estar alegando. Em outras palavras, trata-se da tentativa do agressor de dizer que tudo não passa de uma tempestade em um copo d'água. O uso da minimização ilustra de forma clara a diferença entre o indivíduo neurótico e aquele que apresenta um distúrbio de caráter. Os neuróticos quase sempre fazem uma tempestade num copo d'água, ou “catastrofizam”, ou seja, superestimam as consequências negativas de determinado comportamento ou situação. O indivíduo com distúrbio de caráter, por sua vez, quase sempre trivializa a natureza de suas transgressões. Os manipuladores usam isso para fazer uma pessoa que possa confrontá-los sentir que está sendo demasiado dura em suas críticas ou injusta em sua avaliação da situação.

Na história de Bill e Janice, Bill *minimiza* seu problema com o vício insistindo que não tem muito problema com a bebida e afirmando que as eventuais bebedeiras ocorriam *apenas* quando ele estava muito estressado ou sentindo a falta de apoio de Janice. A princípio, Janice comprou a tese dessa minimização, dizendo a si mesma que, como a relação de Bill com a bebida nem sempre fora insuportável, seu vício não era tão sério assim.

Ao longo dos anos, deparei-me com centenas de exemplos de personalidades agressivas de todos os tipos que minimizavam o impacto da conduta agressiva que apresentavam. “Talvez eu tenha tocado nela, mas não foi um murro”; “eu dei um empurrãozinho, mas não ficou nem marca...”. Esses indivíduos com frequência usam duas palavras que proíbo em minha terapia: *só* e *apenas*. É sempre a mesma história. O que eles querem é me convencer de que eu estaria errado se concluísse que o comportamento que apresentam é realmente tão errado quanto eles sabem que suspeito que é. A minimização não é a estratégia fundamental usada pelos indivíduos agressivos para se sentirem melhor sobre o que fizeram, mas a tática essencial que usam para manipular minha impressão sobre eles. Esses indivíduos não querem que eu os veja como pessoas que se comportam como bandidos. Lembre-se, eles quase sempre

estão confortáveis com o estilo de personalidade agressiva que exibem, de modo que seu principal objetivo é fazer com que eu acredite que não há nada de errado com o tipo de pessoa que são.

MENTIRA – É difícil dizer na hora quando uma pessoa está mentindo. Felizmente, há vezes em que a verdade aparece por conta de circunstâncias que não sustentam a história contada. Há outras vezes, no entanto, em que não é possível ver que estamos sendo enganados até que seja tarde demais. Uma maneira de minimizar as chances de alguém ludibriá-lo é se lembrar de que, como as personalidades agressivas em geral não param por nada até conseguirem o que querem, elas vão, em algum momento, mentir e enganar. Outra coisa a se lembrar é que os manipuladores, como personalidades agressivo-dissimuladas que são, tendem a mentir de formas sutis e veladas. Alguém estava bastante ciente das inúmeras formas de mentir quando sugeriu que os juramentos judiciais ordenem que as pessoas digam “a verdade, toda a verdade e nada além da verdade”. Manipuladores e outros indivíduos com distúrbio de caráter refinaram o ato de mentir, transformando-o quase em uma forma de arte.

É muito importante se lembrar de que indivíduos com distúrbio de caráter de todos os tipos mentem com frequência – às vezes, apenas por esporte – e mentem sem grande esforço, mesmo quando a verdade seria suficiente. **Mentir por omissão** é uma forma bastante sutil de mentira que os manipuladores usam, da mesma forma como o é a *distorção*. Os manipuladores recusam uma quantidade significativa de verdade que os outros lhes dizem e distorcem elementos essenciais dessa verdade para obscurecer os fatos. Tratei de indivíduos que mentiam de forma flagrante recitando uma ladainha de acontecimentos verdadeiros! De que forma alguém mente dizendo apenas verdades? Deixando de lado fatos essenciais para o conhecimento de um quadro amplo ou de “toda a história”.

Uma das formas mais sutis de *distorção* é ser deliberadamente vago. Essa é uma das táticas favoritas dos manipuladores. Eles forjam cuidadosamente suas histórias de modo a fazer o outro ter a impressão de que está recebendo toda a informação, sabendo de

tudo. No entanto, *detalhes essenciais para o conhecimento completo da verdade são sistematicamente deixados de lado.*

Na história de Al e Don, Al não disse toda a verdade quando Don perguntou-lhe a respeito da segurança de seu cargo. Aquela foi uma *omissão* sutil e calculada, além de uma mentira prejudicial. Al foi deliberadamente vago a respeito dos planos da empresa. Ele pode até mesmo ter considerado que Don em algum momento descobrisse toda a verdade, mas apenas quando fosse tarde demais para frustrar seus planos.

NEGAÇÃO – Como mencionado anteriormente, é quando o agressor se recusa a admitir que fez algo prejudicial ou ofensivo quando está claro que o fez. Ou seja, é uma forma de mentir sobre as intenções agressivas (tanto para si quanto para os outros). A tática do “quem? eu?” faz a vítima se sentir sem razão de confrontar o agressor a respeito de uma atitude inadequada. Além disso, esta é também uma forma de o agressor se permitir o direito de continuar fazendo o que quer. Mas, novamente, é preciso deixar claro que essa negação *não* é o mesmo tipo de negação exibida por alguém que acabou de perder um ente querido e se sente incapaz de suportar a dor e a realidade da perda. Esse tipo de negação é, na maior parte das vezes, uma “defesa” contra uma dor ou angústia insuportáveis. A tática de negação, entretanto, não é fundamentalmente uma “defesa”, mas uma manobra que o agressor usa para fazer as outras pessoas recuarem ou até mesmo se sentirem culpadas por insinuar que algo esteja errado.

Na história do pastor James, a negação de sua ambição é enorme. Ele negava que estava ferindo e negligenciando a família e, em especial, negava estar perseguindo de forma agressiva uma agenda pessoal. Pelo contrário, apresentava-se como servo humilde de uma causa nobre e conseguiu convencer inúmeras pessoas (talvez até ele próprio) da nobreza e pureza de suas intenções. No entanto, por baixo disso tudo, James sabia que estava sendo desonesto. Esse fato é corroborado pela reação que ele apresenta ao ser ameaçado de não conseguir o posto no Conselho dos Anciãos caso seus problemas matrimoniais piorassem. Quando ficou sabendo que poderia não conseguir o que buscava de forma

tão agressiva, James teve uma interessante experiência de “conversão”. Repentinamente, decidiu que poderia colocar de lado a ordem do Senhor durante um final de semana e dedicar mais tempo ao casamento e à família. Mas seus olhos não foram abertos pelas palavras do pastor, afinal, James sempre esteve bastante ciente do que poderia impedir ou fazer avançar sua causa. Ele sabia que se não cuidasse de seu casamento, poderia perder o que realmente desejava. Logo, escolheu (ao menos temporariamente) alterar o curso das coisas.

Na história de Mary e Joe, Mary enfrentou Joe inúmeras vezes a respeito da insensibilidade e crueldade da parte dele no tratamento da filha, Lisa, mas Joe negava sua agressividade e conseguia convencer Mary de que o que ela percebia intuitivamente como agressividade era, na verdade, lealdade e extrema preocupação paterna. Joe queria uma filha que sempre tirasse notas máximas e Mary era um empecilho. A negação de Joe era a tática que ele usava para remover a esposa como um obstáculo ao que ele desejava.

NEGLIGÊNCIA SELETIVA (OU ATENÇÃO SELETIVA) – É quando os agressores ignoram de forma deliberada os conselhos, os pedidos ou os desejos dos outros e, em geral, recusam-se a prestar atenção a qualquer coisa que possa afastá-los da agenda que estão buscando implementar. Com frequência, o agressor sabe muito bem o que o outro quer dele quando começa a exibir esse comportamento de “não quero ouvir isso!”. Ao usar essa tática, o agressor resiste deliberadamente a se submeter às tarefas de prestar atenção ou abster-se de realizar o comportamento que o outro quer que ele mude.

Na história de Jenny e Amanda, Jenny tentava dizer a Amanda que ela seria castigada porque estava agindo de forma irresponsável. No entanto, Amanda não ouvia. Seus professores tentavam dizer-lhe o que ela precisava fazer para melhorar as notas, mas ela tampouco lhes dava ouvidos. Ouvir ativamente e prestar atenção às sugestões dos outros são, entre outras coisas, atos de submissão. E, como o leitor se lembrará, Amanda não é o tipo de garota que se submete facilmente. Determinada a não deixar nada

ficar em seu caminho e convencida de que possui habilidades manipuladoras para eventualmente “vencer” a maior parte de suas “lutas” com figuras de autoridade, Amanda fechava os ouvidos. Ela não via razão alguma para ouvir os outros. De seu ponto de vista, ela apenas perderia poder e controle submetendo-se à liderança e à direção oferecidas por aqueles que ela via como menos poderosos, menos inteligentes e menos capazes do que ela.

Algumas crianças e adolescentes que são rotulados como portadores de déficit de atenção são indivíduos que usam em excesso a atenção seletiva como uma ferramenta de manipulação e maneira fundamental para evitar a responsabilidade. Essas crianças e adolescentes demonstram uma capacidade incrível de se concentrar em quaisquer tarefas ou situações que acham prazerosas, estimulantes, interessantes e, de alguma forma, desejáveis. No entanto, sempre que são convidadas a ouvir ou fazer algo que não querem, elas dirigem a atenção para qualquer outra coisa. Isso é especialmente verdadeiro quando uma figura de autoridade está dando instruções ou ordens. Tudo o que precisam fazer é, ao perceber um conselho vindo, começar a lutar usando a tática da negligência.

Uma das experiências mais positivas que tenho trabalhando com pessoas manipuladoras (especialmente crianças e adolescentes) é identificar quão bem elas parecem responder ao serem confrontadas e tentar lidar de forma apropriada quando elas usam a tática da negligência seletiva. Isso é particularmente verdadeiro quando elas são reforçadas de forma sincera e intensa quando escolhem prestar atenção ou se envolver em algo que, de outra maneira, sequer ouviriam. Muitas vezes, crianças manipuladoras são arrastadas para consultórios de terapeutas por pais exasperados e não querem falar nem ouvir. Permito que elas experimentem o tédio e o desconforto extremo de não se envolverem com os outros (não conversando com elas e não as ouvindo de forma ativa) a menos que olhem nos meus olhos quando estou falando e que eu observe sinais claros de que estejam prestando atenção deliberada. Quando falo de um assunto de que elas particularmente não gostam e elas viram a cara, paro de falar. Quando voltam, fazem contato visual e se mostram receptivas,

retomo. Chamo essa técnica de *fala seletiva*. Um indivíduo que se esforça para ouvir algo que não quer e se concentra em assuntos que preferiria evitar ganha meu respeito. Sempre tento reconhecer isso e reforçar quando há uma escuta ativa. O sentimento de amor-próprio sempre aumenta quando esses indivíduos reconhecem o valor de seus esforços. Lembre-se, é impossível alguém aceitar algo e resistir ao mesmo tempo. Portanto, quando uma pessoa está deliberadamente virando as costas para você, não há motivos para desperdiçar saliva e tempo com ela. Quando ela para de resistir (de lutar) e presta atenção, aí sim existe uma chance de você ser ouvido.

RACIONALIZAÇÃO – Uma racionalização é uma desculpa para um agressor se envolver em algo que ele sabe ser um comportamento inapropriado e nocivo. Essa pode ser uma tática eficaz, especialmente quando a explicação e a justificativa que o agressor oferece fazem tanto sentido que qualquer pessoa razoavelmente consciente tende a acreditar. Essa tática é poderosa porque não serve apenas para remover quaisquer resistências internas que o agressor possa ter por estar fazendo o que quer fazer (ou seja, acalmar quaisquer escrúpulos em sua consciência), mas também para manter os outros afastados. Se o agressor consegue convencer o outro de que tem um motivo para fazer seja lá o que ele esteja fazendo, então ele é livre para perseguir seus objetivos sem qualquer interferência.

Na história da pequena Lisa, Mary sentia-se apreensiva com a inflexibilidade com a qual Joe perseguia seu objetivo de fazer a filha voltar a ser uma aluna obediente e nota A. Ademais, Mary estava ciente do desejo expresso de Lisa de buscar aconselhamento como uma forma de lidar com e, quem sabe, resolver alguns de seus problemas. Embora se sentisse desconfortável com a contundência de Joe e percebesse o impacto disso sobre a filha, Mary se permitiu ser persuadida pelas racionalizações do marido, que insistia que qualquer pai atencioso e preocupado deveria conhecer o filho melhor do que um estranho, e que ele estava apenas cumprindo seu dever ao fazer o possível para “ajudar” sua “filhinha”.

