

COMO ESCOLHER

A

SUA GENTE

Por Ruth MINSHULL

NOTA IMPORTANTE

Ao ler este livro, certifique-se muito bem de nunca passar por uma palavra que não compreender inteiramente.

A única razão porque uma pessoa abandona um estudo, se torna confusa ou incapaz de aprender é ter passado uma palavra ou frase que não foi entendida.

Se o material parecer confuso ou parecer não entendê-lo, haverá uma palavra logo antes que você não entendeu. Não prossiga, volte para antes do ponto em que entrou em dificuldade, localize a palavra mal entendida e procure sua definição, usando qualquer bom dicionário.

INTRODUÇÃO

LÁ DENTRO DA SELVA

Não sei o que ocupava a sua mente quando estava na primeira adolescência, mas, usualmente, eu estava absorta a tentar sobrepujar insultos com meus irmãos mais velhos. Quando me incomodava, de algum modo, pensar nisso, esperava nalgum ponto, no processo de crescer, que eu aprenderia a escolher a minha gente, a achar a diferença entre as pessoas boas e as más.

No cinema isto era fácil (os dos chapéus brancos), mas eu não estava familiarizada com ‘cowboys’. Entretanto, confiantemente, presumia que se a gente de cinema reconhecia a diferença, e certamente meus pais e professores sabiam tudo a respeito de gente e, algum dia, compartilhariam os segredos comigo.

Mas não o fizeram.

Cresci, mais ou menos, e vagueava pela selva sem saber a diferença entre um tigre e um ursinho de peluche. Provavelmente, eu supunha, fosse como fosse, que não existiam tigres na vida real.

Apaixonei-me. Enlevadamente. Delirantemente. Isto era mais excitante do que devorar algodão doce ou balançar no topo da roda gigante.

Uma semana mais tarde (por intermédio duma amiga de uma amiga), descobri que o meu belo guarda-costas tinha uma garota na sua cidade-natal, em Chicago e planeavam casar-se assim que desse baixa do serviço.

Chorei as lágrimas que só os jovens conhecem. Como é que ele pôde ser tão mentiroso? Por que me teria feito aquilo? E, pior que tudo, foi a minha própria traição a mim mesma: *Por que é que eu não soube que ele era aquela espécie de gente?*

Era uma selva perigosa – e eu ainda não estava preparada para ela.

Entre na faculdade. Aprendi quatro ou cinco palavras difíceis. Aprendi a fazer um discurso enquanto escondia uma agitação de água-viva dentro de mim. Aprendi algo importante (esqueço agora o que foi) a respeito duma coisa chamada ‘Pi’. E aprendi como equilibrar uma chávena de chá nos joelhos enquanto levava futilidades à boca.

Mas mesmo aqui, entre os mais bem intencionados e eruditos, ninguém me pôde dizer como escolher a minha gente, as pessoas a amar, empregar, despedir, seguir, evitar, dar amizade, deixar ou confiar lá no mundo sofisticado, negócios, vida social, subúrbios, ainda sem respostas,

mas só perguntas a toda a minha volta. Isto é realmente amor? A que clube social me devo associar? Quero trabalhar para esta companhia? Devo apoiar esta caridade? Ele é um amigo verdadeiro? Como posso fazer o freguês comprar? Ele irá trair-me? Esta causa vale a pena? Devo seguir o conselho deste professor?

Ao mesmo tempo, os meus amigos estavam também dando os seus tropeços. O Marcos conhece a Catarina. Ele apaixonou-se. Ela é engraçadinha, esperta, sexy. Nunca usa maquiagem de mais, gosta da mesma espécie de música, dos mesmos ingredientes na pizza. Está tudo bem para eles. Será que ele deveria casar com ela e fazerem juntos pequenas pizzas? Parecia-me que se alguma vozinha dentro dele propusesse estas perguntas, nenhuma voz responderia: como é que ela irá suportar crises familiares futuras? Ela irá verter um poço de lágrimas ou manter a sua força? Ela irá desempenhar cenas de lágrimas quando ele precisar trabalhar até tarde? Ficará com medo de se mudar para outra cidade se lhe for oferecida a ele uma transferência interessante? Irá tornar-se uma velha rabugenta se ele não ganhar bastante dinheiro? Irá estragar os filhos?

Não dá para o pai do Marcos ajudar. Está preocupado com os seus próprios problemas no escritório. Será que deve empregar este homem? Veste-se bem, não é comunista, as suas suíças não são mais compridas do que as do presidente da companhia e é sobrinho dum antigo colega da faculdade. No papel, parece bom. Porém, como irá desempenhar o serviço? Pode trabalhar por sua própria iniciativa? É um homem de ideias ou é do tipo que se arrasta? Inspira as pessoas ou amassa-as? Pode ir até ao fundo? Pode cumprir ordens correctamente ou faz trapalhadas dispendiosas? Ele puxa ou arrasta? Eu não era a única a cogitar: *como se avaliam as pessoas?* No início de 1951 um amigo chegou deu-me um livro chamado *Dianética: A Ciência Moderna da Saúde Mental*, de um escritor americano e filósofo, L. Ron Hubbard (que mais tarde fundou a Igreja Internacional de Cientologia). Este esclarecedor livro expôs a causa principal e o remédio do sofrimento humano. Além disso, entretanto, Ron Hubbard também relatou a sua primeira pesquisa num campo de estudo inteiramente novo: a classificação e previsão do comportamento humano.

Mais tarde, em 1951, publicou *A Ciência da Sobrevivência*, onde expandiu esta nova ciência. Lendo o livro, fiquei surpreendida de saber que este homem desnudou todo o verniz social e predisse exactamente o que esperar de qualquer indivíduo. Desmascarou tão minuciosamente todas as feras da selva (sim, até os tigres vestidos de ursinho de peluche) que fiquei abalada e grata ao mesmo tempo.

Estou familiarizada agora com este material há vinte e um anos (um conhecimento aprovativo nos primeiros sete anos e uma intimidade nos últimos catorze). Uso-o nos negócios, na vida pessoal e acho-o consistentemente exacto e confiável. As únicas vezes que me “falhou” foram quando deixei de usá-lo.

Neste livro, gostaria de partilhar as minhas experiências ao usar os dados de Ron Hubbard. Quando você terminar, irá saber como avaliar correctamente as pessoas, o que se pode esperar delas e o que fazer a respeito disto tudo.

Certamente você já está a avaliar as pessoas (com maior ou menor sucesso), portanto muito do material não será surpresa; você o reconhecerá.

Outras ideias, no entanto, afastam-se tão radicalmente das teorias sociais aceites que, mesmo se você as descobrisse por si próprio, poderia tê-las reprimido. Não se adequam bem ao que ouvimos nas prédicas religiosas ou nos joelhos das nossas mães. Perfuram algumas das nossas mais confortáveis, mas aborrecidas vulgaridades.

Descobri (e você o fará) que a pessoa doce, sorridente, que nunca, *nunca* se zanga, está em pior estado do que o homem que ocasionalmente entra em fúria; que o compulsivo, ávido de corrigir os outros, é mais destrutivo do que o canalha agressivo que só cuida de si; que a pessoa que nunca chora (mas aceita cada perda como a sua “cruz a carregar”) está mais perto da morte do que alguém que soluça.

Não aceite a minha palavra sobre tudo isto. Leia o material. Observe pessoalmente.

Quando terminar, espero que esteja de acordo que, uma vez que tenhamos equipamento adequado para sobreviver, explorar a selva pode, afinal de contas, ser bem divertido.

Capítulo 1

O DENOMINADOR COMUM

“A natureza básica do Homem não é má. É boa. Porém entre ele e essa bondade estão medos, fúrias e repressões”.

-L. Ron Hubbard, “O Homem Livre”. Ability 232

Uma pessoa sábia disse uma vez que duas pessoas nunca são exactamente semelhantes. Podemos ser-lhe eternamente gratos por isto.

As pessoas são altas, baixas e de cores variadas. Há diversas formações, experiências e pessoas que apreciam flamingos moldados em plástico pousados no jardim da frente.

A despeito, obviamente, de personalidades únicas, Ron Hubbard encontrou um denominador comum em todo mundo: emoções. Emoções!

Ele deve estar a falar daquela mulher neurótica berrando diante do ratinho, a criança com acessos de raiva quando não pode conseguir um biscoito, o soldado amedrontado que não quer voltar ao campo de batalha, a esposa soluçando histericamente, dizendo que o seu marido não a ama.

O que é que isso tem a ver com você, comigo e com o brando guarda-livros lá na rua? Não somos *emocionais*. Essa é uma palavra depreciativa.

À medida que li a obra de Ron Hubbard, entretanto, comecei a observar todas as pessoas que conhecia (quando inevitável, olhei até para mim mesma). As suas declarações pareciam todas verdadeiras. Toda pessoa se está apegando a alguma atitude a respeito da vida – acha-a cruel, assustadora, lamentável, enlouquecedora ou maravilhosa – mas o seu ponto de vista não é governado pelo raciocínio ou intelecto. É dominado pela *emoção*.

A descoberta significativa de Ron Hubbard revelou três factos importantes sobre as emoções:

1. Há um pacote de respostas fixas que vão com cada emoção.
2. Emoções caem numa certa ordem – indo de horrível a óptima.
3. Há camadas de emoções refreadas, anteriormente não reconhecidas.

O PACOTE EMOCIONAL

Acompanhando cada emoção, há um pacote completo, invariável de atitudes e comportamento. Portanto, uma vez reconhecido que uma pessoa está em tristeza com pranto (temporária ou cronicamente), podemos esperar que se esteja a lamentar: “Fui traído. Ninguém me ama. As coisas costumavam ser melhores”. Também sabemos como ele se irá comportar na maioria das situações.

A rica e bela atriz, que toma um frasco de pílulas para dormir, sente a mesma e avassaladora desesperança que o bêbado inveterado, sentado na sarjeta, abraçando a sua garrafa vazia. Embora usando cenários diferentes e roupagens diferentes, estão ambos lendo as mesmas falas.

A pessoa que olha para o mundo através de óculos coloridos de apatia está perto da morte, não importa qual o seu passado ou o seu ambiente presente. Cada comentário, cada decisão, cada ação é impregnada pela sua apatia.

A ORDEM DAS EMOÇÕES

Foi enquanto pesquisava métodos para melhorar a saúde mental que Ron Hubbard encontrou um padrão consistente de respostas, à medida que as pessoas avançavam. Ajudando indivíduos a apagarem os efeitos de experiências dolorosas do passado, descobriu que, a princípio, frequentemente manifestavam apatia. À medida que o trabalho prosseguia, moviam-se através de certos estágios emocionais que sempre ocorriam na mesma e invariável ordem para cada pessoa: tristeza em prantos, medo, hostilidade encoberta, raiva (ou combatividade), antagonismo, tédio, contentamento e bem-estar.

Esta mudança de emoções penosas para emoções agradáveis foi uma tal indicação de sucesso confiável que ele começou a usá-la como padrão básico do seu progresso com tais pessoas.

A seguir, descobriu que poderia colocar tais respostas emocionais numa escala, com as mais felizes no topo e as infelizes em baixo. Ficou logo aparente que cada pessoa está, o tempo todo, nalgum lugar nesta escala, embora movendo-se para cima e para baixo, conforme as suas experiências, venturas e desventuras.

Tornou-se também evidente que quanto mais alta a posição numa pessoa na escala de emoções, melhor ela sobrevive. É mais capaz de obter as necessidades da vida. É mais feliz, mais viva, mais confiante e competente. Está vencendo. Ao contrário, quando mais baixo a pessoa desce na escala, mais perto está da morte. Está perdendo, ficando mais infeliz, pronta para sucumbir.

Se estamos planejando uma difícil viagem pelo campo, através do mato, em terreno desabitado, a escala emocional diz-nos para não procurar

companheiro que fique às voltas desanimado, reclamando que tudo parece arriscado. Devemos pegar o fulano que está disposto a fazer a viagem.

As pessoas em baixo na escala não estão *dispostas* para as coisas. Quanto menos desejadamente a pessoa contempla o futuro, menores são as suas chances de sobreviver.

Para identificação, Ron Hubbard deu às várias emoções um nome e um número, conforme as dispôs na ordem. Chamou a sua sequência final de *Escala de Tons Emocionais*.

Cada posição emocional é chamada de um “tom”. Justamente como todo o tom musical é um som de altura e vibração definidas, e assim cada tom na escala emocional contém as suas características únicas identificadoras. Seria difícil tocar um piano se as teclas fossem misturadas em vez de estarem em sequência. Igualmente, é quase impossível compreender as pessoas e ajudá-las a melhorar sem uma acurada escala para nos dizer, exactamente, quão alta ou baixa uma pessoa está no teclado emocional.

A linha divisória na escala de tom é 2.0. Acima deste ponto, a pessoa está a sobreviver bem. Abaixo deste nível, a sua expectativa de vida é muito inferior. Usando esta linha, referimo-nos às pessoas acima dela como “de tom alto” ou “de escala alta”. Abaixo de 2.0 as pessoas são “de tom baixo” ou “de escala baixa”.

Ao passo que uma pessoa de tom alto é racional, a de tom baixo opera irracionalmente. Quando mais baixo o seu tom, mais as decisões e comportamento da pessoa são governados pelo sentimento emocional, sem considerar a sua educação ou intelecto.

+++

EMOÇÕES REPRIMIDAS

Quando ouvimos falar do sóbrio, “respeitável”, presidente de banco, com família devotada que inesperadamente se apropria de cem mil dólares e se evade para a América do Sul com uma jovem dançarina do ventre, podemos perguntar: “Em que é que ele estava a pensar?”

Esse é, obviamente, o problema. Ele não estava a pensar. Estava a sentir. As emoções o governaram, como fazem com quase todos. Igualmente, tal pessoa nos tomaria de surpresa só porque o seu tom emocional foi *reprimido*.

Algumas emoções são óbvias porque são expressas. Porém, Ron Hubbard observou que por baixo de toda a emoção expressa jaz uma faixa de emoções reprimidas:

(Entusiasmo)	4.0)ENTUSIASMO-expresso
(Interesse)	3.5)

(Conservantismo)	3.0) ENTUSIASMO-reprimido
(Tédio)	2.5)
(Antagonismo)	2.0)
(Dor)	1.8)HOSTILIDADE-expressa
(Raiva)	1.5)
(Sem Simpatia)	1.2) HOSTILIDADE-reprimida
(Hostilidade Encoberta)	1.1)
(Medo)	1.0) MEDO-expresso
(Simpatia)	0.9) MEDO-reprimido
(Propiciação)	0.8)
(Tristeza c/pranto)	0.5)TRISTEZA EM PRANTO-expressa
(Fazendo Reparos)	0.375)TRISTEZA EM PRANTO-reprimida
(Apatia)	0.05)

Com a descoberta destas emoções subtis reprimidas, ajustando-se como camadas numa sanduíche entre as emoções expressas, temos agora uma nova classificação das muitas atitudes do homem a respeito da vida.

Nada disto significa que uma pessoa esteja permanentemente trancada dentro de alguma posição em particular. As pessoas podem mudar. E, às vezes, um indivíduo de tom alto pode cair acentuadamente por um período breve. Entretanto, se ele é de tom suficientemente alto, irá saltar de volta.

COMO SE PODE USAR ESTE MATERIAL

Uma vez conhecidas as características básicas de cada emoção, podemos encontrar uma pessoa pela primeira vez e, dentro de minutos, podemos entender o seu estado de espírito presente. Observação mais demorada irá mostrar a sua mais frequente (habitual) emoção. Iremos, então, saber como está a sobreviver e se irá ser positiva ou um risco no nosso relacionamento. Iremos saber como ela pode executar um trabalho, quanto é verdadeira, quão exactamente pode transmitir uma mensagem ou seguir ordens, como se sente a respeito de sexo e crianças e se quereríamos ou não estar encalhados com ela numa ilha deserta.

Isto é melhor do que confiar em caprichos e preconceitos folclóricos passados desde o tempo da avó. Na verdade, é o único modo possível de escolher a sua gente.

Capítulo 2

A ESCALA DE TONS EMOCIONAIS

Se você já despreza alguém, não precisa da escala de tom para dizer que há algo errado (com ele, naturalmente), mas ele irá dar-lhe uma boa razão para os seus sentimentos e lhe fornecerá uma desculpa para não convidá-lo para a sua próxima festa.

Há certas pessoas a quem insistimos em amar a despeito do facto de elas nos desapontarem continuamente. Enquanto o jantar congela no fogão e o suflê silenciosamente vira uma massa pegajosa, cogitamos, desanimadamente, como jamais nos metemos com alguém que nem mesmo pensa em telefonar, quando vai chegar tarde. Poucas vezes nos ocorre podermos estar apenas esperando de mais daqueles sobre quem depositamos nossa inestimável afeição.

Há pessoas que habitam na zona crepuscular da nossa amizade. Parecem bem simpáticas – lembram-se sempre de enviar um cartão de aniversário e de limpar os sapatos à porta – mas não há alegria em passar uma tarde com elas.

Nuns poucos capítulos a seguir iremos subir através de cada nível da escala de tom. Com alguma sorte, deveremos descobrir o elenco inteiro de personagens em nossas vidas e (por fim) iremos saber simplesmente o que esperar deles. *(Para pronta referência, há uma descrição condensada de cada tom na parte interna da capa de trás).*

Antes de chegarmos aos tons individuais, tratemos de alguma informação geral a respeito da escala.

FONTES

Visto todo livro precisar ter uma última página, e preferivelmente uma que esteja dentro duma distância confortável da primeira página, não tentarei incluir tudo que há para saber sobre a escala de tons e as emoções.

Os dados básicos neste livro, assim como as citações (excepto onde indicado de outro modo), provêm de “O Mapa Hubbard de Avaliação Humana”, “O Mapa Hubbard de Atitudes” e da “*Ciência da Sobrevivência*”, de L. Ron Hubbard. Eu os recomendo todos para estudo adicional (ver lista na parte de trás do livro).

Os exemplos são de minha própria procura dentro da selva.

ALTOS E BAIXOS

As pessoas experimentam uma curva emocional. Isto é, cada um flutua na escala de hora para hora, dia para dia. Sobem, se vence o “bolo” do jogo no escritório. Desce quando perde aquela grande venda. Apaixona-se e sobe voando para o alto. A sua garota o deixa por outro homem e ele cai para profunda tristeza.

Crianças pequenas viajam constantemente para cima e para baixo com a velocidade da luz.

Quando crescem, os altos picos são decepcionados, a curva se alarga e eles, frequentemente, instalam-se num tom (ou faixa estreita) onde permanecem grande parte do tempo. Uma vez por outra, caem e se reinstalam, à medida que a vida lhes aplica solavancos.

A pessoa a quem chamamos de tom alto não se *instala* na escala. Mantém um alto interesse e entusiasmo pela vida. Embora possa ficar perturbada e cair de tom num ambiente de tom baixo, é exuberante e recupera-se rapidamente, logo que se livra da influência.

A pessoa de tom alto exhibe a emoção requerida pela ocasião. Quando sofre uma profunda perda, sente tristeza. Se é vítima de alguma sornateira velhacaria, usualmente fica com raiva. Experimenta a emoção certa, na hora exacta. Desse modo, a pessoa que está a sobreviver bem, flutua por toda a escala, é volátil. Quanto melhor for a sua condição, mais pode movimentar-se. Quando fica zangado, está realmente zangado, mas se recupera. Quando fica assustado, recupera. Pode ficar estranhamente deprimido de vez em quando, mas irá recuperar-se rapidamente.

Se você está tentando melhorar uma pessoa, não está tentando retirá-la da escala (a pessoa chamada “sem emoção” está definitivamente na escala). Mais melhoramos alguém quando a capacitamos a ganhar controle, acção, capacidade e experiência com todos os tons.

Quando mencionamos que uma pessoa de tom alto tem “controle” sobre as suas emoções, há sempre alguém por ali que insiste: “As emoções só são verdadeiras quando são espontâneas. Controlar emoções simplesmente não seria honesto”. Pelo contrário, é a pessoa de tom baixo que é a realmente falsa; não pode nem experimentar a emoção certa para a ocasião. Quem objecta é a mesma pessoa que provavelmente irá chorar num casamento ou rir loucamente quando alguém dá uma queda e quebra uma perna. Isso é emoção honesta?

Quando chamamos uma pessoa de tom baixo, não estamos falando sobre o chefe que ficou irado no outro dia quando descobriu os pedidos não preenchidos do freguês jogados no cesto de lixo. Isto não o torna um 1.5 (tom de raiva). O tom 1.5 é quem está irado quase constantemente. Quando

mencionamos medo, não significamos o caçador que corre quando o seu revolver enguiça enquanto o urso vem atacá-lo. Falamos duma condição fixa – a incapacidade de modificar a própria atitude e o próprio ambiente.

A pessoa capaz pode *agir e reagir*; porém a de tom baixo lê as mesmas falas em todas as cenas na peça. Isto é aberração. Tudo que está errado com uma pessoa de tom baixo é a sua inflexibilidade. Quando fica assustada, pode largar do medo? Se um homem fica com raiva e dá o fora numa pessoa, pode largar o seu agravo?

As pessoas de tom alto sobem de volta escala acima. As de tom baixo ficam cronicamente instaladas. Embora possam mudar um pouco para cima ou para baixo, nunca saem fora por muito tempo das situações mais baixas

UMA NOVA VISÃO DO SIGNIFICADO DE SANIDADE

É fácil dizer que um homem é louco se insiste ser Napoleão, ou se corre pelas ruas, com furor homicida, matando as pessoas. Entretanto, há pouca dúvida nas mentes de pessoas inteligentes (particularmente aquelas em nossos jovens movimentos de reforma) que uma loucura mais subtil permeia hoje em dia nossa cultura inteira. Vemos uma sociedade que permite a destruição indiscriminada de gente e ambientes (através de guerras e poluição), uma sociedade que derrama milhões em “pesquisa” de saúde mental, enquanto instituições se enchem até transbordar e os suicídios aumentam. Vemos agências do governo que confiscam mel das prateleiras de lojas de produtos naturais, por falta de “rótulos apropriados”, enquanto fecham os olhos para rótulos de “pão enriquecido” num produto contendo principalmente nomes químicos impronunciáveis, preparado e assado num espumoso monte de plástico.

Uma pessoa é considerada, legalmente, insana se não diferencia o certo do errado, mas isto dificilmente é um guia que podemos usar em nossos delicados julgamentos e escolhas diárias.

Junto com as suas outras úteis dádivas, a escala de tom oferece-nos uma escala confiável para aferir a sanidade.

Quanto mais baixo uma pessoa está *fixada* na escala, tanto menos sã ela é. Não há nenhuma divisão nítida entre sanidade e insanidade. Uma pessoa é mais ou menos sã em qualquer minuto dado. De facto, pode estar racional numa área da vida e doida varrida em outra.

É principalmente o *volume* dum tom que leva a sociedade a trancar uma pessoa. Quer dizer, quando alguém é apanhado num tom baixo, com o volume levado ao máximo, ele é geralmente considerado insano. Isto significa que um indivíduo enraivecido pode espancar a esposa com um bastão de beisebol, enquanto outro (num volume mais baixo) a destrói com palavras. Ambos são insanos, mas a sociedade só reconhece o primeiro

como perigoso.

TOM SOCIAL

A maioria dos indivíduos usa um tom social agradável como uma camada por cima da sua emoção crônica. Empregam isso para lidar com as permutas superficiais no convívio diário. O empregado da loja sorri polidamente mesmo quando preferiria dar-nos um chute na boca. Quando encontramos casualmente um conhecido na rua, geralmente dizemos que estamos bem, embora estejamos infelizes.

Com um pouco de prática, no entanto, você será capaz de identificar rapidamente o tom crônico, a despeito desta cobertura protectora.

EMOÇÕES FALTANTES

Igualmente, você irá pensar nalgumas emoções não mostradas na escala. A maioria delas irá cair nalgum lugar, nos níveis, como sinónimos ou como outra intensidade dum tom. Por exemplo, ansiedade, constrangimento, preocupação, terror e acanhamento, representam todas diferentes nuances e intensidades da faixa do Medo.

Há outros sentimentos como amor, ódio e ciúme, que vêm *através* dum tom da pessoa. Uma pessoa em Simpatia ama de maneira muito diferente de uma raivosa. Um marido ciumento pode atirar no rival ou pode se embebedar silenciosamente, dependendo do seu tom.

Alguns destes sentimentos extras serão mais discutidos num capítulo adiante.

OUTROS CAMPOS DE PESQUISA

Pedacinhos daqui e dali sobre emoções aparecem em qualquer pesquisa a respeito de comportamento humano. Sem o uso da escala de tom, no entanto, o material concernente ao assunto raramente se alinha de forma funcional.

Qualquer um deliberando, aconselhando ou tentando ajudar pessoas (desde que verdadeiramente deseje ajudar o indivíduo) irá acolher e aceitar a escala de tom, pois as suas próprias observações irão indicar a validade desta escala.

Há um exemplo interessante dum estudo profissional que confirma a arrumação das emoções na escala. Um psiquiatra num grande hospital universitário do Meio Oeste conduziu recentemente um programa quinquenal de pesquisa no qual entrevistou mais de quatrocentos pacientes terminais, a fim de encontrar meios de ajudar os pacientes moribundos a enfrentar a situação. A partir da pesquisa, ela descobriu que a maioria das pessoas atravessa “cinco estágios psicológicos antes da morte: negação, raiva, ‘ajuste’, tristeza e aceitação. Durante os primeiros quatro períodos, disse a doutora, os pacientes ainda têm um lampejo de esperança pela vida.

No estágio final, “a maioria está pronta a encarar o fim em paz”.

Após ler uns poucos capítulos a seguir, você irá reconhecer que os cinco estágios reportados pela doutora são: Antagonismo, Raiva, Medo (na forma de Propiciação), Tristeza e Apatia.

SUMÁRIO

Pessoas de tom baixo irão lhe dar muitas razões claras para as suas atitudes. Irão usar a sua inteligência para justificar as suas convicções enquanto, De facto, estão tentando explicar atitudes emocionais sobre as quais não têm controle. A pessoa em Raiva dirá “Você tem de ser duro com as pessoas”. A pessoa em Medo irá admoestá-lo a “ter cuidado...”. e a em Apatia irá dizer-lhe (se absolutamente se importa) que “de qualquer modo, nada pode ser feito”. Cada pessoa acredita no que está dizendo. Se viveu num tom por tempo longo, está em casa – e convencido de ter um direito inerente de estar ali.

Não precisamos desgostar de gente porque tem tom baixo. Nem deveríamos tentar “pensar o melhor sobre gente” em face de evidência contrária. A acção mais gentil (para eles e para nós) é avaliá-los correctamente. Só então temos uma oportunidade de levantá-los escala acima.

Você pode começar a ensinar a escala de tom às crianças quando tem quatro ou cinco anos de idade. Usualmente ficam fascinadas tão logo vêem o mapa colorido da escala de tom. Não se poderia dar-lhes melhor preparo para viver. Tendo a ensinado aos meus próprios filhos, sei que não irão trabalhar, contratar, votar ou se apaixonar por uma pessoa de tom baixo (o que é um bom número de preocupações fora do caminho).

Não conte à outra pessoa onde você acha que ela está na escala. Você pode estar enganado e isto poderia deprimi-la. Você pode estar certo e iria preocupá-la. Em ambos os casos, não irá ajudá-la. (Com certeza, numa ocasião ou noutra, você encontrou e detestou um fulano que lhe sorriu presunçosamente enquanto dizia “Sei muito bem como você é”. Nós saberemos muito bem como ele é, incidentalmente, no capítulo 1.1). Assim sendo, não faça isso. Se ele ler este livro e se encontrar na escala, estará dando um grande passo em direcção do seu próprio melhoramento. A maioria das pessoas eleva-se consideravelmente na escala pelo simples facto de compreendê-la.

Use a escala de tom para escolher a sua gente, para encontrar focos de problemas na sua família, no seu trabalho e nos seus grupos. Aprenda como localizar rapidamente as pessoas e não irá esperar mais do que elas podem dar. Em vez disso, pode ajudá-las a subir de tom.

Tente não se preocupar de mais com a sua própria posição na escala. Nós nos deparamos connosco mesmos em lugares estranhos. Dobrando uma

esquina e vendo uma face num sombrio espelho, exclamamos: "Quem é aquele estranho? Oh, não! Aquele sou realmente eu?"

É desconcertante, mas à medida que continuar lendo, se irá encontrar também lá perto do topo, prometo.

De qualquer forma, este livro trata daquelas *outras* pessoas, está lembrado? Não de você ou de mim.

Agora, passemos uma vista de olhos nestas personagens.

Capítulo 3

APATIA (0.05)

Apatia: 1. Falta de emoção ou de sentimento. 2. Falta de interesse em coisas geralmente achadas excitantes, interessantes ou instigadoras; indiferença.

- Dicionário *The American Hereritage*

“Estou agora numa viagem diferente”, disse meu jovem amigo. “Nada me importuna, apenas tomo a vida como vem. Amadureci bastante nestes últimos meses. Coloquei todos aqueles loucos sonhos fora do meu sistema e agora estou pronto para me estabelecer num estudo mais sério. É assim que realmente é”.

Se eu não conhecesse a escala de tom, as afirmações de maturidade do meu amigo poderiam ter-me convencido. Mas lembrei-me da sua efervescência faiscante há apenas quatro meses atrás ao ir para a Cidade de Nova York. Confiante no seu talento, otimista sobre o futuro, partiu com sonhos de sucesso. Nalgum ponto nos meses do intervalo, silenciosamente e sem fanfarras, o fundo caiu fora do seu mundo. Alguém ou algo levou embora a sua esperança. A “compreensão” filosófica foi uma perda, um fracasso. Ele tinha desistido. Apatia.

Quando uma pessoa sofre uma severa perda e não pode expressar a sua tristeza, ela a reprime e entra em Apatia, onde pode alegar não estar absolutamente afectado. “De modo algum eu queria aquele papel na peça”.

Apatia é desligar. Desligar de amar, viver, ter esperança, chorar, rir, sonhar.

Uma pessoa pode cair para qualquer tom baixo após uma perda, mas em Apatia, não perdeu apenas, sabe que nunca será capaz de vencer novamente.

Este é o mais sério de todos os níveis de tom. Um perigoso estado mental na fronteira da morte, é muitas vezes suicida. Para tal pessoa, a vida é um bando de elefantes que a derrubaram e espesinharam, deixando-a fora de qualquer esperança ou ajuda.

OS ALTOS E BAIXOS DA APATIA

Se todo indivíduo nesta emoção estivesse enrolado feito uma bola no chão numa instituição mental e rotulado de “catatónico”, seria possível identificá-lo facilmente. Porém é bem provável encontrá-lo fazendo palestras numa grande universidade, rotulado de “brilhante intelectual”.

A Apatia é dividida em dois níveis. Apatia profunda (às vezes

chamada de morte aparente) é apenas um minúsculo sopro de vida acima da morte. O indivíduo pode estar acamado, incapaz de cuidar de si próprio, completamente recolhido e sofrendo alucinações. Usualmente as pessoas estão neste estado após uma operação ou acidente sério. É fácil de reconhecer.

É o nível mais alto, a pessoa em Apatia ambulante, que achamos mais enganador. A pessoa pode estar descalça, barbuda e fora da realidade por causa de LSD, Poderia estar usando o elegante terno do homem de negócios e se destruindo com martinis toda tarde. Pode cometer suicídio com um revólver ou vagar indiferentemente, cruzando a rua com o sinal vermelho, esperando que alguém faça a coisa por ele.

Encontrei recentemente uma pessoa em Apatia falante no jantar numa festa. o seu tom se reflectia em quase todo comentário. Falávamos sobre carros. Ele pôs fim do assunto dizendo: “O negócio automóvel está morto. Está acabado”.

Quando a conversa virou para os problemas no ramo de construção, ele disse: “O pequeno empreiteiro está morto. Não tem vez”.

Discutimos mais tarde um problema político: “Tente conseguir que algo como isso seja corrigido e você está morto”.

A chave do seu tom era, não só o seu absoluto pessimismo, mas o seu frequente uso da palavra morto.

Embora a pessoa em Apatia possa estar frequentando aulas, fazendo trabalho de casa, dirigindo um filme ou mantendo um emprego, usualmente está tentando destruir-se de alguma maneira.

DROGAS E ÁLCOOL

O dependente de drogas e o alcoólatra são indivíduos apáticos. Não seja induzido a erro por qualquer beligerância superficial, doçura sentimental ou exuberância, manifestada quando ele está no alto. Como é ele quando está em baixo? Esse é o sentimento que o arrasta de volta ao escape químico. Está vagarosamente cometendo suicídio. Está esperando para sucumbir, mas vai ficar petrificado, de modo que a coisa não doa tanto. Nesse meio tempo, as pessoas à sua volta estarão frustradas, preocupadas e tentando desesperadamente fazer algo por ele. Esse é um bom indício da Apatia; os seus associados estão esfrangalhados, não aguentando mais tentar (e falhar) ajudá-lo.

ALÉM DO CERTO E DO ERRADO

Aqui e ali encontramos alguém em Apatia que pensa estar num estado de serenidade. Incapaz de reconhecer o seu próprio sentimento de desesperança, justifica-o com discurso erudito. Chamo isto de “Apatia

Intelectual”.

Bill, um estudante universitário, falou-me do seu amigo que estudou muitas filosofias e religiões, até desenvolver a sua própria. O amigo descreveu longamente a sua realização de “consciência máxima”.

Profundamente impressionado, Bill disse, “Agora que você próprio alcançou este estado, estou surpreso de você não estar tentando ajudar outros a também chegarem lá”. “Por que eu deveria?”, respondeu o amigo. “Eles são, de qualquer maneira, todos eu”. Tudo está além do certo e do errado. Ele anda por aí em Apatia e pensa ser um deus.

RESPONSABILIDADE

Existem certas filosofias (como as religiões orientais) baseadas nas atitudes mais altas da escala, porém pessoas de tom baixo podem inverter o significado, de maneira que o resultado final seja Apatia. Quando um indivíduo ou ramo de pensamento advoga menos actividade, menos comunicação, menos contacto com gente ou menos envolvimento com o viver, você pode descartar os rótulos eruditos. Isto conduz à Apatia.

Outros estudos e doutrinas parecem convidar uma observação apática. O fatalista apega-se à crença de que todos os acontecimentos são predeterminados e os seres humanos são impotentes para modificar qualquer coisa (“Não sou nem responsável por mim mesmo”, diz a Apatia). Seus seguidores contemplam as estrelas, números, cores e bolas de cristal para indicarem os seus destinos.

As pessoas em Apatia são perfeitas ingénuas para tal melodrama.

CAUSA E EFEITO

Quando alguém se considera totalmente governado por influências estranhas a si próprio, está sentado em Apatia. Irá aceitar perdas aflitivas e dizer com um suspiro “É a vontade de Deus, nada pode ser feito”. “Se fosse para ser, seria”. (Incidentalmente, este não é verdadeiramente um ponto de vista religioso, pois qualquer religião merecedora do nome, oferece ao homem uma saída – uma salvação).

A pessoa em Apatia considera-se menos do que as estrelas, os planetas, os placares de beisebol e a pulga na sua perda. A pessoa no alto da escala sente-se perigosa para o seu ambiente (não um completo efeito dele); modifica o ambiente para adequar-se ao seu desejo: ele é causa. Entretanto, quanto mais uma pessoa se acredita ser efeito, mais perto está da Apatia e da morte.

PROPRIEDADE

As pessoas de tom baixo têm conceitos peculiares de propriedade. Em Apatia, contudo, uma pessoa está perto de sentir não possuir coisa alguma. Isto pode ser literalmente verdadeiro ou ele pode ter muitas posses e ainda andar por aí dizendo “Não há porque possuir alguma coisa”.

Pensa também que os outros não deveriam possuir nada. Deixa toda propriedade se estragar e apodrecer. Faz você perder tempo, faz aumentar as suas despesas de utilidades, deixa luzes acesas e motores ligados, usando casualmente o seu telefone para ligar para Nova Zelândia. E fica bastante perplexo se isto lhe incomoda: “De qualquer forme, você deveria livrar-se de tudo isto”.

Uma nova-rica estrela de cinema diz: “Eu deveria economizar dinheiro para minha velhice, mas não faço. Todo o dinheiro que já ganhei escapule, simplesmente, como se não me pertencesse. Não me sinto fazendo algo para economizar. Apenas deixo tudo acontecer.

SOU INCAPAZ (IMPOTENTE)

Há pessoas que se gabam de não serem afectadas por coisa alguma; são os desempregados emocionais. Isto é o mais extremo em Apatia.

Jim, um estudante universitário, achou que a vida estava perdendo o seu brilho; nada mais o fazia ligar-se. Disse ao amigo Jorge que planeava tentar uma viagem de LSD. Ambos os rapazes sabiam que a droga podia produzir desordens mentais de longa duração e, até esse ponto, tinham optado passar ao largo de todo o risco da droga. Jorge, entretanto, também estava em Apatia na ocasião e, assim, só disse “Bem, não concordo com o que você quer fazer, mas admito não haver nada que eu possa dizer que irá fazê-lo parar”.

Num tom mais alto, Jorge não teria se sentido impotente; pelo menos tentaria fazer algo a respeito da situação.

A sofisticada pessoa em Apatia irá alegar estar entediada “Estou ‘cheia’ desta vida. Nada é divertido.o que é que se pode fazer para criar estimulação neste mundo superficial?”

“AS COISAS NUNCA SÃO REAIS”

Um ano após a primeira aterrassem na lua pelos astronautas americanos, uma grande cadeia de jornais dos Estados Unidos mandou repórteres conduzirem mil e setecentas entrevistas em comunidades através da nação, pedindo opiniões sobre o acontecimento. Os jornalistas reportaram que um extraordinário número de pessoas duvidava da realidade do feito do Apolo. Isto foi particularmente entre os idosos e os pobres. Uma idosa da Filadélfia pensava que a descida na lua foi “encenada” no deserto do Arizona. Um trabalhador de construção desempregado, em Miami, disse “Vi isso na televisão, mas não acredito em nada. O homem nunca esteve na lua”. Num gueto de Washington, D.C., mais da metade das pessoas entrevistadas

expressou dúvidas sobre a autenticidade da caminhada na lua. Um homem, tentando dar explicação da sua atitude emocional, disse 'É tudo um esforço deliberado para mascarar problemas nacionais. As pessoas estão infelizes e isto retira a sua atenção dos seus problemas.

Para alguém em Apatia, as coisas nunca são reais.

O JOGADOR

O jogador compulsivo está em Apatia. Se uma pessoa ganha consistentemente, está de tom alto porque está sendo causa sobre o jogo, em vez de efeito. O jogador compulsivo, contudo, não pode largar do jogo como ganhador. Quando um homem gasta no jogo o aluguer e o dinheiro do mercado, cada dia de pagamento, está manifestando a atitude de Apatia a respeito de propriedade: "Seria melhor não ter".

Um vapor num cruzeiro pela América do Sul recebeu um informe de que outro navio nas proximidades estava naufragando e em chamas. O capitão mudou de curso e foi o primeiro a chegar ao navio incendiado. Oitocentos passageiros e membros da tripulação estavam na água, debatendo-se, molhados e amedrontados. Tinham perdido tudo, excepto as roupas que vestiam. Porém, todos eles foram salvos. Os passageiros do cruzeiro aglomeravam-se no convés, de onde observavam e participavam da excitação do salvamento, alguns fornecendo roupa e acomodações aquecidas para as vítimas.

Durante toda esta actividade, o salão do casino permaneceu aberto. Um certo número de jogadores inveterados permaneceu lá, olhos hipnoticamente fixados nas mesas, aparentemente inconscientes e não afectados pelo drama da vida real, acontecendo a poucos metros fora da porta.

Isso é Apatia. Nenhum outro tom ficaria indiferente a uma experiência tão tocante.

"O HOMEM NUNCA MUDA"

O jovem que compreende a escala de tons sabe se aceita conselho e ideias dos mais velhos. Um dia, meu filho de dezassete anos descreveu uma palestra, dada por uma de as suas professoras da escola secundária, que declarou "O homem nunca muda. Continua fazendo os mesmos erros, vez após vez. Nunca aprende. Nunca irá melhorar".

"Onde está isso na escala de tons?", perguntei.

Meu filho riu e disse "Apatia, logicamente".

Isto é outra pessoa usando os seus anos de educação e experiência para

sustentar uma atitude emocional sobre a qual não tem controle.

Pode-se encontrar história e documentação para apoiar cada atitude na escala. Se aceitássemos totalmente a “prova” dela, contudo, nenhuma professora se incomodaria de ensinar, nenhum cientista continuaria a manejar os seus tubos de ensaio e eu própria teria ficado na cama hoje.

SUMÁRIO

Não importa quão brilhante seja, nenhum indivíduo em Apatia pode ser mais do que uma imitação da vitalidade que encontramos nos tons mais altos.

Vamos nos arrastar mais um ponto acima...

Capítulo 4

FAZENDO REPAROS (0.375)

Reparos: Reparação ou pagamento, como satisfação por insulto ou dano.

-American Heritage Dictionary

Lucy decide parar de namorar com Oliver. Ele está arrasado, soluçante, em profundo compadecimento de si próprio. Promete “Farei qualquer coisa para levar você a amar-me novamente”.

Ele telefona, manda presentes e notas suplicantes. Espera à volta da esquina que ela saia de casa, para ele poder “acidentalmente” encontrá-la. “Por favor, Lucy. Diga-me por que você parou de me amar. Farei qualquer coisa que você queira que eu faça. Apenas diga que irá dar-me uma chance”.

“Oliver, será que você não pode meter na cabeça que acabou? Não quero vê-lo de novo”.

A cabeça dele se afunda, “Então, de que adianta viver”, ele murmura, “Eu gostaria de estar morto. Posso até estourar os miolos”.

Uma pessoa Fazendo Reparos vive constantemente pedindo desculpas – adulando, servil, rastejante – tentando expiar algum erro real ou imaginado. O seu servilismo de lamber os pés é tão cansativa que é uma felicidade poucas pessoas permanecerem por muito tempo neste tom. É usado mais frequentemente de maneira transitória, pois quando falham os gestos de Fazendo Reparos, a pessoa sente cada vez mais penalizada de si própria e bate no fundo (como aconteceu aqui com o Oliver).

