

Eduardo Ferraz

Por que a gente é do jeito que a gente é?

**Conheça-se melhor, entenda como os outros agem,
gerencie sua vida e alcance melhores resultados.**

Prefácio de Pedro Mandelli

© Eduardo Ferraz 2010

Depósito legal junto à Biblioteca Nacional,
conforme Lei n° 10.994 de 14 de dezembro de 2004

POR QUE A GENTE É DO JEITO QUE A GENTE É?

SONIA MARQUES
Preparação dos originais

EVERSON MIZGA
Assistente de produção

CELSO KOSSAKA
Criação e confecção da capa

Dados Internacionais de Catalogação-na-Publicação (CIP)
Index Consultoria em Informação e Serviços S/C Ltda.
Curitiba - PR

F381	Ferraz, Eduardo Por que a gente é do jeito que a gente é? / Eduardo Ferraz. — Curitiba : Edição do Autor, 2010. 197 p. ISBN 978-85-910662-0-9 1. Neurociência cognitiva. 2. Psicologia. 3. Personalidade. 4. Inteligências múltiplas. I. Título. CDD (20.ed.) 153 CDU (2.ed.) 159.92
------	--

IMPRESSO NO BRASIL/PRINTED IN BRAZIL

Serviços de editoração
ANTÔNIA SCHWINDEN
Coordenação

STELLA MARIS GAZZIERO
Diagramação

TATIANE BUSATTO
Assistente de editoração

PREFÁCIO

Nestes últimos 20 anos estamos reaprendendo a lidar com todas as variáveis de nossa vida pessoal e nossas perspectivas profissionais. A família, a escola, a formação militar obrigatória, as responsabilidades assumidas na vida desde cedo nos faziam adquirir uma fundamentação de respeito, responsabilidade e disciplina que nos acompanhava pela vida toda. Com as mudanças destas instituições e as novas regras dos negócios nos sentimos desarmados para enfrentar de maneira pensada e não casuística os desafios que nos são apresentados.

Estudar, acompanhar e insistentemente procurar intervir nesta nova formação tem sido a obstinação do Eduardo, seja como professor, instrutor, consultor, seja como conselheiro de empresas. Tenho pessoalmente participado de várias de suas iniciativas sempre corajosas e até, às vezes, com excesso de realidade procurando acordar as pessoas para esse novo contexto.

Esta obra analisa várias teorias e as coloca de uma forma ordenada dando certa lógica ao autoconhecimento. Deve ser lida por todas as pessoas que precisem ou queiram conhecer os fundamentos de uma análise sobre o seu próprio “jeitão”, sua forma de ser, e por meio dessa compreensão ajustar-se ao mundo atual e suas perspectivas.

É uma obra corajosa a ponto de evidenciar as experiências do autor no assunto; é audaciosa ao tentar ordenar o conhecimento sobre o tema; é simples e objetiva na análise de conceito a conceito. Coincidência ou não, esta é a personalidade do autor: sua obra tem a sua “cara”.

Para finalizar, quero deixar registrada a minha satisfação e minha honra em prefaciar este esforço, esta obstinação, pois conheço realmente as legítimas intenções deste trabalho e de onde partiu. Um grande abraço, parabéns pela sua coragem de registrar opiniões isentas.

Com muita admiração e respeito,

Pedro Mandelli

*Professor e consultor nas áreas
de Gestão de Pessoas e Mudanças.*

Capítulo 9	OS MODELOS DE MUNDO	95
Capítulo 10	COMO USAR SEUS CONHECIMENTOS SOBRE OS MODELOS DE MUNDO	117
Capítulo 11	A TEORIA DAS MÚLTIPLAS INTELIGÊNCIAS	121
Capítulo 12	QI E QE	127
Capítulo 13	AS JANELAS DA PERSONALIDADE: COMO NOS VEMOS E SOMOS VISTOS PELOS OUTROS	135
Capítulo 14	QUAIS SÃO SEUS PONTOS FORTES E SEUS PONTOS FRACOS?	147
Capítulo 15	APRIMORAR OS PONTOS FORTES, OU CONSERTAR OS FRACOS? O QUE DÁ MELHORES RESULTADOS?	155
Capítulo 16	AS EMPRESAS E AS DECISÕES CERTAS	165
Capítulo 17	O QUE É MAIS IMPORTANTE PARA O SUCESSO: ESFORÇO OU TALENTO?	179
	REFERÊNCIAS	189
	BIBLIOGRAFIA	193
	AGRADECIMENTOS	197

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, mais do que uma preocupação, tenho observado enorme angústia nas pessoas por quererem saber como são vistas pelos outros. Como precisam de referências, acabam se comparando com colegas da empresa, com seus chefes, ex-colegas de escola e, principalmente, com exemplos de sucessos, que todo dia aparecem em revistas, na televisão, em jornais, em livros e na internet.