Quando um manipulador realmente quer fazer avançar sua racionalização, ele se certifica de que suas desculpas sejam combinadas a outras táticas igualmente eficazes. Por exemplo, quando Joe estava “vendendo” a Mary a justificativa por enfiar sua agenda goela abaixo dos outros, ele também estava enviando sinais sutis para que ela se sentisse envergonhada (por não se “preocupar” tanto quanto deveria) e culpada (por não ser tão conscienciosa quanto ele *fingia* ser).

DESVIO – É difícil atingir um alvo em movimento. Quando tentamos encurralar os manipuladores ou manter uma discussão focada em um único problema ou comportamento que não nos apraz, eles são especialistas em mudar de assunto, esquivar-se ou, de alguma forma, colocar a gente em uma saia justa. Há muito tempo os mágicos sabem que, se conseguirem redirecionar nossa atenção, tenderemos a não ver quando eles tiram algo da manga. Os manipuladores usam as técnicas de *desvio* e de *distração* para manter o foco longe de seu comportamento, desestabilizar os outros e ficarem livres para promover suas agendas interesseiras ocultas. Às vezes, isso pode ser bastante sutil. E muitas vezes, ao confrontar um manipulador sobre um assunto extremamente importante, minutos depois nos pegamos tentando entender como a conversa chegou ao tema que chegou.

Na história de Jenny e de sua filha, Jenny perguntou a Amanda se ela estava ou não fazendo o dever de casa. Em vez de responder diretamente à questão posta, Amanda desviou a atenção para a forma como seu professor e seus colegas de sala a tratavam. Jenny permitia que Amanda a desviasse do caminho e nunca conseguia uma resposta direta.

Outro exemplo do uso da tática de desvio pode ser encontrado na história de Don e Al. Al mudou de assunto quando Don perguntou se havia algum plano de substituí-lo na empresa e se concentrou no fato de ele estar ou não infeliz com o desempenho das vendas de Don – como se fosse aquilo o que Don tivesse perguntado. Al jamais respondeu à pergunta feita por Don (e os manipuladores são mestres em fazer isso). Ele disse o que pensou que faria Don se sentir menos angustiado e, portanto, parasse de questionar. Em

outras palavras, Don saiu pensando que tivera uma resposta, mas, na verdade, tudo o que tivera foi um “pretexto”.

Há pouco tempo, senti a necessidade de chamar a atenção de meu filho para sua irresponsabilidade com as tarefas e decidi exigir que ele levasse os livros para casa todos os dias. Um dia, perguntei: “você trouxe seus livros hoje?” A resposta dele foi a seguinte: “adivinha só, pai. A prova de amanhã foi transferida para sexta”. Minha pergunta foi clara e direta. A resposta dele foi deliberadamente evasiva e desviante. Ele sabia que, se respondesse à pergunta de forma direta e honesta, teria de arcar com as consequências, pois não havia cumprido o dever de levar os livros para casa. Usando o desvio (e também oferecendo uma racionalização), ele já estava lutando comigo para evitar as consequências de seus atos. Sempre que alguém não responde diretamente a uma indagação, é possível presumir com segurança que, por alguma razão, essa pessoa está tentando evadir.

EVASÃO – Intimamente ligada ao desvio, essa é uma tática por meio da qual um manipulador tenta evitar ser encurralado dando respostas irrelevantes e incoerentes a uma pergunta direta ou contornando o assunto. Uma forma sutil, porém, eficaz, de evasão é o uso deliberado da **indefinição**. Indivíduos agressivo-dissimulados costumam dar respostas vagas a perguntas diretas e simples. É preciso ter o ouvido sensível para perceber isso. Às vezes, a indefinição não é tão evidente e você pode pensar que teve uma resposta quando, na verdade, não teve.

Certa vez perguntei a um paciente se ele já tivera algum diagnóstico de vício. Ele respondeu o seguinte: “Uma vez minha esposa me levou a um lugar, eles conversaram comigo e disseram que eu não precisava voltar”. Essa foi uma resposta bastante evasiva, vaga e omissa. Havia partes de verdade no que ele dissera, mas a história era bastante diferente. Na verdade, ele estivera em uma clínica de saúde mental para uma consulta. Sua esposa o pressionara para ir. Ele participara da primeira sessão e o conselheiro lhe dissera que ele tinha um problema de vício. Outras sessões de terapia, em grupo e individual, foram agendadas, mas ele faltou à maioria delas. Depois de puni-lo por chegar atrasado em

uma reunião em grupo, o conselheiro lhe disse que não precisava mais ir a menos que estivesse disposto a receber ajuda. O que esse homem queria que eu pensasse quando fez a primeira afirmação, no entanto, era que alguém o avaliara e que “eles” (um exemplo em si da evasão deliberada) lhe deram um certificado de saúde.

INTIMIDAÇÃO VELADA – Os agressores frequentemente ameaçam suas vítimas para mantê-las angustiadas, apreensivas e em posição de inferioridade. São especialistas em contrariar argumentos com tanta paixão e intensidade que efetivamente jogam seus oponentes na defensiva. Personalidades agressivo-dissimuladas *intimidam* suas vítimas fazendo *ameaças veladas*, isto é, sutis ou indiretas. Dessa forma, elas empurram os outros para a defensiva sem aparentar abertamente hostilidade e intimidação.

Na história de Mary Jane, seu chefe tinha bastante ciência da importância que teria para ela conseguir uma boa referência dele para assegurar outro emprego. A ameaça velada nesse caso era de que ele frustraria as tentativas dela de garantir outro emprego caso ela ousasse expô-lo. Conforme refletia sobre os vários encontros com ele durante as sessões de terapia, Mary Jane finalmente se lembrou de várias vezes em que o chefe a estava ameaçando de forma sutil. Ela percebeu que não era por acaso que ele fazia comentários como: “o quanto era difícil encontrar emprego hoje em dia” e como ele estava “sempre pensando cuidadosamente no tipo de recomendação” que lhe daria caso ela levantasse a questão de um aumento de salário ou expressasse algum desconforto a respeito dos comportamentos sexualmente perturbadores dele. Como realmente precisava do emprego, Mary Jane estava em uma clara posição de submissão. As ameaças sutis de seu chefe de colocá-la em uma posição ainda mais precária a mantinham firmemente sob controle.

Como a última tática apresentada neste capítulo revelará, tanto a intimidação aberta quanto a velada são estratégias eficazes de manipulação. No entanto, a maior parte das personalidades agressivo-dissimuladas prefere usar a intimidação velada para conseguir o que deseja. *Ao não fazerem nada obviamente ameaçador*, essas personalidades podem jogar um jogo eficaz de

gerenciamento de impressões. É importante para um indivíduo com personalidade agressivo-dissimulada conseguir o que quer e ainda manter uma boa imagem de si mesmo.

INDUÇÃO AO SENTIMENTO DE CULPA (CULPABILIZAÇÃO) –

Esta é uma das duas armas favoritas no arsenal de manipulação dos indivíduos com personalidades agressivo-dissimuladas (a outra é o aviltamento). Trata-se de uma tática especial de intimidação. Uma coisa que as personalidades agressivas sabem bem é que outros tipos de pessoa, especialmente os neuróticos, têm um senso moral bastante diferente do seu. Elas também sabem que as qualidades características de um senso moral sadio são as capacidades de sentir culpa e vergonha. Os manipuladores são hábeis em usar o que sabem ser a grande sensibilidade moral de suas vítimas como uma forma de mantê-las inseguras, angustiadas e submissas. Quanto mais sensível a potencial vítima for, maior é a eficácia da culpa como arma.

Na história de Janice e Bill, Bill conhece a grande disposição de Janice de sentir culpa quando não está dando o máximo de tempo e energia para ele e para os filhos. E ele usa esse conhecimento para manter seu poder sobre ela quando ela pensa em deixá-lo. Além disso, usa uma culpabilização mais amena em suas conversas ao telefone quando menciona como as crianças estão indo ou como se sente solitário. Quando essas manipulações falham, ele usa a culpabilização final: que pessoa em sã consciência suportaria pensar que é responsável pela morte de alguém?

Personalidades agressivas de todos os tipos usam a culpabilização de forma tão frequente e eficaz como tática de manipulação que acredito que ela ilustre a diferença fundamental entre o caráter dessas personalidades e o de outras, especialmente as neuróticas. Tudo o que um manipulador tem a fazer é sugerir a uma pessoa conscienciosa que ela não se preocupa o bastante, que é egoísta, etc., para que essa pessoa comece imediatamente a se sentir mal. De modo inverso, uma pessoa conscienciosa pode tentar até cansar que não conseguirá fazer um manipulador (ou qualquer outra personalidade agressiva ou com distúrbio de caráter) se sentir

mal a respeito de uma conduta nociva, reconhecer a responsabilidade ou admitir que está agindo errado.

ENVERGONHAR (AVILTAMENTO) – Essa é a técnica de usar o sarcasmo e a humilhação sutis como forma de aumentar o medo e a dúvida nos outros. Personalidades agressivo-dissimuladas usam essa tática para fazer os outros se sentirem inadequados ou indignos e, portanto, submetidos a elas. Trata-se de uma maneira eficaz de alimentar um sentimento contínuo de inadequação pessoal na parte mais fraca, permitindo assim que um agressor mantenha a posição de domínio.

Quando Joe proclama abertamente que todo “bom” pai faria o que ele estava fazendo por Lisa, ele sutilmente afirma que Mary seria uma “péssima” mãe se não tentasse fazer o mesmo. Ele a “convidou” a se sentir envergonhada. A tática foi bem-sucedida. Mary finalmente sentiu-se envergonhada por assumir uma posição que fazia parecer que ela não se preocupava com a filha. Ainda mais incerta de seu valor como pessoa e como mãe, Mary submeteu-se ao que Joe queria, permitindo, assim, que ele mantivesse a posição de domínio sobre ela.

Os indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada são especialistas no uso de táticas das formas mais sutis possíveis. Às vezes, pode ser apenas um olhar que lançam ou o tom de voz que usam. Lançando mão de comentários retóricos, sarcasmo sutil e outras técnicas parecidas, esses indivíduos podem fazer os outros se sentirem envergonhados pelo simples fato de ousarem desafiá-los. Lembro-me de como Joe tentou me constranger quando considerei aceitar a avaliação educacional que Lisa fizera na escola. Ele disse algo como: “Não tenho certeza do tipo de médico que você é ou quais credenciais tem, mas tenho certeza de que você concordaria que as notas de um jovem não cairiam tanto quanto as de Lisa caíram sem um motivo específico. E você não poderia ter certeza absoluta de que ela não tem dificuldade de aprendizagem a menos que realizasse algum teste, poderia?” Com essas palavras, ele me “convidava” a me sentir envergonhado por sequer ter considerado fazer o que ele queria que eu fizesse. Se eu não

suspeitasse do que ele estava tentando fazer, poderia ter aceitado esse convite sem pensar duas vezes.

FAZER O PAPEL DE VÍTIMA – Essa tática envolve se apresentar como uma vítima das circunstâncias ou do comportamento de terceiros com o objetivo de ganhar simpatia, evocar compaixão e conseguir alguma coisa do outro. Algo com que as personalidades agressivo-dissimuladas contam é o fato de personalidades menos calejadas e hostis em geral não suportarem ver alguém sofrendo. Portanto, a tática é simples: convença sua vítima de que você está sofrendo de alguma forma e ela tentará amenizar esse seu sofrimento. Uma vulnerabilidade das pessoas sensíveis e conscienciosas é que é fácil ganhar sua simpatia. Quem mais além de Bill saberia usar melhor essa tática? Nenhuma das outras táticas que ele tentou colocar em ação fez Janice voltar. Todavia, vê-lo deitado em um leito de hospital, aparentemente magoado e desesperado, era mais do que Janice poderia suportar.

Na história de Amanda e Jenny, Amanda também era muito boa para fazer o papel de vítima. Ela fazia a mãe acreditar que ela (Amanda) era vítima de um tratamento extremamente injusto e alvo de hostilidade injustificável. Lembro-me de Jenny me dizendo “Às vezes, acho que Amanda está errada quando diz que o professor a odeia e que eu a odeio. Mas e se ela realmente acreditar nisso?” E lembro-me de ter dito o seguinte: “O fato de Amanda acreditar nessas distorções é quase irrelevante. Ela a manipula porque você acredita que ela acredita nisso e permite que essa suposta crença sirva como desculpa para a agressão e a indisciplina”.