Alguém em 0.375 está aplacando (procurando entrar nas boas graças), mas não pode esconder nada. Aqui encontramos lealdade cega, o auto-sacrifício, o mártir suicida e “nunca poderei recompensar você suficientemente”. Irá enganar com lisuras, lisonjear ou rebaixar-se para conseguir simpatia ou ajuda.

O cachorrinho é repreendido por cometer um mau comportamento no canto. Ele abaixa a cabeça e sai sorrateiramente. Tudo está perdido. Mas espere um minuto... talvez haja alguma esperança. Ele volta, lambe a sua mão, balança o corpo e nobremente suplica o seu perdão. Está Fazendo Reparos.

É onde encontramos o bêbado que esmola na rua e a mulher viciada em heroína que entra na prostituição para ganhar mais uma dose.

No corredor entre Apatia e Tristeza, este é um tom mesclado, mas é um

bom sinal, se a pessoa está indo para cima, ao subir do porão.

QUANDO O ALCOÓLICO ESTÁ PRONTO PARA SER AJUDADO

O bêbado irá para 0.375 se está tentando, com jeito, obter outra dose. Entretanto, o alcoólatra reformado também precisa passar por esta emoção a fim de se recuperar. De facto, ele pode chegar ao nível de Fazendo Reparos ao ir para ambos os lados. Uma pessoa em Tristeza sente que tudo é doloroso. Se escorrega, caindo para 0.375, diz “Farei qualquer coisa para livrar-me disto”. Quando não há ajuda construtiva a caminho, ele desliga a dor com o anestésico emocional – álcool.

Se está com sorte, um dia, num momento de sobriedade, dá-se conta de que a sua solução é agora um problema maior do que aquele do qual estava originalmente tentando escapar. O remorso o faz subir para Fazendo Reparos.

Incidentalmente, encontramos aqui a razão de muitas “curas” das drogas e do álcool não serem duradouras. Tirar alguém das drogas é somente uma medida temporária. Para estar efectivamente curada, uma pessoa precisa elevar-se para fora da Apatia e *querer* fazer algo a respeito da sua condição. Depois disso, precisa continuar a movimentar-se escala acima. Se fica perto das emoções do fundo, irá escorregar de volta para dentro do hábito, diante da mais leve provocação.

Por vezes, vemos o bêbado que faz resoluções esporádicas de reforma, mas logo recai. Em tal caso, um conhecimento da escala de tom pode ajudar. Ele precisa saber que o problema *não* é o álcool, é emoção – as aflições que sente quando não está mais entorpecido pelos martinis. A cura está na subida de tom. É vital que ele esteja num ambiente em que receba apoio de tom alto e não com alguém que aprecia mantê-lo em baixo.

O João escolheu a profissão errada para agradar os seus pais. Não achou que se importava de abrir mão da sua própria meta (ser fotografo). Vinte anos mais tarde, ele era um alcoólatra no hospital, buscando a sua sexta recuperação. O médico o preveniu: “Se você voltar para a bebida novamente, estará morto dentro de um ano. O seu fígado não suporta mais”.

Ele subiu de tom para 0.375 e procurou ajuda profissional. Tão logo descobriu a causa da sua Apatia, abandonou o seu emprego e tornou-se um fotógrafo ‘free lancer’ (independente). Não tomou nenhuma bebida em cinco anos e está, com ânimo, tendo sucesso no seu trabalho.

JOGADORES ANÓNIMOS

Um jogador apostou o seu lar contra uma casa num jogo de poker. Esperou inexpressivamente. Quando a partida final indicou que ele ganhou, ele meramente acenou com a cabeça. Um espectador, perplexo pela indiferença aparente – especialmente a ausência de entusiasmo pela vitória – perguntou “Como você pode apenas fazer sinal com a cabeça quando ganhou vinte e cinco mil dólares?”

O jogador sacudiu os ombros e disse: “Sabe quando mais gostei? Quando estávamos esperando para ver qual seria a última carta. Foi quando me senti vivo. É a única ocasião em que signifique alguma coisa. Vencer, perder e o dinheiro não querem dizer nada, mas naquele momento eu sou realmente alguém”.

O conceito “Eu não sou ninguém” é de Apatia. Quando uma pessoa encontra algo que o levanta para fora disso, mesmo temporariamente, torna-se dependente. Então, para curar-se, a pessoa precisa subir um nível. Uma organização chamada Jogadores Anónimos fez esta descoberta. o seu programa, aparentemente, salva casamentos, lares e até vidas, mas só funciona quando o indivíduo admite ser impotente a respeito do jogo e que, com a ajuda de outros, pode vencer o problema. Além disso, deve dar-se conta de que poderia ser “alguém” mesmo quando está fora da acção. Isto, certamente, requer uma subida de tom, mas primeiro, ele precisa alcançar o Fazendo Reparos, antes de dispor-se a fazer algo por si próprio.

NO EMPREGO

Uma pessoa, trabalhando para um chefe de mão-pesada, eventualmente pode perder toda a confiança em si e tornar-se apático sobre o seu próprio julgamento e criatividade. Se há um lampejo de esperança de poder reter o seu emprego, contudo, pode tornar-se num fraco homem do “sim”. Em constante pedir desculpas pela sua humilde existência, irá tentar as mais aviltantes tarefas para escapar da “dor” de ser despedido ou punido. Porém, irá provavelmente fazer mal feita a coisa. É um lustrador de maçãs que fica deixando a maçã cair na lama nas suas tentativas frenéticas de agradar.

SUMÁRIO

Ao passar por experiências de profundo desapontamento, se é injustiçado ou traído, pode desistir de as suas ideais e mergulhar na Apatia. Enquanto estiver nesta emoção de pesada tristeza, não está *disposto a reparar* o mal entendido ou os erros existentes (sejam os seus próprios ou de outrem). Precisa subir para Fazendo Reparos, quando então terá uma chance.

Um dia um amigo de vinte anos veio a mim: “Não sei o que há comigo ultimamente. Sinto como se a vida está passando por mim, mas eu nem

mesmo estou nela. Não sei mais o que é real. É terrível. Qualquer coisa seria melhor do que isto. o que é que tenho de fazer para sair disto?”

Embora a sua condição parecesse cruel, era uma melhoria. Durante muitas semanas este jovem estava fazendo ponto numa de “tudo bem”. Apatia – o tom mais difícil de se tocar. Agora estava ciente dele. Embora somente uma pequenina subida, estava disposto a fazer algo a respeito. Falou um pouco e contou-me a respeito do grande desapontamento que acarretou a sua Apatia. Chorou, então, e após as lágrimas contidas serem todas liberadas, ele saltou facilmente escala acima. Saiu com olhos brilhantes e a face radiante.

Fazendo Reparos é um tom fraco, bajulador, mas contém alguma esperança. Você vai daqui para cima, através do sombrio –o que é que vamos fazer no próximo capítulo.

Capítulo 5

TRISTEZA (EM PRANTOS) (0.5)

Tristeza: Intensa agonia mental; profundo remorso, profundo pesar ou algo semelhante.

-American Heritage Dictionary

A Mildred reclamava sempre da sua vida de casada “Ele não me ama. Me trata mal e eu desisti de toda a minha carreira por ele. Tudo era tão melhor quando eu era solteira”.

Apenas para ter o que dizer (isto foi nos meus dias mais ingénuos), perguntei-lhe por que ela permanecia com ele se era tão mau. Quando a vi um ano mais tarde, ela disse “Bem, estou seguindo o seu conselho, estou pedindo divórcio”.

Isto foi um choque para mim, pois não a aconselhei a pedir divórcio. Porém Tristeza é um nível um tanto hipnótico, absorve tudo que você lhe diz e usa partes selectivas para sucumbir.

Não vi a Mildred durante mais um ano e ela ainda soluçava. Agora divorciada, o filho recusou morar com ela. Despediu-se dum cobiçado emprego de actriz numa peça de longa carreira em cartaz porque não estava “chegando a lugar nenhum”. Agora, após ter arranjando todo este tormento, estava dizendo “Eu costumava ter um marido, um filho, dinheiro e um emprego. Agora não tenho nada”.

Tristeza grita por ajuda, suplica por compaixão. O indivíduo é um suicida potencial, um choraminga, um queixoso habitual, embrulhado em autopiedade. Falhou, foi traído, perdeu tudo. Ele é uma balbúrdia.

Tristeza e Apatia são tons que se sobrepõem, com muitas características comuns. De facto, a posição de 0.5, na verdade, é Apatia *dirigida pela Tristeza*. É um pouco mais vívida do que 0.05. Está torcendo as mãos, sente estar quase fracassando, mas ainda sustenta um último grito de protesto.

Quando um indivíduo sofre uma perda (morte, partida de alguém amado, fracasso de uma meta), pode cair temporariamente para Tristeza. A pessoa encaçada neste tom, contudo, é a personificação da perda, embora isto possa não ser justificado: “O que fiz de errado?” “Por que Deus está me punindo deste modo?”

Uma mulher em Tristeza pode estar à beira das lágrimas o tempo todo. Pode-se ver isto na sua face. Se tentar questioná-la firmemente sobre alguma coisa, ela irá chorar. Uma palavra rude pode ligar a torneira. Ela ouve falar

dos pobres orfãozinhos morrendo em Timbuktu e derrama lágrimas suficientes para fazer o Queen Mary flutuar.

No entanto, nem toda pessoa em Tristeza chora. Algumas permanecem em Tristeza suprimida, logo abaixo das lágrimas (que as move mais para perto da Apatia). Isto é mais comum nos homens, visto serem usualmente convencidos, em criança, que “meninos grandes nunca choram”, portanto devem suprimir as manifestações externas de sofrimento. No entanto, você as verá nas suas faces – a boca mal-humorada e os olhos caídos, melancólicos, avermelhados. Irá ouvir isto nos profundos, arfantes suspiros. Mesmo sem as manifestações físicas, você reconheceria Tristeza por as suas palavras. Embora não esteja sempre chorando, está constantemente lamuriante.

O PASSADO É TUDO O QUE EXISTE

O crônico 0.5 está encajado numa saliência estreita, não pode subir ou descer e não a quer largar. Não pode prestar ajuda e não quer recebê-la. Fica ali. Entre outras coisas, tenta agarrar-se ao passado. Colecciona lembranças de tempos melhores – o programa de teatro, a luva que ela usava na primeira vez que ele a beijou, as flores prensadas, a velha cadeira que pertencia à tia-avó Belinda (Nota: Os colecionadores de antiguidades não estão necessariamente em Tristeza, são usualmente apenas investidores espertos).

Além dos artigos, o indivíduo também coleciona memórias antigas. Muito dasua conversação refere-se a coisas do passado. As suas histórias expressam, usualmente, uma linda tristeza e saudade dos “bons e antigos dias”.

O velho Joca sente falta do seu cão, que morreu de velhice. Guarda a correia do cachorro e as tigelas para comida. Conserva retratos do cão pela casa e fala constantemente dos bons tempos que passaram juntos: “Ele foi o melhor amigo que já tive. Permanecia sempre ao meu lado”.

Conclui que perdeu tudo. Se você sugere que arranje outro cachorro, ele diz “Não posso jamais substituir o velho Joquinha. Além do mais, não quero apegar-me a outro cão. Ele irá morrer também algum dia”.

Solidão e nostalgia são ambas manifestações brandas de Tristeza. Quando uma pessoa retorna à velha escola, cidade natal ou escritório, encontra as coisas mudadas. Não são como costumavam ser. É um tanto triste. (Com frequência é dispendioso para um homem sentir nostalgia a respeito dasua antiga escola - a associação de alunos o apanha ao subir para Propiciação (ato de apaziguar) e arranja um donativo generoso.

A qualquer tempo que uma pessoa se sente abatida com referência a partida, está manifestando Tristeza, branda ou forte, pela sua relutância de largar o passado.

SINCERIDADE

Não confie em informação fornecida a você por uma pessoa em Tristeza. Ao suplicar por dó, pode contar-lhe as mais estranhas histórias, para justificar a sua desventura.

Escutei dois rapazes adolescentes com uma garota em Tristeza crónica. Queixando-se sobre a mãe, ela disse “Ela me espanca”.

Chocados e penalizados, os rapazes começaram a questioná-la mais. Um deles disse: “Fora de brincadeira? Quantas vezes ela espancou você?”

“Bem, uma vez”.

“Oh. Quantas vezes ele, De facto, atingiu você então”.

“Ah... uma vez”.

“Ela atingiu você com um murro ou uma palmada?”

“Bem, com a mão aberta, mas doeu mesmo”.

“Por outras palavras, ela só lhe deu um tapa uma vez, está certo?”

“Bem, acho que sim. Mas, *De facto, doeu mesmo*”.

Este é o nível de sinceridade do 0.5. Um tapa no rosto torna-se “espancamentos”.

A pessoa em Tristeza crónica precisa constantemente buscar razões para explicar a emoção. A viúva Jones importunava a vida do marido, lamentando e reclamando o tempo todo. Agora que ele se foi, entretanto, ela o descreve como se fosse impecável. Isto faz a perda parecer maior e ajuda a justificar a emoção dela.

“A VIDA ME AFETOU TERRIVELMENTE”

A pessoa de tom alto que se casa com uma do tipo Tristeza irá se arrepender porque nunca será capaz de “resolver” a desventura. Uma esposa em 0.5 exige enormes quantidades de afeição e constante afirmação de que você a ama. No entanto, ela nunca acredita realmente em você. Quando experimenta a mais leve descortesia ou rejeição (real ou imaginária), ela mergulha na direcção da morte. Irá desenvolver uma dependência parasítica. Se você eventualmente desiste e a deixa, irá ser um vilão de coração negro, ela inventará toda espécie de incidentes peculiares de crueldade que você cometeu contra ela, a fim de ganhar compaixão dos outros à sua volta.

GRUPOS

Às vezes as pessoas se agrupam neste tom, clamando por compaixão e ajuda, enquanto não oferecem coisa alguma em troca. Nenhuma solução, nenhuma contribuição, nenhuma concessão jamais são suficientes. Continuam ainda o seu queixume colectivo. Completamente introvertidas, irresponsáveis, absorvendo compaixão e afeição. Gente em Tristeza é insaciável esponja para a absorção dasua caridade, mas nunca melhora (caridade real seria dirigida ao levantamento do seu tom, não apenas batidinhas na cabeça e dando-lhe mais pirolitos).

POSSESSÕES (BENS)

Tenho conhecido muita gente chorosa que era impecável zeladora-de-ninho porque foi treinada a manter um ambiente agradável, limpo. Se não foi treinada desse modo, entretanto, a sua tendência em direcção da morte aparece na sua vizinhança. Gravita na direcção de moradia desagradável, dirige carros velhos, fracos, veste-se com roupas monótonas, surradas. São todas apelos por pena. Não se permite ter algo melhor. Algumas vezes vemos um bairro pobre reconstruído que (quando habitado por gente em Tristeza e Apatia), logo cai de volta para um estado de miséria. Quando se vê um ambiente que reflecte negligência óbvia de longa duração, pode ficar certo de ser “cuidado” por pessoas de tom baixo - mais provavelmente de Tristeza ou Apatia.

APARÊNCIA

É lá em baixo nesta faixa de tom geral (poderia estar um tom ou dois mais alto) que encontramos a garota que poderia ser bonita “se apenas se ajeitasse um pouco”. Recusa-se a tirar vantagem da pintura, nunca sabe o que fazer com o cabelo e compra a roupa menos atractiva possível.

Quando se vê uma mulher usando roupas que saíram da moda há vinte anos atrás, pode apostar que é dum tipo de Tristeza. São provavelmente as roupas que estavam na moda antes do querido Francisco morrer. É uma outra maneira de pendurar-se no passado.

Uma vez conheci duas irmãs que se pareciam no tamanho, cor e estrutura óssea. Eram suficientemente semelhantes para serem gémeas, excepto que uma tinha tom alto e se arrumava de maneira atractiva, enquanto a outra parecia incrivelmente sem graça, sossegada e velha para a idade. Quando comentei sobre a forte semelhança entre elas, a de tom baixo respondeu “Bem, pode ser, mas a Márcia herdou realmente toda a boa aparência da família”.

Esta foi uma resposta emocional. Ela poderia ter sido tão estonteantemente bela quanto a sua irmã, mas preferiu ficar sem atractivos, numa tentativa de obter compaixão pelo modo cruel em que a vida a estava tratando. A Tristeza prefere atenção na forma de piedade, em vez de admiração.

AMIZADE

Como amigo ele é um peso a ser arrastado.

Fecha-se com trinco, esperando conselho, orientação e cuidado. Infantilmente dependente, apoia-se em você totalmente (se você permite). Embora aparentando “humildade”, está verdadeiramente convencido ser uma pessoa privilegiada que deveria ser cuidada pelos outros. O mundo deve-lhe a subsistência.

Perde o emprego por nunca desempenhar o seu trabalho e espera que você o alimente. É posto para fora de casa por não pagar o aluguer. Diz a você que o proprietário era cruel e espera que você o hospede na sua casa. Seus amigos o abandonam e ele quer que você empregue o seu tempo

consolando-o na sua solidão. Rouba o seu tempo, o seu espaço, a sua gentileza e o seu poder.

“ELES NÃO QUEREM ME PERMITIR”

A Tristeza parece culpá-lo de tudo (Eu estava errado”), mas na verdade está culpando todos os outros. Se fosse capaz de tomar responsabilidade por as suas próprias ações destrutivas, iria movimentar-se escala acima. Se pudesse dizer “Eu roubei dinheiro da companhia, não admira que tenham me despedido”, ele se recuperaria. Em vez disso, diz “Tentei fazer o melhor., mas não sei onde fiz errado. Simplesmente me despediram. Nunca pareço fazer alguma coisa certa”.

Dependura-se nos seus ressentimentos.

A ARMADILHA DO CONSELHO

O 0.5 é facilmente levado à vergonha e à ansiedade. Importuna a respeito das condições, a sua conversa gira em torno de doença, morte e tragédia, mas não faz coisa alguma a respeito. Usa meramente as suas ansiedades para estabelecer armadilhas de aconselhamento para os incautos. “Oh, o que é que devo fazer?” ele lamenta. Se você tenta sugerir uma solução ou dar-lhe um emprego, ele se dissolve numa poça e diz-lhe ser impossível.

Uma vez recebi uma carta duma professora de Nova York que leu meu livro sobre criação de filhos (*Milagres para o Café da Manhã*). Falou-me de estar trabalhando para uma escola particular, especializada em jovens difíceis. Queixou-se da rebelião aberta das crianças, do ódio sombrio, argumentos intermináveis e mentes em branco na hora dos testes. Descreveu as instalações degradadas – janelas quebradas, carteiras quebradas, encanamentos entupidos e equipamento danificado que nunca eram consertados. As aulas eram marcadas num horário caótico de meia hora que nunca dava tempo de entrar num assunto e ensinar coisa alguma, antes de estar na hora da aula mudar. Faltava-lhe a metade dos livros didáticos requeridos. “Estou tensa e desencorajada. o que é que deveria fazer?”

Alguém estava trabalhando horas extras para fazer esta escola fracassar. Precisaria duma pessoa muito forte, de tom alto, para colocar ordem em tal confusão manufacturada. Minha correspondente poderia subir para o tom de Comiseração (que é a razão dela ter aceito o emprego), mas provavelmente não muito mais alto.

Escrevi: “Mude de emprego. Você deveria receber mais treino antes de tentar conquistar uma situação como esta. Nesse meio tempo, consiga um trabalho onde possa *vencer*”.

Se ela fosse móvel na escala, sei que aceitaria qualquer conselho. Mas não era e não o fez. A sua resposta foi típica de alguém apanhado na rota circular

entre Tristeza e Comiseração (haverá mais sobre isto no capítulo de Comiseração). Respondeu que não podia deixar o seu emprego porque era difícil conseguir trabalho, precisava de dinheiro e, de qualquer forma “Eu realmente quero ajudar estas crianças”.

Conforme qualquer pessoa em Tristeza, ela não esperava livrar-se do problema, meramente queria rolar no horripilante da coisa toda... e desejava companhia. Este tom sempre considera que é preciso um tremendo esforço para realizar algo. Minha resposta, obviamente, foi simples de mais. Nenhuma pessoa de tom baixo aceita uma solução simples. E uma pessoa em Tristeza não aceita qualquer solução.

SUMÁRIO

A única cura real para Tristeza é a subida de tom. Não se preocupe demais sobre a razão que a pessoa lhe dá. Provavelmente é uma mentira ou uma situação inventada que trouxe para si. Se você conseguir remover a “causa” do seu mal, ele rapidamente achará outra.

Cada tom baixo tenta resolver os problemas da vida *por meio dasua* emoção. O 0.5 faz isso fintando pela vida a fora, dependendo de as suas injustiças. É um colecionador de injustiças.

Joana chorosa.

Fungar, fungar.

Capítulo 6

PROPICIAÇÃO (0.8)

Propiciação: Apaziguar e tornar favorável; conciliar.

-Webster Collegiate Dictionary

Há alguns anos atrás, uma amiga idosa da família muitas vezes me convidava para jantar na sua casa, após eu terminar de trabalhar. Ela era atenciosa, generosa e uma soberba cozinheira.

Ora, eu cogitava, me sentia deprimida após estas visitas? Uma noite, chegando para o jantar, ofereci-me para ajudá-la na cozinha. “Oh, eu nem pensaria nisso” ela disse. “Você parece cansada. Por que simplesmente não se deita no sofá e descansa um pouco?”

Usualmente, eu resistia às suas solícitas atenções, mas naquela noite decidi render-me. Deitei no sofá conforme ela sugeriu. Logo depois, ela apareceu com um cobertor. Daí há um pouco, trouxe-me um travesseiro. Voltou diversas vezes para adejar sobre mim e perguntar se eu estava confortável. Quando o jantar estava pronto, ofereceu-se para me servir numa bandeja, para eu não precisar me levantar. Nessa ocasião dei conta de que, se permanecesse ali muito mais tempo, provavelmente me tornaria uma invalida, embora poucas horas antes tivesse entrado pela porta como uma pessoa razoavelmente feliz, sadia, de vinte e três anos de idade.

Talvez não se possa matar alguém com gentilezas, mas o fulano em Propiciação irá tentar.

Faz amistosas aberturas para ganhar os favores de alguém. Dá – a si próprio, os seus serviços, o seu talento, o seu tempo, os seus bens ou as suas criações. Parece não pedir nada em troca.

Bem, o que é tão mau a respeito disso? Não é esta a espécie de gente que temos procurado – alguém para nos servir e dar-nos bugigangas? Afinal de contas, não são pessoas generosas, abnegadas, as que são boas?

A INTENÇÃO ESCONDIDA

Esta posição de tom é um paradoxo porque parece tão admirável à primeira vista. Existe, certamente, um lugar para a pessoa generosa – no alto da escala de tom. No alto da escala, verificamos que uma pessoa muitas vezes dá mais do que recebe; precisa de menos. Ajuda e generosidade de tom alto são motivadas por uma intenção genuína de melhorar condições.

A intenção é que faz a diferença.

A Propiciação compulsiva, que encontramos em 0.8, é motivada por uma intenção de *parar*.

É o vizinho simpático que está sempre trazendo uma torta ou bolo e que se recusa a aceitar algo em troca. É o progenitor super-indulgente que faz demasiado para o filho, conseqüentemente dando nós nas alças do avental. É a anfitriã que o pressiona para comer mais. É o bonzinho fazendo auto-sacrifício.

Tem tom baixo.

Propiciação é, na verdade, parte da faixa do Medo (que se estende de 0.8 até 1.2 na escala). Alguém neste tom, entretanto, não tem consciência do seu medo. Retém memórias de Tristeza e assim tenta comprar a sua entrada nas boas graças para impedir a sua volta à Tristeza. Seus gestos de propiciação são feitos para protegê-lo de maus efeitos.

Pode tolerar pouco efeito em si próprio. *Tente* simplesmente dar-lhe algo em troca. Uma vez conheci uma vizinha em Propiciação que frequentemente tomava conta das crianças para mim, mas recusava-se a aceitar, em troca, favores ou pagamento. Um dia, estava queixando-se do custo alto dos barbeiros e, então, me ofereci para cortar os cabelos dos seus três meninos. Parecia uma ótima oportunidade de repagar as suas muitas gentilezas e, assim sendo, eu fiquei encantada quando ela aceitou meu oferecimento. Poucos dias depois, entretanto, ofereceu-me um presente valendo o dobro do preço dos cortes de cabelo. Decidi deixar de me armar em barbeiro antes que ela entrasse em falência.

PARA PARALISAR ALGUÉM

Para paralisar alguém, dê-lhe uma porção de (imerecidos) objectos que ele considera desejáveis, sirva-o, faça coisas para ele. Quanto mais se dá a alguém, tanto mais infeliz ele se torna. Por que? Porque impede a sua capacidade de conseguir essas coisas por si mesmo. Chegando a um certo ponto, ou ele foge (se é voltado para a sobrevivência) ou enrosca-se na Apatia, sem mais confiar na sua capacidade de prover para si mesmo.

A esposa em 0.8 irá tentar parar o marido (de ir embora, criticar ou desgostar-se dela) polindo os seus sapatos, cozinhando o seu prato favorito e servindo-o fielmente. Assim, mesmo nos momentos mais descontentes, ele é forçado a admitir que ela é uma “boa esposa”. O marido em Propiciação opera de maneira semelhante. Mesmo quando a esposa quase consegue coragem de abandoná-lo, ele traz para casa um aconchegante casaco de mink para ela.

PAIS

Os progenitores em Propiciação criam, inconscientemente, um filho fraco. O Júnior está planejando sair de casa. Está indo numa excursão ao redor do

mundo. O papai diz “Tenho pensado em comprar-lhe um carro, filho. De que espécie você acha que gostaria?”

Se o filho tem o fraco pelo brilho do cromo para cegar as suas ambições, entra na armadilha. Logo depois o papai estará dizendo “Talvez depois de pensar a respeito, quem sabe queira entrar no negócio comigo. Nunca terá falta de nada”.

Se o rapaz cede, na base do que irá *obter*, em lugar de um interesse genuíno no negócio, está sendo parado. É um curto transcurso, descendo para a Apatia.

Vi isto acontecendo a uma brilhante jovem, amante de divertimento. Como presente da formatura do colégio secundário, os pais deram-lhe uma pequena loja com um negócio em andamento. No entanto, nunca *soltaram* a garota. Ainda pairam à volta, “ajudando” e lembrando a ela as frequentes coisas negligenciadas. Às vezes, quando as suaves admoestações se tornam muito pesadas, ela responde mal-humorada “De qualquer modo, eu não pedi este negócio”.

Na maior parte do tempo, ela desce, ficando à volta da Apatia, tendo todo o seu brilho ido embora, quase esquecendo o que estivesse planejando fazer com a sua vida.

Se o papai trabalha dezanove horas por dia porque gosta disso, está bem. Se trabalha para “nunca faltar nada” para os seus filhos, é bondade fora do lugar. O filho dum progenitor por demais condescendente torna-se preguiçoso, fica por aí, sem disposição para trabalhar, sentindo que o mundo lhe deve a subsistência. As suas primeiras tentativas de contribuir foram esmagadas, a aquisição chegou fácil demais. Por que trabalhar? Ele desenvolve uma confortável filosofia “Se ele quer dar-me dinheiro, deixá-lo. Faz com que ele se sinta melhor”. Se o filho é de tom mais alto, sai fora, recusando mais ajuda. Quando isto acontece, o progenitor desce a curta distância para a Tristeza e lamenta-se “Como ele pode ser tão ingrato”, depois de tudo que fizemos por ele?

O progenitor alto na escala permite a seu filho a dignidade de trabalhar e aprender para prover as suas próprias necessidades. Isto faz o jovem sentir-se maravilhosamente; vale alguma coisa.

SUBINDO DE TRISTEZA

O tom 0.8 é bom se o indivíduo o está apenas atravessando. Quando uma pessoa, afligindo-se devido a uma perda recente, pára de sentir pena de si próprio e torna-se interessada em você (perguntando, talvez, sobre a sua saúde ou oferecendo-lhe uma chávena de café), é um bom sinal.

Uma vez li um artigo que prometia divulgar o segredo de “ser feliz”. O

escritor descrevia diversos casos de viúvas desgostosas que encontraram a felicidade ao se interessarem por outras pessoas em pior situação do que a própria. Algumas foram trabalhar em hospitais, outras ensinaram crianças retardadas ou juntaram-se a grupos de caridade. Em essência, disse ao leitor para se interessar pelos outros, em vez de em si próprio. É um bom conselho para a Tristeza, mas se uma pessoa se estaciona em Propiciação, cronicamente, nunca encontrará aquela felicidade prometida.

DAR E RECEBER

A razão principal da Propiciação conduzir uma pessoa de tom alto pela escala abaixo é o *fluxo* estar se movendo somente numa direção. Nós humanos somos mais sadios e felizes quando equilibramos o nosso dar e receber.

Eu costumava cair com referência a uma amiga que sempre queria me fazer comer. Às vezes, tendo comido antes, eu recusava. Isto nunca a dissuadia. De qualquer modo, ela sempre preparava comida e, se eu não comesse, ela ficava bem angustiada.

Esse é um outro modo de parar uma pessoa: entupi-la com tanta comida que não pode se mover.

NEGÓCIO

À primeira vista, a Propiciação pareceria apenas o tom certo a quem dar emprego. Irá trabalhar praticamente por nada e dar tudo pela causa. Não é assim.

Embora exiba um forte sentido de dever, é ineficaz na função. Comete enganos, esfacela-se numa crise e irá dar de presente seu negócio inteiro.

A maior parte dos indivíduos de tom baixo é perdulária, mas os em Propiciação *devem* estar. É o inteiro tema dasua canção. Irá planejar e por no correio toneladas de anúncios ineficazes. Irá colocar anúncios caros que deixam de dar o endereço da companhia. Conheço uma mulher de Detroit que fracassou em três aventuras comerciais no ano passado. Recentemente, ela abriu ainda outra loja. Publicou um grande e caro anúncio no jornal que descrevia incandescentemente seu produto e as horas exactas de funcionamento, mas negligenciou a menção do nome ou o endereço da loja! Alguém em Propiciação irá distribuir prêmios e não cuidará de acompanhar. Irá doar os serviços (de você) como “boa vontade” quando você não se pode permitir. Enviará notícias de vendas que chegam dois dias após o evento. Irá propor elaborados esquemas de “ganhar dinheiro” que irão custar a você uma fortuna. Ele tem de deixar fluir as coisas *para fora*. Dará de presente os lucros (de você), tanto quando ele próprio se dá.

GRUPOS PROPICIATIVOS

Inteiros segmentos da sociedade estão agrupados neste tom, particularmente associações de caridade e agências do governo, existentes para cuidar dos oprimidos. São ótimas se verdadeiramente ajudam o indivíduo desafortunado a recuperar a sua auto-confiança. Entretanto, a caridade que doa, sem reabilitar, ajuda os perdedores a permanecer *lá em baixo*. Assim sendo, vamos acabar tendo duas grandes facções: 1) Os que precisam para dar e 2) os em Tristeza/Apatia que soluçam por não poderem achar trabalho, nunca fazem por onde mudar e querem que alguém tome conta deles.

Pareceria que estes dois grupos poderiam habilmente satisfazer-se mutuamente. Até certo ponto fazem isso, mas também passam tempo demasiado tentando envergonhar gente de tom alto para entrar no jogo deles – e dedicam-se a canalizar dinheiro de impostos e contribuições de caridade para dentro dos esforços de “ajuda” de baixo tom.

Quanto mais apoiamos programas que dão de presente, mais cai a auto-confiança do indivíduo e deslizamos montanha abaixo como sociedade. Isto não quer dizer que deveríamos dar outro pontapé em quem está decaído. Nem precisamos colocar um cobertor por cima dele. Ponhamo-lo apoiado nos seus próprios pés. Uma caridade que provê por necessidades físicas, enquanto falha em restaurar a independência e auto-respeito do indivíduo é a mais cruel de todas. Mantém-no preso no fundo da escala, gritando por mais donativos.

Por esta razão, programas massificados de assistência social não resolvem a pobreza e o desemprego. Na verdade, criam estas condições. Cessamos gradativamente de sobreviver como sociedade quando tentamos satisfazer somente os requisitos do corpo. Alimento, calor e abrigo podem satisfazer as necessidades de um animal, mas o homem requer a dignidade do auto-valor.

APLACAMENTO (APAZIGUAMENTO)

Visto que 0.8 é o tom do aplacar – um tom usado para parar – é o adotado mais frequentemente, mesmo pelas pessoas de tom mais alto) para apaziguar a Raiva e a Tristeza. “Se eu for realmente gentil com ele, talvez ele não me fira”. Ou “Ora, ora, não chore, vou lhe dar um docinho”.

Este indivíduo é o empregado da loja que atende primeiro o cliente barulhento, irado. Temos aqui o universitário que se rende a uns poucos estudantes dissidentes para evitar problema. Aqui está o dirigente de companhia que cede sob ameaças de violência dos sindicatos. Encontramos aqui o governo que se rende aos que se lamentam mais alto e toma de quem está discretamente fazendo seu trabalho e contribuindo o máximo.

Continuamente apaziguando o barulhento, não-produtor, quem está em

Propiciação fixa lá em baixo na escala não só o que dá como o que recebe.

SUMÁRIO

Em profundo Medo, o 0.8 oferece palavras macias ou presentes caros. Parece estar pedindo licença para sobreviver, mas é sempre motivado por um esforço para parar. Não brinque com a aparência de gentileza. Está fazendo favores para se proteger de maus efeitos. Alvorça-se pela vida, mantendo uma branda fé em que, se for “bom para os outros”, se sairá bem.

Tentará impedi-lo de fazer actividades de tom alto. Quer você lá em baixo na Apatia, onde não pode feri-lo. E, principalmente, é isso que está errado com a Propiciação – precisa conservar alguém abaixo dele para “fazer algo por ele”.

Afastemo-nos desta bonita armadilha.

Capítulo 7

COMPAIXÃO (COMISERAÇÃO) (0.9)

Compaixão (Comiseração): Um relacionamento ou afinidade entre pessoas ou coisas nas quais o que afecta um, afecta, correspondentemente, o outro. O ato ou capacidade de compartilhar ou compreender os sentimentos de outra pessoa. Um sentimento ou expressão de piedade ou de tristeza pelo sofrimento de outra.

-The American Heritage Dictionary

António era um homem alegre, optimista que labutava num emprego regular e passava toda noite escrevendo pequenas histórias que mandava para as revistas populares. Embora tivesse vendido duas histórias, acumulou uma imensa colecção de papeletas de rejeição. Entretanto, persistia. Um dia, prometeu a si mesmo “Vou demitir-me daquele enfadonho emprego e escrever o tempo todo”.

Nesse meio tempo, casou-se com uma moça encantadora que era gentil e compreensiva. Sabia que ela “ficaria ao lado dele” passando por tudo. E ela certamente o fez. Toda vez que ele recebia uma papeleta de rejeição ela dizia “Pobre querido. Eles não apreciam o seu talento”.

Um dia, ele veio para casa e encontrou quatro de as suas histórias favoritas de volta. Caindo desanimado na cadeira, ele se lamentou “Acho que simplesmente não obtenho o que isto custa”.

A sua terna esposa sentou-se no braço da cadeira dele para confortá-lo. “Ora, querido, você tem estado trabalhando duro demais. Precisa de um descanso. Por que não tira uma férias? “

Então ele tirou umas férias – de escrever. António agora passa as tardes deprimido vendo televisão e bebendo cerveja. A sua doce esposa compreende porque desistiu de as suas ambições e o consola “Você tentou tão duramente e é um bom escritor. Estou certa que os únicos, hoje em dia, que conseguem publicar são os que conhecem pessoalmente os editores”.

Isso é comiseração. Ela é um amor. E é mortal.

A única dificuldade que aparece neste capítulo tem a ver com a definição da palavra Compaixão (Comiseração). Assim sendo, vamos esclarecê-la primeiro.

Dizemos “Estamos em completa simpatia (afinidade, compaixão, comiseração) um com o outro quando falamos sobre a mais íntima harmonia possível com alguém. Dizemos “Ele vê com simpatia a nossa causa” quando

referente a uma pessoa que é esperta o bastante para concordar com nossas próprias ideias. E há alguém de nós com um carácter tão estóico que não dá as boas vindas a uma pessoa simpática à volta, para nos acalmar, quando alguém roubou nosso carrinho vermelho, nossa namorada ou os aquecedores de nossos joelhos (dependendo em qual estágio deste jogo estamos jogando)?

Simpatia, como geralmente usamos a palavra, pode significar uma simpatia de tom alto e de acordo, a atitude de caridade e compreensão de um grande coração, um raio de luz quente de sol, cortando em fatias a escuridão. Entretanto, estamos falando aqui sobre algo diferente.

O 0.9 é uma falsificação. Ele não *escolhe* ser gentil. É cronicamente compassivo. Não pode fazer nada mais do que comiserar-se.

SENTIMENTO EM COMUM

A manifestação que se salienta nesta emoção é *concordância obsessiva*. Estamos na faixa de Medo aqui e é o Medo que domina o.9. Assim, nesta posição da escala, Simpatia não é bravura, mas covardia, derivando dum medo básico de gente. O indivíduo tem medo excessivo de ferir os outros. Está “compreendendo” compulsivamente e é “razoável” a respeito de todos os desafortunados de tom mais baixo do mundo. É a pessoa que é “razoável” sobre o assassino do machado. Irá ser compreensivo com referência ao sanguessuga bajulador.

Simpatia quer dizer “sentir junto”, portanto se alguém fosse simpático com uma pessoa de tom alto, tudo seria glorioso, se sentiria em tom alto. Mas a pessoa em 0.9 raras vezes atinge mais do que uma tolerância superficial da pessoa de tom alto e das condições. Está mais confortável quando pode simpatizar com Apatia e Tristeza. Certamente, o seu “sentir junto” faz este camaleão cambalear embriagadamente através de tons baixos, sempre nalgum ponto entre ternura complacente e lágrimas.

Parece inofensivo. E é justamente como quer parecer. Tenta desesperadamente repelir culpa. “Vê como sou compreensivo?” “Vê como eu não feriria ninguém?” A sua dependência de elogio e medo de culpa fazem-no compulsivamente compreensivo.

Era uma festa calma, agradável. Estávamos trocando ideias sobre o futuro da religião quando o Carlos – um recém-chegado – interrompeu desdenhosamente: “Com certeza vocês leram a teoria de Schemerhorn sobre penalidades e situações embaraçosas?”.

Ninguém tinha, mas ele divagava, entremeando o seu complicado monólogo com referências obscuras. Quando ficou sem fôlego, entrou novamente na nossa conversa. Alguém disse “Penso que a maioria das pessoas precisa acreditar nalguma coisa, quer chame a isso de religião ou

não. Então, se...

“Carlos, zombeteiramente, cortou: “Isso é simplesmente pensamento infantil! Na minha opinião, só há um ponto de vista inteligente. O tratado de Vosgarten sobre obsessão grandiosa cobre o conceito inteiro..”.

Após suportar duas horas da arrogância grosseira e discursos ininteligíveis de Carlos, um convidado agressivo da festa interpelou-o: “Por que você não pode simplesmente dizer o que quer dizer, homem? Não compreendemos você. Você acredita nisso?”

“Bem, não encaixa no meu modelo de referência. É como Wumvoogen diz..”.

“Não vá começar novamente. Estou tentando dizer-lhe que não podemos compreender você. Você não faz sentido. Monopolizou a conversação e não disse coisa alguma. Além disso, não escuta nada do que o resto de nós diz.o que é que há com você que não pode comunicar?”

Para o nosso espanto, as defesas do Carlos desabaram e os seus olhos encheram-se de lágrimas.

Embora cada um de nós sentisse alguma compaixão por ele (e abrandássemos a conversação de volta a assuntos neutros), surgiu uma única pessoa em Comiseração compulsiva. Uma bonita mulher jovem chamada Júlia, até então silenciosa, voltou-se na direção dele, “Carlos”, ela disse, “vejo belas qualidades em você”.

“Não posso acreditar que você quer dizer isso”.

“Claro que digo”.

“Oh, as pessoas dizem essas coisas, mas não acham o que dizem. É preciso mais do que palavras para me convencer”.

“Quero que você me acredite. Digo sinceramente”.

Eu podia ver ali o começo dum relacionamento complicado e lamentável. A Júlia não via nada “belo” sobre o Carlos nos seus momentos de arrogância rude. Foi preciso o estado de Tristeza desamparada dele para trazê-la à vida. A coesão final entre este par seria quase tão inspirada quanto uma massa pegajosa de esparguete da véspera,

POR TRÁS DE CADA FRFACASSO

Alguém disse uma vez que por trás de cada homem de sucesso há uma mulher. O que ninguém disse (até Ron Hubbard descobrir esta emoção) é que por trás de cada homem de tom alto, que vai morro abaixo e fracassa, existe provavelmente uma mulher em Propiciação. Nenhum homem de tom

alto jamais sucumbiu devido a trabalho duro ou mesmo de uns poucos reveses. No entanto, pode ser esmagado pela benevolência lenta duma pessoa em Compaixão, que “ajuda” fornecendo infinitas justificativas para os fracassos dele.

A Comiseração é tão devastadora porque diz à pessoa de tom baixo que “A desesperança que você sente sobre si mesmo é tão justificada que eu também a sinto”.

Ninguém precisa dessa espécie de assistência. Isto torna mais fortes os problemas da pessoa, em vez da sua capacidade de resolvê-los. Tira a responsabilidade do indivíduo. “Pobre coitado. O mundo não o está tratando direito”.

A pessoa de tom alto (especialmente se entende da escala de tons) diria “Bem, isto é por demais desafortunado, mas demos uma olhada para ver o que deu errado. Você deve sair e tentar novamente”. Mas Comiseração adora companhia, portanto não ajuda alguém a se recuperar duma perda e voltar para vencer. Não pode. Não haveria ninguém com quem utilizar Compaixão.

A pessoa de tom alto vê um homem se afogando e joga-lhe uma corda ou bóia. A pessoa em Comiseração pula para dentro e afoga-se com a vítima.