E as pessoas se perguntam (e muitas vezes perguntam a mim): por que fulano, com idade e formação semelhantes às minhas, está tão melhor posicionado, profissionalmente? Por que meus amigos(as) têm relacionamentos estáveis, e eu só arrumo confusão? Que tenho feito de errado? Por que as coisas parecem não dar certo para mim, como parecem dar para os outros?

O problema muitas vezes consiste em tentarmos comparar “abacaxi com melancia”; queremos achar alguma lógica onde não há. Comparamo-nos a pessoas com personalidades completamente diferentes das nossas e queremos obter resultados iguais. Isso não faz o menor sentido. Para ajudar a compreender melhor “Por que a gente é do jeito que a gente é” e como acionar este nosso “jeito de ser” da melhor maneira possível, usarei como ferramentas a Neurociência e a Psicologia.

Há várias Neurociências. A que utilizaremos neste livro é a Neurociência comportamental: ela estuda os princípios fisiológicos que o cérebro usa para processar a informação e nos ajuda a identificar como se forma o comportamento humano. A Psicologia estuda a personalidade e pode ser dividida em dois grandes segmentos: a Psicologia do senso comum e a Psicologia científica – trataremos de ambas.

A Neurologia explica que os comportamentos dependem da formação de sinapses entre neurônios no cérebro. Aquelas sinapses mais usadas na vida da pessoa desde a infância serão mais fortes e vão expressar sua personalidade.

Por isso cada pessoa tem as áreas onde demonstra maior facilidade de atuar e aqueles setores nos quais sofre para fazer algo. Por exemplo: alguém mais introvertido e detalhista que tenta trabalhar com o público ou alguém extrovertido e impaciente que é colocado para fazer trabalhos que exijam paciência e concentração. Essas duas pessoas, se trocadas de lugar, provavelmente irão trazer melhores resultados para si e para as empresas onde trabalham.

Vale a pena aperfeiçoar-se nas áreas onde a pessoa já demonstra facilidade, para ser ainda melhor e colher resultados mais rápidos. É questão de foco. O livro fala do que é preciso para atingir a excelência pessoal respeitando seu estilo único de ser.

Para que os conceitos a serem expostos neste livro possam ser melhor assimilados, utilizarei algumas estratégias sugeridas por Howard Gardner,¹ cientista que ganhou

notoriedade ao propor a “Teoria das Inteligências Múltiplas”. Ele afirma que os seres humanos pensam em termos de conceitos e que a mente está cheia deles.

Alguns conceitos, por exemplo, são concretos (alimento, televisão, livro); outros, abstratos (personalidade, PIB, Física Quântica). À medida que um conceito fica mais familiar, ele se torna mais concreto, quase como algo que possamos provar ou tocar. Gardner argumenta que um adulto, para ser convencido sobre um novo assunto, um novo conceito, ou para mudar um preconceito (um conceito pré-estabelecido) precisa de, pelo menos, sete fatores ou “alavancas”:

1. Razão

A Ciência compõe-se de um conjunto de conhecimentos obtidos de maneira programada, sistemática e controlada, para que se permita a verificação de sua validade. O uso da razão é essencial para mudar um ponto de vista. Uma abordagem racional/lógica ajuda bastante a apresentar um novo conceito.

2. Pesquisa

O uso de dados relevantes de pesquisa complementa a argumentação lógica, reforçando a razão. Indicarei 22 referências bibliográficas de autores respeitados em suas áreas de atuação, e mais 21 obras para uma consulta mais ampla.

3. Ressonância

Ela tem a ver com aspectos práticos que nem sempre são baseados na ciência, mas na interpretação de hipóteses. Já que não poderei usar a retórica (que é a alavanca mais poderosa), usarei minhas experiências de mais de 30.000 horas de trabalho no assunto, contanto alguns casos, histórias e adaptações (para preservar a identidade das pessoas ou empresas citadas), que façam a ponte entre a teoria e a prática.