CALUNIAR A VÍTIMA – Essa tática é frequentemente usada em conjunto com a de fazer o papel de vítima. O agressor usa essa tática para fazer parecer que ele está apenas respondendo à (ou seja, defendendo-se da) agressão feita pela vítima. Isso permite que o agressor seja mais bem-sucedido no que se refere a colocar a vítima na defensiva.

Voltemos à história de Jenny e Amanda. Quando acusa a mãe de “odiá-la” e de “sempre dizer coisas malvadas”, Amanda não apenas convida Jenny a sentir que está sendo opressora, como

simultaneamente consegue persuadi-la a recuar. Mais do que qualquer outra tática de manipulação, a calúnia da vítima é uma forma poderosa de colocar alguém inconscientemente na defensiva enquanto, ao mesmo tempo, mascara as intenções e o comportamento agressivo do indivíduo que a coloca em prática.

FAZER O PAPEL DE SERVO – Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada usam essa tática para encobrir suas agendas egoístas com a máscara de causas mais nobres. Trata-se de uma tática comum, mas de difícil reconhecimento. Ao fingir que está trabalhando duro em nome de terceiros, o agressivo-dissimulado esconde sua própria ambição, seu desejo de poder e sua busca por posição de domínio.

Na história do pastor James, ele parecia ser, para muitos, um servo incansável. Realizava mais atividades do que precisava e o fazia com entusiasmo. No entanto, caso devotar-se àqueles que precisavam fosse mesmo seu objetivo, como explicar a frequência com que ele negligenciava a própria família? Como uma personalidade agressiva, James não se submete a ninguém. O único mestre a que serve é sua própria ambição.

E fazer o papel de servo não é apenas uma tática eficaz de que James lançava mão, mas também a pedra angular sobre a qual impérios religiosos são construídos. Um bom exemplo disso é a história de um televangelista bastante conhecido que se trancou em um quarto em uma suposta demonstração de “obediência” a Deus. Ele chegou até mesmo a se mostrar como um cordeiro disposto ao sacrifício, dizendo que estava preparado para ser “levado por Deus” se não cumprisse a ordem do Todo-Poderoso e levantasse oito milhões de dólares. Alegou ser um servo humilde, simplesmente acatando a vontade do Senhor. Entretanto, o que estava realmente almejando era salvar seu próprio império.

Outro escândalo recente envolvendo um televangelista resultou em seu afastamento por um ano do órgão de administração de sua igreja. À congregação, porém, ele disse que não poderia parar seu ministério porque tinha de ser fiel à vontade do Senhor (Deus supostamente conversara com ele e lhe dissera para não se afastar). Esse pastor estava claramente desafiando a autoridade

estabelecida de sua igreja. Ainda assim, apresentava-se como uma pessoa humildemente submissa à “mais alta” autoridade. Uma característica marcante das personalidades agressivo-dissimuladas é declarar a subserviência enquanto lutam pelo domínio.

SEDUÇÃO – Personalidades agressivo-dissimuladas são hábeis em distribuir charme, elogios, lisonjas ou apoio aberto aos outros. O objetivo, claro, é baixar as defesas dessas pessoas e fazê-las se render à sua confiança e à sua lealdade. Indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada também são particularmente cientes de que as pessoas que, em certa medida, são emocionalmente dependentes (e esse grupo inclui a maioria das pessoas que não apresentam distúrbios de caráter) têm um grande desejo por aprovação, garantia, uma vontade de serem valorizadas e de se sentirem necessárias. Parecer atender a essas necessidades pode ser a senha para o manipulador ter acesso a um incrível poder sobre os outros. “Gurus” desonestos como Jim Jones e David Koresh parecem ter elevado essa tática a um estado de arte.

Na história de Al e Don, Al é o sedutor perfeito. Ele dissolve quaisquer resistências que o outro possa ter, oferecendo-lhe lealdade e confiança. E faz isso ofertando exatamente aquilo que sabe que o outro mais necessita. Ele sabe que o outro quer se sentir valorizado e importante, portanto, frequentemente diz isso com todas as letras. E o outro não percebe o quão pouco importante *realmente* é para Al até passar a ser um empecilho atrapalhando aquilo que ele, de fato, deseja.

PROJETAR A CULPA (CULPAR OS OUTROS) – Personalidades agressivas sempre estão em busca de uma maneira de desviar a culpa por seu comportamento. Indivíduos agressivo-dissimulados não apenas são hábeis em encontrar estratégias, como também especialistas em fazer isso das maneiras mais sutis e difíceis de detectar.

No caso de Bill e Janice, Bill abusa da bebida. Mas não é apenas isso, ele sabe – baseado em uma longa história – que, quando bebe, torna-se bastante abusivo. Quando Janice chama a atenção

para essas atitudes, ele não a desafia abertamente. Pelo contrário, o que Bill faz é cuidadosamente “apontar” como ele só começa a beber quando sente que ninguém, em especial ela, o “apoia”. No mais, sugere, ele não tem as atitudes que a perturbam quando não está bêbado. Indiretamente, Bill culpa Janice e o álcool por seu comportamento abusivo. Sua disposição para culpá-la por seu próprio comportamento abusivo é, em si, um ato de abuso. Esse caso é mais um exemplo de que, no momento em que indivíduos com personalidade agressiva usam esta ou qualquer outra tática ofensiva que estou apresentando, eles estão praticando um ato de agressão.

SIMULAR A INOCÊNCIA – Trata-se de quando o manipulador tenta convencer os outros de que quaisquer injúrias por ele cometidas não foram intencionais ou que ele não fez algo de que está sendo acusado. Essa tática é projetada para fazer o outro questionar seu próprio julgamento e, possivelmente, sua própria sanidade. Às vezes, essa tática pode ser tão sutil quanto um olhar de surpresa ou mesmo uma expressão de indignação que o manipulador pode apresentar quando confrontado com a questão. Até mesmo o olhar e a expressão são projetados para fazer o outro duvidar da legitimidade do ato de chamar a atenção para uma conduta problemática do manipulador.

SIMULAR IGNORÂNCIA OU CONFUSÃO – Intimamente relacionada à simulação da inocência, esta tática é quando o manipulador age como se não soubesse do que o outro está falando ou se mostra confuso a respeito de um problema importante que porventura esteja sendo questionado. É a forma de o manipulador tentar fazer o outro questionar a própria sanidade “se fazendo de bobo”.

Todos os inúmeros distúrbios de caráter têm a tendência de usar as táticas de simulação de ignorância ou confusão. Essa é uma maneira eficiente de esconder intenções maléficas. Lembre-se: indivíduos com distúrbio de caráter, em especial aqueles com personalidades agressivas, têm como meta objetivos e pautas claras e, portanto, usam as táticas de manipulação de forma

consciente, calculada e deliberada. Logo, embora muitas vezes aleguem, quando são confrontados, que “não sabem” do que o outro está falando ou que não fazem ideia do motivo de terem feito o que o outro achou ofensivo, é importante não cair nesse jogo, recusando-se a acreditar que a ignorância ou a confusão possam ser genuínas.

BRANDIR A RAIVA – Pode parecer um pouco estranho ou até mesmo inapropriado adicionar a expressão de raiva como uma poderosa tática de manipulação. A sabedoria convencional é de que a raiva é uma resposta emocional involuntária que precede a agressão. Essa é a base dos populares programas de gerenciamento da raiva. Entretanto, minha experiência (assim como a de outros pesquisadores) é de que *uma exibição deliberada de raiva* pode ser uma ferramenta bastante calculada e eficaz de intimidação, coerção e, em última análise, manipulação. Além disso, quando o assunto é compreender as personalidades agressivas, é um erro pensar que a raiva necessariamente precede a agressão. Considere o motorista agressivo. A pessoa que excede o limite de velocidade para ir de um ponto A até um ponto B está claramente desempenhando um comportamento agressivo. E essa pessoa tem mais tendência a se tornar agressiva quando alguém na rodovia fica em sua frente dirigindo a uma velocidade abaixo do limite permitido. Em outras palavras, a agressão frustrada gera a raiva. E o motorista agressivo pode se envolver em todos os tipos de exibições de raiva e intimidação para “se livrar” do motorista da frente até finalmente conseguir ultrapassá-lo. Só então tudo estará certo novamente em seu mundo.

As personalidades agressivas usam exibições de raiva evidentes para intimidar e manipular os outros. Mas elas não estão com raiva inicialmente; apenas buscam o que querem e começam a ficar iradas quando recebem algum tipo de negativa. Nesse momento, usarão quaisquer táticas necessárias para remover os obstáculos em seu caminho. Às vezes, a tática mais eficaz é brandir suficiente intensidade emocional e raiva para chocar o outro e forçá-lo à submissão.

GASLIGHTING – Nos últimos anos, vários autores vêm se referindo ao *gaslighting* como uma das formas mais sinistras que a maioria dos manipuladores agressivo-dissimulados (por exemplo, os psicopatas) usam para deixar suas vítimas em posições de desvantagem. O termo vem da peça teatral *Gas Light* [À meia-luz], de 1938, e de suas adaptações para o cinema, lançadas respectivamente em 1940 e 1944. A história gira em torno de um homem que conspira para se livrar da esposa tentando convencê-la de que esta está perdendo a razão e precisa ser internada em um sanatório. Para isso, ele faz mudanças sutis na casa, incluindo a diminuição lenta das luzes a gás do lugar. Em seguida, ele tenta convencê-la de que ela é a única que vê aquilo. No entanto, o *gaslighting* não é somente uma tática especial usada exclusivamente por psicopatas. E, ademais, todas as táticas que as personalidades agressivo-dissimuladas empregam podem criar tanta dúvida nas mentes de suas vítimas que elas deixam de acreditar no próprio julgamento e “compram” as ideias que o manipulador está vendendo, sucumbindo, assim, a seu poder e controle.

Como mencionei anteriormente, a agressão-dissimulada está no cerne da maioria das manipulações. Os lutadores “desonestos” empregam táticas que efetivamente escondem a óbvia intenção agressiva que têm. A intuição das vítimas de manipulação diz que há um ataque sendo orquestrado ou que alguém está tentando explorá-las, o que as faz intuitivamente ficar na defensiva. Todavia, devido ao fato de não conseguirem encontrar evidências claras, diretas e objetivas disso, elas duvidam de si mesmas e começam a se questionar, o que acaba fazendo com que se sintam um pouco malucas. Esse é sempre o segredo da manipulação eficaz. Se estiver solidamente convencido do processo em curso, o “alvo” tende a apresentar mais resistência em vez de sucumbir. Os manipuladores sabem disso. Eles vencem fazendo o outro duvidar – e, por fim, recuar, desistir, se deixar explorar e ser controlado. E se porventura um manipulador também domina a arte de “administrar as impressões” – se demonstra um charme superficial e aprecia a capacidade de causar boa impressão nos outros –, as vítimas de suas táticas têm a tendência de se sentirem ainda mais loucas. Elas

podem dizer a si mesmas: “talvez o problema seja eu, afinal de contas, todo mundo parece gostar de fulano e ver as coisas como ele vê”. Assim, em certa medida, quase todo comportamento manipulador produz o efeito *gaslight* em algum grau, e esse é o motivo de eu não ter ressaltado isso como uma tática de manipulação nas primeiras edições deste livro.

O *gaslighting* pode ser intencional ou acidental. Ou seja, um manipulador pode deliberadamente agir para fazer o outro se sentir louco como uma forma de afrontar ou ganhar influência indevida e controle sobre ele, ou uma vítima pode cair nessa armadilha como resultado da eficácia e do convencimento de todas as táticas usadas pelo manipulador. Entretanto, seja intencional ou acidental, o *gaslighting* apresenta o mesmo efeito. Às vezes, apenas a aparente intensidade e convicção apresentadas por um agressor dissimulado durante seu jogo de manipulação já podem produzir o efeito *gaslight*. Quando são confrontados de forma justa, alguns manipuladores não apenas negam, mas o fazem com veemência. E, caso juntem a essa negação veemente outras táticas, como a simulação de indignação justa (por exemplo, fingir que estão verdadeira e justificadamente ofendidos com o fato de suas vítimas suspeitarem de algum comportamento ou intenção ignóbil que acaso tenham apresentado), o efeito *gaslight* é realçado. O roteiro dessa tática é simples: quando for confrontado com algo que sabe que irá expor seu caráter repugnante, faça-se de ofendido e ferido, mostre-se inabalado e resoluto e questione a sanidade de seu acusador. Esse roteiro é simples, mas, muitas vezes, altamente eficaz.