INFLUÊNCIA EM GENTE DE TOM BAIXO

Podemos deparar-nos com estar gostando mais de Compaixão do que de gente mais agressiva, entre 1.1 e 2.0 na escala. Não está nos atirando farpas. Não está exigindo que mudemos. Não é excessivamente crítico. Se precisamos deitar a cabeça para uma boa choradeira, ele está lá com um ombro estofado de veludo. É tão *confortável* ter alguém que nos aceite, sem crítica, nos nossos momentos mais desagradáveis (são provavelmente bem semelhantes à sensação de afogamento).~

Porem, tal pessoa é ineficaz. Não faz nada para melhorar condições. A pessoa no alto da escala diz “Você está ferido. Vamos fazer um curativo”. Mas o 0.9 entra no mesmo comprimento de onda, dizendo “Oh, você está tão cansado. Teremos de tomar conta de você”. Há uma mortal inoportunidade a respeito disso. Ele não diz “curar”, diz “tomar conta de”.

A Compaixão (assim como a Propiciação) é de maior conforto à volta de pessoas doentes. E, se não estão doentes ainda, ele as ajudará a ficarem. Se a pessoa, na posição de recebedora de toda esta gentileza, torna-se convencida de precisar ser tomada conta, permanece no fundo da escala.

O 0.9 tem medo demasiado de ferir os outros para realizar algo eficaz. Concorde apenas sobre como tudo é tão terrível. Uma pessoa de tom alto

não tem medo de ferir os outros por uma causa justa. É capaz de tomar quaisquer acções necessárias para beneficiar o maior número. Entretanto, Compaixão, em vez de curar o alcoólico, senta-se e embebeda-se com ele.

Não se esforce tanto para imaginar se uma pessoa está em Compaixão ou Propiciação. Embora cada tom seja ligeiramente diferente em carácter, entrelaçam-se como dois cabides de roupa emaranhados. Compaixão costumeiramente leva, de modo automático, à Propiciação. A mãe diz “Está muito frio para você ir andando (Compaixão). Vou levá-lo de carro até à escola (Propiciação)”. O estudante diz “É muito mau ter caído no sono durante as palestras. Está aqui, você pode copiar as minhas notas.

O CRIME DA COMPAIXÃO

O crime da Compaixão é o crime de omissão – o crime de não manejar, não controlar, não disciplinar, não prover força. A sua piedade e clemência meramente reforçam os tons baixos.

É bem destrutivo quando conjugado com um indivíduo de tom mais alto, porque a emoção resulta numa finalidade escondida para derrubar o de tom mais alto ao ponto de precisar de Compaixão. Espera até a pessoa no alto da escala sofrer um revés, ocasião em que se torna vivo. Diminui a velocidade ou pára o outro indivíduo sentindo pena dele.

A Compaixão encontra muitas maneiras de castrar o de tom mais alto. O chefe fica zangado quando sabe que o vendedor bebericador está ofendendo os fregueses e, assim sendo, planea pedir uma explicação definitiva. Lá vem o em Compaixão que, de modo a acalmar, ronrona: “Ora, ora, ora, claro que é perturbador, mas deixe-me tratar disso. Tenho um pouco mais de paciência do que você”.

A paciência pode ser uma virtude no topo da escala, mas em 0.9 é somente outro eufemismo para *fraqueza*.

O CICLO MORTAL

Todo mundo – mesmo a pessoa no topo da escala – afunda-se, às vezes, no monótono. A Compaixão, entretanto, é mais dada do que qualquer outra emoção a revolver-se num ciclo perpétuo entre felicidade e melancolia. A sua marca de felicidade, certamente, não é nada que você vai querer engarrafar e vender nas esquinas. É principalmente uma consoladora auto-honradez: “Oh, como sou misericordioso e compassivo. Nunca volto as costas para quem precisa de mim”.

Ele é um magneto para a escória da sociedade. Coloca a sua atenção nos criminosos, nos inválidos, nos vagabundos, viciados, alcoólatras e todos os infortunados, pobres, atingidos, coxos, soluçantes em Tristeza e Apatia que pode encontrar. Acredita facilmente nas suas mentiras. A Tristeza diz que

não tem dinheiro, nem emprego e que ninguém o ama. Assim, a Compaixão diz “Oh, coitado. A vida o tratou terrivelmente. Certamente, vou ajudá-lo”. Desse modo, desce para Propiciação, fornecendo abrigo, alimento, dinheiro, sexo – talvez a sua vida inteira. Logo está lá em baixo, ele próprio, em Tristeza (está sempre duplicando tons, lembre-se) e o ouvimos soluçar “Fiz tudo que pude, mas coisa alguma parece ajudar”.

Quando a compaixão não está em pieguice a respeito dos tipos necessitados lá em baixo, está imprudentemente defendendo os destrutivos na baixa de 1.0 a 2.0. Insiste que “Ninguém é de todo mau. Dêem-lhes o benefício da dúvida.

É a vítima mais crédula da conversa do 1.1. Igualmente, devido à facilidade com que é influenciada, a pessoa em Compaixão pode ser prontamente corrompida. O loquaz 1.1 pode atraí-la para toda sorte de criminalidade, perversão ou promiscuidade (as quais todas são mais comuns ao tom 1.1). Eventualmente, estas actividades colocam o indivíduo em Compaixão em dificuldade. Desse modo, escutamos novamente a sua aflição.

Fraco demais para verdadeiramente manejar os tons baixos, atrai e, por demais “compreensivo” de modo compulsivo para permitir-se retroceder, fica trancado numa permanente viagem de elevador, com Compaixão no andar de cima e Apatia no subsolo.

Pode-se localizá-lo pela sua flutuação. Mesmo se você indica que ele está se associando com gente de tom baixo que o está arrastando para baixo, é incapaz de manejar e não se dispõe a desligar-se. Pode ferir alguém.

É como uma pessoa tão agradável é tão comumente traída. É, entretanto, nobre. Logo arrasta-se de volta para Compaixão e tenta de novo.

NOS NEGÓCIOS

Se você dirige um negócio e deseja permanecer solvente, não coloque uma pessoa em Compaixão encarregada dum departamento. O seu medo avassalador de ferir os outros é uma atitude perigosa. Será ineficaz na função. Irá jogar fora os seus lucros e atrairá os perdedores, porque sente pena deles. É quem insiste em contratar a garota triste porque teve todos os maus acontecimentos. Irá defender o empregado que faz asneira, porque “ele tem uma esposa doente e catorze filhos, sabe?”

NA FAMÍLIA

É a pessoa em Compaixão que mais comumente se casa com o fulano ruim. Aqui se encontra a bela jovem que se casa com quem está por baixo e por fora, porque simplesmente não pode suportar ferir os seus sentimentos.

O 0.9 é um dos piores progenitores possíveis. A sua super permissividade gera uma criança descontrolada, destrutiva.

É fácil para os pais amorosos ficarem atraídos e sentirem Compaixão. Quantos de nós poderíamos permanecer insensíveis se víssemos uma criancinha soluçando porque o seu cone de sorvete tinha acabado de cair na areia. Atitudes de Compaixão e Propiciação são automáticas: “Vamos, vamos, não chore, vou lhe comprar outro”. Isto não é verdadeiramente bondade porque negligencia o *futuro* da *criança*. O gesto ensina a ela que não importa quão descuidada e negligente é, se chora suficientemente alto, alguém terá pena e cuidará dela. Seria igualmente cruel dar de ombros insensivelmente e dizer “É duro, você devia aprender a ser mais cuidadoso”. Qual é a resposta de tom alto? Dar à criança uma oportunidade de se refazer da perda com dignidade, não como pedinte: “Você gostaria de me fazer uma coisa? Você pode ganhar o dinheiro para outro sorvete, se quiser”.

Quando vemos um jovem que é cronicamente abominável – chorando, queixando-se, berrando ou tendo acessos de raiva – pode apostar que os seus pais eram encalhados nos tons de Compaixão/Propiciação. Obviamente renderam-se, repetidamente, a este comportamento. É por isso que o filho continua usando-o. Ele é recompensado por as suas fraquezas, portanto nunca desenvolve força.

Progenitores em Compaixão cogitam “Onde foi que erramos?” enquanto o filho cresce, tornando-se um adulto perpetuamente imaturo que continua reclamando vida a fora, procurando uma ama permanente para segurar a sua mão e concordar que o mundo é cruel.

Quando eu era criança, conhecia um rapazinho que era constantemente espancado por um valentão da vizinhança. Um dia voltou para casa chorando e a sua mãe decidiu não agir compassivamente. “Você volte lá e bata naquele garoto ou eu própria vou bater em você”.

Mais amedrontado pelo mau humor da mãe do que do vizinho, o garoto voltou e deu uma surra no valentão pela primeira vez. Com nova confiança, logo estabeleceu uma supremacia na vizinhança como lutador. Segundo me lembro, era necessário enfrentar primeiro quase todo garoto brigão na escola, mas ele eventualmente despontou como um indivíduo amante da paz que sabia poder defender-se.

A mãe encalhada em Compaixão será tão “compreensiva” que cria um perdedor permanente. Não estou sugerindo que cultivemos valentões, mas deveríamos reconhecer que lutar é de tom mais alto do que render-se. E a pessoa que não pode lutar, não pode movimentar-se para cima.

Provavelmente a melhor resposta é ensinar à criança a escala de tons, para que possa seleccionar amigos de tom mais alto.

SUMÁRIO

Ele é o bom moço que se casa com a indefesa trepadeira pegajosa, porque “ela precisa de mim”.

Nem todos que vão ler para as crianças cegas estão em Compaixão permanente. Pessoas de tom alto também cuidam disso. De facto, provavelmente serão as primeiras a ensinar as crianças a lerem Braille.

A pessoa alta na escala será compassiva, mas irá propulsionar você a apoiar.

Quando encontrar alguém que parece difícil de localizar no mapa, que nunca é imperfeito, voltado a feitos nobres e às boas intenções, mas que coleciona inválidos físicos e emocionais mais rapidamente do que um cão apanha parasitas no meio das pulgas, suspeite ser uma pessoa em Compaixão.

Iniciei meu estudo deste tom com a suposição de que iria encontrar aqui muito pouca gente – provavelmente apenas aqueles tipos que obtém prazer indo a funerais ou colocando coroas em túmulos. Não poderia estar mais errada.

Acabei com a chocante compreensão de que era um dos níveis mais populosos da escala de tons. Os que ainda não estão lá, frequentemente são forçados socialmente para Compaixão pelos muitos movimentos populares de pena dos pobres-diabos.

À luz ríspida da pesquisa, reconheci um desconcertante número de minhas pessoas favoritas em 0.9 – pessoas que tentei (compassivamente) colocar num tom mais alto.

O ato de Compaixão convence uma pessoa de que perdeu e, uma vez que acredita completamente poder perder, é incapaz de vencer. Após encontrar o confortável calor da Compaixão, a pessoa começa a desejá-la. Pode tornar-se tão dependente que corre à volta esperando um acidente ou doença, de modo a obter mais.

Esta é uma emoção espessa, pegajosa, traiçoeiramente destrutiva. Tudo é tão sério.

De facto, é uma vergonha absoluta.

Capítulo 8

MEDO (1.0)

Medo: Um sentimento de alarme ou inquietude causado pela expectativa de perigo, dor, desastre ou algo semelhante; terror, horror; apreensão.
-American Heritage Dictionary

“Agora, Fred, mais devagar. Cuidado com este carro aqui, Fred. É melhor entrar na faixa da esquerda, Fred. Temos de entrar a oito quadras daqui. Esse cão pode fugir. Seja cuidadoso, Fred!”

(Grito)

O motorista entra em pânico (por causa do grito, não devido a qualquer ameaça externa) e aperta o freio. O carro de trás quase bate nele. Todos ficam com os nervos em frangalhos.

Medo.

Este tom usa muitos disfarces. Desliza para baixo para influenciar a pessoa em Compaixão (que tem medo de ferir os outros) e em Propiciação (onde vemos a estranha manifestação da pessoa tentando compensar o perigo imaginado através de Propiciação) e sobe sorrateiramente pela escala de tons para esconder-se por trás dos tons de Hostilidade Encoberta e Sem Simpatia.

A maioria das pessoas abriga uns poucos medos seleccionados, temporários. Vemos o estudante rude, arrogante, que vira uma borboleta trémula no assento do avião. Vemos uma dona de casa que tem a coragem de ser mãe de caverna de Escoteiro Lobinho que se acovarda à vista duma cobra inofensiva. Vemos a força de touro do magnata dos negócios derreter numa poça de terror claudicante, quando forçado a fazer um discurso. Embora irracionais, estes medos não são necessariamente crónicos e, então, não indicam que a pessoa está em 1.0.

Há hora de ter medo, tanto quanto há hora para alegria ou tristeza. É sensato ter respeito pelo perigo quando apanhado numa casa incendiada ou num táxi de Nova York. É sobrevivência.

Medo agudo (quer racional ou irracional) faz um coração bater com força, suor frio ou tremedeira. Isto pode ser medo de morte verdadeira, ferimento ou meramente alguma ameaça inócua. Completo terror é o volume mais alto de Medo. Num volume baixo, vemos Medo expressado como timidez, extrema modéstia ou suspeitas injustificadas. Encontramos a pessoa que fica facilmente de língua presa, que se retrai das pessoas, que pula quando a porta bate.

MEDO CRÓNICO

A pessoa em Medo crónico vive com uma ou outra destas manifestações o tempo todo. Está continuamente assustada, tudo é perigoso. Tem medo de existir. Tem medo de possuir coisas (pode perdê-las). A sua solução para a vida é ser cuidadosa – a respeito de tudo. Assim sendo, se está em terror, ansiedade branda, pavor ou insegurança, está em Medo na escala de tons. Fala sobre coisas amedrontadoras, reais ou imaginárias.

Em Tristeza, encontramos ansiedade tomando uma forma fraca (“Oh, meu bem, como vou tratar disso? Simplesmente não sei como fazer”), porém no tom mais alto de Medo, a pessoa tenta lidar com todas as ansiedades. Certamente, é bastante ineficaz, mas, De facto, trabalha duro para manejar.

DISPERSÃO

Esta pessoa é espalhada – como um Kleenex que passou pela máquina de lavar. Está tentando estar nalgum outro lugar – em qualquer outro lugar. Adeja à volta, física ou mentalmente. A sua atenção pula duma coisa para outra. A sua conversação faz pulos de gafanhoto, de um assunto para outro.

Às vezes (não sempre), pode-se ver a dispersão nos seus olhos, quando fala com você – adejam por aqui, por ali, para cima, para baixo – para todo lugar, excepto directamente à frente. Não pode olhar para você.

A VIDA É AMEAÇADORA

O Medo é cuidadoso porque sabe que quase tudo é ameaçador. Uma vez conheci um homem que insistia que todas as portas e janelas da sua casa fossem trancadas, dia e noite. Telefonava à esposa meia dúzia de vezes por dia, apenas para ver se tudo estava bem. Se ela fosse visitar uma vizinha, sem programar, ele telefonava para cada casa no quarteirão, até localizá-la. O seu discurso era apimentado com frases como “Você não pode ser demasiadamente cuidadoso”, “Nunca se sabe o que pode acontecer”, e “Não compensa arriscar”.

Onde uma pessoa de tom mais alto irá planear o seu ataque à força do inimigo, o Medo está sempre planeando a sua defesa (se ele está no lado alto) ou a sua retirada (se está no lado baixo do Medo).

Quando há um roubo do outro lado da cidade, o Medo coloca trancas extras nas suas portas. Se vive em Minesota, mas ouve falar duma mortal reprodução dum novo mosquito nos trópicos, fica ansioso a respeito. A sua atenção voa pelo universo inteiro, tentando cobrir todo perigo.

No caso de você pensar não haver muita gente em Medo, deixe-me lembrar-lhe a transmissão de rádio, agora famosa, de Orson Wells, “A Guerra dos Mundos” em 1938 – um relatório realístico, mas fictício, duma “invasão” Marciana. Uma estimativa de um milhão de ouvintes deixou de

notar os três anúncios da natureza fictícia do programa, e entraram em pânico. Linhas telefônicas ficaram desesperadamente engarrafadas e as pessoas corriam pelas ruas. Uma pessoa em Medo é crédula com referência a coisas amedrontadoras. Escuta selectivamente somente comunicações no seu próprio nível.

Um vendedor de seguros de fala mansa, cobre com giz um dia de bônus, quando se encontra com uma pessoa em Medo – o pobre diabo comprará um de tudo.

SEGURANÇA SUBURBANA

Tem medo de perder coisas, portanto anda à volta constantemente, temendo receber más notícias – notícias duma perda. Tem medo de ouvir que a sua casa pegou fogo, fica apreensivo a respeito de ser despedido, cogita se alguém vai morrer, preocupa-se se a sua mulher pode abandoná-lo.

Morei uma vez defronte dum casal em Medo. A sua face comprime-se com profundas linhas de preocupação, completamente calvo na idade de vinte nove anos (não sei se isso é relevante, mas de qualquer maneira vou mencionar), ele e a sua esposa preocupavam-se constantemente sobre germes, doenças, saúde má, gatunos, acidentes e desastres. Nomeie qualquer coisa apavorante – eles se apavoravam. Antes de deixarem os filhos saírem para brincar, eles as embrulhavam como esquimós, por medo de apanharem resfriados. De modo interessante, os seus dois meninos sofriam com mais resfriados e doenças do que qualquer criança no quarteirão.

Numa tranquila manhã de Domingo, vi este vizinho surgir cautelosamente da sua casa. Após testar cuidadosamente a porta, para certificar-se de que estava trancada, andou para a garagem e a destrancou. Após destrancar o seu carro, dirigiu até o portão, que ele também destrancou. Deu marcha a ré, retornou para a garagem e a trancou, andou pelo caminho do carro, colocou de volta a corrente do cadeado no portão e saiu dirigindo.

Impressionada, pensei que devia estar partindo por um mês. (Não estávamos morando no coração do cinturão do crime, compreende? O mais sério acontecimento nesta amena comunidade suburbana durante os últimos seis meses foi quando uma criança de três anos, na rua, vacilou e caiu com o triciclo de outra também de três anos de idade). Dez minutos depois, no entanto, o vizinho voltou com os jornais de Domingo. Destrancou o portão, a garagem e atravessou a completa rotina de passar a chave, em reverso. Este fulano poderia fazer o sistema de segurança de Fort Knox sentir vergonha.

Enquanto vivíamos na mesma vizinhança, um vendedor apareceu uma noite tentando vender um sistema de alarme contra incêndio. Nós recusamos, mas enquanto ele ia embora, pensei que, se ele parasse na casa à frente da nossa, eles, com certeza, comprariam. Bem, ele parou, e eles

compraram.

AMOR E FILHOS

Em 1.0, o amor aparece como suspeita de afeição oferecida. Flávio oferece à Belinda o seu anel. Em lugar de aceitá-lo com felicidade, ela indaga “O que isso significa?”

Ele lhe diz que a ama e ela quer saber o que aquilo realmente significa: “Não quero dizer que amo você. Pode acontecer de eu não amar”.

Não haverá muito amor de livre vontade por parte dum parceiro em Medo. Ele é demasiadamente cuidadoso para ser espontâneo.

Pais em Medo influenciam fortemente os seus filhos. Uma vez conheci uma mulher que, De facto, se escondia no armário do quarto quando havia trovoadas. A sua mãe medrosa ensinou-lhe a fazer isto. Conheci outra mulher que tinha medo de gatos, “Minha mãe sempre dizia que eles eram perigosos. Sabe, supostamente carregam toda espécie de doenças – pelo menos foi isso que minha mãe me disse”.

O Medo é uma emoção contagiosa. A menos que a própria pessoa se dê ao trabalho de examinar todos os bichos-papões, a criança cresce convencida de quase tudo ser perigoso.

NOS NEGÓCIOS

A PESSOA em Medo desempenha precariamente um trabalho. Preocupa-se constantemente em se proteger. Tem medo de tomar decisões, preocupa-se a respeito de empreender projectos novos e inventa obstáculos surpreendentemente intransponíveis quanto a planos novos. “Esta é uma ocasião perigosa para entrar naquele mercado. Poderíamos perder nossas camisas”. “Tenho medo de sermos processados por infracção de patente se tentarmos isto”. “É uma ótima ideia, se não fosse tão arriscada”.

Convencido de ser necessário um enorme esforço e energia para vencer as suas barreiras imaginárias, ele preferiria pô-las de lado a confrontá-las. Assim sendo, inventa razões pelas quais não pode fazer um trabalho.

A todo custo, tenta esquivar-se de responsabilidade (pensa que sairia ferido): “Oh, não, você não vai me fazer aceitar aquele emprego. Todo mundo iria passar a bola para mim. Eu teria de assumir a culpa de tudo que saísse errado”.

Conquanto esteja melhor do que todos os tons abaixo deste, temos aqui um desagradável risco de emprego.

OS TRES NÍVEIS DE MEDO

Medo representa um ponto de cruzamento a respeito de tomar decisões. Na parte mais baixa do Medo, a pessoa teme fazer coisas. Em retirada, na corrida, é mestre no evitar. No ponto alto do Medo, a pessoa teme *não* fazer. Defende-se contra cada eventualidade possível. No tom médio de Medo, encontramos o talvez absoluto. Aqui está a pessoa congelada na indecisão. Não pode tomar uma decisão.

Não é a indecisão apática da Tristeza (“Simplesmente não sei o que fazer”). Em Medo, a pessoa vacila altivamente entre “Eu deveria?” e “Não deveria?”

Quando uma pessoa de tom mais alto bate neste nível da escala, acha-o desconfortável. Vemos aqui a jovem diante da escolha entre dois pretendentes aptos. Gosta de ambos, não pode decidir, oscila de um para o outro. Finalmente, a indecisão fica tão dolorosa que, impulsivamente, faz uma escolha (pode até fugir com um terceiro que é totalmente inadequado). *Uma coisa qualquer* para sair fora daquele talvez.

Entretanto, algumas pessoas em Medo, vivem na indecisão durante anos – esperando que alguma ocorrência faça virar a escala. Tal indivíduo tem medo de estar certo e não ousa estar errado. Tem medo do sim e tem medo do não. Não pode comprometer-se. Não consegue planear o futuro e não pode defrontar-se com o presente. Se lhe pede para marcar um encontro com uns dias de antecedência, ele não pode. “Telefone mais tarde. Verei o que acontece”. (Quanto mais alto em tom a pessoa está, tanto mais disposta estará a empenhar-se em algo no futuro).

Achamos aqui o casal que se encontra um dia sim e um dia não, durante dezassete anos, por ter medo de se casar. É o homem que quer mudar de emprego, mas não consegue dominar os nervos. Envelhece esperando pelo ímpeto certo. Temos aqui o casamento infeliz que vai em frente porque nenhum dos dois consegue a coragem de resolvê-lo ou dar-lhe um fim.

ESPERANÇA

Esperança é uma qualidade maravilhosa quando é rapidamente transferida para planos específicos, acções e realizações. Todo grande realizador começa com um sonho. No entanto, no Medo, encontramos o vácuo da esperança cega – a mortal matadora da iniciativa. Não faz um programa; não desiste. Simplesmente *adia* viver o dia de hoje. É demasiadamente assustado e, assim, espera que algo aconteça. O que é aquele *algo*? Não sei. Tenho visto gente que esperou anos, mas o “algo” nunca chegou. Passam a vida vivendo de malas mentais. Nunca desfazem as malas e se instalam nalguma coisa e nunca partem e vão a algum lugar. Esperam. Devaneiam. Pensam tristemente. O momento seguinte, a hora seguinte, o dia seguinte, *certamente*, irão trazer aquele algo mágico que dissolve todas as dúvidas.

É esperança cega. Espera. Indecisão. É o centro morto do Medo.

Medo é a última das emoções fofas. Vamos agora deixar a moleza e tomar nosso caminho através duma extensão de arame farpado...

Capítulo 9

HOSTILIDADE ENCOBERTA (1.1)

Encoberta: 1) Coberta ou com tampa; abrigada. 2) Camuflada: escondida; secreta. Hostil: 1) De ou pertencente ao inimigo. 2) Sentindo ou mostrando inimizade; antagónico.

American Heritage Dictionary

A principal dificuldade com um 1.1 é que o indivíduo não usa um cartaz a néon dizendo que é um 1.1.

É um tom de fachada – o mais difícil de reconhecer na escala. Após localizar um deles, não espere que o seguinte 1.1 que encontrar apresente muita semelhança.

SEUS MUITOS DISFARCES

Ele pode ser aquele bufão camarada, “a vida da festa”. Ela é a pequena solteirona indistinta lá na rua que nunca se esquece do seu aniversário. Ele poderia ser o vendedor jovial que dá pancadinhas nas costas. O suave homem de confiança. O colunista espirituoso, boateiro de entretenimento. O presunçoso Don Juan. Ela pode ser a sorridente vizinha do lado que sabe todas as deliciosas historinhas sobre os outros vizinhos. Ele é o namorado que é jovial, num minuto ternamente apaixonado e, no minuto seguinte, desdenhosamente sarcástico. Ele é o esperto impostor que se fez passar como cirurgião por quinze anos. Ele é o homossexual de maneiras gentis. Ou aquele homem agradável que “nunca disse uma palavra indelicada a ninguém”, mas foi simplesmente condenado por sete horríveis crimes sexuais. Ou aquele repórter de jornal que parecia tão simpático até a sua história (cheia de insinuações sujas) sair impressa. E é aqui que encontramos aquele cordial presidente de banco que deu um desfalque de US\$100.000 e fugiu para o Brasil com a dançarina de ventre. Poderia ser o poeta sensível, o polido milionário ou o encantador desocupado que vive pela sua sagacidade e nunca fez um dia de trabalho em vinte anos.

Onde quer que apareça, estará disfarçado. Se você é de carácter generoso, pode ser tentado a tratá-lo com clemência.

Não faça isso.

Em 1.1 encontramos a emoção que Ron Hubbard descreveu como “o nível mais perigoso e perverso na escala de tons”. (*Ciência da Sobrevivência*)

Está no meio caminho entre Medo (que motiva o seu tom) e Raiva (que ele precisa ocultar). A sua emoção dita que sorria e apresente uma boa

fachada, o tempo todo, visto que “sabe” precisar nunca tornar-se enraivecido. Nesta posição, encontramos mentira flagrante, para evitar comunicação real. Tal mentira pode ser na forma de concordância fingida (“que ideia maravilhosa”), lisonja (“esse é um lindo vestido, meu bem”) ou apaziguamento (ora, não se preocupe; vou tomar conta de tudo”).

O 1.1 constrói um frontispício falso, uma personalidade artificial. É o hipócrita jovial.

COMO AMIGO

Você não precisará de inimigos. Ficaria melhor como recluso. Não confie nele com o seu dinheiro, a sua reputação ou a sua esposa. Ele é uma pessoa que odeia, mas é incapaz de dizer que odeia. Ele age com traição e espera ser perdoado. Irá dizer-lhe que ficou do seu lado, quando De facto fez o melhor para destruir a sua reputação. Irá elogiá-lo bastante insinceramente, enquanto espera o momento de derrubar você. E irá encontrar mais maneiras de prejudicá-lo do que possivelmente consigo catalogar num capítulo.

O 1.1 espera privilégios especiais ou exceções. Será o mais provável de assumir que pode quebrar as regras – dum casamento, duma companhia, grupo ou sociedade.

A princípio, usualmente, gostamos do 1.1, porque ele finge ter um tom tão alto. Mas eventualmente (a menos que estejamos em Compaixão), começamos a desprezá-lo. Nossa aversão, entretanto, é às vezes difícil de explicar, porque raramente podemos definir exactamente o que este boneco está fazendo de tão desprezível.

Enquanto é arrogante, é um actor tão refinado que podemos ser enganados pelo seu ar de humildade. Tendo comando de todos os tons abaixo do seu, ele os usa sem consciência para convencer-nos de ser inofensivo e pretender o bem. Deste modo, manipula as pessoas, sempre buscando controle escondido. Pode chorar, suplicar, fazer propiciação ou buscar compaixão. Pode expressar desprezo ou desdém. Contudo, através de todo o seu fingimento, está tentando anular os outros para levá-los ao nível de poderem ser usados.

Se você se zanga com ele, usualmente ele cai para Propiciação (sai do seu caminho para fazer coisas para você ou traz-lhe presentes) ou Tristeza (“não quis causar nenhum mal...”). para insinuar-se de volta à sua confiança. Fique certo de que ele conhece os seus pontos fracos e de que joga com eles com habilidade consumada.

CONVERSAÇÃO

Eis aqui um modo rápido para identificar um 1.1: ele busca introverter você. Isto ocorre geralmente nos poucos primeiros segundos em que se depara com ele. Irá dizer “Você ganhou algum peso, não é?” ou “Não posso nem imaginar por que você parece tão diferente...”. No telefone, pode começar a conversa com “sua voz soa engraçada, você está resfriado?” Sob o disfarce de preocupação de amizade, estas observações têm em mente empurrar a sua atenção para dentro de você mesmo (e para longe dele). Logo irá estar se explicando ou preocupando: “O que há comigo?”

No encontro, o 1.1 quase sempre tenta falar primeiro, para agarrar o controle da conversa. Se introduz primeiro os seus dardos, há menos oportunidade de algo ser atirado nele. Uma vez apresentei um ao outro, dois homens em 1.1. Ao fazer isso, cogitei quem venceria a inevitável pressa para dar a primeira palavra. Bem, ambos começaram imediatamente a falar e continuaram falando pelo menos durante um minuto inteiro, nenhum ouvindo uma única palavra proferida pelo outro. Estavam bem emparelhados.

Hostilidade Encoberta preenche a sua conversação com pequenas farpas, finamente veladas como elogios (“este bolo está delicioso, quase tão bom quanto algo que se pode comprar numa loja”). Foi um 1.1 que proferiu a degradação clássica “Esse é um vestido tão encantador que você está usando. Eu o tenho admirado há anos”.

Ele sente uma necessidade nervosa contínua de rejeitar quase qualquer observação. Se você está tentando fazer uma declaração sincera ou apresentar uma ideia elevada, ele irá questioná-la, “Vejo o que você quer dizer, mas...”. Irá corrigir, como ajuda, a sua pronúncia e escolhas de palavras (é o fanático da semântica), começar a apanhar fiapos do seu ombro, ou interpor uma piada à sua custa (usualmente com trocadilhos, que ele adora). Usa qualquer método concebível de cortar comunicação em frangalhos. Obviamente (há, há), sem ter em mente nenhum dano, estando sendo apenas amistoso.

HONESTIDADE

Mente quando não há razão para mentir. Os factos são confundidos, torcidos ou escondidos, enquanto ele anuncia ruidosamente a sua honestidade, ética e virtude. Pode estar dando a você a sua “palavra de honra”, enquanto empunha, por trás, o seu logro automático.

Se você contesta as suas mentiras, irá provavelmente dizer-lhe que estava sendo “subtil”.

O ESPIÃO

A pessoa de tom alto pode desempenhar o papel de espião e fazê-lo bem (embora não aprecie subterfúgio). O 1.1, entretanto, é um espião natural. Se desejar fazer este fulano ficar alerta, apresente-lhe uma situação atraente que requeira malícia, astúcia, tortuosidade ou perversão. Dê-lhe uma justificativa para espiar pela janela, escutar às portas, fazer mexerico ou investigação secreta e ele fica completamente aceso.

Quando há um caminho directo para fazer algo, o 1.1 não o usará. Tal coisa não lhe ocorre. Pensará num método desviado para fazer a mesma coisa. Trabalhei num escritório onde o gerente, operando neste tom, proibiu despejar cinzeiros nas cestas de lixo. Presumi que esta regra era motivada por impertinência (ou uma consciência de prevenção de incêndio), até saber que todas as noites ele vasculhava todas as cestas de lixo, antes de serem esvaziadas (até mesmo juntando pedaços rasgados de papel), para poder descobrir o que estava “realmente acontecendo” no escritório. Agradava-lhe descobrir algum segredo malicioso desta maneira. Obviamente, o assunto foi se espalhando, de modo que os funcionários começaram a se divertir, plantando toda espécie de fragmentos de estranha, fictícia “evidência” dentro do lixo.

Embora o 1.1 esconda seus próprios motivos e actividades, é fortemente compelido a revelar segredos dos outros. Este é o tom do traidor e do subversivo. Não tendo respeito pela privacidade, ele floresce diante da oportunidade de expor as pessoas (isto prevalece até mais no tom seguinte: Sem Simpatia (ou Sem Compaixão). Alguém em Hostilidade Encoberta que está tendo um caso de amor “secreto”, fará o melhor que puder para deixar evidência, de modo que descubram, especialmente quando isso cria problema para a outra parte.

É um génio para extrair informação dos outros. Há diversos anos atrás, trabalhei para uma companhia numa pesquisa secreta. Só três de entre nós conhecíamos a natureza do projecto e ninguém de nós era um falador indiscriminado. Portanto, fui surpreendida um dia, almoçando com a operadora da mesa telefónica, quando ela disse casualmente “Bem, compreendo que você encontrou....”. Ela estava tão perto da verdade que foi difícil acreditar que estava apenas supondo. Neguei qualquer conhecimento do assunto e, então, ela disse “Oh, vamos, não negue. Todos sabem em que você está trabalhando”. Mais tarde, dei-me conta que ela deve ter escutado as conversas telefónicas, relativas a parte da sua informação; o resto foi conjectura.

Até as especulações dum 1.1 são feitas com a ruidosa pretensão de que sabe tudo; desse modo, leva frequentemente a sua vítima insuspeita a contar-lhe coisa demais.

A TÉCNICA DO MISTÉRIO

O 1.1 não só aprecia investigar um mistério, gosta também de criá-lo. Pode até usar um sorriso sabido, enigmático, como a instalá-lo. Vi uma vez um 1.1 passando a vista no manuscrito preparado por um meu amigo, enquanto ele esperava avidamente por comentários. Quando terminou, o 1.1 meramente sorriu maliciosamente e disse “Estou reservando meu julgamento. Vou pensar a respeito”.

Isto foi um pérfido golpe no orgulho do autor, mas recuperou-se quando eu indiquei o nível de tom de quem seria o seu crítico. Um modo esperto e vicioso de apanhar na armadilha uma pessoa criativa – prender a sua atenção num mistério.

Insinuar conhecimento oculto é um estratagema comum do mexeriqueiro. Uma pessoa de tom mais alto pode passar adiante novidades de amigos mútuos, mas tenta ater-se aos factos. O 1.1, entretanto, adorna os factos com aditivos parecendo verdadeiros. “Sabe que o Zé e a Maria estão se separando?” Pode ser um facto, mas a Joana (a 1.1) irá adicionar “Só entre nós, mas não me surpreenderia saber que ela estava andando por ai com o Bill às escondidas. A sua maneira de parecer informada sugere estar certa de saber mais factos do que está revelando.

O MEXERIQUEIRO

O mexeriqueiro crónico que aprecia esfrangalhar uma reputação com meias verdades, suposições e especulações é um 1.1. Você pode encontrar a pessoa debruçada na cerca da área de trás; vê-la encostada na fonte de água gelada do escritório. É, muitas vezes, o tom do repórter, entrevistador e apresentador – aquele que usa o seu charme para ganhar a confiança do entrevistado, antes de cortá-lo em fatias.

É necessária disciplina estoica para resistir às velhacas técnicas de questionamento do 1.1.

Há muitos anos atrás mudei-me para um apartamento e comprei os móveis do antigo inquilino. Pouco tempo depois, a vizinha de cima apareceu. “Estou vendo que você comprou os móveis deles”, ela disse.

Bati com a cabeça e mudei de assunto. Poucos minutos mais tarde, ela trouxe de volta a conversa para os móveis: “Penso que eles estavam pedindo mil e quinhentos dólares por eles..”. Tal declaração ficou pendurada no ar como uma pergunta, criando uma oportunidade perfeita para eu corrigir ou confirmá-la. Tendo encontrado antes esta espécie de gente, decidi passar por fora do seu 1.1 e, simplesmente murmurei, “Realmente?” e mudei de assunto.

NEGÓCIOS

O 1.1 irá pôr em risco um negócio. Astuciosamente, irá infectar um escritório inteiro, indispondo as pessoas umas com as outras e todas elas contra a companhia. Age tão encobertamente que fica quase invisível como a fonte de más notícias e frustração geral no ambiente.

Embora possa desempenhar uma junção e usualmente consiga parecer trabalhador; é muitas vezes batota. Incapaz de tolerar ser efeito de alguém, escapa por meios disfarçados. Peça-lhe para fazer uma tarefa e ele diz “Certamente, terei prazer de fazê-la”., mas nunca cumpre o prometido. Finge receber ordens, sem nenhuma intenção de segui-las.

RESPONSABILIDADE

O indivíduo em Hostilidade Encoberta não é responsável, mas finge ser. Fui a um casamento moderno encantador na Costa Oeste, onde não havia pessoas para indicar os lugares.

Uma parente 1.1 do noivo meteu-se a ficar na porta dizendo aos convidados que chegavam: “Como *aparentemente* não vai haver ninguém para indicar os lugares, acho que vocês simplesmente terão de encontrar onde sentar”.

Falando com intensidade ácida, ela parecia estar assumindo responsabilidade, mas o seu intento era destrutivo. Desejava claramente certificar-se dos convidados saberem que o casamento foi “planeado imprópriamente”. Se uma pessoa de tom alto notasse que a chegada dos convidados estava confusa (e, neste caso, não penso que estivessem), poderia dizer “Sentem-se simplesmente onde desejarem”. Sem implicações viciosas.

EGO

O 1.1 é tão preocupada em causar uma impressão nas pessoas que a sua necessidade de reconhecimento o coloca no palco o tempo todo. Nunca relaxando, é um actor, constantemente observando a sua audiência para ver se todos se impressionaram. É difícil para um 1.1 *ser* audiência por muito tempo.

Na sala de aula, é muitas vezes o primeiro a fazer perguntas, após uma palestra (irá interromper, se permitido): “Professor, o senhor não acha..?”. Não está interessado em obter uma resposta. Meramente quer estabelecer o seu brilho. A pergunta é feita para causar efeito.

Muitos em 1.1 desejam atenção em tal quantidade que ficam imunes a constrangimento. Conheci um que se vestia da maneira exótica mais inimaginável. Ele preambulava, parecendo numa má viagem psicadélica e se gabava frequentemente: “Todos me notaram”. Esta mesma pessoa

aproveitava toda oportunidade para fazer comentários destinados a chocar todos na sala. Incidentalmente, há outros em 1.1 que se vestem e falam da maneira mais conservadora.

Quando ele próprio não pode entrar nas luzes da ribalta, agarra-se a gente criativa, de sucesso e trabalha incessantemente para derrubá-los pela escala a baixo. Encontramos 1.1s agrupados à volta do perímetro do ‘show business’. Ele é quase sempre o crítico sem actividade artística que busca controle oculto de alguma área de estética, de modo a poder dizer à pessoa de talento coisas viciosamente destrutivas “para o seu próprio bem”.

Quando não consegue se aproximar dos vencedores, de qualquer maneira gaba-se que está. Conhece as grandes estrelas de cinema. O Presidente pede-lhe conselho. Finge estar tendo casos com as mulheres mais lindas.

PERSISTÊNCIA

Devido a uma forte compulsão de se armar em chefão, o 1.1 muitas vezes entra em conivência com os mais altos escalões dos negócios, políticos, clubes ou grupos sociais. Entretanto, faz atalhos com tal persistência preguiçosa que raramente é proficiente nalguma linha. Em vez disso, aprende apenas o suficiente para iludir a sua entrada num local de influência. Deseja o aplauso sem nunca ter aprendido a dançar.

É o diletante que mete o nariz em música e a abandona. Estuda pintura durante um mês e perde o interesse. É demasiadamente volúvel para se concentrar num assunto por tempo suficiente e chegar ao fim com êxito, preferindo fazer um estudo superficial, após o que usa fraude e astúcia para passar-se por perito.

O CRIMINOSO

Todos os criminosos caem abaixo de 2.0 na escala (enquanto ainda são criminosos) e grande quantidade deles é 1.1. Mesmo quando um em Hostilidade Encoberta não está altivamente quebrando a lei, é sem ética e desonesto.

Tem uma tendência para ações suicidas e busca altivamente a morte do seu ambiente inteiro. (“Suponho que irei sucumbir, mas talvez levarei você comigo”). Temos aqui assassinato por erosão lenta de indivíduos e cultura, cada ação danosa velhacamente mascarada com comprido raciocínio. Encontramos aqui as pessoas que mais promovem (e mais apreciam) pornografia. Aqui está o alcoviteiro sedoso que convence a jovem garota a tornar-se uma prostituta. Aqui está o impulsor astuto que convence adolescentes de que deveriam “meter-se na coisa” e que as drogas, de qualquer modo, são inofensivas.

TRANSMISSÃO DE COMUNICAÇÃO

Ele prefere transmitir apenas as comunicações mais maliciosas. Novidade boa é rapidamente esquecida ou deliberadamente suprimida. Se você envia um anúncio de oferta especial a um freguês e há um 1.1 abrindo a correspondência, ele fará com que a notícia nunca chegue em tempo ao comprador. Gente em Hostilidade Encoberta frequentemente se posiciona onde pode controlar comunicações que chegam. Isto não só gratifica seus instintos de espreitador como permite controle oculto.

Observei uma manhã uma 1.1 tratando dum pequeno estabelecimento comercial para o dono que estava ausente. Era um dia ocupado, com fregueses, pedidos e perguntas fluindo constantemente. Um irado trabalhador telefonou; um capataz não estava no serviço e não podia ser localizado. Poucos minutos mais tarde, o proprietário telefonou. “Oh, rapaz”, nossa garota dos sonhos reportou com prazer, “as coisas estão hoje realmente uma bagunça por aqui..”.

Ela ficou longamente naquele telefonema “de problema”, negligenciando completamente de mencionar todas as boas notícias e os negócios normais.

SENTIDO DE HUMOR

Não aprecia sentido de humor real, mas neste tom ouvimos com a maior frequência o riso compulsivo que borbulha quando não há absolutamente nada divertido. Podemos estar discutindo o tempo ou o placar dos jogos e o 1.1 irá dar risadinhas ou fará um cacarejar sem sentido. Ri duma piada – provavelmente por mais tempo do que todos os outros – mas não é realmente engraçado para ele – nada é.