4. Redescrições

Para que novos conceitos sejam bem compreendidos, é necessário apresentá-los sob diversas formas, para que se reforcem mutuamente. Usarei abordagens e repetirei assuntos com certa insistência. Estas repetições têm como objetivo relembrar os conceitos, para evitar que você precise ir e voltar no livro para reler trechos, a cada capítulo.

5. Recompensas

Algumas vezes, você se perguntará: “O que eu ganho, se aprender este novo conceito?”, “Onde o autor quer chegar com este assunto?”. Confie em mim! Sei onde quero chegar e pretendo levá-lo junto comigo.

6. Eventos do mundo real

A maioria das pessoas não tem muita paciência com abstrações, e nem tolera um assunto chato ou que não tenha ligação com sua realidade de vida. Por isso, procuro aqui trazer exemplos do dia a dia de pessoas comuns.

7. Resistências

Algumas pessoas têm forte resistência em mudar seus pontos de vista sobre certos temas. Não desanime! Conforme o conteúdo for se desenvolvendo, os assuntos ficarão cada vez mais interessantes.

Resumindo, usarei a razão; mostrarei pesquisas; contarei histórias; repetirei assuntos de diferentes formas; proporei recompensas; trarei temas, que fazem parte do mundo real; e com isso, certamente, diminuirei resistências e preconceitos sobre a matéria.

Serão 17 capítulos, nos quais haverá uma abordagem propositalmente prática e objetiva, aplicável, portanto, no cotidiano.

CAPÍTULO 1

COMO TUDO COMEÇOU

O que vem a seguir é um pequeno resumo de como vários cientistas estimam que se deu a evolução humana. Muita gente aceita a teoria da evolução desenvolvida inicialmente por Charles Darwin. Humanos descendem de seres, que também deram origem aos macacos. Entretanto, poucos se dão conta das implicações psicológicas desse fato.

O primatólogo Frans de Waal² diz que o *Homo sapiens* parece, se move, respira, tem a fisiologia e também uma mente parecida com a dos primatas e afirma que “consciente ou inconscientemente exibimos expressões faciais e comportamentos sociais em muitos casos idênticos ao de chipanzés”. Assim como os humanos, chipanzés lutam pela liderança, conspiram em busca de apoio, montam complôs, têm inveja, sentem medo e são egoístas. **Alguma semelhança à vista?**

Muitos pesquisadores, entre eles o geneticista André Langaney³, estudando o DNA de grandes primatas, estimam que entre cinco e sete milhões de anos atrás um grupo de animais da mesma espécie se dividiu e deu origem a três grandes linhagens: os gorilas, os chipanzés e os humanos.

Uma das conclusões é de que o código genético dos humanos é 98,5% idêntico ao dos chimpanzés. A quase totalidade de nosso DNA (999 letras em 1000) se hibridiza com o DNA de um chimpanzé, **provando que as duas espécies são muito próximas e, portanto, têm uma origem comum.** O processo de seleção natural, que culminou nos humanos atuais, foi tremendamente complexo, lento, desgastante e persistiu por mais de **200.000 gerações.**

Vou resumir essa epopeia de cinco milhões de anos, deixando de fora detalhes que poderão ser lidos nas obras sugeridas na bibliografia deste livro.

Os primeiros “pré-humanos”, que se diferenciaram desse ancestral comum, tiveram origem na África Oriental: o *Australopithecus africanus* (cerca de cinco milhões de anos), o *Australopithecus afarensis* (cerca de três milhões de anos) e o *Homo erectus* (cerca de um milhão e meio de anos).

Finalmente, entre 150.000 e 200.000 anos atrás, a evolução gerou uma “nova versão” do *Homo erectus*: a nossa atual espécie, o *Homo sapiens*. Essa versão semiacabada do ser humano ainda tinha o cérebro um pouco menor que o atual, mas já dominava o fogo e fabricava ferramentas de pedras polidas e afiadas.

A configuração física e mental do ser humano atual começou seu último estágio de evolução há cerca de 50.000 anos “apenas”. Os dados arqueológicos mostram que nessa época nossos ancestrais viviam em bandos de 20 a 30 indivíduos. Eram caçadores/coletores, deslocavam-se o tempo todo e tinham pouquíssimos filhos, porque era difícil

alimentá-los. Conviviam em ambientes extremamente perigosos. Enfrentavam escassez de alimentos, clima gelado e predadores ferozes.

Para completar o drama, nossos ancestrais tinham menos força física, menor velocidade, dentes pequenos, olfato rudimentar e visão limitada quando comparados aos predadores, e mesmo aos grandes herbívoros. Tampouco voavam ou respiravam debaixo d'água. Seus filhotes demoravam anos para se virarem sozinhos, enquanto um filhote de zebra ficava independente em semanas, o filhote de leão, em meses. Que vidinha difícil esse pessoal levava!