Quanto mais táticas um manipulador combinar, mais intenso o efeito *gaslight* tende a ser. Qualquer coisa que um manipulador realizar para fazer os outros duvidarem de si mesmos e do julgamento que estão fazendo tem o potencial de aumentar o efeito. No entanto, há algumas personalidades que, por causa de determinados aspectos do próprio caráter, não são suscetíveis a essa técnica. Portanto, quando um manipulador sente que a técnica está surtindo algum efeito, mas não no grau desejado, há algumas medidas adicionais a serem tomadas. O manipulador pode, por exemplo, empregar seu carisma em uma ofensiva no intuito de fazer

com que a vítima de *gaslight* se sinta ainda mais isolada e solitária com os sentimentos e atitudes que mantém em relação ao seu manipulador. Ele pode, ainda, pôr em marcha uma campanha de reestruturação da narrativa sobre a realidade, sutilmente instruindo parentes e amigos da vítima a se lembrarem de eventos passados de modo a apontar, de forma igualmente sutil, que apenas para a vítima tais eventos têm uma configuração diferente. Manipuladores podem, ainda, conquistar favores e formar alianças para fazer o alvo se sentir ainda mais isolado. Alguns profissionais apresentam inúmeros termos para esses tipos de comportamento, incluindo o popular “psicodrama”. No entanto, independentemente do rótulo que essas táticas recebem, sua intenção e seu efeito são sempre os mesmos: fazer o outro acreditar que apenas ele crê no que crê e, portanto, não tem motivo legítimo para se sentir como se sente intuitivamente. Isso, por sua vez, faz a vítima ficar completamente sob controle.

O *gaslighting* não é uma tática incomum. Pessoas com distúrbio de caráter que se envolvem sistematicamente em casos extraconjugais, mas que querem manter o controle de seus relacionamentos, são particularmente admiradoras dessa tática e a usam para fazer seus companheiros verem o que pode ser uma desconfiança genuína de sua parte como pura “paranoia”. E essas pessoas muitas vezes combinam outras táticas, como aviltamento, culpabilização e simulação de inocência/ignorância, de modo a fazer o outro não apenas sentir que está perdendo a razão, como também passar a se ver como a pior pessoa na face da Terra por ousar pensar aquilo que está pensando a respeito de seu manipulador.

Após questionar as suas percepções, os seus julgamentos e sentimentos, e até mesmo a sua sanidade por tanto tempo, muitas vezes é bastante difícil para as vítimas de *gaslighting* recuperarem o equilíbrio do senso de identidade, mesmo depois de deixarem um parceiro abusivo. Infelizmente, muitas vítimas não apenas têm escrito para mim para compartilhar sua experiência, como também para relatar a frustração que sentem no processo de reabilitação quando buscam ajuda de um profissional que não está familiarizado o suficiente com tais formas agressivas de abuso emocional e com o impacto traumático que essas agressões podem ter na mente de

alguém. As vítimas de *gaslighting*, prolongado ou intenso, com frequência precisam de ajuda especializada. Elas não querem apenas a confirmação de que nunca estiveram “loucas” ou erradas do modo como seu manipulador as fez sentir. Mais do que uma simples validação (embora a validação em si signifique muito), o que elas mais desejam é sentir que podem julgar de forma mais objetiva, justa e confiável tanto o próprio caráter quanto o caráter daqueles com quem possam eventualmente construir uma relação. Querem ser capazes de voltar a confiar (especialmente no próprio julgamento) e saber como e quando é seguro confiar. Embora a confiança seja uma questão importante para todos nós quando se trata de nossos relacionamentos íntimos, para a vítima de formas extremas de manipulação, em especial o *gaslighting*, restaurar a fé em si e na natureza humana é essencial.

Apresentei as principais táticas que os indivíduos com personalidades agressivo-dissimuladas usam para manipular e controlar os outros. Essas táticas não são de fácil reconhecimento e, embora todas as personalidades agressivas tendam a usá-las, as personalidades agressivo-dissimuladas em geral as usam de forma mais astuta, sutil e hábil. Qualquer um lidando com uma pessoa dissimuladamente agressiva precisará elevar o nível da sensibilidade para reconhecer essas táticas se quiser evitar cair nelas.

O mais importante a reconhecer aqui é que, quando alguém usa essas táticas com frequência, podemos saber com que tipo de caráter estamos lidando. E justamente devido ao fato de essas táticas serem tanto uma ferramenta de manipulação quanto uma manifestação de resistência a mudanças, também sabemos que a pessoa que as usa irá novamente apresentar condutas problemáticas. Pode desistir de sua crença de que, com o tempo, as coisas serão diferentes. Nada mudará até que os indivíduos agressivos parem de lutar e comecem a aceitar as coisas. Enquanto estiverem recorrendo às táticas apresentadas neste capítulo, está claro que não há intenção alguma de mudar.

CAPÍTULO 10

REDEFINIÇÃO DOS TERMOS DA BATALHA

A regra mais fundamental da batalha humana é que o *agressor estabelece as regras*. E isso ocorre porque, uma vez atacada, enfraquecida ou emocionalmente em fuga, qualquer vítima de agressão (inclusive da agressão-dissimulada) está sempre lutando para estabelecer um equilíbrio mais favorável de poder. Portanto, parece que qualquer pessoa que deseja dar o “primeiro golpe” já definiu os termos iniciais da batalha.

É impossível lidar de forma eficaz com qualquer pessoa quando você já começa em uma posição inferior. Logo, se quer evitar ser vítima da agressão-dissimulada ou de qualquer tipo de agressão, é preciso agir rapidamente para redefinir os termos da batalha. Há inúmeras coisas que uma pessoa pode fazer para garantir que as frequentes competições da vida sejam disputadas em condições de igualdade. Para se proteger da vitimização, você deve: estar livre de concepções erradas potencialmente nocivas a respeito da natureza e da conduta humana; saber como avaliar corretamente o caráter dos outros; ter elevada autoconsciência, em especial no que se refere àqueles aspectos de seu próprio caráter que podem torná-lo mais vulnerável à manipulação; reconhecer e qualificar corretamente as táticas de manipulação e responder a elas de modo apropriado; evitar lutar batalhas já perdidas. A observância dessas diretrizes ajudará qualquer pessoa a manter uma posição de força e de poder nos relacionamentos interpessoais, independentemente das poderosas táticas que um indivíduo agressivo ou agressivo-dissimulado possa usar.

LIVRE-SE DE CONCEPÇÕES ERRADAS E NOCIVAS

As pessoas dissimuladamente agressivas são em geral tão boas no que fazem que não precisam de nossa ajuda para nos enganar. Todavia, como mencionei inúmeras vezes, muitos de nossos conceitos mais tradicionais sobre a natureza humana nos tornam suscetíveis à manipulação e à exploração. Uma concepção errada bastante significativa é a crença de que todos são basicamente iguais. Esse equívoco é comum por causa da influência das teorias tradicionais [da neurose] e de sua premissa de que *todo mundo* é, em certa medida, neurótico. Logo, é extremamente importante se lembrar de que indivíduos com distúrbios de caráter são bastante diferentes do neurótico funcional comum. Como mencionado antes, ambos não agem da mesma forma e, como anos de pesquisa confirmam, ambos sequer pensam da mesma forma. As personalidades agressivas também são bastante diferentes da maior parte dos outros tipos de personalidades. Elas não compartilham a mesma visão de mundo ou código de conduta; igualmente, não são influenciadas ou motivadas pelas mesmas coisas. Aliás, muito do que nos tem sido ensinado sobre as razões e formas de a maioria das pessoas se comportarem simplesmente não se aplica às personalidades agressivas.

AVALIE MELHOR O CARÁTER DOS OUTROS

Qualquer um que deseja evitar a vitimização precisa identificar a pessoa em sua vida que apresenta traços de uma personalidade agressiva ou agressivo-dissimulada. Agora, não é preciso realizar uma análise clínica sofisticada para ter uma ideia do caráter básico de alguém. Na parábola da qual tirei o título deste livro,²⁸ Jesus diz “por seus frutos os conhecereis” – ou, dizendo de outro modo, “se fala como um pato e anda como um pato...”. A maneira pela qual indivíduos com personalidade agressiva ou agressivo-dissimulada em geral interagem com os outros é o que os define. Portanto, se você está lidando com uma pessoa que sempre faz com que você faça o que ela quer, que precisa sempre “vencer”, que sempre quer estar no controle, que jamais aceita um “não” como resposta, etc., você pode presumir com segurança que está lidando com uma personalidade predominantemente agressiva. Se está lidando com uma pessoa que raramente responde de forma direta uma pergunta direta, que está sempre se desculpando por ter tido condutas nocivas, que tenta fazê-lo sentir culpa ou usa quaisquer outras táticas para colocá-lo na defensiva e conseguir o que quer, você pode presumir que está lidando com uma pessoa que (independentemente do que mais possa ser) é um indivíduo com personalidade agressivo-dissimulada.

CONHEÇA-SE MELHOR

A verdadeira vantagem de qualquer manipulador é conhecer o caráter de sua vítima bem o bastante para saber como aquela pessoa tenderá a responder às táticas que ele põe em prática. Ele pode saber que a vítima lhe dará o benefício da dúvida, acreditará em suas desculpas, hesitará em atribuir-lhe uma segunda intenção, etc. Ademais, um manipulador pode saber quão conscienciosa uma pessoa é e quão eficazes a culpa e a vergonha serão para fazê-la recuar. Os manipuladores em geral levam tempo para esquadrihar as características e as fraquezas de suas vítimas.

Se os manipuladores obtêm vantagem pelo que sabem de você, é claro que, quanto mais você se conhecer e mais se esforçar para superar suas vulnerabilidades, mais vantagem terá para lidar com eles. Quando estiver examinando seu próprio caráter, não se esqueça de atentar para os seguintes aspectos:

1. **INGENUIDADE.** Você pode ser uma daquelas pessoas que acha muito difícil aceitar a ideia de que realmente haja pessoas tão ardilosas, desonestas e cruéis quanto sua intuição lhe diz que o manipulador em sua vida é. Ou seja, você pode até estar inclinado a se envolver em uma negação “neurótica”. Se for esse o seu caso, mesmo quando confrontado com inúmeras evidências de que está lidando com uma pessoa cruel e ardilosa, você pode se negar a acreditar e aceitará a realidade, ainda que com relutância, apenas depois de ser explorado muitas vezes.
2. **EXCESSO DE CONSCIENCIOSIDADE.** Pergunte-se se você é uma daquelas pessoas que cobram bem mais de si do que dos outros. Você pode ser o tipo de pessoa que está muito disposta a dar a um eventual manipulador o benefício da dúvida. E, quando ele faz algo para feri-lo, você pode estar sempre pronto para ver o lado dele e disposto a culpar-se quando você é atacado e forçado a ficar na defensiva.
3. **BAIXA AUTOCONFIANÇA.** Você pode ser uma daquelas pessoas que é extremamente crítica consigo mesma ou cronicamente incerta de seu direito de perseguir suas vontades

e necessidades legítimas. Você pode ter uma falta de confiança em sua capacidade de encarar e resolver conflitos. Se é assim, você tem a tendência de parar de se afirmar muito prematuramente e ficar na defensiva muito facilmente quando desafiado por uma personalidade agressiva.

4. **EXCESSO DE RACIONALIZAÇÃO.** Você pode ser uma daquelas pessoas que se esforça demais para compreender as coisas. Se também for alguém que presume que as pessoas apenas têm atitudes nocivas quando há uma justificativa legítima para tal, você pode se iludir com a crença de que revelar e compreender todas as razões para o comportamento do manipulador será suficiente para mudar as coisas. Por vezes, você pode inadvertidamente perdoar esses comportamentos; por outras, você pode se ver tão envolvido na tentativa de compreender o que está acontecendo que acaba esquecendo que alguém está simplesmente lutando para ganhar vantagem sobre você, e que você deveria estar usando seu tempo e sua energia para tomar as medidas necessárias para se proteger e se fortalecer. Se você apresenta um excesso de racionalização, tenderá a enfrentar problemas para aceitar a simples filosofia de que há pessoas neste mundo que lutam demais, lutam de forma velada e por nenhuma razão que não seja a de conseguirem o que querem.
5. **DEPENDÊNCIA EMOCIONAL.** Você pode ter características de personalidade submissa enraizadas em medos profundos de independência e autonomia. Se for assim, você pode ser atraído por personalidades mais confiantes, independentes e agressivas. Depois de se envolver em uma relação com elas, você pode também tender a deixá-las passar por cima de você pois teme ser “abandonado”. Quanto mais emocionalmente dependente você for de alguém, mais vulnerável à exploração e à manipulação você será.