Conheci muitos 1.1s que não eram piadistas práticos, mas nunca conheci um piadista prático que não era 1.1 Deliciam-se em preparações elaboradas, secretas, destinadas a enganar, expor, diminuir ou humilhar a vítima. Tudo por brincadeira, naturalmente.

O gerente duma companhia de seguros local contou-me sobre uma ocasião, no princípio da sua carreira, quando foi transferido para um escritório em outro estado. Aparentemente, alguma convicção étnica fez a gente daquela área particular esquivar-se de apólices de seguros de vida, embora comprassem alegremente anuidades. Sem saber disso, nosso homem passou duas semanas frustrantes, tentando vender seguros de vida, mas fracassou completamente. Desnorteado e deprimido, descreveu as suas experiências aos homens no escritório. Finalmente, eles revelaram o segredo de vender naquela cidade. Permitir-lhe perder por um tempo era parte da “iniciação” dum novo homem. Embora meu amigo tenha deixado de apreciar a piada, os rapazes em 1.1 do escritório a consideraram hilariante.

Age surpreendido quando você não ri de as suas travessuras velhacas. Se você fica aborrecido, ele espera que você perdoe seus pecadilhos.

SEXO

Você poderia escrever um livro inteiro sobre as características sexuais do 1.1 (e muitas pessoas o fizeram). Alguns deles são bem amarrados ao ponto de puritanismo e insistem ruidosamente em moral para os outros. Mas igualmente, neste nível, encontramos com a maior frequência promiscuidade, perversão, sadismo e toda espécie de prática irregular. Estranhamente, o 1.1 não aprecia verdadeiramente o ato sexual em si, mas é apaixonadamente ansioso a esse respeito. Irá ser o forte advogado do “amor livre”.

A pessoa excessivamente promíscua é, quase sempre um 1.1. A sua falta de persistência aparece na incapacidade de apreciar um relacionamento durável, significativo, com um indivíduo. Busca constantemente prazer sexual através do novo e do diferente.

Tais pessoas são perigosas para uma sociedade porque o seu retorcido comportamento é contagioso. Amor livre e promiscuidade são sinais de perigo que deveriam receber observação cuidadosa para a continuação de uma raça. Tais actividades indicam uma inversão encoberta da santidade do amor e do casamento. Existem actualmente tantas publicações devotadas exclusivamente à defesa, encorajamento e charme da promiscuidade que a pessoa de tom alto pode sentir-se em minoria. Começa a questionar o seu instinto natural para a fidelidade e constância, e pergunta a si mesmo se está fora de moda.

A actual confrontação franca dos problemas relacionados com aborto, controle da natalidade e ajuste sexual esclarecido é muito mais sadio do que o puritanismo vitoriano que nublou tais assuntos por muitos anos. Entretanto, os precursores da “idade liberada” (usualmente os 1.1s da imprensa e dos periódicos) procurariam levar-nos a acreditar que isto significa *vale qualquer coisa*. Com irresponsabilidade escorregadia, reportam as actividades mais degradadas e ignoram a possibilidade de as suas próprias escolhas de “notícias” virem a ser uma influência corrosiva.

O 1.1 pode ser o namorado de fala mais doce da escala de tom, mas como parceiro duradouro, é o mais danoso. Bem provavelmente irá enganar e, ou talvez também, insidiosamente minar a confiança da esposa com toda sorte de subterfúgio. Não ficará satisfeito até a sua (seu) parceiro(a) ser reduzido(a) à Apatia e todos os sonhos serem coisa do passado.

HOMOSSEXUAIS

Recentemente um amigo escreveu-me sobre a observação de um grupo de homossexuais que viviam perto dele: “Penso que são chamados de ‘gays’ (alegres) por uma boa razão” ele disse, “nunca ouvi tantas risadas quanto tenho escutado por viver com esses gatos à volta. Há um nível quase constante de alegria e felicidade superficiais”.

É a “felicidade” forçada do 1.1.

Os homossexuais podem ser terríveis, simpáticos, propiciatórios, tristes ou apáticos. Ocasionalmente conseguem por em prática um ineficaz acesso de cólera. No entanto, o ponto básico é 1.1.

Os homossexuais não praticam o amor, os 1.1s não podem. o seu relacionamento consiste de: 1) encontros breves, sórdidos e impessoais ou 2) arranjos mais longos pontuados por invectivas dramáticas, discórdias, ciúmes e frequente infidelidade. Dificilmente poderia ser de outra forma, visto o tom ser constituído de suspeita e ódio, produzindo uma querida doçura intercalada com impertinente mesquinhez. o seu “amor”, eventualmente, converte-se em profundo desprezo.

PROGENITORES

Embora o 1.1 deteste crianças, por vezes é capaz de desempenhar convincentemente o papel de pai. Existe, entretanto, sempre a subtil, danosa inclinação, não importa quão benignamente mascarada. Vemos pequena preocupação com o futuro da criança. Vemos descuidadas acções de família (como o adultério) que tende a separar a família e destruir a segurança da qual depende o futuro da criança.

Às vezes, o 1.1 toma bom cuidado físico duma criança, mas é culpado de negligência emocional e moral. Este tom tenta sempre impedir a criança de Ter raiva, suprimindo-a, desse modo, para baixo de 1.5 na escala. Preocupa-se excessivamente com a aparência e maneiras da criança. Basicamente, tenta empurrar a criança para obediência apática. No melhor dos casos, o progenitor em Hostilidade Encoberta produz um filho de Hostilidade Encoberta.

Visto não ser popular desgostar de crianças, o 1.1 pode esconder a sua crueldade por trás de piadas brincalhonas. Apoquentada, critica e atormenta gentilmente uma criança ao ponto de lágrimas. Uma vez, uma vendedora, batendo à porta, disse em tom de brincadeira para meu filho mais novo “Vou levar você para a minha casa”. Ele olhou para ela como se ela tivesse perdido a razão e foi embora brincar. Ela contou que antes, no mesmo dia, disse a uma garotinha que ia levar o seu irmãozinho de colo para casa. A menininha caiu no choro. É típico do 1.1 que, tendo acabado de produzir um efeito totalmente alarmante sobre uma criança, tenha agora tentado usar a mesma técnica na minha. Sob o disfarce de brincadeira, ela queria afectar a criança.

SUMÁRIO

Num ambiente seguro, de tom alto, o 1.1 pode subir para 1.5. Porém, falando de modo geral, é incapaz de estar em Raiva. Nalgum ponto no passado, perdendo a calma, ficou tão perigoso que agora tem medo de agir

assim. A animosidade, entretanto, está ali, constantemente apertando, por baixo do verniz de bom companheirismo. Se pudesse explodir e retirar a coisa para fora do seu sistema, poderia mover-se para cima na escala e tornar-se uma boa pessoa. No entanto, enquanto é incapaz de se expressar em confrontação total, funciona secretamente para ferir e destruir.

No caso de incerteza se uma pessoa é 1.1, notar como *se sente* com ele. Você fica fora de equilíbrio? Sente-se constrangido? Preocupado se é bastante espirituoso, bastante frio, bastante sofisticado?

Este é um tom social comum. Gente de níveis mais altos ou mais baixos irão adoptar uma polidez um tanto falsa para contactos superficiais. Tais “boas maneiras”, contudo, não carregam a intenção destrutiva do 1.1 crónico.

Os tons abaixo deste são mais destrutivos (especialmente para os pobres coitados que estão dentro deles), mas eles são fracos. A menos que o seu relacionamento seja muito pessoal, terão pouca influência em você. Entretanto, o 1.1 raras vezes pode ser ignorado. Ele *invade (impõe-se)*, faz a sua presença ser sentida. Quanto mais capaz é, tanto mais provável que se irá insinuar no seu espaço, no seu tempo e na sua vida – tão jovial quanto o vírus mortal que invade a sua corrente sanguínea e o deita no leito por seis semanas.

Diversos modos de lidar com um 1.1 serão discutidos em capítulos posteriores, mas provavelmente o melhor conselho é este: *faça-o sair do seu ambiente*. Não se importe em ser subtil a respeito disto. Ele é insensível a insinuações, incapaz de constrangimento. Continuará voltando com a persistência de uma mosca num dia húmido de verão, a não ser que você lhe diga rudemente – talvez diversas vezes – que não quer a sua companhia. Uma vez que faça isto, naturalmente, ele irá falar de você nas suas costas. Porém, não se engane, de qualquer jeito, ele tem falado de você o tempo todo.

Lembre-se de que por baixo daquelas pancadas de duende há um coração de granito sólido.

Capítulo 10

SEM SIMPATIA (1.2)

“Eu não sei, Francisco, com qual destas garotas você acha que eu devia casar?”

Perplexo pela inesperada confiança do seu colega de trabalho, meu amigo um tanto convencional perguntou “Bem, por qual delas você está apaixonado?”

“Quem no inferno está falando de amor? Estou querendo saber qual delas me fará o maior bem”.

Este jovem que sobe na escala social casou-se mais tarde com uma bela moça duma família rica, preeminente, e fez o seu caminho para o topo do negócio de entretenimento, espezinhando cruelmente seus confiantes benfeitores.

Apresento-lhe o Sem Simpatia. É frio, rude, sem cuidados, insensível. Não vai gostar dele. Um homem sem uma consciência parece ser totalmente sem emoções. É a pessoa para quem a maioria dos nossos palavrões explícitos foram cunhados.

Neste nível encontramos uma intrigante mistura das características do 1.5 e 1.1. Mostrando mais animosidade do que o 1.1, não bem explodindo em Raiva, situa-se numa estreita faixa onde pode ser identificado pelo seu controle frio.

“Não me fale de seus problemas”. Coloca uma cortina negra diante de si para impedir-se de sentir qualquer compaixão por aqueles que está ferindo – e irá estar ferindo alguém.

Quando as pessoas ficam perturbadas por as suas acções (e muitas ficam), o 1.2 é genuinamente surpreendido. Tais emoções são irreais para ele. A sua altiva rigidez é o resultado de refrear uma violenta carga de Raiva. Está usando tanto esforço para suprimir Raiva que exclui *toda* emoção – alta ou baixa. Isto cria um paradoxo: um indivíduo que parece fleumático porque as suas emoções são, na verdade, demasiadamente *fortes*. Certamente, ele está suprimindo todo remorso de as suas acções passadas. Não ousa afrouxar, pois “emoção”, para ele, é Raiva violenta e descontrolada.

Uma vez numa festa cada pessoa estava fazendo uma breve descrição de si mesma. Um homem indicou o seu tom com a observação: “A maioria pensa que sou meio pretensioso, mas eu apenas não estava suportando a dádiva do espírito gregário”.

Mais tarde, o mesmo homem disse-me: “Usualmente sou frio e fleumático, embora algumas vezes, De facto, perca a paciência e sofra por isso. É bem terrível”.

O JOGO DO AMOR

Alguns 1.2s são completamente fechados para a cena inteira do amor. Outros são compulsivamente promíscuos. Se o Sem Simpatia decide fazer de namorado, usualmente é um destruidor de corações, pois é capaz de pôr em prática suficiente encanto do 1.1 para cativar as suas vítimas, mas a sua indiferença subsequente deixa-as infelizes e aturdidas.

Envolve-se com mais de uma pessoa duma vez e pode imperturbavelmente contar a respeito a cada outra. Irá obter um perverso divertimento do ciúme delas

Algumas (não todas) das mulheres em 1.2 são rudemente masculinas no comportamento. No entanto, quando encontramos a altivez do 1.2 acompanhada de feminilidade e beleza, a combinação devasta os homens.

Um jovem estava jogando um jogo de ame-me-ou-deixe-me até encontrar uma garota em Não Simpatia. Achou a sua beleza gelada e atitude arredia um desafio intrigante para seus talentos. Convenceu-se, certamente, de que por baixo daquele exterior glacial existia um coração caloroso. Confiava na vitória final. Mas tinha encontrado a sua cara-metade – uma melhor jogadora. Ela aceitou as suas atenções por um tempo (numa maneira de vá embora/chegue mais perto) antes de negligentemente largá-lo. Desnortado e de crista caída, desceu escala abaixo. Recuperou-se suficientemente para tornar-se bem sucedido no seu campo, mas guardou uma linda tristeza da perda do seu único “amor verdadeiro”, até anos mais tarde, quando tomou conhecimento da escala de tons.

“EU SOU IMPORTANTE”

Expressa abruptamente os seus pontos de vista. Se você discorda dele, que pena. Provavelmente ele irá ignorá-lo. Parece forte. Se é ambicioso, muitas vezes obtém sucesso (de qualquer modo, por certos padrões), porque irá pisar sem piedade em qualquer um para conseguir o que deseja.

A sua super-confiança usualmente atrai para ele pessoas de tom mais baixo. Elas pensam, “Eis aqui um homem que realmente sabe o que está fazendo”. No entanto, antes de muito tempo, sentem-se confusas e perturbadas pela atitude dele e cogitam: “Como ele pode ser tão sem coração?” Mas ele mantém a sua atitude congelada, sem um sorriso para com os menos favorecidos. É uma mistura do rude “Sou bom demais para eles” do 1.5 e o ego contrafeito do 1.1.

Por vezes, ele pode ser um exibicionista, caso em que irá constranger todo mundo à sua volta; mas ele não ligaria o mínimo para isso. A sua própria insensibilidade torna quase impossível para ele sentir-se constrangido – ou compreender isso nos outros.

“É MEU”

Pode possuir muito ou pouco, mas terá a atitude do 1.5 “É meu” a respeito dos haveres de qualquer um. Assim sendo, ele pode ser bastante sem escrúpulos acerca de se apropriar de bens, do tempo ou dinheiro de outras pessoas.

COMUNICAÇÃO

Conquanto este tom seja mais alto do que Compaixão (ele é mais vivo e mais capaz), a pessoa que permanece em 1.2 é extremamente aberrada. Em vez de precisar compadecer-se, *não pode*. Duramente imune a apelos por piedade ou compreensão, vive no seu mundo trancado, entre “delicadeza” forçada e ódio destruidor. Se você lhe fala de alguma dificuldade, ele responde, “Bem, você próprio se meteu nisso”. Recusa-se a ajudar, “Fez a sua cama. Agora deite-se nela”.

Usualmente ignora comunicações de outros – excepto as de quem está perto do seu próprio tom. Se está lhe dizendo algo, ele pode bater de leve com o pé, impacientemente, ou de outro modo apressar você, a menos que o assunto seja escandaloso ou bastante turbulento (é fascinado por histórias de violência).

RAIVA NA AUSÊNCIA

Muitas vezes vemos esta pessoa agir com audácia ou raiva indirectamente (na ausência do alvo). Incapaz de atirar a sua Raiva directamente em alguém, expressa-a indirectamente. Diz “Podem ir plantar batatas”, mas o diz para outra pessoa. Vi até o Sem Simpatia proferir desdenhosos apartes para uma terceira pessoa à frente daquela sobre quem está falando.

Uma vez vi um 1.2 esperando na fila do banco. Aborrecido pela demora, começou a reclamar em voz alta para o recinto em geral: “Eles por certo tem um bando de cretinos trabalhando aqui. O que é esta demora? Esperaram até encher para poderem sair todos para tomar café?”

Esta Raiva indirecta é uma característica peculiar do Não Simpatia. Um 1.5, num acesso de fúria, iria explodir directamente com o caixa do banco. Um 1.1 iria fazer comentários críticos após sair do banco. O Sem Simpatia, preso entre bravata e covardia, faz as observações negativas, mas não em confrontação directa.

COMO AMIGO

Você nunca irá desenvolver um entendimento estreito, mútuo, com um 1.2. Ele não pode compartilhar de as suas alegrias ou confortá-lo nos seus sobressaltos. Pode esquecer-se de ligar para você se falta a um compromisso, pode inesperadamente partir para Hong Kong sem se despedir. Não pensa em amenidades. Sem consideração ao extremo, opera como um cavalo com antolhos, vendo apenas o caminho à frente dele – inconsciente das perturbações e desventuras que causa.

Caso se incomode de cultivar a sua amizade, está provavelmente usando você.

“SÓ QUERO SABER O SUFICIENTE PARA DESTRUIR”

Cada tom tem o seu ponto de despertar – alguma actividade aceitável que permite à pessoa dramatizar completamente as características do seu tom. Quando um indivíduo encontra uma profissão compatível, que lhe permite uma completa apresentação do seu tom emocional (com sanção pública), usualmente opera com eficácia e industriiosidade.

Se o 1.2 encontra o seu caminho dentro do ramo de jornalismo, pode tornar-se um habilíssimo relator de denúncias. Tal trabalho pede a malícia do 1.1 e o ódio imparcial do 1.5. A atitude dirigente é: “Só quero saber o suficiente para destruir”. O relator de denúncias, operando com afabilidade apaziguadora para obter a confiança de as suas vítimas, orgulha-se da sua capacidade de esmiuçar a “verdade real”. Usando os talentos de espião do 1.1, ele pode começar com a insinuação duma história e cuidadosamente juntar os pedaços dos factos indefiníveis, rumores e relatórios extraídos de informantes.

Insiste ruidosamente em ética e moral para os outros, embora as suas próprias acções destrutivas recebam a desculpa de “O público merece saber a verdade”.

Um de tais relatores diz recorrer a imitações flagrantes, de modo a obter informação ou documentos. Considera que o fim sempre justifica os meios, porque “a democracia dá ao povo o direito de saber, é para o benefício público”.

Pondo de lado a responsabilidade por qualquer resultado danoso, afirma que um bom jornalista precisa absolutamente de nunca se preocupar sobre a consequência das notícias que está reportando. “Use qualquer malícia que puder, faça batota ao longo do seu caminho, se necessário, mas consiga os factos. A seguir, reporte-os, sejam bons ou maus, ao público, sem prestar atenção às consequências. Precisamos satisfazer o direito do público saber. Agir de outro modo significaria a destruição do jornalismo livre”.

Seu tendencioso ponto de vista é bastante próximo da verdade que é

confiada e aceita por muita gente inteligente. Deveríamos saber, no entanto, que pessoas de tom baixo reportam, selectivamente, só “notícias” de tom baixo, as actividades sórdidas e sensacionais duma pequena minoria. *Na verdade, elas não enxergam actividades para cima, de alta sobrevivência*”.

Você poderia fazer uma pesquisa, em qualquer noite, nos subúrbios de classe média e dificilmente encontraria alguém cometendo assassinato, estupro, roubo ou escândalo. Em vez disso, provavelmente veria a mãe numa reunião, empenhada num acalorado debate sobre comida, o pai dormitando sobre o jornal e o Júnior comendo um bando de docinhos, vendo TV, escutando o estrondo dum estéreo e rabiscando as margens do seu livro de história.

“Entretanto, nada disto é notícia”, diz-nos o jornalista. É um comentário interessante no tom da nossa sociedade inteira que a palavra “notícia” passou a significar principalmente sensacionalismo baixo na escala.

VIVENDO MAQUINALMENTE

Sempre me pareceu que a Beatriz estudava os outros para descobrir como ele própria devia reagir. Era como uma adolescente no seu primeiro jantar formal, observando todo mundo para ver qual garfo usar.

No dia do seu casamento ela me perguntou “Nunca pude conceber como devem ser as cerimónias de casamento. Devem ser sombrias como a igreja, alegres como uma festa ou o que?”

“Penso que dependem de como você se sente”, eu disse.

“Mas eu não sinto nada. Não sei como agir”.

À medida que amadureceu, gradualmente adquiriu as posturas sociais aceitas, mas nunca houve qualquer originalidade ou afabilidade espontânea. Um dia ela me disse, “Meu marido diz que não sou bastante sensível. Nunca pareço saber quando as pessoas estão perturbadas ou transtornadas a respeito de algo. Imagino ser isto verdade, mas como supostamente posso saber o que está acontecendo na mente de outrem?”

Eu nunca poderia compreender o seu estranho não-envolvimento com a vida até ficar familiarizada com a escala de tons. Ela estava tão completamente emparedada no 1.2 que não dava respostas naturais. Era necessário adquiri-las, maquinalmente, de outros.

O CRIMINOSO

O jovem bem parecido estava sentado mudo, sem expressão. Durante todo o julgamento, não mostrou emoção, preocupação ou verteu lágrimas. Quando o júri o condenou (sob evidência circunstancial) pelo brutal assassinio sexual de uma jovem, ele ainda não mostrou relação. Muita gente

cogitou se ele era realmente culpado. Antigos vizinhos disseram, “Não posso nem imaginá-lo fazendo algo tão violento. Sempre pareceu um fulano tão quieto”.

Nem eu sabia que o homem era culpado, mas sabia, a julgar pelo seu tom, que ele era capaz de tal crime.

Nem todo 1.2 é assassino sexual (pode-se também encontrar neste tom a viúva mal humorada que nem mesmo acredita em sexo), mas tais matadores estão usualmente neste tom.

Ele é sádico. Gosta de mutilar e ferir por prazer. É o garoto que tirou as asas da mosca. Sente prazer em ferir alguém que jaz indefeso. Incapaz da brutalidade agressiva do 1.5, opera por trás das cenas (os crimes de guerra nazista e tratamento cruel de prisioneiros de guerra foram exemplos de 1.2). o seu equilíbrio de segredo e brutalidade é visto em crimes clandestinos onde há pouca oportunidade de retaliação.

SUMÁRIO

Se você tentasse repreender um 1.2 por as suas acções impiedosas, ele não se comoveria: “Faço o que faço. Se isso lhe incomoda, o problema é seu”. Tem medo de saber o que os outros estão sentindo, porque precisa evitar responsabilidade pelo efeito que cria sobre eles. As suas acções imprevisíveis podem ser desestabilizadoras para os outros. Mas, certamente, “Isso é duro”.

O 1.1 muitas vezes finge ser simpático, compreensivo, ou mesmo triste (para conseguir alguns fins encobertos), mas o 1.2 raramente se importa com tal logro. Dá as costas, indiferente, para as fraquezas ou dificuldades de alguém mais. Entretanto, paradoxalmente, irá esperar totalmente que os seus próprios actos danosos sejam compreendidos, recebam vista grossa ou sejam perdoados.

Neste nível, você muitas vezes vê uma recusa teimosa de falar. Ele se amua em silêncio, recusando-se a escutar os outros, a menos que estejam encorajando a sua própria atitude.

Para o Sem Simpatia só há um ponto de vista: o seu próprio.

Vamos agora sair para espaço aberto.

Capítulo 11

RAIVA (1.5)

Raiva: 1) um sentimento de descontentamento, hostilidade, indignação ou exasperação em direcção de alguém ou algo; fúria, ódio, ira.
-American Heritage Dictionary

Ao encrespar-se com um caso de destempero permanente, ele arenga, enfurece-se, enraivece-se, ferve, exala vapor, culpa e reclama.

É o oscilante da redondeza que enxota as crianças aos pontapés no meio do jogo de bola. É o motorista impaciente que começa a buzinar num milésimo de segundo após a mudança da luz vermelha e berra obscenidades para fora da janela do carro. É o pai tirano que ralha e deprecia o filho. É o chefe que mantém todos os empregados do escritório em terror. É o espancador da esposa. O esturador.

Seu jogo é parar coisas. Quando não está fervendo, está em fogo baixo. O tom 1.5 percorre do ressentimento em ebulição – que é o ponto mais baixo – através de manifestação de mau humor, subindo para raiva despedaçadora no topo.

“ESTOU CERTO QUANDO QUER QUE EU ESTEJA ERRADO”

Este aqui diz-lhe o que está errado com as coisas; isso é *tudo* que ele lhe diz. Você está errado; eles estão errados; isto está errado. A única coisa que ele nunca diz é “Eu estou errado”. Ele está sempre certo – mesmo quando está errado. Não tente confundi-lo com factos.

Este não é o único tom que tenta tornar os outros errados (todo tom abaixo de 2.0 faz isto, dum modo ou de outro), mas o 1.5 o faz directamente. Você sabe sempre onde se situa perante ele; você está errado, obviamente, simplesmente por estar ali.

TODA REALIDADE É DETURPADA

Alguma vez já ouviu um homem com Raiva dizer a verdade? Uma vez tentei imaginar como um homem e a esposa poderiam ter uma briga real se apenas falassem a verdade, sem generalidades e exageros. A discussão usual vai mais ou menos assim:

ELE: “Quando você irá aprender a cozinhar? Esta comida tem um gosto terrível!”

ELA: “Você está sempre criticando minha comida. Nunca aprecia todo o trabalho que eu faço para você”.

ELE: “Aprecio, sim. Estou sempre lhe dizendo que você é uma boa esposa”.

ELA: “Não diz, não! Nem mesmo me ama!” (Bate a porta).

ELE: “Mulheres! São impossíveis!”

Se removêssemos todas as generalidades desta disputa e as substituíssemos apenas por factos, iria soar mais ou menos assim:

ELE: “Hoje à noite o molho está um tanto ralo”.

ELA: “Essa é a quinquagésima vez que você criticou minha comida. De facto, em cento e setenta e oito ocasiões durante nosso casamento você mostrou falta de apreciação pelos meus esforços”.

ELE: “É verdade. No entanto, tenho-a elogiado trezentas e setenta e oito vezes”.

ELA: “Pelas minhas contas, foram somente trezentas e catorze elogios genuínos e cinquenta e sete insinuaram aprovações. Os sete elogios adicionais que você alega, aparentemente não pareceram elogios para mim. Este desequilíbrio de concordância leva-me a acreditar que você não me ama”. (Vai embora).

Ele: “Essa mulher! Quarenta e duas mil, duzentas e oitenta e sete vezes fui incapaz de compreender e conversar inteligentemente com ela”.

Uma briga sem nem um pouquinho de inverdade, simplesmente, não é uma briga. Nenhum produtor compraria esse manuscrito.

EU SOU ALGUÉM

Seu ego e agressividade exagerados muitas vezes o fazem ganhar uma posição de chefia. Ele parece ser um homem de ação, mas, de modo usual, cria meramente uma lufada, na maior parte, de barulho. Quando a poeira assenta, podemos ver que pouco foi realizado.

Visto o seu destempero tumultuado desenvolver-se melhor num clima de emergências, ele muitas vezes as cria.

Sabe exactamente como lidar com gente: “Dizer-lhes para irem embora”. “Digo, atirar neles todos”. “Você precisa ser duro para ir adiante neste mundo”.

OBEDECER!

A pessoa raivosa está dependurada em obediência.

Trabalhei para uma companhia de propriedade dum 1.5. Ele era fanático a respeito de limpeza e ordem. Assim, quando era esperado na cidade, a força inteira do escritório disparava a arrumar o lugar todo.

Numa dessas visitas, o chefe marchou pelos corredores, passando a vista nas salas, até chegar ao escritório vazio do gerente de vendas, onde notou um chapéu em cima da mesa. Explodindo em fúria, gritou: “O que há com estes idiotas? Para que acham que temos armários para guardar os casacos?”

Continuou com a sua explosão virulenta, enquanto apanhava o chapéu, escancarou a janela e atirou o ofensivo chapéu para fora do vigésimo primeiro andar do edifício, justamente quando o gerente de vendas voltava para o escritório com um dos maiores clientes da companhia. O chapéu do cliente foi apanhado pelo vento e navegou como um glorioso papagaio através da cidade de Detroit.

A companhia perdeu um cliente.

NO TRABALHO

Gente criativa de tom alto não quer trabalhar para um 1.5. A Raiva dedica-se a arrastá-los escala abaixo e a matar toda criatividade. Além de exigências de obediência, ele usa ameaças, punição e mentiras alarmantes para dominar. Dá ordens enigmáticas, incompletas e, após a tarefa ser feita, ele critica dizendo “ Não lhe disse para fazer desse modo”.

Um amigo contou-me sobre ter feito uma apresentação ao seu chefe em 1.5 que disse, “está tudo errado! Faça isto. Mude aquilo”. Após meu amigo ter feito todas as mudanças indicadas, devolveu a proposta para aprovação. Desta vez o chefe berrou: “Onde você foi buscar estas ideias estúpidas?”

Nos negócios, o 1.5 não delega responsabilidade aos subordinados. Tenta manter controle de tudo, enquanto reclama que “ninguém aqui pode fazer nada por si próprio. Tenho de fazer tudo”.

Devido à sua incapacidade de dar ordens claras, compreensíveis, e por causa da sua constante interferência ameaçadora, os subordinados do 1.5 ficam confusos – com falta de confiança e capacidade. Têm sido considerados errados com tanta frequência que a maioria deles termina enalhada em Medo, Tristeza ou Apatia. Na melhor das hipóteses, irão tornar-se 1.1s.

A obsessão por baixo da Raiva é um desejo de fazer as pessoas permanecerem num lugar. O progenitor em Raiva diz “Pare de correr”,

“Pare de fazer isso”. Por demais civilizado para, De facto, matar as pessoas (usualmente), o 1.5 tenta reduzi-las à Apatia. Após conseguir, tenta endireitar as coisas, exigindo obediência.

Conheci um chefe em 1.5 que estimulava a sua gente para actividade frenética (“Vamos conseguir alguma ação aqui”) – os membros do ‘pessoal’ estavam nervosos e ocupados – mas pouco conseguia ser realizado. No entanto, ele se ausentou por um mês e a atmosfera inteira mudou. As pessoas eram pontuais, alegres, relaxadas e, pelo menos, duas vezes mais trabalho foi cumprido.

DESPEDAÇAR E DESTRUIR

Quem fala em morte, planeando revoltas é um 1.5. Irá salvar o país (ao desetruí-lo). Não dá ouvidos a um plano construtivo, a não ser que possa convertê-lo em destruição. Encontramos aqui os fomentadores de guerra e ditadores.

Espalha notícias duras e terríveis e geralmente não passa adiante boas novas. Prefere divulgar novidades alarmantes. Afirma que tudo está prestes a ser destruído e que só a destruição pode impedir de acontecer destruição. Soa como loucura, não é? E é.

Li um jornal clandestino que foi distribuído a estudantes secundários em Ann Arbor. No meio de um artigo sobre “paz”, constava “Vamos parar a guerra, mesmo que tenhamos de lutar para fazê-lo”.

O 1.5 irá destruir toda e qualquer ética (como qualquer um daqui para baixo na escala). Ele é altivamente desonesto. Li outro jornal clandestino publicado por um grupo anarquista que disse “Por um período já longo demais, irmãs e irmãos têm sido separados nesta comunidade. O elemento criminoso tem corrido solto como uma matilha de cachorros loucos, arruinando e molestando à vontade nosso povo. É tempo de agrupar isto suficientemente para nossa cultura ter alguma ‘protecção da polícia’. Por outras palavras, precisamos de alguma protecção contra a polícia (porcos).

A viagem de LSD é um modo de reunir isto... A primeira coisa a ser feita é armar e treinar cada grupo afim... A carabina M-1 é a arma ideal para situações que temos probabilidade de encontrar”.

O artigo continuou, sugerindo prática regular de exercícios ao alvo, limpeza de armas e assim por diante. O resto do jornal consistia de um “relatório do mercado de drogas” dando preços e qualidade de drogas correntemente no mercado local. Em conduta típica de 1.5, este grupo destruiria o “inimigo” (forças policiais organizadas) com armas e os seus próprios participantes, com drogas.

As pessoas se deixarão ser conduzidas por alguém no nível seguinte acima

na escala. Assim sendo, todas as almas crédulas na faixa do Medo podem ser influenciadas facilmente e empurradas para ação pelo 1.5.

SENTIDO DE HUMOR

Seu sentido de humor (caso possa chamá-lo assim) consiste de risada diante de infortúnios muito dolorosos. Caia e quebre o pescoço que o 1.5 achará tal coisa muito hilariante.

Seu “prazer” real na vida vem de dar vazão à sua Raiva. Ele aprecia estar sendo perigoso. Descreve com agrado como “realmente lhes disse verdades” ou “como quebrou-lhe o nariz”.

Nesta posição na escala de tons, encontramos total “valentia” desarrazoada. Diverte-se correndo altos riscos – especialmente quanto à destruição de outras pessoas e coisas. Muitos heróis de guerra (mas não todos) operaram nada mais, nada menos do que sob a falsa fanfarrônica do 1.5. Isto, certamente, parece bastante pavoroso para os covardes tons mais baixos do que este.

Você pode compreender este tom se alguma vez já experimentou um momento de fúria em que teve tremenda satisfação de despedaçar um prato ou bater uma porta. Fúria é a zona alta de 1.5 e, se uma pessoa está aqui cronicamente, a sua forma de prazer é despedaçar coisas.

“EU POSSUO GENTE”

Não sendo particularmente interessado em pontos de vista, a não ser que fortaleçam o seu próprio, ele usualmente corta a conversação da outra pessoa, interrompendo ou recusando-se a ouvir. Uma vez decidindo que você não deveria ser o que você é ou fazer o que está fazendo, não aceita desculpa ou explicação.

Enquanto eu trabalhava para a companhia mencionada anteriormente (possuído pelo 1.5), escutei esta história a respeito de um de nossos jovens engenheiros: Ele estava de férias, mas veio ao escritório apanhar o seu cheque de pagamento. Não sabendo que o dono estava na cidade, ele usava calças desportivas e uma camisa de cores berrantes. Para seu espanto, pôs o pé fora do elevador directamente em frente do chefão. Olhando carrancudamente para o traje desportivo, o chefe rosnou, “Meu jovem, você trabalha para mim?”

Demonstrando agilidade mental e um alto instinto de sobrevivência, o engenheiro respondeu prontamente, “Não, senhor, descí no andar errado”.

Dando a volta rapidamente, ele sumiu pela escada abaixo.

PONTO DE RETRANSMISSÃO

Se você deixa um recado com ele, saiba que irá produzir um resultado diferente do que você pretendia. Diga ao 1.5 para mandar o homem da limpeza limpar as vidraças e ele irá passar isto adiante como uma ameaça: "Rapaz, você está entalado com o escritório da frente. Se não limpar aquelas janelas, fica sem emprego".

HAVERES (BENS)

Ferozmente possessivo de pessoas e haveres, se ameaçado, irá destruir os seus próprios pertences. A criança, quando alguém tenta tirar-lhe um brinquedo, grita "É meu!". Com Raiva, uma criança muitas vezes preferirá destruir os seus brinquedos para não ser forçado a partilhá-los.

COMO PAI

Eis aqui o antigo pai vitoriano que dirige com mão de ferro. Perturbando-se facilmente com barulho, vozearia ou brincadeira entusiasmada, a pessoa em Raiva trata brutalmente uma criança, às vezes com punição corporal, ao tentar forçar o garoto a entrar, com dor, num molde (forma). (À propósito, pais de tom mais baixo ficarão com raiva dos filhos quando não ousam expressar esta emoção para com outros).

Assisti uma vez uma família inteira ser levada ao disfarce mútuo sob a dominação de um pai 1.5. Este pai acreditava firmemente que toda criança em crescimento deveria começar o dia com uma enorme tigela de papas de aveia. Embora os seus quatro meninos logo desgostassem de aveia, o Pai era inflexível. Durante todos os anos de crescimento, havia um ritual matinal invariável: o Pai supervisionava a sua esposa preparar o cereal e a observava servi-lo aos garotos. Satisfeito, saía para o trabalho. No entanto, toda manhã, tão logo o seu carro ultrapassava a saída de automóvel, quatro tigelas intocadas de papas de aveia eram despejadas no prato do cachorro e a Mãe começava a preparar toucinho com ovos.

Nunca soube como o cachorro sobreviveu com esta dieta peculiar.

NO AMOR

Qualquer calor ou afeição partindo de um 1.5 indicaria que ele mudou de tom.

É uma tradição, nos violentos exércitos conquistadores, o estupro. Ouvimos falar do criminoso louco que estupra. O 1.5 de hoje pode ser por demais civilizado para De facto estuprar, mas toma a sua mulher com insensível brusquidão, tão terno quanto o touro irrompendo terreiro a dentro. Não há fala suave, nenhuma delicadeza, nenhuma consideração. A mulher 1.5 usa sexo como punição, recusando-se.

Ele pode ser clamorosamente infiel. Embora seja um amante insatisfatório,

nunca acreditará nisso. É convencido (junto com o 1.1 e o 1.2) de ser o presente dos céus para as mulheres.

Acho que ele será aceitável, se acontece de você gostar de aninhar-se com uma barracuda.

SUMÁRIO

“Parem!” gritou o director de cinema para os actores, “Pelo amor de Deus, vocês podem fazer esta cena certa?”

Um livro de psicologia descreveu o comportamento deste director como uma “mistura de emoções: raiva, repugnância e impaciência”. Na verdade, a mistura é de apenas diversas características previsíveis de Raiva, em lugar de emoções separadas. São todas parte do pacote do 1.5.

Se você sugerir algo divertido para um 1.5, ele dirá bruscamente “Não tenho tempo para isso”. Prefere reclamar. Não importa quanto ganhar, não sente nenhum prazer real por isso, acha que merece mais.

Culpa alguém por todo malogro. É um colecionador de ressentimento. Se você diz “Desculpe, retiro tudo que disse”, ele não quer *deixar* você voltar atrás. Precisa dos seus rancores. São um suprimento de combustível de reserva para jogar sobre os seus eternos rescaldos.

Armado de certeza cega, é o bobo que entra apressado, enquanto os anjos ainda estão verificando com os seus advogados. Se alguém diz “você está errado”, está em 1.5 ou 2.0. Nenhum outro nível de tom irá dizer isto tão rudemente.

A pessoa de tom alto desce para Raiva quando é parada, mas se recupera rapidamente e esquece. Só fica enrascada se toma uma grande decisão ou tenta consertar algo, enquanto ainda está neste tom.

Uma vez eu estava ensinando a escala de tom a uma classe na Inglaterra quando pedi dos estudantes exemplos de comportamento de baixa-escala. Um estudante descreveu estar observando o seu vizinho tentar dar partida no carro uma manhã. O vizinho ligou a chave, bombeou o acelerador, mas o carro recusou-se a pegar. Ele levantou o capô, mexeu lá dentro e tentou de novo. Ainda não obteve resposta. Após algum tempo deste esforço infrutífero, o homem entrou voando num acesso de cólera. Abriu a mala, agarrou um grande martelo e correu para a frente do carro. Berrando, arengando, enfurecido, começou a bater com o martelo no capô do carro... vez após vez.

É um modo de consertar as coisas. Permanentemente.

Capítulo 12

DOR (1.8)

Se alguma vez cuidou dum fulano em Dor, sabe quão exigente, desengonçada e irritável pode estar uma pessoa normalmente de boa natureza.

A dor, em si, não é uma emoção, mas uma percepção que avisa o indivíduo que a sua sobrevivência esta ameaçada. No entanto, há uma resposta emocional particular para a dor que ocorre numa pequena via de parada entre Raiva e Antagonismo.

ATENÇÃO ESPALHADA

Uma pessoa não pode permanecer de tom alto quando está com dor, portanto este é o nível ao qual ele desce. A sua atenção se espalha; ele quer estar noutro lugar (em qualquer outro lugar); é irritável, impertinente e impaciente. Está combatendo a dor, mas a sua mente está tão espalhada que ele é completamente ineficaz.

O Zé está limpando a garagem quando uma abelha o ferra. Ele dá um feroz golpe na direcção da abelha, erra e bate numa lata de óleo. Ele apanha a lata de óleo, segura-a desajeitadamente e a deixa cair. Reclamando, ele investe contra a abelha semi-morta na bancada e bate a cabeça na porta do armário que estava aberta. Seus comentários durante este fiasco são impublicáveis.

A dor interrompe tanto o controle ambiental ordeiro de uma pessoa que o combate – com impulsos grosseiros, mal-humorados. Calor extremo (uma forma de dor) produz emoções nesta faixa da escala. Vemos isto na pessoa que embarca num carro fechado num dia quente de verão. Torna-se impaciente e rabugento. Aqueles mesmos dias quentes de verão são os que produzem explosão de tumultos e “crimes passionais”.

TOLERÂNCIA DE DOR

Uma pessoa de tom alto pode tolerar muito desconforto na forma de calor extremo, frio, luz ou barulho. Quanto mais baixa uma pessoa está na escala, mais baixa a sua tolerância de dor. A tristeza considera tudo doloroso (conhecimento, realidade, experiência e a maior parte das sensações). Portanto não a confunda com a 1.8, onde a dor é real, aguda e a emoção é muito mais viva. A pessoa em Tristeza irá queixar-se de dor quando o seu sapato aperta um pouquinho, enquanto a de tom alto pode nem mesmo considerar o sapato desconfortável.

DESPORTOS

Vemos muitos desportos feitos ao longo do nível de 1.8 na escala de tom (embora os próprios atletas do topo estejam usualmente em tom mais alto do que este). ‘Hockey’ no gelo, por exemplo, é essencialmente um jogo de Antagonismo que produz ferimentos frequentes. O jogador pode ser empurrado contra o tapume, desce para 1.8 e dá meia volta dando tacadas com o seu bastão no oponente agressor. Outro jogador é atingido e, desse modo, também entra na dança. Dentro em breve a coisa toda vira uma desordem que faz metade dos jogadores incidir em penalidades.

SUMÁRIO

É fácil identificar alguém neste tom: junte Raiva e Antagonismo em partes iguais e, a seguir, salpique um pouco de sal na ferida.

Isso é dor.

Caramba!

Capítulo 13

ANTAGONISMO (2.0)

- Antagonismo: 1) Resistência mútua; oposição; hostilidade*
 2) *A condição de estar sendo um princípio, força ou factor em oposição.*
American Heritage Dictionary

Ao sair de um almoço de festa, um amigo meu escutou um convidado, ao despedir-se, falar com arroubo à anfitriã: “Este foi um almoço tão encantador que simplesmente não posso agradecer-lhe o suficiente...”

A anfitriã perguntou secamente “Você não pode?”

Depois do meu amigo contar esta história, indiquei a ele que a anfitriã estava em Antagonismo. Ele ficou surpreso com minha rápida avaliação, mas a confirmou. O sinal de alerta não foi apenas as palavras usadas, mas a ocasião e o modo de usá-las.

A principal característica de Antagonismo é a contestação (refutação). A emoção é hostilidade *aberta*. Nunca põe a bola em campo, sempre a rebate. Torce os factos para servir o seu Antagonismo. Expressa dúvida verbal. Defendendo a sua própria realidade, tenta minar a realidade dos outros.