Ainda assim, com todas essas desvantagens, o ser humano conquistou um feito que nenhuma outra espécie de grande porte jamais conseguiu. Adaptou-se a todos os ambientes do planeta: desertos, geleiras, montanhas, florestas e savanas. Dominou o mundo devido a um grande diferencial: **o aumento e o desenvolvimento do cérebro.**

Há 50.000 anos, por exemplo, começaram a aparecer trabalhos manuais mais elaborados: pinturas rupestres, colares de conchas, anzóis feitos de ossos e até vestimentas produzidas a partir do couro de animais.

Nessa época o ser humano provavelmente desenvolveu a habilidade de construir abrigos em climas gelados e de se comunicar verbalmente, e começava a ter uma constituição física e mental muito parecida com a que tem hoje. **Usava melhor o cérebro, mas ainda agia como animal.**

A evolução se deu lentamente, com os humanos se espalhando pelos cinco continentes, mas ainda vivendo como

nômades, em pequenos bandos, até que, finalmente por volta de 13.000 anos atrás, aconteceu um fato que mudou de forma espetacular seu estilo de vida. Terminou a última Era Glacial e começou o que os geólogos chamam de Era Recente.

A temperatura média do planeta subiu, geleiras descongelaram-se, solos ficaram mais férteis e a quantidade de alimento aumentou. O homem deu início à agricultura rudimentar, espalhando e colhendo sementes de trigo e arroz. Os primeiros animais, como a cabra e o porco, começaram a ser domesticados. Nossos ainda pouquíssimos ancestrais começaram a ficar sedentários. Os pequenos bandos começaram a se agrupar para viver em aldeias. Com a agricultura e a criação, era possível ter mais filhos. Teve início a propriedade privada e, com ela, surgiram a luta pelo poder, os chefes, a burocracia, os níveis hierárquicos e o crescimento demográfico. Em suma, as bases da sociedade organizada. **Ufa! Ficamos civilizados!**

O cientista Robert Winston⁴ comparara nossa história na Terra com o comprimento de uma corda. A correlação é a seguinte:

- cinco milhões de anos (quando começamos a jornada) equivalem a cerca de 100 metros de corda (comprimento de um campo de futebol);
- treze mil anos (teve início a agricultura e, portanto, as primeiras aldeias) equivalem a 20 centímetros (uma régua escolar);
- cem anos (quando começaram os avanços tecnológicos) equivalem à ponta de um lápis.

Como se vê, o ser humano tem apenas cerca de **0,001%** de sua história como “gente minimamente civilizada”. Portanto, em 99,999% dessa jornada, o ser humano foi um animal primitivo que, muitas vezes, esteve **próximo da extinção**.

Temos todos a mesma raça

Nos últimos 20 anos, tem-se estudado o DNA mitocondrial humano em todas as regiões habitadas do planeta, incluindo povos primitivos da Amazônia, que ficaram isolados por séculos. Descobriu-se que somos, rigorosamente, da mesma espécie. Não existem raças! Nosso código genético é idêntico porque as pesquisas provaram que descendemos de um grupo de pouquíssimos indivíduos. Entre 150.000 e 200.000 anos atrás, as pressões ambientais foram tão extremas que poucas centenas (talvez dezenas) de indivíduos permaneceram vivos. Quando estavam muito, mas muito próximos da extinção total algo mudou. Esse peque-

no grupo de ancestrais conseguiu reproduzir-se, espalhar-se e dominar o mundo. Somos todos descendentes desses pouquíssimos sobreviventes pré-humanos.

OK! Pode estar passando pela cabeça do leitor: “Onde este cara quer chegar, com essa conversa pré-histórica?” Já explico.