Mesmo que você não esteja envolvido em algum tipo de relacionamento com um manipulador, reconhecer ou tentar superar quaisquer desses vícios de caráter mencionados acima é uma iniciativa útil. No entanto, se você está em um relacionamento desse

tipo, não fazer este autoexame aumenta o risco de você ser vítima de exploração e manipulação.

SAIBA O QUE ESPERAR E O QUE FAZER

Você pode esperar que manipuladores façam o que for necessário para ganhar vantagem sobre você. Conheça intimamente todas as táticas que eles usam; observe com atenção seus atos e *escute*, não apenas ouça o que eles dizem; esteja constantemente atento às táticas para identificá-las imediatamente quando se deparar com elas. Independentemente do tipo de táticas que um manipulador esteja usando, lembre-se da seguinte regra fundamental: não seja seduzido pela tática em si. Reforce a ideia em sua mente de que um manipulador está apenas lutando por algo. Então, responda apenas com base no que você quer e precisa de verdade. Não reaja instintiva e defensivamente às ações do manipulador. Assuma uma postura própria e assertiva.

Uma mãe recentemente me contou como se sentiu idiota após ser manipulada pelo filho a voltar atrás em um castigo que ela estabelecera por conta do mau comportamento dele na escola. Quando ele disse “mão aguento mais” e “talvez eu devesse ir embora” (colocando-se no papel de vítima e fazendo uma ameaça velada), ela disse para si mesma: “ele está sofrendo mais do que pensei. Talvez eu precise aliviar a barra”. Mas ela não pensou: “ele está lutando comigo agora para manter a liberdade. Finge estar sofrendo e tenta me assustar.”

EVITE LUTAR BATALHAS JÁ PERDIDAS

As pessoas que frequentemente são vitimizadas por manipuladores tendem a ficar muito confusas, frustradas e deprimidas para pensar claramente ou agir racionalmente. A depressão que vivenciam resulta do mesmo comportamento que creio ser um fator significativo na maioria das depressões. Ou seja, toda vez que insistimos em lutar uma batalha que não temos chances de vencer, uma sensação de impotência e desesperança ganha vida e, por fim, resulta em depressão. A “batalha perdida” que as vítimas de manipulação muitas vezes enfrentam é a tentativa de fazer o manipulador mudar. Essas vítimas caem na armadilha de constantemente tentar descobrir o que dizer ou como agir para fazer com que seu manipulador mude de comportamento. Investem considerável energia tentando fazer acontecer algo que não depende deles. Lutar uma batalha perdida inevitavelmente alimenta a raiva, a frustração, o sentimento de impotência e, por fim, a depressão. Uma vez deprimidas, as vítimas da manipulação não têm forças ou perspicácia para se defender.

DEPOSITE SUA ENERGIA PARA SE EMPODERAR

Avançar em conflitos com personalidades agressivas e agressivo-dissimuladas (ou, aliás, qualquer tipo de personalidade) é apenas possível quando você está disposto a investir tempo e energia onde possui um poder inquestionável: seu próprio comportamento. Além disso, investir em alguma coisa em que necessariamente terá sucesso é emocionante e reforça a confiança. Quanto mais confiante e fortalecido estiver, mais chances terá de ter sucesso ao lidar com os problemas em questão.

É difícil para algumas pessoas aceitar a ideia de que elas devem assumir o fardo de mudar seu próprio comportamento para melhorar a relação que têm com um manipulador. De modo geral, as pessoas que sofrem nas mãos de um indivíduo dissimuladamente agressivo são emocionalmente drenadas e têm muita raiva de seu agressor. Não lhes apraz pensar que são elas próprias que devem mudar. No mais, querem que o manipulador faça algo para mudar e “pague” pelo mau comportamento. Apenas quando essas pessoas começam a experimentar as primeiras pequenas vitórias que vêm do fato de conduzirem-se de maneiras mais eficazes é que elas começam a valorizar o princípio do investimento na única arena na qual possuem poder absoluto: o próprio comportamento.

Orientar-se em relacionamentos com pessoas agressivo-dissimuladas nunca é uma tarefa fácil; no entanto, há algumas regras gerais que, se seguidas, podem tornar a vida com um manipulador bem mais fácil. Chamo essas regras de “ferramentas de empoderamento pessoal” porque elas podem ajudar qualquer pessoa a manter uma posição de maior força em suas relações interpessoais. São elas:

NÃO ACEITE DESCULPAS. Não se deixe envolver pelas inúmeras razões (racionalizações) que alguém pode oferecer para justificar um comportamento agressivo, agressivo-dissimulado ou qualquer outra conduta inadequada. Se o comportamento de alguém é errado ou nocivo, a análise racional que pode ser oferecida é *totalmente irrelevante*. Os fins *jamais* justificam os meios. Portanto, não importa

o quanto uma “explicação” para uma conduta problemática possa parecer fazer sentido, **não a aceite**. Lembre-se de que a pessoa oferecendo a desculpa está tentando manter uma posição a partir da qual deveria estar recuando. A partir do momento que o manipulador começa a se “explicar”, ele está *resistindo a submeter-se* ao princípio de conduta civil e tentando levá-lo a ceder ao ponto de vista dele. E por estar resistindo à submissão, fique certo, o manipulador reincidirá nesse comportamento.

Uma vez que para de aceitar desculpas (esfarrapadas), você terá mais capacidade de enfrentar o comportamento inapropriado de forma direta e qualificá-lo pelo que realmente é. Deixe o manipulador saber que, embora você respeite o direito que ele tem de lutar para convencê-lo a perdoar suas ações, você não aceitará ou será influenciado por nenhuma desculpa que ele oferecer. Isso o ajudará a enviar uma mensagem clara de que você não tolerará o comportamento em questão.

Na história de Mary e Joe, Mary realmente acreditava que a exigência excessiva de Joe era um problema. Ainda assim, ela estava muito envolvida na racionalização oferecida por ele e muito afetada pelas táticas de culpabilização e aviltamento utilizadas por ele, e por isso não o confrontava de forma direta. Após muito tempo, Mary conseguiu desenvolver a confiança para enfrentá-lo: “Joe, acho que você está pedindo muito de Lisa e acho que isso é cruel. Não vou apoiá-lo mais nessa questão. Não importa que você diga que tem bons motivos para agir assim. No meu entender, você já foi longe demais.”.

Ao confrontá-lo sobre sua inflexibilidade e crueldade, Mary classificou de forma adequada o comportamento de Joe como agressivo e nocivo. Ao repudiar as “explicações” de Joe como irrelevantes, Mary manteve o foco em seu comportamento inapropriado. Manter as questões claras e não ser seduzida pela tática da racionalização ajudou Mary a se tornar mais convicta e assertiva a respeito de sua posição.

JULGUE AÇÕES, NÃO INTENÇÕES. Nunca tente “ler a mente” ou adivinhar o motivo de alguém estar fazendo o que está fazendo, em especial quando essa pessoa está fazendo algo nocivo. Não há

como você realmente saber e, no final das contas, isso não é relevante. Se preocupar com o que pode estar acontecendo na mente de um agressor é uma boa maneira de se desviar da questão verdadeiramente pertinente. Julgue o comportamento em si. Se o que uma pessoa faz é nocivo de alguma forma, preste atenção nisso e tente enfrentar tão somente isso.

A importância desse princípio não pode ser exagerada. Lembre-se: as táticas usadas pelos indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada são ferramentas eficazes de administração da impressão. Elas fazem com que você fique tentando adivinhar qual é a verdadeira natureza da pessoa com a qual está lidando. Logo, se você baseia suas opiniões nas presunções a respeito das intenções ou é seduzido pelas inúmeras táticas em uso, você será enganado a respeito do caráter da pessoa com a qual está lidando. Os padrões de comportamento por si já fornecem a informação de que você precisa para julgar o caráter do outro. E um comportamento passado é o único indicador mais confiável de um comportamento futuro.

Quando Jenny, da história de Jenny e Amanda, foi me consultar pela primeira vez, ela estava tentando descobrir o que a filha queria ou pretendia sempre que seu comportamento estava inapropriado. Isso era especialmente verdadeiro quando se tratava do comportamento verbalmente agressivo de Amanda. Lembro-me de Jenny dizer: “quando Amanda berra comigo e me diz que eu a odeio, não acho que ela realmente quer me ferir. Acho que ela quer dizer que está sofrendo porque sente falta do pai e não há ninguém mais em quem descontinuar sua raiva”. Porém, muito embora pudesse haver alguma verdade no que Jenny disse, isso era irrelevante para o fato de Amanda estar agindo de forma cada vez mais agressiva (tanto aberta quanto dissimuladamente). Jenny havia inadvertidamente reforçado a ideia de que tudo bem se Amanda intimidasse emocionalmente os outros sempre que ela quisesse algo em troca. Além disso, ao concentrar a atenção no que ela imaginava serem as intenções subjacentes de Amanda, Jenny falhou em ver a filha em posição de agressão contra ela. Falhar em ver a agressão nas táticas do outro é sempre uma forma de se deixar ser manipulado. Amanda e a mãe por fim abordaram e

superaram muitos dos problemas relevantes sobre os quais Jenny especulara. Todavia, isso apenas aconteceu depois que o padrão de agressão indisciplinado de Amanda estava mais controlado.

ESTABELEÇA LIMITES PESSOAIS. Ganhar mais poder nas relações interpessoais envolve necessariamente o estabelecimento de dois tipos de limites de comportamento. Primeiro, você deve decidir que tipos de conduta tolerará do outro antes de tomar alguma medida ou decidir terminar a relação. Segundo, você deve decidir qual atitude está disposto e tem capacidade de tomar para cuidar melhor de si próprio.

Na história de Jean e James, Jean com frequência sentia vontade de dizer a James que não continuaria a tolerar sua negligência, mas nunca dizia nada. Jean não apenas não estabeleceu um limite razoável para o comportamento de James, como também falhou em estabelecer um limite responsável para o próprio comportamento. Ou seja, ela não tomou a decisão sobre quanto peso extra estava disposta a carregar ao assumir todos os cuidados com a família. Jean finalmente estabeleceu alguns limites para ambos os aspectos. Embora o destino dera uma mãozinha e James fora transferido de volta para um cargo menos exigente, Jean deixou claro para James que não o apoiaria a galgar uma posição na hierarquia da igreja a menos que ele cumprisse com suas responsabilidades como marido e como pai. Ela também deixou claro que nunca mais seria manipulada a carregar o fardo de cuidar dos filhos e da família praticamente sozinha.

FAÇA PERGUNTAS DIRETAS. Certifique-se de fazer perguntas e pedidos da forma mais clara possível. Use declarações na primeira pessoa. Evite generalidades. Seja específico a respeito daquilo que não gosta, que espera ou que quer do outro. Use frases como: “quero que você...” ou “não quero que você...”.

Na história de Janice e Bill, Janice queria um tempo para pensar no que sentia e avaliar seu casamento. Todavia, ela não disse a Bill exatamente o que queria. Poderia ter dito, por exemplo, “quero quatro semanas para mim. Não quero que você me telefone em

hipótese alguma durante esse tempo. Ligue para minha mãe se houver uma emergência”.

Fazer perguntas diretas e específicas tem duas vantagens. Primeiro, isso dá pouco espaço ao manipulador para que ele possa distorcer (ou alegar que compreendeu mal) o que você espera dele. Segundo, caso você não obtenha uma resposta sensata para uma pergunta sensata, já sabe que um manipulador está lutando com você, planejando não cooperar ou procurando uma forma de contrariá-lo. Isso lhe dá informações suficientes para planejar seu próximo movimento.

ACEITE APENAS RESPOSTAS DIRETAS. Uma vez que fizer uma pergunta direta e clara, insista em uma resposta clara e direta. E toda vez que não obtiver uma, repita a pergunta. Não faça isso, porém, de maneira hostil e ameaçadora. Reafirme de forma respeitosa que a questão que você fez é importante e merece ser respondida com franqueza.