Todas estas características eram evidentes na anfitriã que não estava disposta a aceitar um obrigado com amabilidade. A sua pergunta desafiadora expressava dúvida verbal, tentando minar uma declaração feita por um convidado, torcendo os factos ao recusar compreender a intenção dele e arremessando de volta a comunicação.

É conseguir alta quilometragem retirada de duas palavras. Certo?

COMUNICAÇÃO

Antagonismo é o lugar para onde vai a Raiva nos seus melhores momentos e para onde o Tédio se dirige quando provocado. A emoção é mais viva do que qualquer dos tons analisados até agora. Podemos achá-lo algumas vezes divertido, mas raramente confortável. Este é o nível de farpas e jogo sarcástico de palavras. Joga tudo de volta em você. Este é o modo mais rápido de identificá-lo. No lado baixo é abertamente ressentido e levemente zombeteiro no lado alto.

Conquanto possa diferenciar tons mais baixos, ele interpreta todos os tons de comunicação mais altos como iguais ao seu próprio. Se você tenta fazer-lhe um elogio, ele o transforma num insulto: “Você prestou um grande serviço aqui”.

Ele diz: “É?o que é que você quer dizer com essa piada?”

Ele apoquenta, ameaça e critica sem cerimónia. Ele floresce numa discussão. Desafia e volta a perguntar.

A COISA É O JOGO

Dois meninos se encontram no pátio da escola: “Qual é o seu nome?”
”O que lhe importa?”

“Eu posso bater em você, petulante”.

“Sim”? Quero ver você tentar”.

O Antagonismo não resiste a uma provocação. Se quiser que ele faça algo, sugira o oposto. Se quiser vender-lhe algo, informe-o que ele não pode tê-lo. Dê-lhe algo a desafiar. Ele o fará.

A melhor maneira de inflamá-lo é apresentar-lhe uma competição a vencer: “Aposto que você não pode acabar isso antes das duas horas”, ou “O Beto provavelmente vai apresentar mais serviço do que você”. O seu jogo é a competição. Ele vai ser persistente se existir uma oportunidade de derrotar o "inimigo".

Se você faz zig, ele precisa fazer zag. É quem vota “contra” quando todos votam “a favor”. É a pessoa que deseja ir ao espectáculo de cães quando todos os demais querem assistir a um concerto. Precisa discordar. Precisa rebelar-se. Toda a sua sobrevivência (ele acha) depende de encontrar e travar combate com um oponente. Onde a Raiva atropela abruptamente, o 2.0 prefere debater a respeito. (A Raiva não se interessa em argumentar, sabe que está certo). O Antagonismo encoraja uma longa argumentação a fim de pôr-se à prova.

Uma pessoa de tom alto não é uma cega seguidora. Com frequência opõe-se ao pensamento do grupo. Porém o faz somente por convicção pessoal e apenas por um propósito definido. O Antagonismo, entretanto, vai contra os outros unicamente pelo prazer de ser *do contra*.

Nunca joga pelo prazer do jogo, só joga para vencer. É sério. Gosta de dominar toda actividade. Onde não pode, sai fora. Se não pode cair fora, irá tentar estragá-lo para os outros. É um estraga prazer. Num jogo de cartas, geme se recebe um jogo ruim. Fica amargo se perde uma partida. Culpa os outros pela sua má sorte. Quando vence, tripudia e se gaba. Trapaceia quando ousa. Há uma compulsão impetuosa de vencer a todo custo; é vencer, não jogar que conta. Uma pessoa alta na escala também aprecia vencer, mas joga o jogo com um toque leve, sem seriedade... e fica tudo bem, caso perca.

Em 2.0 a pessoa está tão convencida de ser uma vítima ou um vencedor que não se pode impedir de combater os seus companheiros (numa família ou grupo), a não ser que você encontre um inimigo comum noutra lugar a quem ele possa se opor.

NA FAMÍLIA

Como cônjuge, o 2.0 recebe amor com suspeita. Isto é seriamente questionado (“Como vou saber que você me ama?”) Pode até dar o troco com desgosto ou repulsa. Dê-lhe uma bofetadinha carinhosa na face e ele empurra-o, afastando a sua mão.

Resmunga e fica nervoso a respeito de crianças e as faz passar um mau bocado.

Se casar com um 2.0, não espere um relacionamento tranquilo. Ele só fica mais vivo diante da oportunidade de um bom combate. Se você se recusar a lutar, ele censura e provoca, até conseguir alguma resposta. Trabalha em cima duma pessoa de tom mais alto, até arrastá-la para baixo. Deseja um oponente, não um parceiro.

NEGÓCIOS

A sua agressividade e espírito competitivo frequentemente angariam promoções para ele. Mas as pessoas não gostam de trabalhar para ele. Dá ordens na forma de ameaças: “Complete este trabalho até o fim da semana. Caso contrário nunca verá a cor daquele aumento que está querendo”.

Tente dar-lhe uma tarefa e ele argumenta a respeito: “Por que não esperamos até o mês que vem. Isto só nos trará mais dores de cabeça”. É mestre em inventar razões pelas quais não deveria fazer um trabalho.

PONTO DE TRANSMISSÃO

Como o 2.0 irá transmitir comunicação? Pode-se confiar nos seus relatórios? Ele age melhor do que qualquer dos tons que encontramos até aqui, deixando certa quantidade de comunicação entrar com exactidão. Entretanto, trata principalmente de conversa hostil e ameaçadora e, provavelmente, irá omitir notícias mais criativas ou construtivas, enquanto passa adiante as novidades destrutivas. Em vez de lhe dizer que o departamento de pesquisas finalmente resolveu o problema do vazamento, irá dizer “A Pesquisa encontrou uma solução, mas está entrando numa grande luta com Produção sobre como executá-la”.

HUMOR

Eis aqui outro tom que irá rir do infortúnio dos outros. Diverte-se ao ouvir falar duma observação brutal, cortante, mas não dá ouvidos ao humor subtil ou ridículo, apreciado pelas pessoas de tom mais alto.

Quando meu filho mais velho tinha cerca de quatro anos, estava brincando com uma menina da vizinhança que o trancou num armário e manteve a porta fechada até ele ficar num estado de histeria aos berros. Quando descrevi este incidente a uma vizinha, ela riu.

SUMÁRIO

Ele é grosso, franco e sem tacto. O cisco permanente sobre o seu ombro pode pular fora com um sopro de mosquito.

* * *

Já percorremos agora a pior parte dos obstáculos. A linha divisória é o Antagonismo. Acima, a pessoa é racional na maior parte do tempo. Abaixo de 2.0, a pessoa é irracional numa maior percentagem do tempo.

A irracionalidade da pessoa de tom baixo é evidente no seu ponto de vista limitado. Pode ser *crédulo*, cegamente contra ou eternamente indeciso, mas é raramente flexível. Acima desta posição, a pessoa olha para as coisas de muitos pontos de vista diferentes.

Vamos sair daqui para entrar na luz do sol.

Capítulo 14

TÉDIO (2.5)

Você vai para a praia a fim de passar duas semanas de férias. Às vezes, leva a maior parte da viagem para deixar de preocupar-se se fechou todos os bicos de gás do fogão e se o cachorro irá sentir-se desolado no canil. Talvez precise de mais ou menos outro dia antes de deixar de acordar com a sensação de pânico por estar atrasado para o trabalho. Finalmente relaxa e vai deslizando com a experiência levemente agradável de falta de pressões ou exigências. Dorme até tarde, nada, pesca, vagabundeia. Quando tudo se torna tão calmo a ponto do grande acontecimento do dia ser um passeio a pé até ao armazém geral para ver o que está acontecendo – chegou ao Tédio.

É um estado agradável em que se está despreocupado a respeito das maiores questões do mundo. A maioria de nós, entretanto, chega logo ao ponto de saturação neste nível e começa a olhar à volta para voltar a envolver-se.

Isto não acontece com a pessoa em Tédio crónico. o seu maior propósito na vida é matar o tempo. É perito nisto.

FALSO TÉDIO

Provavelmente o único engano que você pode fazer com este tom é colocar aqui alguém que não faça parte.

Às vezes a pessoa aparenta subir para Tédio quando, na realidade, ainda está no seu tom usual com o volume abaixado. Nada está acontecendo que permita a ela dramatizar o seu tom crónico.

A pessoa em Apatia pode dizer-lhe que quase tudo é tedioso, pois é preciso um tal impacto para criar algum efeito nela. Aquela que está em Tristeza irá queixar-se de que um filme engraçado era enfadonho (aborrecido), simplesmente porque não achou uma ocasião de chorar. Quando o 1.1 não está recebendo atenção suficiente para acender a chama dos seus fósforos, apresenta um tédio sofisticado, hiper-crítico: “Por que estamos marcando ponto aqui? Vamos para onde há alguma ação”.

Tais pessoas estão enfadadas (pela maioria das definições) porque não está acontecendo nada que fará ligar a adrenalina, mas não estão em 2.5 na escala de tom. Alguém em Tédio não está reclamando, nem é impaciente. Pode permanecer firme (aguentar).

Olhemos para uma sala de aula do curso secundário...

“Querida Márcia, nunca estive tão chateada. Se este sujeito não cala a boca logo, vou ter um acesso de gritos! Ele está falando de pernas de gafanhoto, caramba! Você não acha que aprenderia algo ‘sexy’ em biologia?”

Três carteiras atrás da que escreve a carta, um magricela de um metro e oitenta se afunda em sono leve. Do outro lado da fileira, um jovem carrancudo sacode o pé impacientemente.

Todos eles dirão estarem chateados, mas nenhum deles está realmente em Tédio na escala. O 2.5 real está sentado no fundo da sala. Rabisca no caderno. Observa uma mosca que explora o topo da carteira. Cogita se o instrutor está usando uma peruca e decide que isso não importa. Examina partículas de poeira vagueando através dum raio de luz. Pensa brevemente sobre gafanhotos e, de modo fraco, resolve algum dia ler aquele capítulo.

Aumentemos o volume do tom verdadeiro dos estudantes, introduzindo uma emergência. Uma imensa pedra estilhaça a janela e cai com um barulho surdo na carteira do professor. Os papéis voam. Um vaso de flores quebra-se no chão. O professor pula para trás. Um vento frio entra na sala. Uma garota grita. Outra derrama-se em lágrimas. Muitos estudantes riem. Um deles se apressa para ver se o instrutor está ferido. Um 1.1 finge interesse, enquanto planea mentalmente como irá enfeitar a história mais tarde. Cada um liga-se forte no seu tom crônico. No fundo da sala, o em Tédio observa tudo placidamente. Dá-se conta de que isto pode ser sério, mas não entra em pânico. Olhando pela janela, cogita quem atirou a pedra, mas decide que isto realmente não importa. Foi uma tarde interessante.

BEM AJUSTADO

Ele está “bem ajustado”. A emoção é agradável. A sua atenção está espalhada ociosa e levemente. Deseja ser entretido. Gosta de certa quantidade de actividade agradável e ao acaso. Pode ocupar-se durante horas, dias, anos com os assuntos mais triviais. Lavará o carro, aparará os arbustos, jogará cartas, assistirá jogo de bola na TV.

Embora algumas ideias grandes possam passar pela sua mente de tempos em tempos, ele não será o sujeito que inventa um novo combustível para substituir a gasolina e não se alistará no movimento revolucionário.

Este tom é marcado pela falta de propósito em viver.

É descuidado, indiferente, levemente agradável. Provavelmente gostará dele. Não estará atacando você, tentando miná-lo, admoestá-lo., tomando conta de você ou encharcando você de coisas. Não vai tentar arrastar você para o jogo dele. Não está nem mesmo bem jogando um jogo. Está apenas observando-o.

CONVERSAÇÃO

O indivíduo em Tédio é algo negligente a respeito De factos, mas você o achará agradável e afável. Não provoca briga porque não se importa se você concorda ou não com ele. Se você introduz algo estático, ele diz “Não vamos discutir”.

Faz conversa sem sentido, fútil. Embora este sujeito complacente possa ser capaz de lhe contar tudo sobre os vizinhos, a sua bisbilhotice nunca é maldosa. É um tanto descuidado quanto às suas comunicações serem recebidas ou compreendidas. Se você tentar esclarecer algo, ele irá arremeter dizendo: “Oh, não é importante”.

Aceita as pessoas, não necessariamente porque está interessado nelas, mas porque seria por demais problemático fazer de outro modo. Pergunte-lhe se acha que você deveria empregar o Martinho para o trabalho e ele irá dizer “Imagino que ele serve”.

DEPRECIAÇÃO DE EMERGÊNCIAS

O 2.5 deprecia emergências. Se alguém chega e diz “A casa está sendo destruída pelas chamas. Depressa! Faça alguma coisa!” ele diz “Bem, ora, não fique todo excitado a respeito disso”.

Colecciona banalidades confortáveis com as quais dispensar todas as emergências e deixar cair todas as responsabilidades. Diga-lhe estar tentando encontrar um modo de ganhar mais dinheiro e ele dará de ombros, descartando o assunto todo com “Bem, é preciso dinheiro para fazer dinheiro”.

Ele não sente muita necessidade de fazer algo a respeito de coisa alguma.

Pergunte-lhe o que tem feito ultimamente e provavelmente dirá “Oh, nada de mais. A mesma coisa de sempre”. Ele fica indolente e vagabundeia. Junta informação inútil e ninharias. Pode lembrar-se de todo escore de ‘baseball’ desde o começo dos tempos, mas não quer dominar um novo assunto que poderia melhorar a sua vida inteira.

Nunca atingirá grandeza a não ser que seja empurrada sobre ele.

SENTIDO DE HUMOR

Há uma piada velha e carcomida pelas traças a respeito de dois britânicos conversando: “Senti muito em saber que você enterrou a sua esposa ontem”.

“Bem, tive de enterrá-la, meu velho. Ela estava morta, sabe?”

O 2.5 irá rir alegremente desta piada (provavelmente irá, também, repeti-la). o seu sentido de humor é tão literal que aprecia os que gemem. As suas

tentativas de humor incluirão trocadilhos alegres, mas banais e vulgaridades – raramente originais – que, previsivelmente, irá repetir vez após vez. Os trocadilhos originais, espirituosos, são usualmente produto de um 1.1. Alguém em Tédio não pode se importar em pensar algo original.

Eu estava escolhendo espigas de milho de dentro dum barril na frente de uma fazenda quando o dono estava passando. “Parece um bom milho”, eu disse.

“É. Fresco, também. Colhido há menos de uma hora. Sei disso como um facto”, curvando-se para a frente e com um sorriso largo de conspiração, confiou: “porque eu próprio o colhi – é por isso que sei”.

Com um risinho de satisfação, em apreciação do seu próprio humor ágil, ele ensacou o milho e me entregou o troco. Este intercâmbio agradável representa a altura do humor original que será tentado por um 2.5.

Não exactamente um fulano de afiada sagacidade, mas um sujeito agradável.

O DEPARTAMENTO DO AMOR

Como pai, tudo em ordem. Ele tem uma tolerância amistosa de crianças, embora nunca tenha demasiado envolvimento com os seus assuntos.

Se você gosta dum relacionamento apaixonado, respostas rápidas cintilantes, além de altas pândegas hilariantes, não se atrele com alguém em Tédio. Ele é negligente demais para ir ao seu encalço com alguma paixão abrasadora. Nem mesmo perderá sono, pensando se você o ama ou não.

Se ele quer assistir um programa humorístico na televisão, irá simplesmente ligá-la. É indiferente quanto à sua concordância ou apoio.

Difícilmente é o nobre cavaleiro, mas irá conservar a grama aparada.

NOS NEGÓCIOS

Embora não pareça tão activo como muitas pessoas de tom mais baixo, ele deslizará bastante bem num trabalho rotineiro e agradará muito mais aos seus companheiros de trabalho. É fraco candidato a gerente porque é incapaz de tornar os outros entusiasmados e é demasiadamente descuidado quanto a apoio ou participação. Como homem de ideias, não conte com ele. o seu poder de decisão é indiferente. Pergunte-lhe “Gostaria de organizar uma grande campanha de vendas?” Irá sacudir os ombros e dizer “Não me importo”.

Não é persistente, é bem preguiçoso, tem fraca concentração, mas disposto a fazer o trabalho. Apenas.

SUMÁRIO

Tédio é uma espécie de Apatia de tom alto. Mas há irreverência no Tédio. É muito mais vivo, sem cuidados e extrovertido.

Esta é a pessoa mais agradável que encontramos até aqui em nossa viagem escala acima. Se achar difícil de lembrar de gente em Tédio é porque tão raramente diz ou faz algo memorável.

É um homem de ambição não utilizada, agradável e pachorrento, que não vai atear fogo no mundo – nem mesmo acender um fósforo.

Não está nem contente nem descontente. Quer principalmente ser entretido (distráido) É um espectador

É isso.

Capítulo 15

CONSERVANTISMO (3.0)

Conservantismo: A disposição, em política ou cultura, de manter a ordem existente e resistir ou opor-se a mudança ou inovação.

-The American Heritage Dictionary

Ele não é super-homem.

Provavelmente irá gostar dele, a não ser que você esteja tentando ocasionar alguma reforma drástica. Sendo da espécie de “não balance o navio”, ele esmaga entusiasmo e criatividade.

Mais vivo do que qualquer tom mais baixo, ainda assim não é o melhor lugar para estacionar, mas estaciona. Tente vender algo a ele, inspirá-lo ou modificá-lo e dirá “Terei de pensar cuidadosamente sobre isto. Falaremos a respeito mais tarde”. Outra parada.

Regido por precaução, estável, seguidor de princípios, contido, é um sujeito tolerante que nunca se lança em ação sem cuidadosa consideração.

Provavelmente não fará fortuna ou entrará em falência. o seu dinheiro será aplicado em bônus municipais a 3%, enquanto os seus amigos mais aventureiros investem em novas ações de petróleo.

Move-se laboriosamente como a famosa tartaruga, apreciando a vida de modo um tanto rotineiro e sem imaginação.

Se encontrar um fulano trajado vistosamente e na última moda, exibindo o mais novo corte de cabelo, pode estar certo de não ser um 3.0. Não sendo lançador de moda, só usa estilos novos após se tornarem comuns. Não faz nada para se tornar destacado. Detesta atenção dirigida a ele, preferindo ser alguém dentro do grupo.

HONESTIDADE

É um fulano moral que segue a ética na qual foi educada. Conte que seja honesto na sua conduta, mas não espere que mencione estar o seu penteado parecendo muito mal. Não o fará. Diz poucas “mentiras brancas” e omite o que pensa poder ferir os sentimentos de alguém.

Conheci recentemente uma pessoa em Conservantismo típico que me disse ter a sua esposa acabado de comprar novo tecido de vestido que ele

considerava muito espalhafatoso.

“O problema é”, disse ele, “que eu não podia me entusiasmar com a fazenda e ela suspeitou que eu não gostei, mas eu não iria ferir os sentimentos dela por nada no mundo”.

Esta é a espécie de problema com que vive um 3.0.

“ESTAMOS TODOS NÓS MAIS OU MENOS CERTOS”

Usualmente, ele evita discussões. Em vez disso, escuta os comentários de todos e decide que “Estamos todos nós mais ou menos certos”. Enquanto mantém o seu próprio ponto de vista, é capaz de ser ambos os lados de uma questão com mais facilidade do que qualquer dos tons mais baixos. Quando os seus companheiros de trabalho estão empenhados numa sessão de reclamações, irá dizer “Bem, por outro lado, posso ver o que a administração tem de enfrentar. Ela também tem os seus problemas”.

COMUNICAÇÃO

Fala de maneira casual, com reserva, preferindo conversa leve sobre tempo e boas estradas em vez de ideias profundas.

Se lhe diz que vai sair do seu emprego, vender a sua casa e deslizar pelo mundo a fora numa sampana (embarcação do extremo oriente), o 3.0 irá escutar, enquanto, sem suprimir ou ridicularizar você, irá usar a sua elegância social para dissuadi-lo. Irá argumentar a favor de segurança, valores e do que considera acções de melhor sobrevivência.

TRANSMISSÃO DE COMUNICAÇÕES

“As coisas estão indo bem. Sem problemas”. Esta é a comunicação que prefere passar adiante. É bastante confiável como ponto de retransmissão, mas se lhe der uma comunicação muito mais alta ou mais baixa na escala, ele a abaixará de tom. Suspeita de ideias altamente criativas e minimiza as sensacionais ou ruins.

Eu estava ouvindo alguns homens falarem sobre os índios pescadores pegando salmão dos Grandes Lagos. Um fulano (1.5) estava dizendo “Se não pararmos aqueles índios, não vai sobrar nenhum salmão”.

O 3.0 recusou-se a tomar partido: “Bem, acho difícil dizer, quando não se está envolvido pessoalmente. Não estou bastante familiarizado para ter uma opinião a respeito. Estou certo de haver algo a ser dito por ambos os lados”.

NO TRABALHO

Se quer alguém para idealizar uma nova campanha publicitária audaciosa, não escolha um 3.0. Ele não é suficientemente turbinado. Se precisa de alguém na contabilidade para manter as extravagâncias no mínimo, ele será soberbo. Dispõe-se a trabalhar em planejamento e metas, desde que os resultados finais sejam previsíveis. A sua persistência é bastante boa, se os obstáculos não são demasiadamente grandes. Fica contente de executar o trabalho. Se qualificado na sua especialização, o seu trabalho será altamente satisfatório. Pode contar com ele para uma quantidade limitada de responsabilidade.

A atitude do 3.0 é altamente admirada e acatada pelos círculos científicos: um adiantamento tentativo de dados e de teoria, não sensacional.

Suponhamos que você é o chefe e tenciona despedir alguém na sua companhia. O 3.0 irá preferir não fazê-lo pessoalmente. Não gosta de ferir as pessoas. Não confundi-lo com quem está em Compaixão (o 0.9 irá tentar dissuadi-lo disso: “Oh, ele não é tão ruim assim. Deveríamos dar-lhe uma oportunidade. Ele está realmente tentando”). É mais provável que o 3.0 veja a lógica de despedir a pessoa, embora, se requerido que o faça, irá atenuar tudo para evitar criar uma cena ou uma perturbação. Em vez de dizer “Olhe, homem, você simplesmente não está produzindo”, irá murmurar algo consolador a respeito de cortes de verbas e desejar ao empregado tudo de bom.

Não o coloque como encarregado de investigar alguém. Esquiva-se de espreitar e investigar. Notavelmente sem curiosidade, acredita fortemente que se deve respeitar os direitos dos outros.

NA FAMÍLIA

As crianças têm uma boa oportunidade de se tornarem adultos melhores com um progenitor conservador. É interessado nos filhos e, em vez de forçar as suas ideias neles, irá encorajá-los a expressarem as suas próprias. Ficará chocado ao ver o filho usando roupas extravagantes e a sua filha saindo sem soutien, mas a sua repreensão (se a fizer) será branda. Embora dê conselho (conservador, naturalmente), irá permitir aos seus filhos escolherem os seus próprios amigos, estilos de vida e ocupações, com um mínimo de interferência.

Você poderia dar-se muito pior do que casar com um 3.0 (e a maioria das pessoas o fazem). Irá receber o seu afecto calorosamente, embora possa ser um tanto inibido para expressar o seu próprio. Pode ficar certa de que ele nunca lhe fará serenatas no Central Park (ou que ela nunca usará aquela criação da moda sem frente, de costas nuas, ‘topless’, que está tão em voga na actualidade), mas o amor dele (ou dela) será constante.

Dois 3.0s casados um com o outro irão, provavelmente, permanecer

casados e fieis. Este é o nível de contentamento.

SUMÁRIO

Se tenta convencê-lo de existir vida em Saturno, ele dirá “Você tem direito à sua opinião, não vou dizer que é impossível, mas não quero ver mais prova antes de acreditar completamente.

O Conservantismo não acha que alguma coisa deveria ser feita pela primeira vez.

Ele é um seguidor, não um explorador.

Segure essa linha de actividade.

Capítulo 16

INTERESSE E ENTUSIASMO (3.5-4.0)

Nosso novo professor de matemática do segundo grau estava falando cuidadosamente “Supostamente esta é uma história verdadeira”, disse. “Um homem, sentado na igreja com a sua esposa, caiu no sono e sonhou que estava vivendo na época da Revolução Francesa. Foi capturado e levado à guilhotina. A morte parecia iminente. Exactamente neste momento, a sua esposa notou os seus olhos fechados, batendo a cabeça. Então, ela pegou o seu chapéu de palha e deu uma batidinha no pescoço dele. Sonhando que era o fio da guilhotina descendo sobre ele, morreu bem ali no seu sono.

“Agora, como sabem que isto não é realmente uma história verdadeira?”

O professor riu enquanto observava chegarmos à conclusão, um por um, da sua história engenhosa. Se o homem morreu durante o sono, quem iria saber o que ele estava sonhando?

Nossa apresentação a este vistoso jovem foi, certamente, fora do comum. As meninas, certamente, estavam encantadas de estarem na aula dele, mas nós estávamos um tanto apreensivos a respeito daquele manual de geometria de aparência formidável.

Para nossa surpresa, entretanto, ele ignorou o texto por mais de uma semana. Em vez disso, ele passou o período de cada aula contando-nos histórias desconcertantes nas quais devíamos encontrar saídas ou soluções. Isto era *escola*? Logo, ficamos esperando ansiosamente por as suas aulas e imaginando que espécie de enigma nós iríamos receber em cada aula. Após uma semana de luta corpo a corpo com estranhos quebra-cabeças – destrinchando-os, encontrando falhas, chegando a soluções – estávamos convencidos de que a resolução de problemas poderia ser divertida. No momento em que ele finalmente abriu o manual de geometria, nós estávamos *interessados*.

É assim que uma pessoa do alto da escala lida com os outros – elevando-os a um nível em que se tornam interessados. Usa raciocínio em lugar de persuasão emocional empregada por tons mais baixos (“Ou você trabalha ou é reprovado”).

No topo da escala encontramos uma faixa indo do Interesse (entretenimento, diversão) ao Entusiasmo (alegria, animação). Coloquei ambos num capítulo porque são semelhantes em características. O 4.0 é simplesmente um pouco mais assim. De qualquer forma, quando encontramos um deles, é uma experiência tão bem vinda que não queremos gastar nosso tempo para encontrar em que tom ele está.

INTERESSE

Certamente que podemos nos tornar interessados em vários assuntos, em qualquer nível da escala de tons. Ele pode estar interessado em qualquer coisa, desde aprender Javanês até a olhar para retratos obscenos, mas isto não o coloca em 3.5 na escala.

A pessoa de tom alto toma um interesse *activo* nos assuntos relacionados com sobrevivência. Há mais ação, mais envolvimento e mais criatividade.

Ele pode imaginar (prefigurar) planos de longo alcance e ideias que se projectam em direcção dum futuro melhor para si e para toda a humanidade. Seus interesses podem ser mais originais e de maior âmbito do que os da pessoa de tom mais baixo.

É mais participante do que espectador. Se se dedica aos desportos, irá sobressair por causa do seu rápido tempo de relação.

O 3.5 é capaz de manter um interesse forte, sustentado. Não se dedica a algo e o põe de lado uma semana mais tarde (como vemos em tons mais baixos).

Uma vez conheci um jovem que se interessou pela observação de pássaros. Estava tão entusiasmado com o assunto que aprendeu a reconhecer cada pio de pássaro tão logo o ouvia e, dentro de poucos meses, tornou-se um perito. Mais tarde, este mesmo jovem estudou caratê até fazer jus à cobiçada faixa preta. Antes dos vinte anos, adquiriu duas habilidades que lhe dariam prazer e confiança para o resto da vida. Conheci muita gente com o dobro da sua idade que beliscou uma dúzia de assuntos, sem alcançar tal proficiência em nenhum deles.

Uma razão do 3.5 poder por mais atenção em qualquer assunto que está aprendendo é estar menos introvertido. A sua atenção está fora de si próprio, quer estar *interessado*, em lugar de ser interessante.

ENTUSIASMO

Este é o tom do fulano que acaba de vencer o Grande Prémio no Hipódromo (antes dos fiscais do imposto de renda chegarem). Está ávido, entusiástico, alegre, vivo!

Antes de obter a imagem do 4.0 como um macaco perpetuamente de dentes à mostra, que a maioria de nós acharia detestável (pelo menos antes da primeira chávena de café de manhã), seria melhor eu explicar que ele não está constantemente borbulhando (isso seria mais próprio da bonomia fingida do 1.1 ou da estranha, histérica exultação que pode ocorrer com qualquer tom baixo – até na Apatia). Geralmente acorda com uma calma

sensação de bem-estar e aguarda ansiosamente o empreendimento dos seus planos para o futuro.

Movimenta-se na escala – capaz de experimentar todas as emoções, à medida que a ocasião as pede – embora esteja geralmente no topo, com o volume abaixado para um contentamento de bom humor.

É uma pessoa activa que inspira outros para a ação. Se ainda não é o chefe, provavelmente será. Aprecia trabalhar e é disposto a ser responsável por uma grande esfera de actividade.

Você não o encontrará em alojamentos miseráveis. Reconhece e aprecia as boas coisas no viver. Eis aqui um ser humano inteiramente são. Está livre de *ter* de tomar partido. Não vê necessidade de lutar, mas, definitivamente, preferirá fazê-lo em vez de tolerar injustiças. Em vista de não precisar de aprovação dos outros, é capaz de fazer coisas corajosamente, na base de convicção pessoal.

Pode passar certo tempo com gente de tom baixo, sem ficar deprimido, compulsivamente compadecido ou tornar-se cruel.

Havia um clube masculino em São Francisco que todo ano colectava dinheiro e alimentos para uma família necessitada na comunidade. Num ano, após tal família ser seleccionada, Fred, um sócio de tom alto do clube, disse, “Sabe, não me importo de ajudar este fulano, mas acharia muito mais preferível vê-lo ganhar o seu próprio dinheiro”.

Fred prosseguiu com a sua ideia e descobriu que o homem empobrecido foi despedido, mas queria sinceramente trabalhar. Com a cooperação de outros sócios, Fred ajudou o homem a formar um negócio para cuidar de gramados. O homem logo subiu de tom e começou a aumentar os seus fregueses. Dentro de dois anos possuía dois caminhões, empregava diversos ajudantes e conduzia um negócio movimentado, florescente – que beneficiava a comunidade inteira. Tal ajuda é de tom alto.

Não tendo necessidade de controlar ou dominar gente para satisfazer o seu próprio ego, a pessoa de tom 4.0 usa o seu entusiasmo e confiança para inspirar os outros para atingirem níveis mais altos e fazerem coisas por si próprios. o seu tremendo poder pessoal é uma influência tranquilizadora para uma área preocupada ou perturbada.

Devido ao seu rápido tempo de relação, evita acidentes. É excelente nos desportos ou em qualquer projecto que empreenda. Geralmente goza boa saúde, porque não ignora imprudentemente as regras do bom cuidado corporal.

COMUNICAÇÃO

Uma pessoa de tom alto faz-se compreender facilmente. É capaz de comunicar ideias profundamente sentidas, mas o faz discriminadamente. Prefere lidar com factos construtivos, em vez de com os destrutivos. Enquanto um vendedor de tom baixo recita todas as novidades chocantes, ele apontará para a ocorrência de actividades de sobrevivência. Irá mencionar um livro que o irá ajudar a ganhar mais dinheiro. Irá descrever um novo desenvolvimento para fazer carros mais resistentes. Prefere discutir soluções, em vez de cacarejar sobre o horror de tudo.

Escuta os outros e os compreende facilmente (desde que a comunicação seja compreensível e não exceda o seu nível educacional) e pode ouvir pessoas de tom baixo sem ficar aborrecido, crítico ou depreciativo.

Meu filho falou-me sobre um professor de tom alto que periodicamente dava aos estudantes um período de discussão livre no qual podiam fazer sugestões ou comentários a respeito da aula. Um dia, uma garota reclamou irritadamente “Não acho que você nos deixa falar suficientemente”.

Não achando necessário argumentar ou defender-se, ele respondeu calmamente: “Humm, penso que você está certa. Frequentemente falo de mais”.

PONTO DE RETRANSMISSÃO

Se um fulano de tom alto delega a alguém a tarefa de fazer ao Tom 4.0 um relatório completo sobre uma situação, o de Tom 4.0 irá esperar fatos verdadeiros e, se possível, uma sugestão para corrigir quaisquer condições negativas. Não irá aceitar um relatório baseado em generalidades, insinuações e suposições que meramente concluem: “O mundo está indo para o inferno”. O 3.5 irá pedir contas a tal pessoa. Ressente-se e rebate relatórios desnecessários de más notícias”.

Em 4.0 a pessoa simplesmente *corta* uma linha de comunicação viciosa ou injuriosa. Ele não a absorve ou passa adiante. Se possível, irá levantar o tom do originador. Por outro lado, possivelmente irá simplesmente deixar de aceitar comunicação daquela pessoa.

Quando um 3.5 fica zangado com um jornal por reportagem tendenciosa, irá escrever uma carta raivosa ao editor. O 4.0, mais provavelmente, cancelará a assinatura e procurará um jornal de tom mais alto.

COMO AMIGO

A sua personalidade magnética atrai gente, sem esforço, e ele será querido por quase todo mundo. Alguns tipos de tom baixo, entretanto, ficarão contrariados à volta do Tom 4.0 por não poderem derrubá-lo até o nível deles. As pessoas que podem mover-se facilmente na escala de tom irão

achá-lo inspirador. o seu tom alto é contagioso; elas querem estar à volta dele de modo a poderem alcançá-lo também.

Faça amizade com ele, empregue-o, eleja-o, promova-o, trabalhe para ele. Você não incorrerá em erro.

ÉTICA

Se está jogando cartas com ele e acidentalmente expõe as suas cartas, ele não olhará. É honesto. Ele não segue a filosofia do saia-se-com-o-que-você-puder. Na verdade, ele refina a ética além do ponto exigido pelo seu grupo. Não precisa de leis, regras ou regulamentos para forçá-lo a ser honesto.

Você pode confiar nele quanto ao seu dinheiro, à sua reputação ou à sua esposa.

NO TRABALHO

Uma pessoa que não pode assumir responsabilidade sente-se horrível.
“Completa responsabilidade é uma coisa muito serena”.

-L. Ron Hubbard, Philadelphia Doctorate Course.

Se o Entusiasmo não é o presidente executivo, deveria ser. Aprecia o seu trabalho e toma, com facilidade, grandes responsabilidades. É disposto a assumir o comando ou receber ordens (embora irá rebelar-se contra executar ordens contra a sobrevivência).

Trabalha com persistência em direcção de metas construtivas. Se alguém lhe diz que a coisa não pode ser feita ou “Não temos nenhum”, uma pessoa na sua faixa de tom passará por cima do indivíduo obstruidor e encontrará outro modo de realizar o seu propósito. Observei recentemente um homem do topo da escala telefonar a um fornecedor de Nova York para encomendar materiais para uma de as suas máquinas. O departamento de encomendas do fornecedor tinha um empregado em Tristeza/Apatia que disse “Bem, não sei de você jamais irá receber estes suprimentos. Estão em falta e foram encomendados há tempos. Essa máquina está obsoleta agora, sabe”.

“Você está me dizendo que a companhia simplesmente parou de fazer suprimentos para as máquinas que estão no campo?”

“Bem, está chegando a isso. Não estamos recebendo nossos embarques conforme costumávamos”.

“O que devo fazer?”

“Não sei. Acho que terá simplesmente de obter uma nova máquina”.

“Eu poderia fazer uma troca com esta aqui?”

“Bem, não conseguirá muito dinheiro por ela. Afinal de contas, é

obsoleta”.

“Isto é ridículo, a minha máquina ainda está funcionando muito bem”.

“É só o que posso lhe dizer. Não há nada mais que eu possa fazer”.

Desligou desgostoso, mas não ficou aborrecido muito tempo. Não querendo aceitar esta parada, telefonou a outro fornecedor que prontamente atendeu o pedido. Uma pessoa de tom mais baixo teria sucumbido com as más notícias, sem questionar. A pessoa de tom alto simplesmente não desiste tão facilmente.

Ele tende na direcção de metas mais altas do que as das pessoas em tons mais baixos da escala. Se você lhe desse emprego, seria melhor planejar a promoção dele; ele não se acomoda na mediocridade. Conquanto não seja ganancioso ou voraz, é mais capaz de ter posses do que pessoas mais baixas na escala. Aprecia os seus bens, pode fazer fortuna facilmente e usualmente abrange abundantes metas de sobrevivência. Mais abaixo na escala, encontramos indivíduos que *pensam* que gostariam de ter mais dinheiro ou mais bens e, às vezes, os adquirem. Entretanto, mais frequentemente, não podem permitir-se possuir muito. Isto não é problema para a pessoa de tom alto. Irá dar-se conta de que a sobrevivência num mero nível de necessidade é inseguro (arriscado) e será intolerável para ele. Se acontece de ele necessitar de quinhentos dólares por mês, a fim de prover para o mínimo de as suas necessidades e da sua família, irá por mãos à obra para ganhar dois mil dólares por mês.

Pode tolerar maiores efeitos sobre si do que as pessoas de tom mais baixo. Isto significa que pode perder uma fortuna, mas é capaz de voltar a ganhar mais outra. Embora seja atacado com frequência por gente em posição baixa na escala, combate-a (se necessário) e recupera-se facilmente.

AMOR E FAMÍLIA

Se puder encontrar tal consorte, tome-o (ou a ela) e não olhe para trás. Você deve estar fazendo algo certo.

Aqui, no nível mais alto da escala, encontramos constância e um instinto natural de monogamia. O 4.0 tem alta apreciação de sexo, mas uma relação moral ao assunto. Embora ame com exuberância espontânea e livre, não achará a libertinagem dissipada em 4.0, porque neste nível uma pessoa mais provavelmente sublimará o impulso sexual num pensamento criativo e energia.

O 4.0 é extremamente interessado em crianças. Não só cuida do seu bem-estar mental e físico, interessa-se pela sociedade na qual elas irão viver. Põe atenção nos esforços que melhoram a cultura, para que os jovens tenham melhor oportunidade de sobrevivência no futuro.

A ESCALA EXPANDIDA

Ron Hubbard traçou uma segunda escala de tons expandida que vai abaixo de 0.0 e acima de 4.0. Entretanto, relaciona-se à entidade *espiritual* e, para compreendê-la, é preciso incluir a filosofia religiosa da Cientologia. Na verdade, aparece-se em ambas as escalas. Contudo, este livro trata do ser humano, que será sempre encontrado nalgum ponto entre 0.0 e 4.0. Há à disposição de quem estiver interessado uma escala expandida.

SUMÁRIO

Está vivo e gosta disso. Nem falsamente modesto ou egoisticamente inflado, sabe o que pode fazer e tem uma avaliação honesta do seu próprio valor. Aprecia ser ele próprio.

É móvel na escala de tom. Pode sofrer uma perda e rapidamente subir de volta. Quando é deliberadamente parado ou suprimido, luta com fervor, embora não guarde rancor (ressentimento) por muito tempo.

Não é fulano tipo carimbo, mas seguirá ordens sem argumentação, desde que não comprometam a sua própria integridade. É não só independente como cooperador. Pode permanecer em bons termos com outros, sem renúncia dos seus próprios princípios.

Se resolver economizar dinheiro, perder peso ou parar de apostar nos cavalos, irá cumprir.

É um homem despreocupado, com mente livre, capaz de mudar de pontos de vista e procurando novos conceitos. Pode agir espontaneamente e intuitivamente. É capaz de seguir os seus palpites – e estar certo.

Você pode se lembrar do último dia de aula? Você sai do monótono prédio. Foram-se os prazos, aqueles temas morosos, as conjugações dos verbos, as pesadas tarefas de casa e as palestras tediosas. Há um tremendo alívio. Você está tão leve que poderia flutuar no ar com as sementes das flores. Nada é sério, o futuro parece gloriosamente brilhante. Você se sente generoso e o mundo é o seu para explorar, amar, no qual brincar e com o qual rir.

Esse é o topo da escala.

Você simplesmente não pode comprar essa espécie de coisa na loja da esquina.

Capítulo 17

ALGUMAS DICAS A RESPEITO DE DISTINGUIR TONS

Você obterá o maior benefício da escala de tom usando-a em cada pessoa que encontrar: associados nos negócios, vizinhos, empregados de lojas, sócios de clube, parentes e amigos. Começa determinando se a pessoa está no alto ou em baixo. Depois disso, a localização do tom fica mais fácil (e, muitas vezes, desnecessária). Os dados deste capítulo deveriam ajudar.

COMO SE SENTE APÓS ESTAR COM ELE?

Pelo menos por um curto período após contacto com uma pessoa baixa na escala, o mundo parece um tanto mais cruel e o futuro menos excitante. O bom humor contagiante duma pessoa de tom alto deixa você mais feliz e mais optimista.

Há, também, o seu sentido instintivo, no momento em que se depara com uma pessoa pela primeira vez. Como os jovens dizem, você obtém “boas vibrações” ou “más vibrações”. Se você estabeleceu uma razoável média de acertos com a sua intuição, confie nela. Se a sua média não é tão boa, provavelmente, na maioria das vezes, e tomado pela linda Apatia, espécie de Compaixão ou doce Hostilidade Encoberta.

COMO ELE ESTÁ SOBREVIVENDO?

A sobrevivência relaciona-se com o bem-estar não só físico como mental. Se a pessoa está perdendo, se não pode sustentar-se, se está inadequadamente vestida, alimentada ou domiciliada, está nas faixas mais baixas das emoções. Mais perto do topo, a pessoa possui as necessidades básicas para viver (ou mais). Está vencendo e planeando um futuro melhor.

Apenas a posse de dinheiro não é sempre um índice exacto da sobrevivência duma pessoa. Às vezes, vemos uma pessoa baixa na escala com grande quantidade de dinheiro que é incapaz de realizar tanto quando um indivíduo de tom alto que possui muito menos.

COMO ELE É COMPREENDIDO?

O fulano nas emoções mais baixas reclama frequentemente que as pessoas não o compreendem. Se você o escuta, sabe por que. Pode dizer muito pouco. Pode continuar falando, num doido monólogo, interrompendo-se constantemente, esvoaçando para fora, mudando subitamente de assunto, quando tenta dizer tudo duma vez. Se está num papo hiper-intelectual, irá fazer uso de tais palavras empoladas e referências obscuras que um empedernido intelectual não o pode entender.