Meu objetivo é mostrar que as pressões, às quais o ser humano foi exposto durante cinco milhões de anos de evolução deixaram nele **fortíssimas marcas físicas e mentais**. Várias dessas marcas, por muitas gerações, continuarão geneticamente impressas no ser humano. **Portanto, é importante entender que essas características ainda se manifestam em forma de pensamentos, comportamentos e ações semelhantes àquelas que tinham nossos ancestrais.**

Quando nossos antepassados trogloditas levavam um susto ou corriam perigo, a adrenalina acelerava seus batimentos cardíacos, exatamente como hoje ainda acontece com o homem moderno. O sangue fluía para as extremidades (pernas e braços) e qualquer sensação de dor, fome ou cansaço desaparecia de imediato. Em segundos, ficavam física e mentalmente preparados para fugir, ou lutar pela vida. Foi assim por milhões de anos e, de certa maneira, é assim até hoje. Continuamos a ter as mesmas reações metabólicas e mentais que, no decorrer de **duzentas mil gerações**, fizeram a diferença entre a extinção da espécie e o domínio do planeta. Assim como no passado distante, a evolução não programou o ser humano para avaliar o que as coisas são de fato, programou-o para sobreviver.

Quando uma sombra, assemelhando-se a um leão se aproximava, nosso ancestral certamente corria. Naquela época, provavelmente ninguém se punha a filosofar sobre qual era a espécie de leão ou se o leão estava com fome. Os muito reflexivos acabavam devorados. Qualquer tipo de alimento digerível era consumido.

Sucesso significava interpretar rapidamente o ambiente para permanecer vivo. Para sobreviver, o homem obrigava-se a pensar em curtíssimo prazo, e quase nunca a planejar.

Não temos mais que correr de leões ou matar mamutes. Entretanto, continua havendo uma constante tensão entre nossos instintos da época das cavernas e as necessidades da vida moderna. Vejamos algumas reações físicas e mentais que hoje não servem para nada, mas que continuamos experimentando.

O aumento exagerado dos batimentos cardíacos antes de uma entrevista de emprego, ou do início de um namoro; o suor frio antes de uma reunião importante ou competição esportiva; o estado de alerta imediato, quando ouvimos à noite um barulho inesperado; a explosão de raiva no trânsito; a excitação sexual embaraçosa; a salivação abundante diante de um prato de comida. Provavelmente, nenhuma destas reações vai salvar nossas vidas, mas continuamos a experimentá-las, querendo ou não.

A verdade é que o corpo do ser humano moderno reage instintivamente como reagia há milhares de anos. Esses instintos continuam muito fortes!

Instintos são comportamentos que não são resultado do aprendizado nesta geração, mas da evolução da espécie.

A neurocientista Jill Taylor⁵ explica que as “camadas mais profundas do córtex cerebral constituem as células do sistema límbico. São essas células que o homem tem em comum com outros mamíferos e, em especial, com seus antepassados pré-humanos. **É a área do cérebro chamada de reptiliana ou cérebro emocional**”.

O interessante é que o sistema límbico funciona durante a vida inteira, **mas nunca amadurece**. Quando nossos “botões emocionais” são pressionados (situações que ativam os instintos), agimos da mesma forma que nosso ancestral das cavernas, ao tomar um grande susto. **Essas reações foram impressas no ser humano, há milhares de anos**.

O Projeto Genoma, concluído em 2001, mostrou que o código genético humano tem uma lista de mais de 3 bilhões de letras em diferentes combinações, e nesse código está a receita para o desenvolvimento físico e mental da pessoa. De cada 10.000 letras de nosso código genético, **apenas uma letra** será diferente de uma pessoa para outra. Essas minúsculas diferenças respondem por grande parte das diferenças entre as pessoas, tais como altura, cor dos olhos, predisposição para algumas doenças, personalidade e centenas de outras características. **Uma letra a cada 10.000 nos faz diferentes, mas 9.999 letras nos fazem iguais**.

Essa receita, tremendamente complicada, demorou milhões de anos para ser “preparada” e, por mais que queiramos, é muito difícil alterar seus ingredientes, no curto prazo de uma geração.

Carregamos pela vida uma bagagem genética, que já vem pronta. É como se já nascêssemos com um “enxoval” que vamos usar pelo resto da vida. Não podemos jogar nenhuma dessas peças fora, mas podemos deixar de usar algumas, usar outras com frequência, bem como combiná-las conforme nosso estilo de vida e nosso **livre arbítrio**.

Na Pré-História, o estresse ocorria em situações extremas. O estresse atual virou estilo de vida. A competição por espaço profissional, a etiqueta social, a obcecada procura pelo acúmulo de bens, dentre outras necessidades, são relativamente recentes – menos de 13.000 anos – e ainda estamos nos acostumando a elas.

Sob o ponto de vista da Psicologia e da Neurociência, veremos nos próximos capítulos:

“Por que somos como somos? Por que as pessoas têm personalidades tão diferentes, se a origem é a mesma?” O que é possível mudar em nossos instintos de “trogloditas”?