Na história de Don e Al, Don queria saber se, afinal, havia algum fundo de verdade no boato de que um novo funcionário seria contratado, ameaçando, assim, a segurança de seu cargo. Don, entretanto, não abordou de forma direta e específica todas as questões que o preocupavam e não insistiu que Al lhe desse respostas diretas. Por exemplo, se Don tivesse perguntado diretamente se um novo funcionário seria contratado, qualquer resposta além de “sim” ou “não” teria sido um sinal de que, por alguma razão, Al queria evitar o assunto. Perguntas diretas e apropriadas podem ter respostas simples e diretas. Se as respostas forem mais longas, mais vagas ou desviarem do assunto, é possível presumir que, ao menos em certa medida, alguém está tentando manipulá-lo.

MANTENHA O FOCO NO AQUI E NO AGORA. Concentre-se nos problemas em questão. Seu manipulador provavelmente tentará tirá-lo dos trilhos usando táticas diversionistas e evasivas. Não permita que essas táticas o desviem do comportamento problemático que está tentando confrontar. Você precisa se esforçar para manter o

foco independentemente das táticas que estejam sendo colocadas em prática.

Não ressuscite problemas do passado ou especule sobre o futuro. Mantenha o foco no aqui e no agora. Isso é muito importante: nenhuma mudança é possível a menos que aconteça no presente. E, mesmo que porventura ocorra imediatamente, essa mudança pode não durar muito, pois é difícil mudar velhos hábitos. Concentre-se apenas naquilo que quer que seu agressor faça de maneira diferente naquele momento e não permita que táticas diversionistas desviem sua atenção.

Certa vez, em meu consultório, Jenny confrontou Amanda a respeito da forma abusiva como a filha falava. Amanda rapidamente lembrou que Jenny a ameaçara no dia anterior. Como não sabia do que Amanda estava falando, mas cometeu o erro de considerar aquela reclamação relevante, Jenny se perdeu em uma discussão sobre o que ela poderia ter feito ou dito no dia anterior que tinha deixado a filha tão chateada. Sem perceber, Jenny se esqueceu de que estava confrontando a filha a respeito de seu modo abusivo de falar.

Mas chegou uma hora, entretanto, em que Jenny estava mais preparada para confrontar Amanda sobre seu comportamento no momento em que ele ocorria, permanecendo, assim, concentrada no problema até resolvê-lo. Certa vez, quando Amanda começou a berrar, Jenny disse: “Amanda, não vou continuar falando com você a menos que você mude o tom de voz e fale direito comigo”. Amanda, por sua vez, gritou: “mas eu *estou* falando direito!”, fez uma cara de magoada e começou a fazer o papel de vítima. Jenny, porém, da maneira mais assertiva que me lembro de tê-la visto falar, respondeu: “vou sair agora por alguns minutos. Depois, volto para ver se você está disposta a conversar de modo mais civil”. Amanda, então, ganhou um merecido tempo para pensar. Quando Jenny retornou, Amanda estava mais controlada.

O ponto mais relevante que posso destacar sobre a importância de manter o foco no aqui e no agora é o fato de que a mudança genuína no comportamento de um indivíduo com distúrbio de caráter sempre acontece no momento em que suas táticas usuais são confrontadas. Só há uma razão que justifica que se tenha

esperança de que alguém vá mudar para melhor: ver essa pessoa não apenas demonstrar que está disposta a interromper o fluxo de manipulações, desculpas e outras formas de fuga da responsabilidade, como também manifestar algum tipo de comportamento mais pró-social. Apenas a disposição de mudar de direção na hora de um confronto (e não apenas uma vez) oferece um motivo para ter esperança de que as coisas serão diferentes.

QUANDO CONFRONTAR UM COMPORTAMENTO AGRESSIVO, MANTENHA O PESO DA RESPONSABILIDADE NAS COSTAS DO AGRESSOR. Essa talvez seja a coisa mais importante a se ter em mente. Quando confrontar um agressor (ou, aliás, qualquer outro indivíduo com distúrbio de caráter) a respeito de algum comportamento inapropriado, concentre-se no ato ofensivo, independentemente das táticas que ele possa usar para jogar a batata quente no seu colo. Não aceite as tentativas dele de pôr a responsabilidade em você. Ignore quaisquer racionalizações que ele possa tentar e não permita que elas o desviem da questão. Quando alguém está errado, o fardo da mudança deve ser carregado por essa pessoa. Isso pode ser feito sem qualquer provocação sutil ou hostilidade de sua parte. Simplesmente mantenha o foco no comportamento do outro que precisa mudar.

Por exemplo, Jean poderia ter confrontado a negligência de James de forma direta, dizendo algo como: “James, quero que me diga o que pretende fazer para equilibrar seu investimento na carreira e nossas obrigações com esta família”. Se James se esquivasse da questão ou usasse alguma de suas táticas favoritas, Jean deveria retomar o ponto e se concentrar em fazê-lo pensar em algo concreto para remediar o problema.

EM UM CONFRONTO, EVITE SARCASMO, HOSTILIDADE E HUMILHAÇÕES. Indivíduos com personalidades agressivas estão sempre em busca de uma desculpa para entrar em guerra; eles, portanto, interpretarão todo tipo de hostilidade como um “ataque” e sentir-se-ão justificados para colocar em ação quaisquer agressões. Além disso, o ataque a seus caracteres os “convida” a usar suas táticas favoritas de agressão, como negação, negligência seletiva e

culpabilização. Não recue de um confronto necessário, mas certifique-se de confrontar de maneira antecipada, nunca agressiva. Concentre-se apenas no comportamento inadequado do agressor. O confronto desprovido de calúnia e difamação não é apenas uma arte, mas também uma habilidade necessária para lidar de maneira eficaz com manipuladores.

EVITE FAZER AMEAÇAS. Fazer ameaças é sempre uma tentativa de manipular os outros a mudarem seu comportamento ao mesmo tempo que evita mudar as próprias condutas. Nunca faça ameaças. Simplesmente aja. Tenha cuidado para não contra-atacar. Faça apenas o que realmente precisa para se proteger e garantir suas necessidades.

Janice ameaçou deixar Bill inúmeras vezes. E ela fazia isso não tanto porque pretendia agir, mas porque esperava que a “ameaça” de o deixar mexesse com ele o suficiente para fazê-lo mudar (ou seja, uma tática de manipulação). Bill, porém, finalmente começou a esperar essas ameaças e desconsiderá-las. Sempre que se sentia ameaçado, ele contra-atacava com suas próprias ameaças de maneira sutil e dissimulada. Ele até mesmo estava disposto a “ameaçar” se suicidar para responder à ameaça mais séria de Janice de se separar. No final, a tática dele foi mais forte e Janice acabou cedendo.

AJA RAPIDAMENTE. É mais fácil parar um caminhão sem freios ladeira abaixo assim que ele começa a descer. Uma vez que ele ganha velocidade, é tarde demais para agir. Uma metáfora similar se aplica às personalidades agressivas. Esses indivíduos não possuem “freios” internos. Uma vez que estão perseguindo seus objetivos, é difícil pará-los. Para envolver com sucesso essas pessoas, encontrar uma oportunidade de dar um conselho ou causar algum impacto é preciso agir *ao primeiro sinal* de problema. No momento em que você perceber que uma tática está sendo usada, esteja preparado para confrontá-la e responder a ela. Aja rapidamente para sair da posição inferior e estabeleça um melhor equilíbrio de poder. Você terá mais chances de não ser explorado e

enviará a seu manipulador a mensagem de que ele terá de enfrentá-lo.

FALE POR VOCÊ. Use afirmações na primeira pessoa e não tome a liberdade de falar em nome de ninguém mais. Além disso, usar os outros como um “escudo” transmite sua insegurança. Lide com seu “oponente” de igual para igual. Tenha a coragem de defender de forma direta e aberta o que *you* quer.

Na história do pastor James, Jean sentia-se mais confortável pedindo para ele dar atenção aos filhos do que pedindo que desse atenção *para ela*. Ao usar os filhos como um escudo, Jean estava também enviando uma mensagem sobre seu receio de defender a si própria. E justamente porque James tinha ciência do medo de Jean defender suas próprias necessidades ele sabia que podia manipulá-la por meio do uso constante de táticas de aviltamento e culpabilização.

FAÇA ACORDOS SENSATOS. Faça acordos apropriados e concretos passíveis de comprovação e execução. Esteja preparado para honrar suas obrigações tanto quanto espera que a pessoa com a qual está tratando honre as dela. Certifique-se de não fazer promessas que não pode cumprir, pedir algo que saiba que não receberá, ou que poderá deixá-lo em risco de ser manipulado.

Quando barganhar com um indivíduo de personalidade agressiva, tente **propor o maior número possível de cenários em que todos saiam ganhando**. Isso é extremamente importante e exige criatividade e atitudes específicas.²⁹ Minha experiência diz que essa talvez seja a ferramenta de empoderamento pessoal mais eficaz, pois usa de forma construtiva a determinação do indivíduo com personalidade agressiva para vencer. Do ponto de vista de um agressor, há apenas quatro tipos de cenários possíveis envolvendo você e ele. No primeiro, ele vence e você perde. Esse é o cenário que mais apreciam. No segundo, você vence e ele perde. Essa é a situação mais repugnante para ele, e ele fará de tudo para evitá-la. No terceiro cenário, todos perdem. Indivíduos com personalidades agressivas detestam tanto perder que, se perceberem a derrota, farão o possível para garantir que você tampouco saia ganhando.

Por mais mórbido que seja, essa é essencialmente a cena que acontece com muita frequência nos relacionamentos conflituosos que terminam em assassinato seguido de suicídio. O quarto cenário é aquele em que todos saem ganhando. Essa não é uma situação tão desejável para o agressor quanto a primeira, em que apenas ele ganha, mas é a segunda melhor opção, e é bastante tolerável.

Lembre-se de que uma personalidade agressiva fará praticamente qualquer coisa para evitar a derrota; portanto, definir alguns termos e condições para o agressor conseguir pelo menos algo do que deseja já é meio caminho andado. Procurar e propor o maior número de maneiras possíveis de ambos conseguirem algo a partir de ações diferentes abre as portas para uma relação muito menos conflituosa tanto com personalidades agressivas quanto com personalidades agressivo-dissimuladas.

Jean poderia ter dito a James algo como: “Sei o quanto significa para você assegurar uma vaga no conselho da congregação, mas também preciso de um pouco do seu tempo e do seu apoio. Vou apoiá-lo se você concordar em folgar nos finais de semana e passar duas noites por semana com nossa família”. Como tem uma personalidade agressivo-dissimulada, James estará sempre em busca de uma forma de aumentar as chances de conseguir o que quer. Assim, Jean ofereceria uma maneira de ele ter o que quer sem abrir mão do que *ela* precisa.

PREPARE-SE PARA AS CONSEQUÊNCIAS. Esteja sempre ciente da determinação de vencer dos indivíduos com personalidade agressivo-dissimulada. Isso significa que, por qualquer motivo, é provável que eles tentem fazer algo para recuperar o controle e sentir um gostinho de vingança. É importante estar preparado para essa possibilidade e agir de forma adequada para se proteger.

Uma maneira de se preparar para as consequências é antecipá-las (e, às vezes, até mesmo prevêê-las). Faça uma avaliação sensata do que um indivíduo com personalidade agressivo-dissimulada poderia e pode fazer. Mary Jane pode prever que seu chefe não lhe dará boas referências se ela precisar procurar outro emprego. E ela pode tomar algumas atitudes para se proteger: registrar uma queixa confidencial em algum órgão federal ou estadual; pedir para os

colegas de trabalho testemunharem; ela pode, inclusive, estudar a possibilidade de arrumar um emprego temporário numa empresa que não exija experiência, para o caso de seu chefe “se prevenir” e demiti-la quando perceber seus planos.

Outra forma de se preparar para as consequências é garantir um sistema de apoio robusto. Um maior número de pessoas aumenta a segurança. Janice poderia facilmente prever que Bill faria algo para tentar tê-la de volta, mesmo que não estivesse certa exatamente do quê. Ela podia ter procurado apoio no Alcoólicos Anônimos ou em um grupo similar. Como consequência, poderia ter ganhado força emocional o bastante para combater as táticas manipuladoras que Bill usa de forma tão eficaz.