Uma pessoa no topo da escala é capaz de fazer-se compreender. É suficientemente corajoso para comunicar clara e simplesmente.

Assim sendo, para uma rápida verificação de tom, não se preocupe com o quanto ele diz ou quantas palavras empoladas ele usa. A única questão é: a mensagem dele alguma vez chega ao destino?

SOBRE O QUE ELE FALA?

A pessoa de nível mais alto aprecia ouvir e passar adiante boas novas, inspirando conceitos e soluções. Os tipos mais baixos preferem falar (e escutar) a respeito de más notícias, sensacionalismo, morte, destruição, escândalo e problemas. Muitas pessoas, hoje em dia, estão preocupadas com problemas de poluição, porém, enquanto gente baixa na escala meramente espalha notícias de morte, a de tom alto está oferecendo soluções.

EQUILÍBRIO DA FALA

Gente alta na escala aprecia falar, mas é igualmente capaz e disposta a escutar. Assim sendo, quando vemos alguém cuja boca funciona como máquina de movimento perpétuo ou alguém arrolhado como cápsula com mecanismo de relógio, podemos ficar certos de tal tipo estar nas fileiras do fundo.

PROBLEMAS

Abaixo de 2.0 uma pessoa tem orgulho de tentar convencer os outros de que os seus problemas não podem ser resolvidos. Diz ter de chegar ao centro da cidade, mas o seu carro está na oficina para reparos. Você sugere um táxi e ele responde “Oh, não se pode arranjar um táxi a esta hora do dia”. Talvez um vizinho? “Não conheço nenhum suficientemente bem para pedir”. Pedir boleia? “Mas as pessoas não pegam mais ninguém de boleia”. Nesta altura, você provavelmente deixará de tentar resolver o seu dilema. De qualquer modo, o problema real não é o transporte, é o tom.

Uma pessoa perto do topo aprecia resolver problemas, para poder seguir em frente com as suas principais metas.

O INTERVALO DE COMUNICAÇÃO

Ron Hubbard descobriu outra excelente indicação do nível de tom: o atraso da resposta. É o tempo que passa após ser feita uma pergunta a uma pessoa, antes da resposta. Se perguntar a alguém alto na escala algo respondível como “Quantas portas há nesta sala?”, a pessoa olhará e lhe dará uma resposta instantânea. Entretanto, alguém do lado de baixo, irá hesitar por um tempo, curto ou longo, (dependendo de quão baixo está em tom). Ele pode cogitar sobre onde você quer chegar, ou tentar descobrir se é uma pergunta para lhe pregar uma peça. Pode lançar-se numa longa dissertação sobre a definição duma porta; talvez aquelas janelas pudessem ser consideradas

portas e como saber que você não tem uma porta oculta sob o tapete – porém não responde a pergunta. Um longo intervalo de comunicação indica uma mente caótica, que não pode manejar o simples ciclo de uma pergunta e uma resposta.

Uma pessoa em Apatia ou Tristeza pode nunca responder uma pergunta (a não ser que você a repita diversas vezes). Alguns rapazes do colégio trouxeram um dia um amigo para me ver. Algumas semanas antes este rapaz tinha feito mais uma de demasiadas viagens de LSD. Nunca retornou. Estava em profunda, nebulosa Apatia. Quando sugeri uma chávena de café, ele me seguiu até à cozinha. Perguntei se ele tomava com creme ou açúcar. Ele fixou o olhar de modo vazio por diversos minutos até eu repetir a pergunta. Finalmente, olhando para mim, como se eu fosse uma total estranha, murmurou “Eu não sei... “.

O ambiente dum pessoa torna-se cada vez menos real, à medida que ela desce pela escala de tom abaixo. O que escuta, vê, cheira, tem paladar ou sente é menos real nas faixas baixas. Para este jovem, uma chávena de café era irreal, como também o creme e o açúcar.

O intervalo de comunicação é um excelente instrumento para quem trata de pessoal ou alguém que entrevista homens e mulheres para emprego. Se pede a alguém que lhe dê nome, endereço e número de telefone, ele poderá responder rapidamente, por ser programado, pelo hábito, para dar respostas automáticas a tais perguntas. Pergunte-lhe algo como “Quantos pés tem a maioria das pessoas?” e tomará conhecimento do seu intervalo de comunicação.

Alguns indivíduos de tom baixo irão fornecer-lhe um barril de refugio filosófico, sem responderem a pergunta. O I.1 terá intervalo de comunicação, enquanto busca um significado oculto por trás da sua pergunta (estará tentando calcular o que você quer ouvir). Uma pessoa pode tagarelar ou ficar silenciosa, pode repetir ou tentar esclarecer a sua pergunta. Quase respostas, suposições e indecisão não contam. A *duração de tempo*, entre fazer a pergunta pela primeira vez e receber uma resposta correcta, é o intervalo de comunicação.

A capacidade dum indivíduo mergulhar em processos elaborados de pensamento não é um indício do seu tom. Ele precisa estar aqui – agora – para observar com exactidão. Assim, o intervalo de comunicação diz a distância em que uma pessoa está fora do tempo presente.

Uma pessoa ou negócio levará um certo espaço de tempo para executar uma ordem. Isto é também um intervalo de comunicação. Quando uma secretária leva três horas para encontrar uma carta nos seus arquivos, está bastante distante. Se você encomenda equipamento que não chega por seis meses, está lidando com uma organização de tom baixo. Pode-se predizer o potencial de sobrevivência dum negócio pelo seu intervalo de comunicação.

ACIDENTES

Quando alguém corta, fere e colide o seu corpo, recebe coisas nos olhos, bate os guarda-lamas do carro ou adquire um excessivo número de multas de tráfego, tem tom baixo, sem considerar quão bem explica as suas atribuições. Quanto mais baixo o tom, mais propenso a incidentes é.

A pessoa no lado mais alto leva uma “vida de deleite”, sofrendo poucos acidentes e ferimentos. Isto não é simplesmente sorte. Ela está mais *aqui*. Reage mais rápido e, com isso, evita acidentes.

DESEMPENHANDO UM SERVIÇO

Alguém alto na estrutura da escala faz grande quantidade de realizações num tempo curto, enquanto a pessoa em baixo, leva muito tempo para fazer um pequeno serviço. Entretanto, há os atalhadores de tom baixo que fazem algo apressado e realmente causam uma mixórdia.

Disposição para desempenhar uma função é outra indicação de tom. O indivíduo alto na escala é disposto a assumir qualquer função, grande ou pequena, se se encaixa com as suas metas gerais. Uma pessoa baixa na escala acha toda sorte de maneiras de evitar envolver-se. Muitas funções estão abaixo da sua dignidade (a não ser que esteja lá em baixo nos tons de passar-o-pano-de-chão-comigo). É abaixo de 2.0 que encontramos o tipo que deixa a sua vida escorrer porque é bom de mais para todas as funções à sua volta.

A SÍNDROME DE “EU SABIA DISSO O TEMPO TODO”

Nas zonas do fundo, encontramos gente que se recusa a ser surpreendida. Isto é mais comum entre 1.1 e 2.0. Você lhe diz algo surpreendente e ele diz “Eu já sabia disso”, “Esperava que fosse assim”, ou “Não posso dizer que estou surpreendido”.

Ele “concorda com atraso”. Não disposto a ser tomado de surpresa, ou ser posto fora de equilíbrio, finge saber a coisa o tempo todo. É primo de segundo grau do homem que diz “Eu lhe disse isso” e irmão gémeo daquele que comete um engano e finge ter pretendido fazê-lo o tempo todo daquele modo.

A pessoa alta na escala é disposta a ser surpreendida e disposta a fazer e admitir enganos.

MOBILIDADE

A coisa mais importante a saber a respeito de emoções é a mudança daquele indivíduo pela escala toda, *caso sejam sadias*. O homem não fica com raiva quando o fornecedor deixa de fazer a entrega em tempo, mas atravessa, refazendo-se. Fica assustado se um motorista bêbado faz uma

manobra na frente dele, mas se restabelece quando o perigo passa. Ele sente a emoção apropriada para a ocasião, mas quanto mais alto está na escala, tanto mais rapidamente volta ao normal. Na maior parte do tempo, obviamente, é alegre e confiante.

A pessoa de tom baixo fica mais facilmente agitada e leva mais tempo para se restabelecer. Pode permanecer perturbada durante dias ou semanas. Pode nunca se recuperar, em cujo caso se instala num tom crónico mais baixo.

Há anos atrás joguei em campeonatos de bridge em Detroit. Meu parceiro e eu entramos em acordo que quando um de nos fizéssemos um erro, daríamos reconhecimento e o esqueceríamos. Ao tirar nossos pensamentos para fora de nossos enganos, poderíamos colocar nossa inteira atenção no jogo presente o tempo todo. Este acordo revelou-se ser um de nossos melhores trunfos. À medida que passávamos de mesa para mesa, com frequência encontrávamos duplas ainda empenhadas em argumentações acaloradas sobre a demão anterior. Quando isto acontecia, nós quase sempre ganhávamos nossa passada com elas, visto que a pessoa enraivecida irá continuar o ataque contra o seu próprio parceiro (isto nos deu três contra um). Pode-se contar que fique imprudente, dê muito pouca informação e faça todo o possível para tornar o seu parceiro errado. Com tal dupla a aposta pode ser algo assim:

Oponente: “Duas copas” (Isso a forçará a fazer lance).

Seu parceiro: “Três copas” (Vejamus ele fazer isso, o parvo).

Oponente: “Quatro copas” (Seria melhor ela apanhá-las).

Embora isto pudesse ser lance legítimo, com duas pessoas enraivecidas, as chances são negativas. Em tal caso, nós geralmente dobrámos o contrato e fomos embora com os melhores pontos.

FAIXA DE TOM

Conforme foi mencionado diversas vezes, as pessoas movimentam-se na escala. Isto pode ser confuso quando se tenta localizar alguém que se move apenas numa faixa baixa, pois significa que quando ele está no seu melhor, ainda está abaixo de 2.0. Se usualmente está em Tristeza, irá sentir-se animado e vivo quando sobe para Medo.

Dennis, um escritor ‘free lance’ mal sucedido e gigolô de sucesso moderado, passou a maior parte do seu tempo em Medo reprimido, embora fosse suficientemente flexível para utilizar um encanto de 1.1 ou uma Propiciação tristonha quando ameaçado com a necessidade de ter de se sustentar. Desse modo, vivia insinuando-se na benevolente confiança de mulheres compadecidas e propiciativas. Com o estômago cheio e uns poucos dólares extras no bolso, ele muitas vezes subia ao seu teto emocional

– Sem Simpatia – onde se complicava nas mãos que o alimentavam, circulava com aparência ameaçadora e sentia-se tremendamente orgulhoso ao acreditar que as pessoas o achavam formidável.

Pedro estava em Raiva na maior parte do tempo. À medida que o volume subia e descia, ele oscilava de ressentimento sombrio (no fundo de 1.2) para encrespada combatividade, mas nunca chegava bem até fúria. Seus amigos desinformados, entretanto, gostavam mais dele quando caía para 1.1 onde se tornava polidamente “simpático”.

Mariazinha, a atriz adorável e constantemente promíscua era, primeiramente, uma pessoa em Compaixão que, com frequência, escorregava para Apatia e embebedava-se insensatamente. Em os seus tempos melhores (e sóbria), tornou-se uma boneca em 1.1 que proclamava com ardor que tudo era maravilhoso.

As pessoas mais insanas de todas são aquelas que permanecem solidamente em *um* tom o tempo todo. A seguir, na escala de sanidade estão os que se movimentam, mas o seu pico está ainda abaixo de 2.0. Até mais são os que podem atingir os tons altos, quando tudo está indo bem e o ambiente é bom. As pessoas de maior sanidade têm por base o topo, mas viajam, livremente, para baixo e de volta para cima da escala.

SUCESSO

A pessoa baixa na escala prefere explicar por que falhou, dizendo-lhe (com prazer malicioso) que os outros estão fracassando ou fazendo de conta que ela é um imenso sucesso, quando os seus verdadeiros feitos são mínimos.

A pessoa alta na escala aprecia o sucesso verdadeiro assim como ver os outros vencer.

GENERALIDADES

Um indivíduo em tons mais baixos usa generalidades para justificar a sua posição sobre algo: “Ninguém vai mais lá”, “Todo mundo acha..”, “As pessoas sempre..”.

A pessoa alta na escala é mais específica. Se usa generalidades por conveniência, irá estar apoiada por estatísticas.

ÉTICA

Se, num almoço social com um amigo, ele sugere que você coloque o almoço na sua “conta de despesas” porque “de qualquer forma, ninguém irá saber a diferença”, tal amigo está abaixo de 2.5 na escala.

Em Tédio, uma pessoa irá fazer aquilo com que pode safar-se. Mais para baixo, a ética vai o caminho todo de branda trapaça a flagrante criminalidade. Uma pessoa empenhada em quaisquer actividades ilegais ou não éticas está sempre abaixo de 2.0.

A pessoa de tom alto joga correctamente – mesmo quando ninguém está vendo.

POSSES (BENS)

Note como a pessoa se arruma. Está limpo e em ordem ou sujo e descuidado? Irá tomar cuidado do seu ambiente do mesmo modo que cuida do seu corpo.

Nos tons mais altos, uma pessoa põe ordem num ambiente. Seus pertences estarão em ordem, limpos e bem conservados. O indivíduo baixo na escala cria caos. Seus pertences estarão sujos, quebrados, sem funcionar (e às vezes impossíveis de encontrar).

Se você cria um lar ou escritório atraente, o indivíduo de tom baixo que vem ali irá destruir a beleza de um modo ou doutro. Ele o suja, quebra a vareta da cortina e a deixa pendente, enche o espaço com lixo, quebra uma janela e negligencia o conserto. Converte a sua beleza em bagunça.

Seu “nível de aceitação” é baixo. Isto é reflectido nos carros que dirige, nos hotéis que usa, nas roupas que veste. Viver num ambiente desordenado, maltrapilho, indica que ele não pode aceitar uma área limpa, atraente. Quando um homem deixa uma garota linda, feliz, para fugir com uma prostituta de tom baixo, o seu nível de aceitação está abaixo do da bela garota. Se recebe roupas elegantes, mas usa trapos, se permanece num emprego mal pago, o seu nível de aceitação é baixo.

Algumas pessoas baixas na escala são treinadas para serem limpas e reunir pertences decentes, mas cuidam da sua propriedade muito seriamente, preocupando-se constantemente e fazendo confusão a respeito. A pessoa de tom alto toma bom cuidado dos pertences, mas é esplendidamente despreocupado quanto eles.

SÉRIO – FELIZ

Com demasiada frequência, uma criança que gosta de se divertir, é castigada por não “levar as coisas a sério”. Isso é um indício certo duma pessoa baixa na escala. É intensa e deseja que os outros tenham seriedade

sobre as coisas. O indivíduo alto na escala mantém o seu sentido de humor e vivacidade.

Conquanto felicidade e animação sejam marcas da pessoa de tom alto, precisamos diferenciar a coisa real da falsa. Felicidade não é: 1) a espécie de coisa eufórica de sempre-depois-viver-feliz, de cara-triste, na qual a pessoa em Apatia fala de “paz interna” numa monotonia sombria, entremeada de suspiros profundos. 2) O entusiasmo fingido do 1.1, com o seu sorriso perpétuo e riso compulsivo. 3) Afirmação Propiciativa (com sóbria intensidade) sobre quão satisfatório é “fazer” pelos menos afortunados ou 4) um estado maníaco de regozijo de jumento virando à esquerda (usualmente tal pessoa está verdadeiramente em Apatia).

É um brilho quieto, interno, de satisfação que às vezes borbulha numa canção ou riso íntimo. Não é afirmado. E o sol brilha um pouco mais intensamente.

No caso de alguma dúvida, passar a vista em outros aspectos da vida da pessoa.

VERIFICAÇÃO DO “ACENDER”

Um dos mais valiosos instrumentos para localizar tom é: O que faz a pessoa ficar ligada? Chamo a isso de verificação do “acender”. Note o que arrebatava o interesse da pessoa, animando-a, e irá conhecer o seu tom.

Um fulano entre 1.1 e 2.0 obtém estimulação de assustar as pessoas, torná-las nervosas, desnorteadas, constrangidas, torná-las erradas e vê-las perturbadas. Terá prazer de recontar tais incidentes. As pessoas altas na escala nunca sentem prazer com o desconforto de outrem.

Li recentemente a respeito dum show no qual (com o auxílio de vidro e iluminação especial) a audiência foi enganada a acreditar que um animal selvagem estava vindo directamente para dentro da audiência. Quem cometeu esse logro diz ficar feliz quando a multidão se assusta, entrando num estampido frenético na direcção da porta. “Quando faço um show e ninguém corre, sou levado a sentir-me mal”, disse.

Prazer é algo que, sem o qual, nem homem nem civilização podem passar. É a razão completa para a existência do homem. O conceito de prazer acolhe muitos significados à medida que subimos e descemos na escala, entretanto, no ‘playboy’ rico, prazer torna-se uma satisfação ociosa dos sentidos, sem plano ou progresso na direcção de alguma meta. Prazer de tom alto pode ser fácil e relaxado ou dinâmico e construtivo, mas a pessoa alta na escala nunca aprecia satisfação sensual puramente destrutiva ou pervertida. Obtém divertimento de acções de sobrevivência. Desejará habilidades, um bom emprego, uma renda grande, muitas posses e bons bens. Estas são todas metas de sobrevivência.

Em baixo na escala, momentos de prazer voltam-se na direcção de destruição. A pessoa em Antagonismo sente prazer em fazer alarido duma boa discussão ou derrotar o inimigo. O 1.5 lhe dirá, com satisfação, como ele realmente “colocou um fim naquilo”. Irá defender matança e explosão de coisas. A ideia de destruição o faz ficar ligado. Um 1.1 aviva-se se dá de encontro numa situação tremendamente convidativa que lhe permite ficar indeciso, encobertamente hostil ou de algum modo perverso. Ficará deliciado de levar enganosamente a acreditar numa mentira ultrajante. Dará um risinho lascivo ao descrever como iludiu a sua mulher. Se trata de morte, doença, tragédia e pobreza, está provavelmente na faixa mais baixa. E se aparece com uma oportunidade de fazer algo pelos desafortunados, está em Compaixão ou Propiciação.

PASSADO, PRESENTE E FUTURO

Onde no tempo está a sua atenção? Uma pessoa entre 0 e 1.0 está presa no passado. Você diz “Olhe para o pôr-do-sol vermelho”, e ele precisa descrever todas as outras ocasiões de pôr-do-sol que já viu (ou os que deixou de ver).

Entre 1.1 e 2.0, está meramente no tempo presente. Fala bastante sobre “começar coisas”. Vive impulsivamente, sem dar atenção às futuras consequências.

Entre 2.0 e 3.0 a pessoa está bastante em tempo presente, embora não olhe muito para trás e prefere não planear muito à frente.

O indivíduo no topo pode lembrar do passado com deleite, mas a sua atenção está no presente e no planeamento de longo alcance no futuro.

VOCÊ ESTÁ MATANDO OU CURANDO?

Se você é professor, ministro, mensageiro de escritório, conselheiro matrimonial, médico ou uma pessoa com vizinho na porta do lado, mais cedo ou mais tarde será provável ter de encarar a função de arcar com uma pessoa transtornada. Quando isso acontecer, deveria ter em mente a ordem progressiva dos tons. Esta é a única maneira de determinar se você a impulsionou um pouco para cima ou empurrou-a para o fundo.

Quando alguém vem a você em lágrimas e sai sentindo-se calmo, você deveria ser capaz de determinar se essa calma é de tom mais alto ou se está escorregando para dentro da Apatia. Se a pessoa pára de chorar, dá um monstruoso suspiro e diz “Bem, acho que a vida é assim. Tenho simplesmente de aceitá-la”, é melhor entrar em pânico. Ela desceu de tom e, a seguir, poderá saber as suas notícias na coluna obituária. Por outro lado, se uma pessoa em Tristeza pára de chorar e fica interessada em você, ou em alguém mais, e quer fazer algo, subiu para Propiciação. Isso é um melhoramento.

Uma amiga telefonou-me uma vez aos prantos “Simplesmente não aguento mais. De que serve isso tudo?”

Sem esperar ouvir a sua história toda, eu disse “Ponha a chaleira de café no fogo. Estou indo para aí”.

Parecia que o problema era com o casamento que tinha chegado a um estágio claudicante “polido”. Ora, devido a alguma pequena provocação, ela estava convencida de que o seu marido não gostava mais dela e tudo era irremediável. Muitas xícaras de café mais tarde, deixei-a em Raiva – não é o melhor tom – porém muito mais viva.

Antes do marido chegar em casa, ela ajeitou o seu emprego antigo e um lugar para ela e três filhos viverem. Típico da Raiva, ela estava pronta para destruir o casamento; mas também estava ávida de confrontar o marido sem sentimentalismo ou delicadeza forçada e assim o fez. Seguiu-se uma batalha régia. O marido, aparentemente, abrigava também muito descontentamento reprimido com o casamento deles. A Raiva dela trouxe-o para fora da concha. Gritaram até todas as suas queixas serem ventiladas, umas poucas confissões feitas e ficarem entediados com a coisa toda. Após se darem conta de estarem ambos mais ou menos certos, emergiram num novo nível de interesse, um pelo outro, e isto conduziu a uma situação de segunda lua-de-mel que, conforme o relatório dela, era melhor do que a primeira. O casamento deles funciona agora num tom mais alto. De tempos em tempo, empenham-se em batalha saudável, mas não são mais dissimulados um com o outro. Quando estão amorosos e gentis, a coisa é genuína.

À medida que uma pessoa muda de emoções, pode pular alguns tons ou estes não serão aparentes. É uma corrida de elevador em que não parará necessariamente em todos os andares.

Mas você será capaz de identificar emoções suficientes para saber se está subindo ou descendo.

SUMÁRIO

Aprenda primeiro como diferenciar entre tons altos e baixos. Depois disso, é mais fácil fazer uma avaliação exacta.

Uma pessoa pode não manifestar cada característica do seu tom. Você pode conhecer alguém que parece estar em Medo, mas que atormenta o pequeno jornalista com uma arenga. Você pode conhecer um 1.1 que nunca faz trocadilhos, piadas práticas ou ri nervosamente. Procure o tom no qual cai a maioria das suas acções e não se preocupe com as manifestações que não combinam.

A maior parte das pessoas movimenta-se um tanto para cima e para baixo.

Assim você pode precisar observar alguém diversas vezes para determinar o seu tom crónico (ou faixa de tom).

Quando encontra alguém que não consegue colocar na escala (e você sabe que ele não está no topo), provavelmente está em 1.1.

Preconceitos sociais podem impedir nossa capacidade de usar com precisão a escala de tom. Um homem pode admirar tanto uma garota linda que é incapaz de avaliar o tom dela. Uma pessoa, acima de quarenta, pode formar um desagrado instantâneo por um jovem de cabelo comprido, descalço, todo arregaçado. Se avaliar pelo tom, em vez de por preconceito, irá encontrar alguns apreciáveis homens no topo da escala sob aquelas desgrenhadas barbas. Quando usamos padrões fora de moda para classificar gente, podemos escolher alguns maus – e podemos também deixar passar a oportunidade de compartilhar de um pouco de jovialidade com um espírito alegre.

A outra principal fala na avaliação da escala de tom reside em nossas próprias fraquezas pessoais. Podemos dar a alguém o “benefício da dúvida”, quando, na verdade, sabemos melhor. Esta é uma bondade equivocada, pois podemos ajudar melhor a outra pessoa (para não mencionar o desgaste e poupar nossos próprios sistemas nervosos) simplesmente avaliando-a correctamente no princípio.

Assim sendo, o primeiro engano que pode fazer com a escala de tom é não usá-la. O segundo engano que pode fazer é não acreditar nela.

Quaisquer enganamentos adicionais dependem da sua própria originalidade e imaginação.

Capítulo 18

CLICHÉS PELOS QUAIS VIVER – OU SERÁ QUE PRECISAMOS?

O eclesiástico bem intencionado diz-nos para “oferecer a outra face”. A mãe diz “Ria e o mundo ri com você”. O professor aconselha “Conte até dez antes de perder a paciência”.

Com a ajuda de mentores bondosos, a maioria de nós começou a encher nossos armários mentais com chavões orientadores a partir do tempo em que lemos nossa primeira historinha do Popeye. Nós retiramos e espanamos alguns deles diante da mais leve provocação. Outros, conservamos por perto porque podem servir algum dia. Raramente pensamos em fazer uma limpeza no armário, pois é muito difícil separar as peças autênticas das falsas. Neste capítulo iremos puxar fora algumas miudezas e examiná-las perante a escala de tom.

O INGREDIENTE DE VERDADE

Num Boletim Profissional, L. Ron Hubbard disse uma vez: *“Em toda aberração descobrimos que é o ingrediente de verdade que mantém a aberração em vigor”*.

-P.A.B. No.46

Cada nível da escala de tom contém um “ingrediente de verdade” e é isto que cada um usa para defender o seu temperamento emocional. A pessoa em Medo diz “Estamos errados por sermos um pouco cuidadosos?” A Propiciação pergunta “Por que não se deveria fazer coisas para as pessoas? Não é sobre isso tudo que a vida trata?”

Ambos esses fulanos estão certos, obviamente. Há verdade suficiente em cada tom para fazer uma pessoa se sentir justificada nas suas inclinações emocionais, mas isto é apenas parte da verdade.

Houve o caso do açougueiro que perdeu ambas as pernas e trabalhou na sua loja numa cadeira de rodas durante quinze anos. Um dia, a sua neta, Débora, estava brincando com uma amiga no quintal do vizinho quando um homem estranho saiu da casa. Débora perguntou “Quem é aquele?”

“É o meu avô”, respondeu a sua amiga.

“Não”, disse a Débora desdenhosa.

” Por que não?”

“Porque os avós não têm pernas, sua boba”.

Esse era o ingrediente de verdade da Débora a respeito de avós. Estava certo, na extensão em que ela concebia. Assim é com os tons. Cada um é certo, na extensão que alcança, mas só vai suficientemente longe para tornar-se um arremedo das emoções mais altas.

Cada nível de tom é reforçado com clichés, lugares comuns, provérbios e filosofias inteiras para justificar a posição. Somente com o uso da Escala de Tons Emocionais podemos diferenciar entre uma atitude verdadeiramente sã e a sua imitação de tom baixo. Olhem para alguns dos níveis a fim de ver que ditos uma pessoa poderia usar para justificar o seu tom.

APATIA

“Dê-me a serenidade para aceitar as coisas que não posso mudar”. Esta pode bem ser a prece duma pessoa de tom alto, porque, basicamente, é realista quanto às suas ambições. No entanto, Apatia pensa, de qualquer forma, não se poder mudar coisa alguma. Desse modo, esta espécie de serenidade é unicamente a fraqueza do oprimido (esmagado).

FAZENDO REPAROS

Uma influência lastimável na humanidade é a tradução do Rei James da beatitude “Abençoados são os humildes (mansos)..”. Esta frase é um paradoxo para o homem pensante, pois “humilde” implica submissão sem força moral ou coragem. Muitos peritos consideram esta palavra fruto de uma tradução faltosa. De facto, A Bíblia Francesa Douay traduz a beatitude como “Abençoados são os ‘debonair’..”.

‘Debonair’, conforme o dicionário, é “afável, bondoso, jovial, des preocupado, alegre, vivaz”. Isso é tom alto. Faz melhor sentido.

Pessoalmente, nunca vi um capacho herdar alguma coisa, a não ser um pouco mais de lama.

TRISTEZA

“Chorar é tornar menor a profundidade da tristeza”. Sim, se ele pode derramar a sua tristeza através de lágrimas, pode movimentar-se de volta escala acima novamente. A pessoa com Tristeza encalhada, contudo, fica simplesmente encontrando mais a respeito de que gemer (lamentar-se).

O indivíduo alto na escala tem prazer em relembrar e descrever experiências agradáveis do passado. Tristeza, também, faz reminiscências, mas pensa que o passado é tudo que existe, então as suas histórias são untadas com gotas de pesar e temperadas com nostálgicos poderiam-ter-sidos.

PROPICIAÇÃO

É realmente melhor dar do que receber? Sim. A pessoa de tom alto é generosa (após as necessidades próprias e da família serem satisfeitas), e a

sua dádiva tende a promover sobrevivência.

A imitação, de escala baixa, Propiciação, no entanto, dá porque é muito fraca para fazer de outro modo. O indivíduo está tentando apaziguar o perigo, de modo que o seu motivo oculto seja para *parar* quem recebe e torná-lo inofensivo.

COMPAIXÃO

“Há sempre alguém em pior situação do que você próprio”. Sim, De facto, e Compaixão se delicia em achar cada um deles. Nos níveis do topo, descobrimos uma empatia natural. O fulano não aprecia ver alguém em dificuldade e irá fazer o melhor para ajudar a pessoa a sair daquilo. Compaixão, por outro lado, afaga a cabeça do desafortunado, murmura “pobre coitado” e faz o que pode para mantê-lo lá.

MEDO

“Olhe antes de pular”. A pessoa no alto da escala tem um respeito saudável pelo perigo, se a sua verdadeira sobrevivência é ameaçada, mas o seu medo e equilibrado com coragem e bom julgamento. A pessoa em 1.0 tem medo de tudo.

HOSTILIDADE ENCOBERTA

“Conte até dez antes de perder a paciência” pode ser prática sadia para alguém acima de Raiva, mas é supressiva para quem está abaixo daquela emoção, pois o deixa sem uma válvula de escape e o fixa nos tons mais baixos.

“O dia em que não se riu é perdido”. Alto na escala encontramos um espírito de jogo amante de diversão. O 1.1, no entanto, toma tudo de modo tão sério que agora finge não ser sério. Manifesta riso compulsivo, um esforço constante de entreter ou uma mímica doce, insincera de bom humor de escala alta. Faz piada a custa dos outros. Imita e faz graça de tudo que ele próprio não pode fazer. Precisa mostrar que não importa e “tudo é divertido”. Ele é o crítico espirituoso, cínico – o jogador que passa todo o seu tempo no banco.

” Não diga tudo que sabe”. A pessoa de tom alto pode ser discreta, mas não é sorradeira. O 1.1 orgulha-se de ser “subtil”, que é meramente um modo de defender o subterfúgio com que encobre as suas actividades pervertidas.

SEM SIMPATIA

Kipling disse “Se você pode manter a cabeça quando todos à sua volta estão perdendo a sua... “ A pessoa em Sem Simpatia orgulha-se de nunca ficar emocionada, de estar sempre sob controlo.

O fulano de tom alto não entra em pânico numa crise. Trata de emergências melhor do que os demais, mas não precisa entregar a sua alma ao

Congelador a fim de manter a calma. É pessoa calorosa, carinhosa, disposta a sentir emoções.

RAIVA

“Você não faz uma omeleta sem quebrar ovos”. A pessoa alta na escala tem coragem suficiente para destruir, quando necessário, pela sobrevivência ou quando beneficia o maior número. Raiva, dirigida por falsa bravata, apenas quebra os ovos, nunca chega a fazer a omeleta.

ANTAGONISMO

“Você tem de combater fogo com fogo”. Quando a pessoa alta na escala recebe alguma oposição jogada nela, converte-a no seu benefício, não entra em colapso nem fica interminavelmente envolvida no seu combate. Entretanto, em 2.0, a “verdade” é reflectida na necessidade de desafiar qualquer coisa que parece ameaçadora. Tenta construir uma fogueira de cada faísca.

SEMELHANÇAS E DIFERENÇAS

Há centenas de passagens memoráveis (não só profundas como banais) contendo um ingrediente de verdade que pode ser usado para ampliar emoções abaixo de 2.0. Para um exercício útil, examine as semelhanças e diferenças entre verdades altas na escala e as suas imitações baixas na escala. Faça isto especialmente antes de aceitar conselho. Pode estar atraentemente embrulhado para presente num pacote de tom baixo.

Muitos livros de auto-ajuda estão na categoria de quase-verdades. Li recentemente um de tais livros, escrito por um psicólogo experimentado, que apontou as imperfeições em numerosas atitudes humanas. Condenou lamúria, bajulação, verniz falso e competitividade. A maioria dos seus conselhos, no entanto, repousava no tom de Tédio. Sugeriu que se deveria “... balançar com a brisa. Tomar a vida como se apresenta. Ajustar-se. Não assentar esperanças em alturas impossíveis. Não tentar prosperar baseado em fantasias. Desfrutar simplesmente do que está aqui”.

Alguns dos seus conselhos baseavam-se na Apatia: “Não deveríamos tentar compreender a conduta do homem”, ele alegava, “porque indagar a razão pela qual nós fazemos as coisas é de pouco uso. Não há causas para o comportamento”.

Aconselhava ainda o leitor a não ser nem otimista nem pessimista, visto ambas atitudes serem muletas usadas por quem tem falta de confiança em si próprio. Deveríamos tomar a vida como se apresenta, ele nos diz, não insistindo na esperança, porque isto é apenas acreditar no que se deseja.

Estas declarações contêm não só elementos de verdade como algo falso. Todos nós podemos esperar um mundo mais são. Um sonho idealista, na verdade. A pessoa de tom baixo deseja apenas indiferentemente que alguém

fizesse alguma coisa a respeito. O indivíduo de tom alto descobre um modo de tornar mais são um homem, e mais outro. Desse modo, continua trabalhando na direcção do seu sonho e a sua vida tem um propósito. Um homem sem esperança é uma flor que nunca viceja, um sol sem calor, um homem sem amanhã. A esperança é o elo do homem com o futuro.

Resumindo, este livro estava dizendo que a fim de ser “amadurecido” o indivíduo deveria deixar de ter esperança e de tentar e de conseguir envolver todos e frustrados. Em lugar disso, jogar fora os remos e deixar a correnteza levar o seu barco para onde quiser. No melhor dos caos, isto é Tédio e no pior é Apatia. Em ambos os casos, é uma flácida entrega. Nenhuma pessoa de tom alto precisa concordar com a mediocridade. E nenhum homem necessita acertar questão por menos do que tom alto.

Li um outro livro interessante de auto-ajuda que prometia tornar o leitor “poderoso e influente com as pessoas”. O autor começou advogando andar-se com confiança, cortesia e respeito. Parece bem, mas isto revelou-se ser outra parecnça da escala baixa. Quando começou a propor métodos de impulsionar status artificialmente e nivelar por baixo outros, dei-me conta de que o autor estava promovendo imitação de poder do tipo 1.1 e 1.2. Quase todo parágrafo defendia suaves, mas encobertos, métodos de obter atenção e pelos outros para baixo. Ele preveniu o leitor: “Os outros estão aí para pegar você, anular o seu status, prestígio ou autoridade. Nunca relaxe um momento, do contrário alguém irá retirá-lo do seu pedestal”.

Ele advertia repetidamente contra o perigo de perder a paciência: “Mantenha um rígido controlo”. Oferecia até diversas técnicas para introverter a outra pessoa com perguntas maliciosas, bem colocadas, quando houvesse algum risco de expressar Raiva. O livro poderia ser resumido brevemente: a maneira de ser poderoso é suprimir todos os outros, mas fazê-lo delicadamente, com um sorriso na face.

Às vezes vemos os resultados de pesquisa feita por gente sincera que (porque não conhecem a escala de tom) chega a falsos julgamentos. Tive conhecimento, recentemente, que um psiquiatra de Londres concluiu, após diversos anos de estudo, que “boas meninas crescem para serem mães ruins”. Explicou que uma jovem que sempre ouve a mãe, age justamente conforme lhe é dito em casa ou na escola, e nunca causa alguma dificuldade ou estardalhaço, revela-se inadequada como mãe por não existir mais ninguém dizendo-lhe o que fazer.

Aquelas “boas meninas” estavam obviamente em Medo ou abaixo, visto nenhuma criança viva, de tom alto, ser tão cegamente obediente a ponto de ficar dependente.

O que a pesquisa dele nos diz é que 1) muita gente considera uma criança de tom baixo, submissa, ser uma “boa menina” e 2) a criança de tom baixo desenvolve-se numa adulta de tom baixo.

SUMÁRIO

Antes de aceitar o velho provérbio, o cliché popular ou conselho de um “especialista”, procure, além do ingrediente da verdade, pela *emoção* por trás daquelas palavras de alegada sabedoria.

Capítulo 19

A BATALHA DOS SEXOS

Se há alguma vez em que dois e dois não são iguais a quatro, é num casamento. Adicione um 2.0 a outro 2.0 e não obtém Alegria (4.0). Você obtém fogos de artifício!

A atitude duma pessoa sobre o sexo oposto depende do seu tom. O próprio amor não é um tom emocional, mas a energia de amar pode levantar, abaixar ou intensificar o nosso tom. Pode assentar-se em qualquer ponto na escala. Podemos ver um jovem profundamente apaixonado que se mata de fome (uma característica da Apatia) ou uma garota apaixonada que manifesta um entusiasmo sonhador que a faz florescer.

Examinemos esta “grave doença mental” (a definição do amor de Platão) em alguns níveis da escala.

Em Tristeza/Apatia a pessoa não flui (demonstra) muito amor; quer recebê-lo, mas se preocupa tanto em perdê-lo que nunca é capaz de tê-lo de algum modo. o seu “você não me ama realmente” necessita de constante reafirmação.

Demasiados casamentos são baseados não no amor, mas na claudicante substituta, Propiciação. O 0.8 ou 0.9 usualmente casa com alguém que “necessita” dele.

A pessoa temerosa suspira e casa por segurança.

O 1.1, embora incapaz de afeição verdadeira, encenará um bom espectáculo, quando isto favorece os seus próprios propósitos. Irá encantar, lisonjear e trair. Irá minar a confiança da parceira. Apontará faltas (só para melhorá-la). Tentará educá-la, ajuntando-a ao ambiente (“Pare de ser enérgica e viva”). Irá quebrar os seus votos, apreciará romances clandestinos. Tudo isto é parte do seu jogo.

A 1.2 não acredita em amor, mas pode gostar de representar a fria Senhora Matadora.

O 1.5 atropela e domina o seu par, usando culpa e invalidações bruscas. Tentará impor afinidade (“diga que me ama”).

O Antagonismo quer principalmente por parceiro um treinador de pugilato.

Assim sendo, não é amor, o que conta é quem está fazendo o amor.

O QUE É O AMOR?

Fred Allen disse uma vez “É o que faz o mundo girar com aquela expressão preocupada”.

Isto depende também do tom. Para o homem é um instinto natural buscar companheirismo e, fundamentalmente, seleccionar uma pessoa do sexo oposto como par. O amor de tom mais alto é baseado em forte amizade – aquele que ira sobreviver como amizade, com ou sem a introdução de amor romântico (ou físico). Tal relacionamento requer a disposição e capacidade de comunicar facilmente e uma concordância bastante estreita a respeito das coisas que se considera metas e esforços essenciais. Juntas, estas coisas produzem uma forte atracção e compreensão.

Quando duas pessoas discordam sobre a maior parte das coisas, a sua compreensão e afeição duma pela outra são limitadas. Similarmente, se não podem comunicar facilmente, a ternura e a compreensão são baixas. Quando se ouve uma pessoa dizer “Nós não podemos falar um para o outro, mas estamos realmente apaixonados”, sabe-se que alguém está brincando com alguém. Isto não é amor (ou nem mesmo uma amizade decente), mas alguma espécie de ligação aberrada.

Abaixo de 2.0 na escala, o indivíduo inclina-se a considerar apenas o universo físico ou objectos físicos *reais*. Consequentemente, a pessoa de tom baixo escolhe, menos provavelmente, um companheiro devido a alguma compreensão compartilhada e, é mais capaz de apaixonar-se por um objecto. Isto é mais evidente quando os únicos comentários duma pessoa sobre o namorado(a) são assim “Puxa! Como ela é certinha de corpo!” “Ele é legal, é muito parecido com o Tom Jones”.

Mais tarde dizem: “Na metade do tempo, simplesmente não posso compreender o que ele está dizendo, mas sou louca por ele”. “Ela tem uma cabeça tonta, mas no escuro, quem se importa?” Assim sendo, eles se casam e fazem o pagamento da prestação de entrada de parede a parede de as suas misérias. Dentro de alguns anos, essas mesmas pessoas irão apoiar-se do outro lado da mesa de um bar e lamentar-se “Minha esposa (ou marido) não me compreende”.

PROPRIEDADE (POSSE, BENS)

Após apaixonar-se por um objecto, a pessoa de tom baixo quer possuí-lo ou controlá-lo. O início da maioria dos romances de tom baixo é na faixa de 1.1. Ele está tramando como “sair-se bem” e ela está lendo avidamente os artigos intitulados “Como Prender o seu Homem”.

Após os estágios iniciais, entretanto, o namorado de tom baixo tentar reduzir o seu par à Apatia (onde a pessoa pensa que ele é um objecto físico e, desse modo, é tão possuível e controlável quando um vegetal. Esta é a famosa batalha dos sexos: dois indivíduos de tom baixo tentando possuir,

dominar e controlar um ao outro. Cada um, obviamente, resiste contra tal dominação e controle, usando as ferramentas do seu tom particular.

SENSAÇÃO

Além da sua necessidade de companheirismo e compreensão, o homem precisa de sensação. No alto da escala, uma pessoa pode facilmente experimentar, de muitos modos, sensação agradável. Nas faixas baixas, a pessoa precisa de mais impacto para sentir sensação de qualquer espécie. A sua vida amorosa reflecte esta necessidade obsessiva de mais impacto no masoquismo, sadismo, promiscuidade, perversão, orgias, preocupação com pornografia e a constante busca de variedade.

EXISTE UM AMOR DE TOM ALTO?

Sim, Virgínia, existe realmente um amor de tom alto. Fraternidade, amizade e amor só são possíveis acima de 2.0, onde as pessoas não estão motivadas para prender em armadilha, dominar ou possuir um ao outro. E não se preocupam em perder um ao outro. Canalizam a sua compreensão mútua para crescerem juntos, em vez de separadamente. Encontramos constância – o desejo de uma relação monogâmica. O parceiro é fiel, não pelo costume, imposição ou medo, mas por preferir ser.