SEJA HONESTO CONSIGO MESMO. Conheça e “seja dono” de suas próprias agendas. Tente ter em mente quais são suas necessidades reais e seus desejos em todas as situações. É ruim o bastante nunca ter certeza do que seu manipulador é capaz. No entanto, enganar-se a respeito de suas necessidades e desejos pode colocá-lo em risco duplo.

Na história de Janice e Bill, a maior necessidade de Janice é se sentir valorizada e respeitada. É isso o que realmente a entusiasma; e, como tem pouco ou nenhum amor-próprio, ela conta com as mensagens de aprovação dos outros para aumentar a autoestima. Então, quando Bill lhe diz que precisa dela, que os filhos precisam dela, etc., ela é facilmente manipulada. Bill sabe como manipulá-la e tudo o que precisa fazer é dar um sinal de aprovação para ter a resposta que quer.

Na terapia, Janice se tornou mais consciente de sua necessidade por aprovação. Ela também percebeu que, por esperar aprovação dos outros, especialmente de Bill, ela se negava a oportunidade de desenvolver o amor-próprio. E por mais vezes do que se orgulharia posteriormente, ela percebeu que sempre acabava fazendo coisas para conseguir ou manter a aprovação de Bill. Como na vez em que ela voltou para ele depois de ter descoberto que era traída. Isso aconteceu depois que ele lhe dissera o quanto ela significava para ele e que, se prestasse mais atenção nele, aquilo jamais teria acontecido. Outra vez foi quando ela se negou a oportunidade de

terminar a faculdade porque ele lhe dissera que, embora as crianças já estivessem crescidas, significava muito para ele ter uma esposa e uma dona de casa “dedicada”. No final da terapia, Janice percebeu que seu comportamento era um círculo vicioso de autodefesa. Fazer constantemente coisas que a faziam se odiar apenas aumentava sua necessidade de aprovação. Por fim, ela percebeu que Bill estava em sintonia com essa necessidade e a manipulara ao longo dos anos sob o pretexto de lhe aprovar, desde que ela fizesse o que *e*le queria.

UMA VIDA EMPODERADA

Mesmo que você compreenda e siga todas as regras para um relacionamento mais eficaz com manipuladores, a vida ao lado desses indivíduos provavelmente não será fácil. Entretanto, a vida com eles pode ser mais tolerável e você pode diminuir as chances de ser vitimizado, se estiver ciente de como essas pessoas são, o que esperar delas e como empoderar-se. A história a seguir mostra como uma mulher, após anos vivendo um casamento abusivo, conseguiu encontrar tanto coragem quanto as ferramentas certas para transformar sua vida.

A HISTÓRIA DE HELENA

Helena não sabia exatamente por que queria conversar. Afinal de contas, tinha pensado bastante antes de chegar àquela decisão. Todavia, como ela mesma colocou, ela precisava “validar” seus sentimentos e ter uma “garantia” de que estava no caminho certo.

Ela me disse que havia decidido se separar de Matt, com quem era casada havia quinze anos. Disse que a separação seria parte do plano: ela o deixaria e se dedicaria à busca de alguns objetivos pessoais sem a “interferência” habitual. Enquanto isso, continuaria com nossas sessões. Se Matt se mostrasse disposto e capaz de fazer mudanças reais e necessárias, ela poderia continuar com ele. Caso se mostrasse relutante ou incapaz de mudar, ela o deixaria para sempre. Essa combinação daria a Helena bastante tempo para ver se as eventuais mudanças de Matt eram verdadeiras.

“Não sei se ele algum dia mudará”, asseverou. “Mas sei que eu mudei. Sei que tenho poder sobre meu próprio comportamento e, ficando com ele ou não, vou fazer tudo diferente. Por exemplo, como vou saber quando ele está tentando me manipular, vou me defender se achar necessário. Não vou deixá-lo fazer eu me sentir culpada ou intimidada com ameaças sutis e insinuações. E, se eu ceder em alguma coisa, será porque *eu* quero, e *não* porque me sinto pressionada a fazer isso.”

Helena falou de todas as táticas que Matt usava para fazê-la mudar de ideia. “Primeiro, ele tentava fazer eu me sentir culpada, falando sobre jogar fora quinze anos e renunciar a uma promessa sagrada. Depois ele tentava fazer eu me sentir envergonhada, apontando o que nossos amigos, família e vizinhos diriam. O desfecho era quando ele se fazia de vítima e tentava me vender a ideia de que era ele quem estava sendo ‘abusado’ porque eu vivia fazendo críticas a ele!” Helena sorriu enquanto insistia: “mas eu não comprei nada disso. Toda vez que ele tentava alguns desses truques, eu lhe dizia que sabia o que ele estava tentando fazer e que eu não deixaria aquelas coisas funcionarem mais comigo.”

Perguntei a Helena quais táticas de empoderamento sobre as quais falamos ela achara mais eficaz. E ela respondeu: “principalmente duas. Primeiro, estabeleci meus próprios limites

dizendo o que teria de mudar se quiséssemos ter algum futuro juntos. Depois, propus aquilo que acredito ser um bom cenário em que ambos saíamos ganhando. Eu disse a Matt que ele poderia contar comigo para o resto da vida se estivesse disposto a provar que realmente tinha mudado. E como eu saberia? Bem, considerando o comportamento dele durante um longo período. Sabe, tentamos o aconselhamento de casais muitas vezes, mas Matt sempre desistia, dizendo que o 'problema era meu'. Agora, sei que ele precisa mudar e sei que ele não levará isso a sério se não procurar uma terapia sozinho e seguir o tratamento por um tempo. Então, a bola está com ele. Ele sabe o que precisa fazer e o que eu espero que ele faça. Tenho certeza de que ele vai tentar colocar minha decisão à prova, mas também sei que não vou voltar atrás.”

JOGO LIMPO

Kelley é uma mulher de meia-idade que está tentando lidar com um filho bastante manipulador e me deu valiosas informações sobre como conseguiu restaurar o equilíbrio de poder na relação entre os dois. Perguntei-lhe qual parte da terapia ela achava mais útil e ela respondeu o seguinte: “a coisa mais útil foi quando você disse: ‘escolha as coisas pelas quais está mais disposta a lutar’.” Aquilo foi uma verdadeira revelação para mim. Não acho mais que tenho de lutar o tempo todo. Não volto atrás sobre assuntos que realmente importam, independentemente do que meu filho faça. Espero que ele mude e não fico furiosa com ele porque me sinto mais confiante sobre como agir. Mas sou bem mais cuidadosa na escolha das lutas agora. Não fico nervosa ou agoniada com aquelas que sei que vou perder. Deixo para lá. Talvez eu esteja deixando para lá a ideia de que posso controlar meu filho. Estabeleço meus limites e imponho minhas próprias consequências. O resto depende dele.”

Kelley também me disse que, embora as brigas com o filho pareçam inevitáveis, o caráter dessas “disputas” mudou imensamente. “Brigamos de forma mais aberta e justa. Eu digo a ele pelo que estou lutando e não peço desculpas por isso. Ele também luta, mas pelo menos eu sei *quando* ele está lutando. E é muito diferente saber o que realmente está acontecendo e o que esperar.”

As palavras de Kelley são verdade para muitas pessoas com as quais trabalhei. Tudo muda a partir do momento em que você sabe o que está causando problemas, com qual frequência as pessoas lutam, de que maneiras é provável que lutem com você, quais táticas esperar, como responder a essas manobras e, enfim, como cuidar de si.

O título da edição original é *In sheep's clothing*, que, em tradução literal é: “Em pele de cordeiro”, fazendo referência à metáfora bíblica de lobos em pele de cordeiros. (N.E.)

BEALE, Lucy. & FIELDS, Rick. *The Win-Win Way* [1987]. Orlando: Harcourt Brace Jovanovich, 1988, p. 10-13.

EPÍLOGO

A AGRESSÃO DESCONTROLADA EM UMA SOCIEDADE PERMISSIVA

O AMBIENTE SOCIAL E A AGRESSÃO HUMANA

Nossas condutas e tendências agressivas não são um mal inerente. Ao longo da maior parte da história da evolução humana, apenas os mais fortes conseguiram superar não apenas as ameaças de outras espécies, mas também de inúmeras tribos da mesma espécie que competiam por recursos limitados numa luta diária pela sobrevivência. Na aurora da civilização, a agressão como um instrumento necessário à sobrevivência humana diminuiu consideravelmente. No entanto, conforme ilustra o longo histórico de guerras da humanidade, esse instinto básico do ser humano ainda está bastante impregnado em nós e é provável que continue sendo assim por muito tempo ainda. Portanto, se queremos ter sucesso no avanço de nossa evolução social, precisaremos criar mecanismos culturais e sociais que nos ajudem na tarefa de mobilizar e administrar de forma mais eficaz nossos instintos agressivos.

Os ambientes políticos, econômicos e culturais nos quais vivemos exercem uma enorme influência no quanto somos agressivos e na forma como expressamos essa agressão. Por exemplo, o comunismo supostamente começou como uma maneira de evitar que a ambição pessoal e a ganância prejudicassem a sociedade como um todo. No entanto, por meio da repressão sistemática do espírito humano, esse incensado sistema “do povo” tornou-se um dos veículos da agressão-dissimulada mais opressivos (por exemplo, o domínio de considerável poder e o domínio sobre os outros sob o pretexto da proteção dos interesses do “proletariado”). O capitalismo, com seu estilo de liberdade econômica em que “sobrevive o mais apto”, incentiva uma grande quantidade de agressão, tanto desenfreada quanto canalizada, na competição cotidiana por riqueza pessoal e segurança financeira. Mas esse sistema também incentiva – e até mesmo recompensa – a agressão dissimulada.

Os empregados do livre-mercado sabem que não há, muitas vezes, nem segurança nem garantia dentro do espaço competitivo de trabalho. Como consequência, em vez de *cooperar*, os funcionários em geral competem uns com os outros por recursos,

benefícios e recompensas limitados. Às vezes, essa competição é justa e disciplinada, o que permite que o sistema funcione bem. Aliás, a competição justa e entusiasmada é o principal ingrediente da receita para a excelência. Outras vezes, porém, essa competição é cruel e acompanhada por comportamentos dissimulados e sujos que são característicos da agressão dissimulada. Não tiro o valor de uma boa competição, mas esse tipo de agressão tem o potencial de produzir excelência apenas quando a “luta” é conduzida de uma maneira responsável, com princípios. Hoje em dia, temo que haja muito poucos indivíduos com integridade de caráter para competir de maneira justa. Na ausência de uma necessária renovação espiritual, ética e moral, convém que saíamos em defesa dos princípios cooperativos em detrimento dos competitivos.

A cultura atual valoriza tanto a vitória e tão pouco a *forma como* conduzimos a disputa por sucesso pessoal que a agressão contra o outro – a agressão destrutiva e injustificada – é uma forma de controle. A famosa máxima atribuída a Vince Lombardi, o primeiro treinador campeão do Super Bowl, de que “vencer não é tudo, é a única coisa”, não representa apenas a filosofia pessoal de um homem, é o reflexo das normas culturais modernas. Houve um tempo em que os esportes amadores e profissionais serviam de caminho para jovens corajosos aproveitarem e canalizarem suas energias agressivas naturais, construírem um sentido de comunidade por meio do trabalho em equipe e aprimorarem o caráter dominando a autodisciplina. Hoje em dia, ninguém vai assistir a um jogo se não for para ver um time vencedor. Nesse cenário, atletas talentosos e exibicionistas ofuscam o esforço da equipe e rixas desenfreadas irrompem diante da menor provocação.

Os “pais da pátria” norte-americana almejavam que houvesse debates acirrados e competições no campo das ideias políticas para que pudesse haver fiscalização sobre o poder do governo e evitar que a ideologia de um único partido dominasse as de todos os outros. Hoje, a luta que acontece no mundo político também está em nossas mãos. O que deveria ser um debate vivo sobre questões críticas é muitas vezes um rebuliço descontrolado entre dois adversários, cada um tentando dizimar o outro. E a luta travada pelos políticos tem como objetivo fundamental ganhar ou garantir a

manutenção do poder, e não se esforçar para defender princípios ou melhorar a segurança e a prosperidade do país. Não é à toa que tantas personalidades agressivo-dissimuladas se encontram no mundo da política.

Em meu trabalho com famílias e casais, sempre fico estarrecido com o tanto de agressão, aberta e dissimulada, que testemunho e com o impacto destrutivo que essa agressão tem nos relacionamentos. De modo mais específico, incomoda-me o grau de agressão-dissimulada que testemunho entre casais divorciados envolvidos em disputas pela guarda dos filhos. O que as pessoas fazem para recuperar o casamento ou punir, humilhar e destruir o companheiro – tudo em nome da suposta preocupação com o bem-estar dos filhos – nunca deixa de me estarrecer. Em diversos casos, o bem-estar dos filhos nunca é a questão verdadeira – trata-se do que uma ou ambas as partes desejam (vingança, dinheiro, manter as aparências, justificar-se, etc.) e de até onde estão dispostas a ir para conseguirem isso.

Em muitas áreas da vida hoje em dia – política, legal, corporativa, esportiva, pessoal, etc. – os Estados Unidos se tornaram uma nação de lutadores inescrupulosos e descomedidos e estão prejudicando imensamente tanto a si próprios quanto à sociedade como um todo nesse processo. Mais do que nunca, é preciso recuperar um conjunto de princípios essenciais para conduzir com mais responsabilidade as batalhas diárias por sobrevivência, prosperidade e sucesso.

APRENDER A SER RESPONSÁVEL

Se queremos ser uma sociedade mais disciplinada, temos de ensinar melhor nossos filhos. No tempo de Freud, ajudar uma criança a ser emocionalmente saudável tinha principalmente a ver com ajudá-la a superar seus medos e inseguranças. Hoje em dia, porém, ensinar as crianças a serem emocionalmente saudáveis tem mais a ver com ajudá-las a aprender as maneiras mais apropriadas de canalizar e controlar suas tendências agressivas, assumindo, assim, o encargo de conduzi-las a uma vida mais socialmente responsável.

Ensinar as crianças a controlarem sua agressão nunca é uma tarefa fácil. Além disso, uma criança com traços de personalidade agressiva provavelmente resistirá a se submeter às influências a que tentamos expô-las. Para garantir que nossos filhos tenham uma boa chance de aprender a autodisciplina de que precisam, é importante que os pais lhes ensinem certas coisas a respeito das lutas.

Em primeiro lugar, os pais devem ensinar aos filhos quando é apropriado lutar. Demanda muito esforço ajudar um jovem a ver claramente quando realmente há uma necessidade pessoal legítima, um valor moral ou uma circunstância digna que justifique a luta. Além disso, há situações nas quais talvez não haja outra saída a não ser lutar, inclusive fisicamente, como em casos de autodefesa. Os pais também devem ajudar seus filhos a aprender a reconhecer quando não vale a pena lutar.

Em segundo lugar, os pais precisam instruir e demonstrar para os filhos todos os caminhos possíveis para se conseguir as coisas sem precisar se envolver em uma disputa agressiva. É preciso explicar os benefícios do uso de alternativas, ilustrar quais são essas alternativas e demonstrar como usá-las. É preciso ensinar a diferença entre uma competição justa e construtiva e uma rivalidade destrutiva. Mas antes de poderem ensinar aos filhos as habilidades de enfrentamento social adequadas, os pais talvez precisem aumentar a própria consciência sobre essas habilidades e como usá-las.

Em terceiro lugar, os pais precisam ajudar seus filhos a aprender a diferença entre agressividade e assertividade. É importante tomar cuidado para não castigar os filhos por demonstrarem brio, coragem e obstinação. Há um velho ditado que diz que um pai deve “dobrar a vontade da criança sem quebrar seu espírito”. Esse ditado tem um grande mérito. Os pais precisam enfatizar que, embora as tendências agressivas inatas de seus filhos não sejam de todo más, sem a disciplina e o controle necessários elas podem levar a altos níveis de conflito social. Portanto, os pais precisam exemplificar como perseguir o que se deseja sem deixar de demonstrar certos limites e preocupação com os direitos e necessidades dos outros. Isso conduzirá a um maior grau de sucesso pessoal e social a longo prazo.

A importância de ensinar a nossos filhos essas lições não poderia ser mais crucial. As clínicas psiquiátricas dos Estados Unidos estão cheias de jovens que apresentam importantes distúrbios de caráter. Independentemente do diagnóstico psiquiátrico no momento da admissão, a maioria desses jovens são levados a essas instalações por causa de seu comportamento agressivo completamente indisciplinado.

Em quase todos os estados do país, os programas de assistência a jovens criminosos são inundados diariamente com jovens cuja agressividade escancarada os fez infringir a lei e cuja agressão-dissimulada ficou tanto tempo sem ser identificada que eles acabaram se tornando manipuladores bastante habilidosos. Nós devemos fazer um trabalho melhor ensinando a nossos filhos quando lutar, quais alternativas são melhores do que a luta, e como lutar de forma justa e responsável quando a batalha for realmente indispensável. Precisamos fazer isso se quisermos que nossos filhos construam caracteres melhores.

A CRISE DE CARÁTER

Todos temos, em algum grau, o desejo por poder, autopromoção e domínio. Infelizmente, nesta terra de oportunidades praticamente ilimitadas, há um número crescente de indivíduos com distúrbio de caráter tentando atingir seus objetivos sem fazer o trabalho duro necessário para assegurá-los de uma maneira socialmente responsável e produtiva. Assim sendo, temos indivíduos que, em vez de tentarem aprender a “lutar” de forma justa por um nicho em um mercado competitivo, resolvem competir de forma violenta pelo controle total. Também há pessoas que, ao falharem em prosperar no “sistema” estabelecido da forma como desejam, aliam-se a outros em grupos de contracultura que, sob o pretexto do comprometimento com algum ideal elevado, declaram guerra contra o *establishment* – a ordem ideológica, econômica e política que constitui a sociedade ou o Estado. Em um grau bastante desanimador, os Estados Unidos se tornaram uma nação de lutadores desorientados e indisciplinados que não estão mais unidos por uma causa comum de avanço e prosperidade mútua, mas enredados em uma busca de poder baseada no “cada um por si”. O grande motivo de o país como um todo estar perdendo seu caráter antes nobre é o fato de haver cada vez menos pessoas de bom caráter.

Uma tendência ainda mais perturbadora vem crescendo nas últimas décadas. Porque os níveis de neuroses verdadeiramente patológicas praticamente desapareceram, e porque os distúrbios de caráter se tornaram um lugar-comum, a responsabilidade social dos neuróticos em manter o funcionamento da sociedade aumentou drasticamente. Por outro lado, o encargo sobre os indivíduos com distúrbios de caráter que tendem a se esquivar de suas responsabilidades diminuiu de forma drástica. A integridade da sociedade norte-americana não pode ser mantida se essa tendência continuar por muito tempo. A grandeza do caráter da nação apenas pode ser determinada na medida em que seus cidadãos desenvolvem, mantêm e expõem seus próprios caracteres nos assuntos cotidianos.

Sobrecarregar aqueles que já carregam o fardo do funcionamento social responsável é a consequência natural de outra tendência preocupante. Essa tendência envolve o aumento da confiança da sociedade nas leis, nas restrições e nas regulamentações como uma forma de governar nossa conduta e resolver as disfunções sociais. Há um adágio antigo que diz que “não é possível legislar a moralidade”. Embora esse adágio seja frequentemente ignorado ou criticado por ser extremamente simplista, ele reflete uma verdade essencial: as pessoas de caráter não precisam de leis para ditar sua conduta moral, ao passo que as pessoas que não têm caráter não ligam muito ou não respeitam a lei.

Toda vez que visito um dos presídios de meu estado para fazer palestras e dar consultorias, deparo-me com uma grande placa colocada em um lugar bastante visível em que se lê: “proibida a entrada com armas de fogo, drogas, cigarros ou substâncias ilícitas”. Sempre me pergunto a quem esse aviso é direcionado. Será direcionado às almas que se envolvem com alguma das proibições ressaltadas pela placa? Então, sempre solto um risinho quando imagino uma pessoa que tivesse ido ao presídio comercializar e lucrar com a distribuição de substâncias ilegais olhando para aquela placa e dando meia-volta, cabeça abaixada, voltando para o carro depois de perceber que o que pretendia fazer era proibido.

Criar mais leis e regras não é a resposta para nossas doenças sociais nem para crise de caráter. Essas ações limitam a liberdade que estimamos tanto e que é responsável por muito de nossa prosperidade. Além disso, as pessoas de caráter perturbado sempre encontrarão uma maneira de contornar quaisquer restrições que coloquemos em seu caminho. Uma sociedade moral e funcional só ganha vida quando as pessoas íntegras são a maioria.

Nos anos 1960, houve uma convocação nacional para o enfrentamento das “causas subjacentes” da pobreza e sua erradicação completa. As pessoas se sentiam ofendidas com o fato de que, nos Estados Unidos, uma terra de abundância, muitos não tinham contempladas sequer as necessidades humanas mais básicas. Esse não parece ser o mesmo tipo de sentimento que temos diante da crise de caráter que está na raiz de nossa

disfunção social. Além disso, não parece haver nenhum esforço para enfrentar esse problema de forma direta. Ainda assim, estou animado com o fato de até as escolas terem começado a reconhecer a necessidade da “educação do caráter”, muito embora discorde da crítica que esses programas fazem a respeito do papel atual da família e de outras instituições tradicionais que antes cumpriam essa responsabilidade.

CONSTRUIR O CARÁTER E VIVER COM RESPONSABILIDADE

A construção do caráter é um processo para a vida toda. É por meio dele que desenvolvemos nossas capacidades de viver de forma responsável entre os outros, de fazer um trabalho produtivo e, acima de tudo, de amar. Como Scott Peck enfatiza, o amor não é um sentimento, uma arte ou um estado de espírito. O amor é um comportamento³⁰ – justamente o comportamento que dois dos dez mandamentos nos estimulam a praticar. Tendo isso em mente, ofereço a seguinte filosofia do desenvolvimento do caráter necessário para amar e viver com responsabilidade: embora possamos começar nossas vidas sendo prisioneiros de nossos legados naturais e das circunstâncias sob as quais somos criados, não podemos continuar sendo “vítimas” das influências de nosso ambiente para sempre. No final das contas, todos nós devemos ser honestos conosco. Entre os grandes desafios da vida está nos conhecermos profundamente, julgarmos de forma justa nossas forças e nossas fraquezas, alcançarmos o verdadeiro domínio de nossos instintos básicos e tendências inatas e superarmos as inadequações e influências traumáticas do meio que ajudam a nos tornar quem somos. Por fim, nossa ascensão a uma vida de integridade e mérito só pode ser resultado de um autodespertar. Devemos tentar conhecer tanto nós mesmos quanto os outros sem preconceito, ardil ou negação e encarar de forma honesta nosso próprio caráter. Só assim poderemos assumir a responsabilidade de nos controlarmos e melhorarmos para o nosso próprio bem e para o bem dos outros. Escolher assumir essa responsabilidade em especial de forma livre é a verdadeira definição de amor. E nossa boa vontade e comprometimento para “carregar essa cruz” nos abrirão as portas para um plano mais elevado de existência.

PECK, Morgan Scott. *The Road Less Traveled*. Nova York: Simon & Schuster, 1987, p. 116-118.

SOBRE O AUTOR

George K. Simon é doutor em Psicologia Clínica pela Universidade de Tecnologia do Texas (Texas Tech). Antes de se aposentar da prática clínica há alguns anos, o dr. Simon passou mais de 25 anos trabalhando com manipuladores, indivíduos com distúrbio de caráter e suas vítimas, e coletando informações, além de escrever e conduzir seminários e workshops a respeito do assunto.

O dr. Simon é um requisitado orador que coordenou centenas de oficinas e seminários motivacionais por todo o território dos Estados Unidos. Foi consultor de empresas, instituições governamentais e inúmeras agências em busca de seus conhecimentos sobre as personalidades problemáticas e como lidar com elas de forma eficaz. Foi consultado por outros escritores e diretores de cinema que mergulharam na agressão-dissimulada e apareceu em redes nacionais como CNN e Fox News Network, além de vários programas de entrevista de canais de rádio e TV regionais.

O dr. Simon é autor de dois outros best-sellers: *Character Disturbance* e *The Judas Syndrome*, além de ser o principal compositor do *Anthem for the Millennium: America, My Home!*, que ganhou popularidade após os ataques terroristas do 11 de setembro e já foi ouvido por mais de um milhão de pessoas em concertos patrióticos por todo o país. O dr. Simon também apresenta o programa semanal “Character Matters”, na UCY.TV. É casado há 33 anos e mora com a esposa na região de Little Rock, Arkansas.