A pessoa de tom alto é capaz de sublimar o impulso do sexo, de modo que o seu amor não seja tão dependente do relacionamento físico. Isto não significa *deixar de lado* o namoro. Pelo contrário, a pessoa alta na escala aprecia sexo mais do que qualquer um de tons mais baixos. No entanto (alguns nunca irão acreditar), quando duas pessoas compartilham dum espírito de jogo de tom alto, isto é uma sensação mais intensa do que a do sexo.

MISTURAR E COMBINAR

Se eu fosse planear um programa de computador tipo casamenteiro, o primeiro passo seria um teste de tom emocional. Uma vez que os tons tivessem combinado, eu procuraria pela compatibilidade em metas e actividades. o que é que a pessoa deseja alcançar e o que considera ser a maneira mais importante em que pode empregar a sua energia? Se um parceiro pensa que a ocupação ideal é um infindável piquenique à volta do país numa motocicleta e a outra parceira prefere vaguear pelo jardim de rosas, há um aperto um tanto escorregadio numa parceria funcional.

Duas pessoas na mesma faixa de tom serão bem combinadas, o que não significa que irão necessariamente viver felizes para sempre se estão abaixo de 2.0. Não se pode adoçar suco de limão com vinagre e obter uma boa limonada.

Conheci um casamento de que o marido começou em 2.5 e a esposa em 1.5. Ele era pachorrento, agradável e contente com a rotina não-inspirada e

não-inspiradora. Ela era cheia de vida e dominadora. Na maior parte do tempo ele a ignorava, fazendo as coisas do seu modo, mas ocasionalmente ele descia para 2.0 por tempo suficiente para tratar com ela. Após diversos brandos anos de casamento, eles se igualaram num relacionamento levemente antagônico que consiste de caçoada constante, superficial. Resolvem a maior parte de as suas diferenças indo teimosamente por caminhos separados, o que parece satisfazer a ambos. Este é um relacionamento razoavelmente compatível que eu chamo de “harmonia individualizada”.

Outro casamento entre um em Tristeza e outro em Compaixão parece preencher uma necessidade mútua. Ela invoca incontáveis problemas inconsistentes que nunca se resolvem completamente e ele lhe dá constante atenção nervosa. Desse modo, mantêm, um com o outro, a sua própria espécie de afeição de tom baixo. Este casamento preenche um outro propósito admirável: retira a ambos do mercado. Assim sendo, não podem impor-se sobre gente de tom mais alto.

O único perigo deste tipo de compatibilidade ocorre quando uma pessoa se movimenta tom acima (talvez recebe uma promoção ou o seu ponto de calvície volta a crescer). Isto arruína o jogo inteiro.

Quando diversos tons se associam, a pessoa no tom mais baixo exige mais afeição e dá menos. Deseja mais comunicação e contribui menos. Afirma as suas crenças sobre menor fundação e espera receber mais concordância do que dá. A pessoa de tom alto procura compreender, mas a de baixo quer *ser* compreendida (embora se queixe de que “ninguém me compreende”).

O indivíduo alto na escala, com a sua tremenda capacidade de amar, descobre ser isto desperdiçado com o par de tom baixo que só pode aceitar uma quantidade limitada de amor. É bem semelhante a tentar despejar um galão de água num dedal. Você acaba tendo apenas um dedal cheio – e uma grande poça de água.

Às vezes, a distorcida dependência emocional duma pessoa de tom baixo prende o indivíduo alto na escala que pensa: “Ela precisa de mim”. No entanto, conforme diz Ron Hubbard, *“Quando algum indivíduo tem de depender das emoções do seu par, situado em baixo na escala, é como um homem morrendo de sede que bebe água salgada. Molha, mas não vai mantê-lo vivo”*. (Ciência da Sobrevivência)

Observei um casamento entre um homem em Conservantismo e uma esposa em Propiciação. Eles possuíam um negócio do qual ela se dedicava em desfazer. Ela reembolsava gente que, na verdade, tinha comprado o produto de alguém mais (uma perda completa, visto o produto não ser revendável). Empregava gente que mentia para os fregueses, vendia produtos errados e furtava dela. O marido, a princípio, era gentil, mas logo ficou alarmado com o programa de beneficência social usado

individualmente pela sua esposa e caiu para Raiva, quando passou a exercer cerrado controle no seu dispêndio. Entretanto, isto não a fez parar. Ela arranjou maneiras mais encobertas de gastar dinheiro sem o conhecimento dele. Na ultima vez que os vi, ela tinha feito diversos cheques sem registrá-los. Assim sendo, quando o cheque do aluguer do seu negócio foi devolvido, o marido, mudo de fúria, estava rasgando o talão de cheques dela em frangalhos.

OUTRAS EMOÇÕES

Há um número de respostas humanas geralmente descritas como emoções. Algumas caem numa ou noutra faixa como sinónimos ou nuances de emoções, mas algumas se movimentam atravessando os tons. Ódio é fortemente expressado na Raiva, porém uma pessoa pode odiar para cima e para baixo na faixa emocional inteira. Na verdade, pode ter sido ensinada a odiar muitas coisas (ou que deve amar tudo). Portanto, poderíamos encontrar uma pessoa no estado paradoxal de “odiar o amor” (especialmente quando a sua queridinha foge com outro homem). Uma pessoa bastante livre emocionalmente pode, De facto, apreciar um “bom choro”. Uma outra pode odiar ter um bom choro.

Por vezes, coragem e covardia são descritas como emoções. Na verdade, alternam-se como bolo e creme nas tortas doces. Encontramos coragem verdadeira no topo, a seguir cautela, indiferença e “Quem tem medo do grande lobo mau?” (em 2.0 e 1.5). Atravessando a faixa de Medo, chegamos à covardia pura e simples. Em direcção do fundo (perto de Compaixão e Propiciação), o assunto todo fica embaralhado com feitos nobres. Obviamente, alguém em Tristeza é um flácido covarde. O que está Fazendo Reparos pode ser propenso a actos de heróico martírio (gente que se incendeia viva para provar algum ponto fanático) e, no sub-porção, o fulano nem mesmo sabe existir uma ameaça.

Esperança (frequentemente chamada de emoção) é alta na escala de tom, mas lá em baixo, perto de Medo, torna-se um mecanismo de escape e, um pouco mais abaixo, torna-se credulidade (ingenuidade). Encontramos optimismo tolo em 0.8 e .9. Abaixo disto, esperança é pervertida em devaneios e ilusões. E o fulano só devaneia porque não foi capaz de atingir ação real.

Bem, você consegue a ideia. Há muitas emoções assim chamadas e todas se encaixam nalgum lugar na escala.

CIÚME

Ciúme não é uma emoção, mas o *motivador* para uma emoção, de modo que pode irromper em muitos níveis diferentes da escala. Uma pessoa sente ciúme quando há uma perda de afecto real, imaginada ou ameaçada e isto usualmente a faz cair de tom. Pode tornar-se raivosa, temerosa, disfarçada, triste, aplacadora ou apática a respeito.

O ciúme origina-se verdadeiramente do desejo de informação. A pessoa ciumenta está querendo saber: “Ele ainda me ama?” “Ele saiu com outra mulher?” “Ela deseja ter casado com outro camarada?” “Sobre o que estão rindo juntos?” A grande questão é: “Ele quer me substituir por outra?”

A razão do ciúme não encontrar base num relacionamento de tom alto é devida à comunicação livre e aberta. Mais baixo na escala, quando a pessoa pensa no seu par como um objecto possuível, há uma ameaça muito maior de perder o objecto.

Igualmente, próprio do tom baixo, é o indivíduo deliberadamente provocar ciúme no seu par. É mais um método disfarçado de tentar possuir e controlar.

A DIFERENÇA ENTRE RAPAZES E MOÇAS

A principal diferença entre rapazes e moças é a mesma que se pensou ser lá atrás no jardim da infância.

Não há diferenças de tom entre homens e mulheres, excepto as introduzidas pela cultura. Os garotos são admoestados por chorarem. Tal treino tende a produzir o estereotipado rude, arrogante macho, mas tal tom falso irá desmoronar sob tensão. Quando o alicerce do mundo de um homem desaba e ele não pode chorar, é forçado para dentro da Apatia (que é provavelmente a razão exacta de haver uma incidência maior de suicídio e alcoolismo entre homens). Por outro lado, as meninas supostamente não devem ser masculinizadas, devem agir “como senhoras”. Por esta razão, muitas mulheres permanecem encahadas abaixo de Raiva, como mexeriqueiras em 1.1, plantas trepadeiras ou tipos em Compaixão de coração tenro.

No alto da escala, os estereótipos desaparecem. Uma mulher pode ser empreendedora e capaz, sem sacrificar a sua afabilidade. O homem de tom alto pode ser não só agressivo (ousado) e compassivo – e não perder a sua masculinidade. Gente no topo da escala não é nem confusa a respeito do seu sexo nem precisa afirmá-lo.

O IMPULSO

Você não deveria tomar nenhuma grande decisão (casar, separar ou servir o seu primeiro ‘baked Alaska’ [sorvete quente] quando o chefe do maridinho vem jantar), enquanto estiver temporariamente de tom baixo. É onde se encontra a frase familiar: “Casar no impulso”.

Conheci uma garota no colégio que terminou com o seu namorado e caiu para Tristeza. Antes de subir mais além de Compaixão, conheceu um jovem em Apatia/Tristeza. Pareciam ter tanto em comum e, logicamente, ele precisava dela. Casaram-se. Pelo que eu soube por último a respeito, ele era ciumento, possessivo, exigente, constantemente choramingando precisar

dela, mantendo esta garota, que tinha sido alegre, trancada na faixa do fundo da escala.

O problema com o impulso é que não saltamos de volta de modo suficientemente alto antes de tomarmos decisões.

O RELACIONAMENTO EM DEGENERAÇÃO

Às vezes vemos um casamento começar em tom alto e degenerar. Isto ocorre quando uma ou outra das pessoas cai pela escala abaixo por alguma razão e não volta a subir. O equilíbrio emocional é destruído.

Uma das causas mais frequentes deste fenómeno é a concordância interrompida. Quando um indivíduo quebra os códigos no seu relacionamento com outro, deixa de sobreviver tão bem, porque tais códigos foram originalmente planeados para a sobrevivência do casamento. No minuto que ele quebra o acordo, parte da sua liberdade vai embora. Ele precisa esconder as suas acções da outra pessoa. Isto nos leva de volta à comunicação. Enquanto somos capazes de dizer qualquer coisa a uma pessoa, gostamos daquela pessoa e o relacionamento prospera.

Um parceiro que comete qualquer ato de não-sobrevivência contra um casamento desce de tom. Ele pode estar jogando o dinheiro do aluguer. Ela pode estar tagarelando sobre ele no clube de bridge. A infidelidade cai automaticamente uma pessoa pela escala abaixo. O indivíduo que está mantendo um segredo torna-se menos falante, irritável, difícil de agradar e crítico do seu par. Eventualmente, tal casamento explode, estando ambos os cônjuges infelizes, acusando e desnorreados. Instalam-se num relacionamento de tom baixo ou separam-se.

Se um ou outro dos parceiros permanece em Tristeza quanto ao assunto de amor, pode sair e escrever novelas dramáticas ou música caipira...

SOMENTE PARA HOMENS

Garotas, vão refazer a maquiagem enquanto converso com o camarada aqui por um minuto.

Você notou que, às vezes, a sua encantadora garota e de génio doce torna-se numa incontrolável megera cujo único propósito é botá-lo contra a parede? Há uma explicação médica: é tensão pre-menstrual, causada por mudanças físicas no corpo. Na maioria das mulheres, os sintomas ocorrem quatro ou cinco dias antes da menstruação. Ela fica frenética (tristonha, ciumenta, acusadora, importuna, irritável, o que seja) e ataca o alvo mais próximo que, por infelicidade, comumente é você. Não leve isto a sério e não confunda esta loucura com a escala de tom.

O que fazer? Pesquisa médica corrente indica que no futuro próximo pode

ser possível que as mulheres tomem hormonas e minerais dietéticos que irão reduzir ou impedir estes sintomas. Nesse meio tempo, você pode tentar indicar a fonte da infelicidade dela. Se restar um fio de razão,

ela poderá ser capaz de colocar-se sob controle. Você pode meter-lhe na mão um bom livro e ir jogar paciência no porão, com tão poucas palavras quanto possível (qualquer coisa que diga será usada contra você, quando for posto à prova novamente no mês seguinte). Se tudo mais falhar, peça socorro.

Quando duas pessoas não compreendem este paradoxo emocional, podem entrar nalgumas situações ridículas (se não no tribunal de divórcio), como fizeram alguns de meus amigos.

Era Noite de Ano Novo. Um violento temporal de neve alastrava-se do lado de fora, enquanto Maria e Jorge passavam uma tranquila noite a sós no seu apartamento no segundo andar. Tudo estava bem até o incómodo mensal dominar a Maria. Ela começou a implicar “Eis aqui o fim de Dezembro e você nunca colocou as janelas contra tempestade. Está nevando loucamente e ainda temos tela nas janelas, céus! Não posso imaginar o que os vizinhos pensam”.

Ela continuou importunando até o seu desnorteado (e normalmente de boa índole) marido precipitou-se na tempestade. Numa tentativa desesperada de agradá-la, agarrou uma escada na garagem, subiu os degraus escorregadios e começou ferozmente a substituir cada tela pelas janelas contra tempestade. Enquanto isto, a sua frenética esposa saltitava de janela em janela, suspendendo-a e gritando “O que você pensa que está fazendo? Céus, é Noite de Ano Novo ... Jorge, você está aí fora no meio duma nevasca ... Você está louco! Jorge! O que os vizinhos vão pensar?”

CASAMENTO

Antes de decidir que deseja pendurar as suas meias molhadas no mesmo secador do banheiro com alguém pelo resto da sua vida, deve estabelecer algum propósito mútuo no casamento – um que inclui o avanço de as suas próprias metas pessoais (as metas não precisam ser as mesmas, mas precisam não colidir). Com bastante frequência uma pessoa sacrifica as suas próprias metas pelo casamento. Ela desiste duma carreira promissora para tornar-se dona de casa. O homem abandona a invenção que deseja desenvolver e pega um emprego de nove às cinco pela segurança. Como milhões de cônjuges desiludidos podem lhe dizer, aquela maravilhosa pessoa amada não pode nunca compensar o sonho despedaçado. Pelo amor de coabitação tolerável, o casamento pode requerer que você abandone alguns dos seus hábitos pessoais mais simples, mas quando isto lhe pede que abandone as suas aspirações, o preço é demasiadamente alto. O casamento não é um fim em si. Deveria ajudar a favorecer os seus propósitos individuais.

Para determinar se ou não você está bastante perto em tom e outros elementos importantes com uma pessoa em particular, faça inventário dos valores e créditos, além dos riscos, no seu relacionamento. Como um de meus espertos amigos de colégio coloca: “Qual é a proporção de dor/prazer?” Ele (ou ela) está lhe dando demasiados momentos de preocupação e tormento, comparados com os períodos de divertimento, calor, inspiração e concordância cintilante? Se a proporção é de apenas 50/50, é por demais delicada, poderia facilmente inclinar-se na direção errada. Um bom relacionamento deveria ser de cerca de oitenta e cinco (prazer) para quinze (dor), o que lhe dará somente dificuldade suficiente para manter interessante a vida.

Capítulo 20

NESSE MEIO TEMPO, DE VOLTA AO ESCRITÓRIO

Fui levada ao escritório do gerente de vendas. Descrevi brevemente o produto que desejava fosse fabricado e pedi uma estimativa do preço e da entrega. Ele parecia preocupado sobre como eu iria vender tudo. Pediu-me para repetir todas as especificações de novo. Divagou a respeito de problemas de produção. Custou-me mais de trinta minutos e muita persistência para fazê-lo dizer-me que levaria pelo menos três meses (e possivelmente mais tempo) para a entrega. Após embaralhar papeis e gráficos por um tempo, ele admitiu não poder ainda dar-me uma estimativa aproximada dos custos.

Sai após arrancar a sua promessa de mandar-me, pelo correio, cotações de preço tão logo possível.

Caramba! Se o resto da companhia opera em tal faixa baixa de tom, pensei, meu produto irá morrer de velho na linha de montagem. É melhor tentar noutro lugar...

Procurei outro negócio e fui passada para o presidente da companhia. Disse-lhe o que pretendia, enquanto ele tomava notas. Fez-me uma ou duas perguntas e disse: “Muito bem. Levará três semanas para fazermos a entrega e vou lhe dar o preço num minuto”.

Enquanto me recuperava deste choque (três semanas, não três meses), dedos voaram sobre as teclas duma máquina de calcular na sua carteira. Fez uma breve chamada telefónica, apertou mais algumas teclas e deu-me o preço. Assim mesmo.

Fiz imediatamente o pedido com ele e saí do escritório quinze minutos após minha chegada – e tudo estava feito. Que alívio. E que diferença da primeira companhia. Encontrei um homem no topo da escala, e há poucas experiências tão gratificantes. Minha confiança nele não foi traída. Ele fez a entrega conforme prometido.

Uma semana após meu produto ter sido recebido e em distribuição, recebi a cotação do preço da primeira companhia que visitei. Era o dobro do custo que paguei.

Assim como o tom dum indivíduo se relaciona com a sua sobrevivência,, o tom dos dirigentes duma companhia influenciam a sobrevivência duma organização. Dentro dum ano, a primeira companhia que visitei estava fora do mercado. A outra ainda está expandindo.

Fiz dúzias de pedidos a esta firma no correr dos anos. Todos foram

atendidos com alegre eficiência. Numa ocasião passei uma semana trabalhando na fábrica da companhia, num projecto especial relacionado com um os meus produtos. Observando a rotina e o pessoal, pude ver que a liderança de tom alto influenciava o lugar todo. Os empregados eram alegres, mas a sua brincadeira bem humorada não interferia com o rendimento do trabalho. Pelo contrário, isso é que é tom alto. Quando uma pessoa se sente feliz e despreocupada, irá realizar duas vezes mais do que quando está para baixo.

Quer esteja comprando ou vendendo, quer seja atendente do estoque ou presidente, a escolha da pessoa certa tem tudo a ver com o seu sucesso no labirinto dos negócios.

ESCOLHA DUM EMPREGO

Quando você pega um emprego numa companhia de tom alto na escala, o trabalho pode, na verdade, ser divertido e o clima irá encorajar o desenvolvimento dos seus talentos e ambições.

Uma organização inteira reflecte o nível de tom da sua liderança. Desse modo, talvez você não possa julgar um livro pela sua capa (especialmente nos dias de hoje, quando até um tratado sobre o estilo de vida de um porco da terra (género de mamíferos xenartros) exhibiria uma mulher nua na sobre-capa), mas *pode* julgar uma companhia pela sua sala de recepção.

Numa firma de tom alto, irá ver empregados movimentando-se altivamente, mas há sempre tempo para uma piadinha interna ao passarem. Quando se vê funcionários arrastando-se em silêncio carrancudo, ignorando uns aos outros, digladiando-se verbalmente ou falando aos sussurros, pode ficar certo da liderança ser pesada. Empregados que vadiam o dia todo no cafezinho, entre boatos, são resultado de liderança lassa (para usar frouxamente a palavra), provavelmente à volta de Propiciação ou Compaixão.

Deixe essas primeiras impressões influenciarem você. E lembre-se de que um chefe de tom alto vale mais do que uma dúzia de benefícios adicionais.

COMO O CHEFE

Um formulário de pedido de emprego pode dizer-lhe tudo que precisa saber sobre um homem, excepto o mais importante: qual é o seu ponto de vista emocional sobre a vida? Quando você está empregando, é mais inteligente escolher uma pessoa de tom alto, sem experiência, do que uma de tom baixo que conhece cada porca e pino do negócio, porque se pode ensinar qualquer coisa a uma pessoa de tom alto (se está interessada) com mais facilidade do que ensinar a de tom baixo a mudar de tom. Falo de uma pessoa cronicamente de tom baixo. Ela pode, certamente, ser feita subir, por um perito profissional, porém se você está tentando dirigir um negócio produtivo, não tem tempo de alimentar às colheradas infantes emocionais.

Peritos em eficiência alegam que se pode elevar um tanto o moral e a produção se as paredes forem pintadas de verde claro, se for instalada uma espécie de música leve de super-mercado e contratadas secretárias bonitas e louras. Uma atmosfera estética leva, certamente, a um levantamento de tom. Entretanto, a longo prazo, é melhor seleccionar, desde o início, gente alta na escala, e tratá-la bem. Nenhuma quantidade de música e pintura extravagante irão servir de contrapeso para o alto volume de nocividade duma pessoa de tom baixo que esteja realmente em ação.

Uma mulher talentosa entrou em sociedade com um jovem apresentável numa agência de publicidade. Ela tomou conta de conseguir novos clientes, enquanto ele cuidava da administração. Tornarem-se bem conhecidos e prósperos. Frequentemente ela se enfurecia sobre a brilhante sagacidade dele para negócios.

Mais tarde, a sociedade deles se desfez e ela assumiu responsabilidade total pelo negócio. Algum tempo depois, ainda perplexa pela experiência, ela disse: “Ele era tão incrivelmente encantador, mas era apenas uma fachada. Nunca conseguia acompanhar as coisas até o fim. Começaria um projecto, a seguir se cansaria dele e saía para outra coisa. Nunca estava por perto para acompanhar as coisas que tinha posto em andamento. Quando quis sair do negócio, eu não conseguia compreender, mas compreí a parte dele na sociedade porque tínhamos um acordo para isso”.

Só depois dele sair, foi que ela descobriu como a companhia estava enfraquecida. Devido a gestão deficiente, tinham estado perdendo dinheiro continuamente, durante cinco anos, e ela achou necessário reconstruir, ela mesma, a companhia, a fim de recuperar o seu investimento. Começou fazendo uma limpeza dos amigos sem préstimo do seu antigo sócio que recebiam salários totalizando acima de cinquenta mil dólares, sem contribuir com coisa alguma.

Embora quando, pela primeira vez, ouviu falar da escala de tom, achou difícil de acreditar que ele era um 1.1, por ser tão “brilhante”. (Preciso mencionar que não se deve confundir inteligência com emoção?)

Você poderia estudar a maior parte dos fracassos nos negócios e descobrir uma pessoa de tom baixo ocupando algum lugar na cena.

Existe uma certa regra no assunto: *Você nunca irá dirigir uma organização eficiente, alegre e produtiva com uma equipe de indivíduos de tom baixo.* Irá passar a maioria do seu tempo tratando de conflitos pessoais, desculpando-se dos fregueses por enganos, substituindo pessoal, acalmando funcionários descontentes e tentando tampar os buracos na peneira, antes de todos os seus lucros serem drenados.

O EMPREGADO DE TOM BAIXO

Tipos de tom baixo podem fazer mais para sabotar o sucesso da sua firma do que pode imaginar nos seus mais ferozes pesadelos. Irão furtar tudo, de mata-borrões a ideias de milhão de dólares. Podem falar de grandes negócios com toda a confiança de roedores apostando carreira na beira dum rochedo, enquanto conduzem a sua companhia na direcção do suicídio. Irão impedir que todas as melhores ideias cheguem a você. Irão embaralhar mensagens e ordens. Irão arquivar fora de ordem papeis importantes. Irão dizer-lhe que tudo está ótimo quando o local está desmoronando e, quando as coisas estão entrando nos eixos, irão pintar um tal quadro de desalento que você irá pensar em ‘hara-kiri’. Farão erros crassos nas tarefas, retardarão pedidos e enfurecerão os fregueses.

Se uns poucos de tom baixo numa organização só atrapalhassem as suas próprias atribuições, poderiam ser tolerados. Entretanto, infelizmente, laboram de modo diligente (não só intencionalmente como sem intenção) para fazer parar também a produção de gente eficiente. Por esta razão, considero mais eficaz dirigir um negócio com um número reduzido de funcionários de tom alto, trabalhando sinceramente em benefício da empresa, do que um grande número de gente de tom baixo puxando na direcção oposta.

Uma pessoa alta na escala é capaz de rendimento incrivelmente grande – se pode movimentar-se sem interferência. Você pode fazer qualquer trabalho mais rápida e exactamente quando dedica a ele a sua atenção individual até tê-lo terminado. No entanto, alguns tipos baixos na escala, na vizinhança (dedicados à destruição de as suas metas), podem encontrar uma abundância de métodos para distrair a sua atenção. Telefonam, quando um memorando seria mais eficiente. Verificam de volta para confirmar um pedido que já tinha sido claramente indicado. Aparecem de novo para pedir emprestado um grampeados (o equipamento deles sempre quebra com alarmante facilidade) e tentam ficar para uma hora de conversa ociosa. Você lhes pede para dactilografarem um relatório e eles voltam para perguntar a respeito do tamanho das margens. Trazem a você um problema que deveria ser dirigido ao Jonas.

Quando você está tentando completar as suas próprias tarefas, uma pessoa de tom baixo, apenas, pode servir de alimento real para uma úlcera.

SELECIONAR EXECUTIVOS

A maioria dos livros sobre “segredos do sucesso” que catalogam as características dos milionários ‘self-made’, dizem (embora não o saibam): *tenha tom alto*. Com os tons do topo vai um impulso magnético que nunca fica em baixo por muito tempo. Encontramos responsabilidade, persistência, bom humor e amor ao trabalho.

Se você está numa posição de empregar ou indicar executivos, escolha com a escala de tom na sua frente e a sua credulidade trancada na gaveta de

baixo.

Aquele homem “simpático” de quem todos gostam pode ser tão compreensivo que nada chega a ser feito. E atente especialmente para aquele activo, vamos-fazer-as-coisas-se-movimentarem-por-aqui do tipo em Raiva que tem a aparência de líder mas, com o seu ponto baixo de ebulição, só tenta lidar com gente pela força, ameaças e punição. O Homem responde ao ser conduzido, mas não ao ser compelido. Pressão pesada, a princípio, parece funcionar, mas a fulano dominado pelo medo perde toda a confiança e criatividade, tornando-se um irremediável embrulhador. Na melhor das hipóteses, consegue vingança encoberta, fazendo somente o mínimo indispensável de trabalho.

Há alguns anos atrás, um grupo de psicólogos e sociólogos, estudando o comportamento de gente de negócios, aprendeu que desempenho era criticamente relacionado com a qualidade de associações inter-pessoais, particularmente o relacionamento que o indivíduo tinha com o seu próprio superior. Descobriram que se trabalhava mais eficientemente (e sentia-se melhor) se o chefe não era por demais intrometido, não interferia com alianças sociais construídas no trabalho e não exigia produção de um modo impessoal e insensível. Quer dizer, os empregados não produzem bem para chefes entre 1.2 e 2.0 na escala.

Os psicólogos decidiram treinar os supervisores, numa grande companhia, na tentativa de instilar os bons traços de personalidade necessários para uma maior eficiência. Fazendo teste antes e imediatamente depois, lançaram um programa de duas semanas, no qual tentaram ensinar os supervisores a mostrar interesse e consideração e a tratar os seus empregados como seres humanos. Imediatamente após o curso, a maioria dos supervisores se classificaram significativamente melhor nas suas atitudes. No entanto, quando os testes eram feitos seis meses mais tarde (num grupo de controle), a maior parte dos homens não só tinha revertido ao seu comportamento original como, em muitos casos, tinha menos consideração do que os supervisores no grupo de controle. É interessante notar que os homens que mantiveram uma atitude mais agradável eram os que trabalhavam sob chefes de temperamento mais ameno. Consequentemente, vemos como o contágio de liderança de tom baixo (e de tom alto) se espalha linha abaixo.

Assim sendo, embora até certo ponto um indivíduo possa ser trazido escala acima, ele não fica lá, se está sob a influência dum superior baixo na escala. Não só não permanece de pé, as chances são muito grandes de que ele nem mesmo fique com a companhia. Quando quer que encontre uma excepcional rotatividade numa organização ou num departamento, pode apostar que existe um chefe de tom baixo em acção.

RESPONSABILIDADE

Pode-se prever o nível de responsabilidade de uma pessoa num emprego

se examinarmos a qualidade de responsabilidade que ela mostra em outras áreas do seu viver. A pessoa responsável cuida bem de si fisicamente. Será limpa, bem alimentada e bem arrumada. Seus objectos pessoais estarão em ordem e em condição razoavelmente boa. Faz o que puder para sustentar e assistir adequadamente a sua família e proporcionar-lhe um futuro promissor. É leal a qualquer grupo a que se associe. Visto preocupar-se com o melhoramento e sobrevivência da humanidade, pode pertencer a grupos dedicados a tais causas.

A sua responsabilidade pode estender-se a cuidar de plantas ou animais, pois tal indivíduo prefere coisas vivas na sua vizinhança. Nunca, licenciosamente, mata outras formas de vida, embora as usará, quando necessário, para o seu próprio sustento (a pessoa que não mata para comer está, na verdade, no nível de Propiciação/Compaixão da escala de tom).

Irá reverenciar e respeitar a religião, seja ou não um frequentador activo da igreja.

INVESTIMENTO

Use a escala de tom em todas as suas transacções de negócios, quer esteja comprando, vendendo, empregando, despedindo e, especialmente, quando está retirando todas as suas economias do cofrinho para investir numa aventura financeira que “não pode perder”. A sua avaliação da escala de tom será mais confiável do que as aparentes qualificações dum empreendedor bem falante.

Há anos atrás, conhecia uma pessoa em Não-Simpatia que punha as garras, enganava com lisonjas e chantageava para alcançar uma posição alta no ramo de entretenimento. Os homens que foram vitimados pela sua tramóia não tinham ilusões sobre este homem, mas a sua proeminência continuou a abrir novas portas para ele. Numa ocasião, ele convenceu diversos endinheirados a investirem numa cadeia de restaurantes que ele iria dirigir. Eles acederam porque ele era bem conhecido como “obviamente” bem sucedido (afinal de contas, todos ouviam falar nele). Entretanto, como é usual, ele conseguiu mais inimigos do que amigos. A operação foi logo condenada ao fracasso, devido às suas pequenas contendas com todos, desde os seus maiores investidores até aos fregueses de que precisava para sobreviver. Para espanto dos que originalmente confiaram nele, foi necessário vender a operação com uma imensa perda financeira. Foi provado pelo novo proprietário que a fraqueza não estava no negócio em si, pois prosseguiu, erigindo-o numa operação de muitos milhões de dólares.

TRANSMISSÃO DE COMUNICAÇÃO

Quase toda função numa organização envolve transmissão de comunicação duma forma ou de outra e, provavelmente, noventa e cinco por cento das dores de cabeça dum executivo são causadas pelo enguiço dessas comunicações.

No momento que um vendedor anota um pedido, ele começa uma série de comunicações que precisam ser passadas de vendas para produção, para embarque, para contabilidade e assim por diante. Há múltiplas oportunidades de enganos ao longo do caminho (como qualquer negociante pode atestar).

A capacidade dum indivíduo de passar comunicação é outro aspecto de tom. A pessoa de tom baixo trunca mensagens, introduz alterações ou negligentemente (às vezes deliberadamente) deixa de passá-las adiante por inteiro. Se você dita uma carta para a sua secretária, ela a anotarà exactamente? Tendo feito assim, irá despachá-la sem demora?

Em meu próprio negócio, acho fácil de identificar um freguês que emprega auxiliares de tom baixo. O freguês manda um pedido urgente, solicitando entrega imediata. Contudo, notamos que o pedido não foi enviado até três dias após ter sido escrito. Num caso, recebemos um pedido “urgente” de além-mar, enviado à velocidade de tartaruga, via marítima, em vez de via aérea. Chegou seis semanas após ter sido emitido.

Mande um representante da companhia a uma convenção e o seu relatório dependerá mais do seu tom do que do programa. A pessoa baixa na escala trará a você todas as más notícias. Contará a respeito das companhias que entraram em falência, retrocessos do governo e competição nova que irá provavelmente arruinar o seu mercado. Pode esquecer inteiramente de mencionar a impetuosa perspectiva duma gigantesca companhia. Pode alterar o relatório sobre um novo produto tão inteiramente que se deixa de ver o seu valor potencial. A pessoa em Tédio não lhe trará tanta notícia má, mas também não lhe contará nada excitante. Passará adiante anedotas engraçadas, mas irrelevantes. Principalmente, é “apenas a mesma coisa velha”. O Conservantismo dará a você um relatório mais válido, embora suavize algo extremamente novo e diferente.

Onde quer que esteja na escala, a pessoa não se dá conta de estar alterando fatos. Dez pessoas presenciando um acidente darão dez versões diferentes dele. Quanto mais baixo a pessoa vai, tanto mais imaginária a sua memória se torna, embora acredite ser autêntica. Pessoas em 1.1 misturam tanto realidade e imaginação que até conversa inconsequente não merece confiança, mas elas irão jurar estarem dizendo a verdade. Obviamente, as mais loucas perversões de memória ocorrem no fundo da escala, onde encontramos fantasias e alucinações.

À VOLTA DA MESA DE CONFERÊNCIAS

A reunião da direcção, conferências de vendas ou uma sessão para obtenção de ideias e sugestões são todas excelentes oportunidades para estudar o tom numa organização. Se alguém apresenta uma ideia para um programa audacioso, novo, os tons aparecem nas várias respostas. Uma pessoa no nível de Tristeza/Apatia considera automaticamente o projecto

inteiro inútil e, se permitido, irá escavar velhas perdas e dizer como as coisas costumavam ser melhores nos velhos dias. Propiciação ou Compaixão provavelmente irão aparentar algum entusiasmo pela sua ideia, mas irá oferecer imediatamente planos para desperdiçá-lo (talvez defendendo uma tremenda quantidade de pesquisa ou propaganda e promoção inúteis. A pessoa em Medo irá introduzir toda preocupação concebível, “provavelmente iremos perder nossas camisas”. O 1.1 invariavelmente faz de conta que a ideia é ótima, mas irá imediatamente tentar miná-la, “Bem, a ideia *parece* boa . . “. O 1.5 usualmente diz-lhe rudemente que não irá funcionar (ou tentará encontrar outra maneira de pará-la). O Antagonismo, certamente, irá querer alterar sobre algumas coisas, caso goste ou não da ideia. O Tédio irá dar de ombros e tomará o rumo de menor resistência. O Conservantismo poderá tentar atrasá-la “Por que não dormimos em cima disso? Vamos chutá-lo por aqui um pouco. Não queremos ser por demais impulsivos”. Provavelmente não irá pará-lo, mas irá usar os freios. Se há um 3.5 ou 4.0 no grupo, poderá encher-se de fogo com a ideia (desde que seja boa) e oferecer sugestões construtivas, métodos para implementá-la, usos adicionais, planos de promoção e produção.

O VENDEDOR

O vendedor que compreende a escala de tom pode localizar correctamente o seu provável comprador e elevá-lo de tom ao ponto de interesse, quando ele realiza a venda. (Esta técnica é discutida num capítulo posterior). Ele não só obtém a venda, deixa para trás um freguês mais feliz.

Um vendedor pode também poupar-se muita tensão por saber quando *não* vender. Está trabalhando numa loja de sapatos. Uma senhora em Tristeza entra. Ele lhe mostra dez pares de sapatos e ela reclama de cada um deles. Se não pode trazê-la acima, sai-se melhor não lhe vendendo. Irá voltar dentro de uma semana, queixando-se. Tristeza padece dum limiar baixo de dor. No caso de alguém mais poder sentir uma pequena pressão, ela diz “Está me matando, é torturante”. Tristeza considera quase tudo penoso. Para ela é o modo que é. Além disso, ela só se satisfaz quando traída. A cliente em Apatia irá dizer “Não tem jeito, não há nenhum produto que resolva meu problema”.

O melhor dos vendedores se depara com alguns não-contentáveis. Se você vende, De facto, a tais tipos, espere que a maioria deles irá voltar com reclamações e pedidos de devolução ou substituição. Não só consomem tempo, paciência e lucros, frequentemente minam a confiança do vendedor no seu produto. Um vendedor esperto simplesmente irá escapular-se desses fregueses toda vez que puder.

Todos taceiam num certo dia, quando, em primeiro lugar, deveriam ter puxado o travesseiro por cima da cabeça e ficado na cama. Tal dia é particularmente desmoralizador para um vendedor. Após diversas rejeições, ele pode começar a acreditar que a economia *está* bastante instável nestes dias, há demasiada competição, ninguém está comprando nada ou qualquer

dos outros prémios de consolação com os quais os vendedores desanimados se gratificam. É tão fácil ir um passo à frente e dizer “desisto”.

O vendedor que compreende a escala de tom, no entanto, irá reconhecer que desceu de tom e não se levará demasiadamente a sério enquanto estiver neste escuro estado de espírito. A principal diferença entre o vendedor de sucesso e o fracasso é se ele *acredita* ou não nas ideias de tom baixo que lhe ocorrem nos dias ruins.

Mais importante, o vendedor bem informado não irá decidir (só por estar numa baixa repentina) pedir demissão e ir procurar um emprego de fritar bolinhos no restaurante barato das proximidades. Em lugar disso, deveria impelir-se para telefonar a mais um provável comprador e a mais outro, até fechar uma venda. Ele (e todos mais) deveria tentar deixar o dia numa vitória. Revigorado por uma noite de sono e um forte café da manhã, provavelmente estará com bastante coragem para sair em campo e atacar com vigor novamente o dia seguinte.

A área de vendas oferece oportunidades ilimitadas a uma pessoa ambiciosa, porém é essencial que venda unicamente um produto soberbo. Precisa estar convencido de fazer um favor ao freguês quando vende. Devido ao homem ser basicamente ético (lá por baixo do enganador desonesto), não se permitirá ter sucesso se pensa estar tirando vantagem dos outros. O vendedor que trapaceia pelo seu caminho afora pode ser capaz de adquirir dinheiro, mas nunca irá aproveitá-lo, porque não pode subir de tom, enquanto esta sendo desonesto.

Os gerentes de vendas irão beneficiar-se se seleccionarem distribuidores e pessoal de vendas de tom alto. Muitas companhias com produtos para venda falham devido à crença comum de que se recrutar bastante gente, alguns deles irão ter bom resultado (este engano é particularmente popular no ramo directo de vendas). Os efeitos negativos de uns poucos representantes de tom baixo podem cancelar a maior parte dos benefícios deste método, porque a propaganda por palavra de boca também pode funcionar para falar mal dum produto. A Maria conta no clube de bridge “Acabo de comprar um maravilhoso aspirador de pó Que-Chupa e estou adorando”.

“Oh, não” grita a Felícia, minha vizinha do lado estava me dizendo que uma amiga da sua prima fez um pedido de um desses a um vendedor e nunca o recebeu. Ele simplesmente desapareceu com o depósito dela de cinquenta dólares, a companhia diz não ter registro do pedido e o vendedor saiu”.

O tom emocional sendo o que é, esta má notícia espalha-se mais rapidamente do que varicela numa escola maternal. Agora o clube de bridge inteiro planta a história pela cidade a fora: “Não se deixe apanhar por aqueles vendedores do aspirador de pó Que-Chupa. Eles são um bando de ladrões”.

Todos se esquecem de que a Maria está feliz com a sua máquina. Assim sendo, um vendedor não-ético pode virtualmente arruinar o mercado inteiro para os homens industriais na mesma organização.

Gente de tom baixo é previsivelmente não-ética. Alguns enganam conscientemente não só os fregueses como a companhia. Outros, simplesmente deixam de aprender bem a respeito do seu produto. Fazem alegações falsas (às vezes por entusiasmo sincero, mas mal orientado), contam mentiras involuntárias, vendem tamanhos incorrectos e recomendam os produtos errados. Há inúmeras maneiras de perder fregueses – e os vendedores de tom baixo as conhecem todas.

‘TRABALHO’

Antes de sairmos do escritório, deveríamos certificar-nos de retirar a praga da palavra *trabalho*. Contrariamente à opinião popular, o prazer não é encontrado na ociosidade ou no desperdício. Uma pessoa de tom alto acha o trabalho estimulante. O industrial bem sucedido é um homem que aprecia superar os obstáculos à gestão. O maior prazer que um compositor pode alcançar é compondor. O pianista prefere tocar piano a fazer qualquer outra coisa. O negociante activo só desce de tom se é constantemente parado, distraído ou se tem alguma pessoa baixa na escala tentando *poupá-lo* (ou *dispensá-lo*) e, desse modo, destruir a sua maior satisfação, dizendo-lhe que não deveria trabalhar tão duro.

SUMÁRIO

Ninguém pode ser verdadeiramente bem sucedido e ter, ao mesmo tempo, tom baixo. Os termos são contraditórios.

Capítulo 32

GRUPOS

A menos que você esteja agachado numa caverna nalgum lugar sob as calotes de gelo do Pólo Norte, dificilmente pode evitar ser solicitado a participar, doar, endossar ou acreditar num ou noutra grupo. Hoje em dia parecem existir mais grupos, clubes, fraternidades, lojas, associações, seitas e sociedades do que nunca – ou simplesmente fazem mais barulho? Seja como for, vão desde o Salto da Pedra e Clube da Ilha dos Ventos até aos agressivos evangélicos conhecidos como “Caprichos de Jesus” da Califórnia.

Poucos de nós têm o problema dum solteiro rico de quem ouvi falar recentemente. Ele queria deixar em testamento o seu dinheiro para uma causa merecedora, mas achava-se incapaz de seleccionar uma com confiança. Mesmo assim, isto é compreensível, se estamos num dilema a respeito de quais grupos merecem mais o nosso tempo, dinheiro e esforços.

Vivemos numa cultura que está mudando com velocidade estonteante. Mais do que nunca precisamos de orientação para determinar quais de nossos valores constantemente em mutação são sadios, honestos e quais são potencialmente suicidas para a humanidade. Pensar com base em chavões gastos e loucas suposições pertence à Idade da Pedra da compreensão humana. Precisamos de julgamento confiável da era do foguete para avaliar causas antigas e novos movimentos na sua formação.

Com este pensamento ambicioso em mente, elaborei uma verificação de cinco pontos (baseada na escala de tom) que deveria ajudar a decidir o valor de quase qualquer grupo, excepto possivelmente o botequim-de-cafezinho da vizinhança:

1. Qual é o propósito do grupo?
- 2.
3. Como o grupo pretende realizar o propósito?
- 4.
5. Que espécie de liderança tem o grupo?
- 6.
7. Quais são as suas verdadeiras actividades?
- 8.
9. Quais são as suas realizações passadas?

PROPÓSITO

Embora todos os indivíduos num dado grupo não irão estar no mesmo nível de tom, o propósito declarado (ou não declarado) do grupo cabe geralmente nalgum lugar da escala. Um propósito alto preocupa-se com

sobrevivência. Pode tomar a forma de “parar a destruição” (não confundir com os grupos de abaixo-com-tudo), preservar, reabilitar, avançar, educar ou “vamos nos divertir”. Os propósitos do mais alto tom são mais relacionados com melhorar o futuro numa base de longo prazo do que reviver o passado ou preservar o presente.

Os propósitos de grupo podem variar grandemente quanto ao seu alcance. Alguns clubes existem unicamente para o interesse, melhoramento ou diversão dos sócios individuais (clubes de bridge, clubes de dança de quadrilha, etc).. Outros reúnem-se para o melhoramento das famílias ou relacionamentos românticos (grupos de estudo da criança, Clube La Leche – e há até equipas orientados sexualmente que se reúnem para várias actividades fora do comum que não vou discutir aqui na frente das crianças). Existem outras organizações para benefício duma profissão inteira ou grupo de pessoas (sindicatos, grêmios, associações profissionais, grupos étnicos, liberação da mulher, liberação ‘gay’, caridades, departamentos do governo, partidos políticos, associações cívicas e muitas mais). Alguns grupos reúnem-se para preservar ou melhorar a humanidade (paternidade planeada, pesquisa médica, etc).. Outros têm um interesse comum na vida das plantas e animais (conservação da natureza, etc).. Outros estão tentando manter o planeta inteiro, antes de se auto-destruir (grupos a favor da paz, ambientalistas, Nações Unidas). Outros estão analisando ou explicando o desconhecido (clubes de discos voadores, astrologia, grupos mediúnicos ou espirituais). Por fim, encontramos grupos que se unem para a compreensão e aperfeiçoamento da existência espiritual do homem e o seu relacionamento com o universo inteiro (igrejas e filosofias religiosas).

Um grupo de tom alto, com o mais alto alcance, estaria interessado na sobrevivência do homem e do universo inteiro - fisicamente e também espiritualmente. Enquanto uma pessoa alta na escala possa fazer parte daquele clube de salto da pedra, apenas pelo prazer da coisa, irá pertencer também a grupos de mais ampla esfera.

COMO O GRUPO PRETENDE REALIZAR o seu PROPÓSITO?

Frequentemente vemos um propósito elevado atrelado a uma solução de tom baixo. Um grupo militante pode alegar estar salvando a nação, enquanto a sua solução é destruir gente e incendiar todos os prédios. Há centenas de grupos de caridade cujo propósito é ajudar os desafortunados, mas empregando a solução de Propiciação (em vez de reabilitação). Com o correr do tempo, a sua “ajuda” é mais prejudicial do que benéfica.

LIDERANÇA

Com frequência a função duma organização depende totalmente do carisma duma pessoa poderosa.

É importante avaliar o nível de tom do líder e se ou não o grupo depende

daquele líder para a sobrevivência. Liderança pervertida, não-ética, irá destruir os efeitos benéficos de qualquer empenho, não importa quão alto seja o propósito e soluções propostas. Se a liderança parece boa, mas não se está confiante, é melhor inspeccionar os dois pontos seguintes.

ACTIVIDADES VERDADEIRAS

Esta é a questão que expõe as fraudes: o que o grupo está *verdadeiramente* fazendo, em relação com o que supostamente deve fazer? Uma organização pode ter o mais alto propósito possível, uma solução de tom alto e uma liderança convincente, mas as actividades são de tom alto?

Esta questão ajuda a desmascarar Mortimer Murkey, o loquaz 1.1 que encabeça a Sociedade para a Assistência e Melhoramento de Abandonados Oprimidos. Sob estrito exame, verificamos que os abandonados ainda estão oprimidos, mas Mortimer está dirigindo uma Ferrari e vivendo numa mansão de vinte quartos – sem nenhum (outro) meio visível de renda.

REALIZAÇÕES

O grupo está realizando a sua meta, sem destruir mais do que está obtendo? Originalmente, os sindicatos fizeram muito para ocasionar um equilíbrio financeiro entre o industrial inescrupuloso e o trabalhador vitimado. Hoje, no entanto, o pêndulo frequentemente balança para o outro lado e os resultados são, na verdade, danosos (nem sempre é o caso, obviamente).

No ano passado uma grande indústria fez uma greve inoportuna que quase tornou inválida a vacilante economia dos U.S.A. Ganham um salário base de doze mil dólares por ano para os seus membros, mas poucos meses depois, estavam suplicando ajuda da administração quanto ao manejo de dois problemas crescentes: alcoolismo e uso de drogas – considerados agora as causas principais de faltas ao trabalho na linha de montagem. Não causa surpresa que um maior número de empregados está afundando na Apatia quando continuam recebendo cada vez mais dinheiro por fazerem menos. Não há oportunidade de melhoria, no sentido de valor individual, se o seu cheque de pagamento aumenta, enquanto a sua contribuição não o faz.

O GRUPO IDEAL

O grupo ideal será alto na escala quanto ao seu propósito, solução, liderança, actividades e realizações.

* * *

Não vou tentar aqui nenhuma análise longa de grupos, mas talvez alguns comentários sobre os mais populares tornarão mais fácil para você usar o teste dos cinco pontos a fim de fazer as suas próprias avaliações.

CARIDADES

Muitas universidades, fundações de pesquisa médica, igrejas e clubes são, pelo menos parcialmente, dependentes da caridade do público para o seu sustento. Somos constantemente bombardeados com pedidos de donativos para uma ou outra causa e, assim, muita gente é forçada ou levada pela vergonha à Propiciação. Dei-me conta um dia de que se eu desse, mesmo modestamente, a cada organização em busca da minha contribuição, eu própria precisaria de caridade. Consequentemente, uso agora os úteis cinco pontos, antes de aceder a qualquer apelo. (Com ligeira modificação, estes pontos poderiam também ser aplicados a um indivíduo a quem você queira ajudar financeiramente). Quando uma organização de caridade está propiciando, sem reabilitar, eu não a ajudo.

GRUPOS SOCIAIS

Se são divertidos e levantam o seu tom, por que não?

PROGRAMAS DE REABILITAÇÃO DE DROGAS

Existem hoje incontáveis grupos formados com o propósito de manejar o abuso de drogas e variam amplamente em eficácia. O governo dos Estados Unidos patrocinou recentemente quatro programas para o tratamento de drogas que um relatório posterior classificou de “fracasso total”. Conforme o relatório, o plano falhou porque a solução proposta pelos dirigentes do grupo foi a abstinência, conquanto os jovens que participavam não consideravam danoso todo uso de drogas. Visto não haver concordância sobre o exacto problema e solução, é compreensível que os resultados fossem um tanto obscuros.

No outro extremo, um dos mais bem sucedidos programas de drogas no mundo foi organizado, há diversos anos atrás, na Prisão Estatal do Arizona. Chamado Narconon, o programa foi iniciado por um três vezes perdedor, com uma historia de dezanove anos de dependência em heroína. Usando exercícios de treino (desenvolvidos por L. Ron Hubbard), assim como estudo de grupo de material religioso e filosófico escrito por Ron Hubbard, o programa produz acima de 80% de cura de viciados em drogas pesadas. Esforços de reabilitação, baseados apenas em curas físicas e mentais, raramente alcançam mais de dez ou quinze por cento de curas.

Usado agora em diversos sistemas de prisão (para outros internos, como também para viciados em drogas), Narconon, dirigindo-se não só à saúde espiritual como à mental do indivíduo, continua a produzir cidadãos entusiasmados, bem orientados, que voltam à sociedade com propósitos altos na escala. Visto que o grupo só contém voluntários, existe, obviamente, uma concordância quanto ao propósito, e os resultados confirmam a validade da solução e da liderança.

LIBERAÇÃO DAS MULHERES

Tenho sido, provavelmente, uma liberacionista, sem bandeira, das mulheres na maior parte da minha vida - especialmente durante momentos de estar sozinha na frente duma pia cheia de pratos sujos ou enquanto ouvia algum almofadinho com o Q.I. duma ameba dizer-me: “Sabe, você é bem sagaz para uma mulher”. Entretanto, quando as liberacionistas da mulher começaram pela primeira vez o seu movimento público enfurecido, confesso que muitas vezes ficava menos do que orgulhosa do meu próprio sexo.

O propósito era, certamente, válido: as mulheres deveriam ter igual reconhecimento e oportunidade. Ninguém no alto da escala irá discutir isso. No entanto, as líderes 1.5 – barulhentas, rudes, militantes e ameaçadoras – frequentemente chegavam a um nível de loucura que está fora de lugar em qualquer negociação sadia. Objectei o doentio sentido sugerido de “odeio os homens”, assim como a implicação de que uma mulher deve sacrificar o encanto e a graça para merecer um salário igual.

Enquanto as feministas anteriores gritavam o mais alto que podiam, uma senhora na Califórnia escreveu um livro que deu início a um outro movimento, defendendo um papel mais “feminino” no qual a mulher é indefesa, grita diante de aranhas, torna-se uma frágil dependente e usa lágrimas, faz beijo e queixumes para deixar o seu homem saber que ela é uma mulher.

Socorro!

Existe, certamente, uma solução nalgum lugar entre o fumar charuto, a feminista de energia furiosa e a mariposa que se agita indefesa entre Tristeza e Medo. Existe. A mulher alta na escala.

Hoje em dia muitos homens e mulheres de tom no topo estão abraçando a causa e trabalhando (com muito menos barulho) para nivelar os desníveis em situações não só no lar como no trabalho.

Entretanto, antes de podermos deixar de lado, inteiramente, nossos baldes com panos de chão, precisamos deixar de culpar os homens pela coisa toda. Afinal de contas, nós, mulheres tivemos nossa participação em enganar, fazer vista grossa e jogar jogos baixos na escala.

O período de natural ultraje feminino deu-nos vitória nalguns poucos (ressentidos) pontos, por certo, mas agora é da responsabilidade de toda mulher ser tão ética e de tom alto quanto possível para justificar o respeito que deseja.

Nesse meio tempo, espero que os tipos crónicos de Raiva não vão longe de mais e arruinem tudo, porque quando todo o barulho acabar, eu ainda estarei disposta a assar uma fornada de docinhos de vez em quando em troca pelo luxo de ter membros do sexo mais musculoso matando meus dragões,

mudando meus pneus furados e emprestando-me um bom e firme ombro para me apoiar de vez em quando.

Nunca foi *tão* ruim assim.

LIBERAÇÃO ‘GAY’

Já que estamos no assunto de homens e mulheres, podemos também indicar a zona crepuscular. Grupos de Liberação ‘Gay’ têm despontado como cogumelos após chuva de primavera. Parecem estar operando mais abertamente do que se verifica geralmente com os 1.1s. Ganham força pelo número, obviamente, mas o facto de não serem mais rainhas de gabinete não significa necessariamente que o intento escondido e destrutivo foi-se. Examinemos o seu propósito: pedem compreensão, aceitação, liberdade e direitos civis. Tudo muito bem, palavras de som limpo. Contudo, deveríamos notar que *não* estão pedindo nenhuma ajuda para curar as suas anormalidades (De facto, o pior deles não irá admitir que o seu comportamento é anormal. Eles insistem ser apenas uma questão de gosto. Sabe, você prefere ervilhas e eu prefiro nabos).

A sua solução é trazer a aceitação pública *para baixo*, para o seu nível, onde iríamos fechar os olhos para a sua promiscuidade e perversões (para não mencionar a sua propensão de espalhar doenças venéreas). Não propõem que a sociedade os ajude a subir escala acima, onde um homem está contente de ser um homem e uma mulher aprecia ser feminina (sem estar toda pendurada sobre a coisa toda).

Na *Ciência da Sobrevivência*, L.Ron Hubbard disse: “... o homem é relativamente monógamo ... é contra a sobrevivência não ter um sistema bem ordenado para a criação e educação dos filhos pelas famílias”.

Ouvi um par de Liberacionistas ‘Gay’ que foram oradores convidados diante dum clube social. O produto final do seu movimento, disseram, seria liberdade sexual total para todo mundo. Defendiam “despedaçar” (palavra deles, não minha) os papeis da estrutura familiar. A sua objecção aos papeis estereotipados (homem dominante, mulher submissa) contém algum elemento de verdade, mas ao serem perguntados o que iria substituir a estrutura familiar, um deles meramente abanou a mão aereamente e respondeu que iria funcionar “de alguma maneira”. Alguém da audiência perguntou como eles explicavam o facto da maioria dos regulares considerarem as actividades homossexuais repugnantes. Um dos fulanos respondeu prontamente: “As pessoas só reagem à homossexualidade porque têm medo de descobri-la em si mesmos”. (Isso significa que quando você sente repulsa por ver um cão comer lixo, você realmente quer, você próprio, comer lixo?) Este era um método caprichado (e disfarçado) de silenciar todos os possíveis protestos de alguém que tem todos os seus hormonas no lugar certo. Para analisar o valor social de tal grupo, você precisa apenas observar que não há *nenhum* homossexual de tom alto.

Tolerância por nacionalidade, raça, crenças religiosas, etc. é uma característica inerente dum sociedade de tom alto. Tolerância por uma condição decadente, entretanto, contém uma aceitação apática da condição como irreversível. Certamente, os homossexuais não deveriam ser ofendidos ou ridicularizados. No entanto, uma sociedade voltada para a sobrevivência precisa reconhecer qualquer aberração, como tal, e procurar elevar as pessoas, retirando-as da emoção baixa que a produz.

PROFISSÕES

Podemos usar a escala de tom (e os cinco pontos) para examinar profissões inteiras, como também os indivíduos nelas.

O presidente da Associação Psicológica Americana requereu o desenvolvimento e uso mundial de drogas para ajudar a impedir os poderosos de explorar os incapazes. Ele disse que a sobrevivência humana tornou-se um problema moral e que a intervenção bioquímica pode ser o melhor método para sobrepujar “as animalescas, bárbaras e primitivas inclinações do homem... Não podemos mais nos permitir confiar unicamente nas tentativas tradicionais, pre-científicas de conter a crueldade e capacidade de destruição humanas”.

Vamos esperar que ele estivesse meramente tentando provocar alguma ação construtiva, porque, se esta declaração alarmante representa o produto final do campo da psicologia, talvez esta profissão devesse ser posta em repouso nos livros de história com os outros remédios primitivos (como a sangria) que não deu bem certo.

SUMÁRIO

Muitos grupos atraem indivíduos dum certo tom. Uma pessoa em Compaixão pode juntar-se a fraternidades e, embora apareça nobre, está na verdade escondendo-se. Pessoas em Raiva e Antagonismo são as primeiras a juntar-se a grupos de protesto porque adoram uma oportunidade de lutar. Muitas pessoas em Medo estarão seguindo logo atrás delas porque tais grupos as ajudam a se tornarem mais vivas.

Por trás das cenas de violência organizada, podemos encontrar o astucioso 1.1 ou 1.2 em dação. Recentemente um colunista de jornal reportou ter visto alguns filmes secretos de tumultos em campus. Os filmes revelavam que os militantes empedernidos que bradavam mais alto por sangue, recolhiam-se na surdina quando a violência irrompia de verdade. Como agitadores profissionais, eram bastante peritos em esquivar-se do tumulto que agitaram, desse modo evitando a cadeia e proeminência.

A principal coisa a lembrar ao escolher o seu grupo é ver se cai na escala de tom nalgum lugar devido ao seu propósito, a sua solução, o seu líder, as

suas actividades e o seu produto final.

Agora que você tem tudo isso, pode ir trabalhar em conjunto onde dá bons resultados.

Capítulo 22

A ESCALA DE TOM E AS ARTES

“Por alguma razão, adoro esta pintura, mas aquela ... Ugh!”

“Nunca pude entender a maior parte da música clássica, é muito deprimente”.

“Pode até não ser boa literatura, mas, de qualquer modo, eu me deleitei”.

Quer as pessoas criativas gostem ou não, a maioria dos indivíduos responde emocionalmente à arte, porque há uma definida relação entre a escala de tom e as artes.

A Estética forma uma escala própria, indo do mais vistoso brilho da loja de centavos (vende artigos baratos) à elegância duma obra prima. Esta escala se movimenta, (perpendicularmente), para cima e para baixo na escala de tom. Portanto, podemos encontrar arte executada sem mácula que é deprimente. Inversamente, podemos ver trabalho feliz, alto na escala, que é menos do que perfeito, esteticamente.

Quando alguém diz “Sei que isso é supostamente bom, mas não tem apelo para mim”, está objectando ao tom emocional do trabalho. Ele pode preferir algo que é triste, esquemático, temeroso, misterioso, corajoso, modesto, dependendo do seu tom.

Há milhares de canções só na faixa de Tristeza e se classificam a partir dos números de novidade rapidamente esquecidos até clássicos requintados. A Estética tem forte valor de fazer subir o tom, conforme irá conhecer, caso certos livros, quadros ou música encherem você de excitação e deleite.

O ARTISTA PRECISA SER NEURÓTICO?

Um artista que espera interpretar a vida verdadeiramente precisa ser capaz de visualizar todos os tons, de Apatia ao Entusiasmo, com um ponto de vista igualmente imparcial. A sua própria posição na escala não precisa influenciar a sua capacidade criativa. Muitos dos nossos artistas mais talentosos eram ou são de tom baixo. No entanto, não é necessário que o artista seja neurótico a fim de ser criativo (esta é uma ideia que parece ser passada adiante a despeito do facto de não ser válida). Embora um artista possa ser capaz de produzir quando está baixo, será mais robusto e proficiente se mover-se para cima e não precisa sacrificar a sua forma, estilo ou talento de nenhuma maneira. Ninguém piora subindo de tom.

“Um bom poeta pode alegremente escrever um poema suficientemente horripilante para fazer um homem forte encolher-se, ou pode escrever

versos suficientemente felizes para fazer rir os que choram. Um compositor capaz pode escrever música suficientemente disfarçada para fazer o sádico menear com deleite ou suficientemente aberta para regozijar as maiores almas. O artista trabalha com a vida e com universos. Ele pode lidar com qualquer nível de comunicação. Pode criar qualquer realidade. Pode melhorar ou inibir qualquer afinidade”.

- L. Ron Hubbard, *Ciência da Sobrevivência*.

NO PALCO

A escala de tom pode ser útil ao actor, autor ou director. Uma actriz fazendo uma cena dramática de Tristeza irá fazê-la mais facilmente se compreende todas as características do 0.5, muitas das quais podem ser transmitidas sem palavras (expressão, postura, movimentos e intervalo de comunicação). Uma pessoa em Tristeza se curva, seus olhos são dirigidos para baixo. Nunca dá respostas rápidas, vivas. Suspira pesadamente. Está tão envolta em si própria que acha difícil interessar-se por qualquer coisa ou qualquer outra pessoa.

Um actor ou actriz em treino poderia exercitar-se, tomando algumas linhas e dizendo-as em cada tom da escala.

O ESCRITOR

Inúmeros escritores sobrevivem (e até prosperam) sem aprender formalmente a escala de tom. Os melhores entre eles, entretanto, De facto usam o material quando observam e descrevem com exactidão a natureza humana. Se você escrever a respeito de gente (seja real ou imaginária) o uso da escala irá tornar mais fácil e mais acreditável o seu trabalho.

Se todo escritor político e historiador conhecesse a escala de tom, seria matéria simples determinar se algum personagem famoso era um grande vendedor ou um conivente canalha

Li recentemente a respeito dum homem popular, mas sujeito a controvérsia. Como ele é bastante influente, eu estava ávida de conhecer o seu tom. Infelizmente, não poderia dizer se ele era um 1.1 ou estava no topo da escala, porque o escritor introduziu tão fortemente a sua própria emoção através de insinuação e crítica diluidamente velada. Tipos de Hostilidade Encoberta fazem isto comumente para desacreditar uma pessoa de tom alto. Quando terminei de ler o artigo, sabia mais a respeito do escritor do que de quem foi assunto do artigo.

Às vezes, por admiração (ou ordens do editor), um escritor irá dotar quem serve de assunto de um falso tom alto. No entanto, se forem introduzidas citações directas, pode-se usualmente passar por cima do autor e fazer uma avaliação exacta.

QUANTO AO CARÁTER (Personagem que age conforme esperado)

Provavelmente desde o primeiro homem da caverna rabiscar um símbolo hieroglífico numa parede, escritores-estudantes têm sido advertidos para manter as suas pessoas fictícias “conforme o personagem”, embora raramente lhe é dito exactamente como fazer isto. Hoje em dia, contudo, a melhor interpretação desta mal definida frase recai no uso da escala de tom.

Uma vez seleccionado o tom crónico dum personagem fictício, você pode mantê-lo conforme esperado, mantendo aquela emoção até o seu enredo (trama) introduzir uma situação que justifique uma subida ou descida de tom. Nesse meio tempo, você pode predizer as suas reacções: Quando ele é ameaçado, será corajoso, cabeçudo, covarde ou descerá a tom tão baixo que fica alheio a qualquer ameaça? Será honesto diante duma tentação? Geralmente será querido ou antipatizado? Com a sua presença irá encorajar ou deprimir os outros?

Pode-se mostrar o bêbado do vilarejo como brando ou brigão quando sob influência. Se o faz ficar sóbrio, no entanto, ele deveria ser colocado em Apatia/mau humor, remoendo.

A prostituta em Raiva (tal como a retratada por Barbara Streisand no filme “A Coruja e o Gatinho”) tem as mesmas características do 1.5 que o duro general do exército. Os personagens podem ser ricos, pobres, intelectuais de causar náuseas, pateta desligado, puritano, agradavelmente moral, agradavelmente imoral ou totalmente ordinário. Podem ser chiques ou mal vestidos. Podem ser membros duma tribo de índios ou frequentarem as altas rodas de Nova York. Porém, se o tom é constante, pode ser prontamente reconhecido pela debutante da sociedade, assim como pela desgastada dona de casa suburbana (“Conheço alguém que é igualzinha”).

ALGUNS PERSONAGENS FAMOSOS

Uma maneira agradável de praticar a escala de tom é localizar as pessoas (sejam reais ou de ficção) nos livros, artigos, cinema e peças teatrais. Façamos um pouco disso para aquecimento...

Aquela famosa, sorrateira criatura, Long John Silver na *Ilha do Tesouro* era definitivamente um 1.1, conforme evidenciado pela sua velhacaria sorrateira e a sua cara sorridente.

Hamlet parecia mover-se à volta da escala, mas quando ele fez o seu famoso “ser ou não ser”, estava preso na indecisão da Tristeza. o seu tio (o Rei) exemplificou o 1.1 supressivo pela velhacaria tortuosa que ocasionou a morte de todos à sua volta.

Na *Máquina do Amor* Jacqueline Susann descreve uma pessoa em Não

Simpatia no Robin Stone.

Na peça *Pigmalião*, George Bernard Shaw deu-nos também uma pessoa em Não Simpatia, Henry Higgins. Liza Dolittle, corajosa e franca mostrava principalmente Antagonismo, com acessos ocasionais de Raiva. A falta de simpatia do Higgins aparece na sua completa incapacidade de perceber ou dar reconhecimento aos sentimentos de Liza, embora às vezes ele use a “habilidade de persuasão” do 1.1 ou dê um acesso de mau génio. Após muita revelação dum para o outro, Shaw (de modo a acreditar-se) acerta o relacionamento num ponto médio (1.5). Ela arranca-lhe a cabeça na mais leve provocação, ou sem nenhuma... Ele faz uma tempestade e intimida e engana... “

Thomas Berber no *Homenzinho* esboça uma enfermeira prática em 1.1 numas poucas frases sucintas: “... corpulenta, curiosa demais e rancorosa ... uma dessas pessoas que satisfaz o seu código moral como um bêbado faz com a sua sede ... e chegou ao ponto de soltar certas implicações maldosas ... Uma pessoa mais sensível teria tomado meu murmúrio como desencorajamento adequado, mas a Sra. Burr era imune à subtileza.

Em *O Padrinho* de Mário Puzo temos o nível de tom de crime organizado (1.1 a 1.5). O próprio Padrinho, com frequência não-simpático, ocasionalmente com raiva, operava na maior parte como um 1.1. “Somos pessoas razoáveis. Podemos chegar a um acordo razoável”, mas por baixo da amizade simulada, havia um conhecimento mutuamente compartilhado de que qualquer pessoa que deixasse de obedecer, simplesmente seria destruída. As suas frequentes poses de sentimentalismo e bondade eram meramente estratégias de 1.1 para obter controle sobre os outros. A despeito do seu aparente amor pela família, as suas actividades a colocava sob constante ameaça não só da lei como de quadrilhas rivais de sub mundo. Vemos também o ego exaltado do 1.1, quando ele exige “completo respeito” de seus subordinados, afirmando constantemente a sua “honra” enquanto se permitindo fazer traição encoberta, fraude e deslealdade.

Kurt Vonnegut em *Matadouro-Cinco* retrata brilhantemente a Apatia no engraçado, miserável, não-herói Billy Pilgrim.

VOLUME

O escritor também pode fazer excelente (e realista) uso do *volume* de tom. Alguns personagens vêm fortes, enquanto outros ficam no plano de fundo – não se impondo de modo demasiadamente forte na história – justamente como fazem em nossas vidas.

Vemos um 1.1 que é divertido e simpático – um encantador, pueril, galanteador que é geralmente perdoável. Obviamente, ele ainda é não confiável, infiel e sem ética. Algumas de as suas piadas serão um pouquinho cortantes, não manterá acordos, não persistirá num emprego. Terá todas as

características do 1.1, mas o seu encanto o faz socialmente aceitável (contanto que você não precise depender dele para muita coisa). Este é o 1.1 do lado baixo, com leve volume. Por outro lado, encontramos um 1.1 com o volume colocado alto e, embora ele ainda use o sorriso plástico, está tão violentamente dedicado à destruição que não deixa nada senão lágrimas e frustração no seu rastro. A diferença entre eles é o volume.

Uma pessoa em Apatia pode ser praticamente invisível, enquanto outra se senta no canto, sem dizer nada, mas permeando a sala com desesperança pesada, sufocante.

REALISMO VERSUS ROMANTISMO

Há um número de anos temos sido bombardeados com um nível de criatividade chamado *realismo*. Para esta escola, a vida é uma lata de lixo. “Dizer a coisa como é” significa descrever bebedeira, logro, vício, prostituição, crime, depravação, assassinato, infelicidade, pesar e toda forma de miséria. Realismo honesto mostra-nos as rosas no jardim como também o lixo no beco de trás.

Usualmente há alguém por perto para apreciar cada tom na arte de escrever. Entretanto, não prejudicaria nenhum escritor notar a popularidade dos invulneráveis de tom alto: Sherlock Holmes, James Bond, Tarzan, Superman, o Lone Ranger e todo herói que pode atirar dos quadris com os olhos fechados e nunca errar. Há prazer em acreditar no super-humano e, não importa quão mundana a sua própria condição, o homem nunca se cansa desta invencibilidade substituta

O escrever de tom alto não precisa ser feliz a cada minuto. ‘*Love Story*’ de Erich Segal é um excelente exemplo duma história alta na escala, a respeito dum par jovem que se encontra num nível mutuamente antagônico e, apaixonando-se, sobem de tom para um delicioso relacionamento,

com brincadeira, mas significativo. A Tristeza (introduzida na última quinta parte do livro) retrata o modo em que pessoas de tom alto reagiriam em tais circunstâncias. Os críticos deste livro caem em dois campos: a favor ou contra. Ninguém, tudo indica, é indiferente. Segal joga com agudez nas respostas emocionais, de modo que leitores de tom alto e baixo são profundamente movidos por este livro que requer dez lenços de papel. Na guerra dos críticos, entretanto, o primeiro tiro foi disparado pelos em tom 1.2. O Sem Simpatia não ousa deixar ninguém dar, deste modo, um puxão nos cordões atrofiados do seu coração. Assim sendo, ele revida, rotulando o trabalho desdenhosamente como “romantismo”. E aquele que ri quando todos os demais estão soluçando é, mais provavelmente, o 1.1 na audiência.

Se o Sr. Segal fosse olhar de perto para quem atacou o seu livro mais perversamente, iria encontrá-los todos em 1.1 e 1.2 na escala. Estão guardando seus louvores para a arte de tom baixo que irá contribuir mais

para a degradação e destruição da raça humana.

O PONTO CRUCIAL (Um ponto de viragem)

A maioria dos enredos de ficção requer pelo menos um ponto crucial para adicionar interesse e ocasionar o fim desejado. A pobre criança desamparada sai-se bem, dá certo. O criminoso brutal decide endireitar-se. O marido namoradeiro dá-se conta de que, afinal de contas, ama a sua esposa.

As pessoas fazem, De facto, decisões importantes que mudam o curso de as suas vidas, mas os escritores saem do personagem mais neste estratagema do que em qualquer outro.

Quando uma pessoa experimenta (ou causa, ou presencia) uma grande perturbação, perda ou incompreensão, é provável que tome uma decisão que irá mudar o curso da sua vida, mas a escolha que faz será de tom baixo. Quando ele desce a um tom baixo, é impossível para ele tomar uma decisão de tom alto ou determinar-se ser uma pessoa de tom alto. *Qualquer decisão tomada no meio duma perturbação de tom baixo será uma decisão de tom baixo, destinada a impedir tais circunstâncias de ocorrerem novamente.*

É durante tais momentos extremamente deprimidos da vida que uma pessoa decide ter menos afinidade por seus semelhantes (“Nunca vou amar alguém de novo”), menos concordância (“Não se pode confiar em ninguém”), menos comunicação (“Não vão me apanhar soltando a língua novamente”). É quando irá decidir abandonar a escola, sair da cidade, embebedar-se, nunca confiar numa mulher, nunca acreditar em alguém, nunca dizer a verdade ou tentar de novo ajudar alguém.

Digamos que o durão matador Sem Simpatia atira num policial e, em lugar, fere uma menina. Sofre remorso imediatamente e tenta reparar dando generosamente à menina e à família presentes e dinheiro. A sociedade pode agora considerá-lo um homem “bom”, mas o autor deveria dar-se conta de que este homem está em Propiciação e o resto do seu comportamento deveria estar de acordo com o seu tom. Ainda será anti-ético, fraco e ineficiente.

Se você quer que a personagem siga directo, é preciso tramar as circunstâncias para elevá-lo de tom. Após ter feito uma palestra na Califórnia, um jovem dramaturgo veio a mim e disse “Só recentemente aprendi a respeito da escala de tom. Estou escrevendo uma nova peça que está quase terminada e descobri que minha heroína é uma pessoa em Tristeza. Não quero completar a peça com ela ainda neste nível, mas se eu mudar o seu tom completamente, terei de reescrever quase todas as cenas. Existe alguma maneira acreditável de eu fazê-la subir antes do fim da peça?”

“Sim”, respondi, “Mostre um ponto crucial de vitórias, não perdas. Deixe-

a ter sucesso em algo que ela está tentando fazer, talvez afastando-se de alguém que está mantendo-a por baixo”. Uma pessoa no fundo do poço pode experimentar um tremendo salto para cima com qualquer pequena vitória: assar um bolo que não murcha ou conseguir dar partida num carro engasgado. Continuei sugerindo que a movimentasse para cima através dos tons, acentuando mais alguns do que outros. “Ela poderia começar mostrando um forte interesse nos outros, depois pode tornar-se mais corajosa e disposta a combater qualquer coisa que a parasse. Continue dando-lhe vitórias e pode levá-la tão alto quanto quiser”.

Isto pareceu resolver o problema porque a face dele iluminou-se como um foguete em lançamento: “Sim, posso fazer isso. Caramba! Economizou-me seis meses do trabalho de reescrever”.

COMPREENSÕES

Quando se mostra um personagem mesquinho, raivoso, que passa por uma perda devastadora e dá-se conta que deveria tornar-se uma boa pessoa, é bom lembrar que a sua decisão foi tomada no meio duma Tristeza (“Seria melhor eu ser outro, estou muito sofrido”). Se você insistir em dotá-lo do coração de ouro estereotipado, lembre-se de que o coração é feito de muito do 0.8 e 0.9 na escala.

Se quiser que um personagem se “dê conta” por si próprio que tem sido um covarde ou sem valor, e você deseja que se torne um herói de tom alto, precisa arranjar um meio de movimentá-lo tom acima *antes dessa compreensão ter lugar*. As pessoas são incapazes de confrontar a verdade sobre si mesmas enquanto estão em qualquer tom baixo. Perto do fundo da escala, compreensões magníficas tendem a ser nada mais do que bonitas ilusões.

Uma pessoa de tom baixo subindo, passará através da Raiva, e isto é um ponto de virada natural. Nessa ocasião o antigo covarde dirá “Já chega de lamúrias à volta. Estou cansado de ser capacho de todo mundo. Daqui em diante vou ficar durão”. Uma vez que é capaz de ficar raivoso, pode movimentar-se para cima. É em Raiva que uma pessoa insiste numa explicação definitiva, uma confrontação cara a cara. Não tente passar por cima de Raiva ao levar uma pessoa escala acima. É irreal.

Às vezes lemos relatos verdadeiros de gente que passa por algum “despertar” após suportar os momentos mais escuros da sua vida. Há duas explicações para este tipo de fenómeno. Tais coisas podem acontecer a uma pessoa de tom alto que sofre uma perda e salta de volta para cima, enriquecida pela experiência.

Um homem em Conservantismo passou por um acidente de automóvel quase fatal. Durante a sua longa convalescença, achou-se tão fraco e desamparado que pensou em suicídio. Conseguiu, entretanto, apegar-se a

um fio qualquer de sanidade, recuperando a sua força e movimentando-se de volta escala acima. Hoje em dia ele está em tom mais alto do que antes. Se encontra uma garota bonita, ele a beija. Quando acorda e o sol está brilhando, ele o considera um lindo dia. Se chove, ele ainda o considera um lindo dia. É menos inibido e sente mais prazer: “Descobri como é bom estar vivo”.

Muitas das “arrancadas” de que ouvimos falar são, no entanto, nada mais do que a pessoa instalar-se na Apatia filosófica. O factor determinante é: o que ele fez depois disso? Saiu e ficou mais eficaz ou desenvolveu uma filosofia sedentária sobre o significado místico duma haste de capim?

Há um fenómeno interessante e consistente que noto frequentemente: quando uma pessoa se torna abruptamente interessada numa explicação mística, oculta ou simbólica para tudo, dá um indício certo de que alguma ambição sua foi despedaçada. Deslizou silenciosamente para dentro duma Apatia pacífica onde tudo agora é explicado pelas estrelas, números ou símbolos —tudo isso é misteriosamente pre-ordenado e fora do seu controle.

O AMBIENTE E O ARTISTA

Criatividade alta não pode ter lugar numa atmosfera de crítica de tom baixo. O artista deveria seleccionar com cuidado o seu ambiente de trabalho, amigos próximos, instrutores e críticos. Quanto mais bem sucedido é um artista, tanto mais gente gravita na sua direcção. Usar um ancinho, caso necessário, mas livrar-se deles. A pessoa criativa precisa de mente livre e redondezas calmas. Se compartilharmos nossos sonhos com alguém de tom baixo, ele os esmagará. Olhe à sua volta e encontrará muitos amigos com histórias nunca escritas e canções nunca entoadas porque se alinharam com alguém abaixo de 2.0 na escala e logo desistiram.

SEUS CRÍTICOS

É melhor olhar à volta um pouco, sem ser visto, do que pedir à pessoa errada que critique o seu trabalho. O impulso criativo muitas vezes é frágil e o artista iniciante é facilmente desencorajado, se as suas criações embrionárias forem duramente perfuradas. Até os escritores experimentados são vulneráveis.

Um autor conhecido mostrou a um amigo um manuscrito inacabado. O amigo expressou alguma crítica e o autor abandonou a peça durante quase um ano. Após recuperar-se o bastante para terminar o livro, este tornou-se um ‘best seller’.

O crítico que você selecciona pode ser bem credenciado, intensamente graduado e portar um carimbo de “autoridade” de alguma instituição importante, mas se você quiser sobreviver como artista, use a posição dele na escala como primeira credencial. Embora possa conhecer bem o assunto, seus comentários vêm através do seu tom. Se é baixo, a sua intenção será de parar você. Abaixo de 2.0 não há tal coisa como *crítica construtiva*.

Durante um período de diversos anos, encontrei uma variedade de instrutores literários. Para os calouros de inglês, era um tipo de Tédio em que a crítica literária consistia de correção da gramática e estrutura de sentenças. Nem encorajava ou desencorajava algum talento possível na classe, ela era inócua.

O instrutor em Antagonismo no Curso de Composição adorava tomar uma questão filosófica, atirá-la na classe e encorajar debate acalorado. Embora nos empenhássemos em muitas alterações verbais estimulantes, não aprendíamos nada sobre perícia literária.

O professor que encontrei a seguir era pura Compaixão, que compreendia tão completamente a fragilidade artística a ponto de nunca expressar uma única crítica ou observação construtiva no seu ensinamento. Nem mesmo dava designação de tarefas. A sua classe era “livre” – livre até de ajuda.

O instrutor mais desanimador foi um 1.2 especializado em minar a confiança dos estudantes. Quando solicitado a dar conselho específico sobre uma peça, respondia laconicamente: “Se quiser aprender a arte do símile ler Georgia Portly Lament”. Referia-se muitas vezes a obras literárias obscuras, inferindo que, a menos que as conhecêssemos, estaríamos aquém da esperança. Criticando com grosseiras generalidades, deixava os estudantes insatisfeitos e desencorajados quanto ao próprio trabalho e não sabendo exactamente como melhorá-lo.

Eventualmente, encontrei um instrutor de tom alto (existem realmente alguns) e as diferenças foram notáveis. Sem nenhum desejo de ferir ou desencorajar seus estudantes, elogiava tantas vezes quanto possível. Por outro lado, integridade para com a sua função (e a sua própria perícia no campo) tornou-o capaz de criticar quando necessário. A diferença importante era esta: ele fazia crítica *específica*, não generalidades.

Mencionei isto a um amigo que é professor universitário de arte e ele me agradeceu profusamente. Embora agudamente consciente da vulnerabilidade de seus estudantes, ele nunca foi capaz de formular exactamente como criticar, até um mencionar a palavra *específica*.

Esta espécie de correção não fere (a não ser que o estudante esteja numa viagem de vaidade de tom baixo) porque o artista sabe exactamente como melhorar o seu trabalho, ele aprende algo.

Incidentalmente, esta é a principal razão duma papeleta de rejeição ser tão desencorajante para o escritor. É uma *generalidade*. Não há nenhuma indicação da razão da sua história não ter sido vendida. Quando o autor conhece o motivo verdadeiro (não importa quão terrível), é mais fácil de confrontar do que as suas próprias imaginações de tom baixo e ele pode ser capaz de remediar a peça. Compreendo que algumas editoras estão agora usando uma papeleta de rejeição na forma duma lista de verificação, e estou

certo que isto ajuda.

SUMÁRIO

Escolha a sua arte, o seu ambiente, seus professores e seus críticos pelo tom. Você precisa de ajuda de tom baixo tanto quanto necessita dum caso de malária.

Há toda razão do artista ser de tom alto e nenhuma razão de ser de tom baixo. Ron Hubbard disse que “o artista que, por meio de grossura e vulgaridade, destrói os costumes duma raça, assim destrói uma raça”.
(Ciência da Sobrevivência)

Por outro lado, artistas no topo da escala são as pessoas mais poderosas da terra, pois a estética é o meio mais rápido de elevar de tom grandes números de pessoas.

Capítulo 23

COMO LIDAR COM GENTE PELO AJUSTE DO NÍVEL DE TOM

Como se pode inspirar vendedores desencorajados? O que se faz com o 1.1 que está tentando destruí-lo? Como se pára o entrevistador antagónico para não atacá-lo? Qual a melhor maneira de fazer o freguês indeciso comprar? Como se anima um amigo? O que se faz quando alguém fica com raiva de você?

Por outras palavras, como se lida com gente de tom baixo? (Gente de tom alto não precisa de manejo, são para apreciar).

Se você está interessado em continuar com o seu trabalho, e não fazer uma revisão de grande importância, pode tentar o ajuste do nível de tom.

O QUE É AJUSTE DO NÍVEL DE TOM?

Ajuste do nível de tom significa, *conscientemente*, ajustar-se ao nível de tom da outra pessoa. Faz-se isto indo para o mesmo tom ou um ponto acima.

Quando se faz ajuste de tom com uma pessoa, ela irá gostar mais de você e, se ela está regularmente mais alta na escala, você pode elevá-la novamente. Se está cronicamente baixa, poderá levantá-la, mas isto será somente temporariamente. Em tal caso, a pessoa pode estabelecer uma dependência de você – alguém que compreende e dá a ela uma elevação. A menos que *goste* de dar borlas o tempo todo, irá querer saber como trazê-la cronicamente para cima, de modo que ela possa movimentar-se sobre as suas próprias rodas. Naturalmente, é isto que queremos para quem está mais próximo de nós, assim outros métodos de levantamento de tom são discutidos no capítulo seguinte. Entrementes, precisamos ter um modo de arcar eficazmente com os associados de curto prazo que encontramos diariamente.

ENCONTRANDO-O

Se não está certo onde alguém está na escala, pode fazer um teste rápido de conversação para descobrir a respeito do que ele gosta de ouvir e falar. Para fazer isto, comece com ideias criativas de tom alto. Não havendo resposta, fazer conversinha sobre o tempo, fale com Raiva ou Antagonismo de algo, apresente um rumor, mencione algo assustador, discuta a respeito de almas pobres e desafortunadas, faça observações de que as coisas não são como costumavam ser ou fale sobre como tudo isso é irremediável.

À medida que você for descendo, a pessoa irá responder, quando você comentar sobre o tom dela. De facto, raramente é necessário fazer toda esta conversa, pois ela usualmente revela o seu tom nas primeiras palavras que

usar.

Com este teste, você está descobrindo o que é *real* para o indivíduo. Uma vez que converse no nível de tom dele por um momento, ele irá decidir que você é uma pessoa bem compreensiva. Irá gostar de você. Se ele se move facilmente na escala, você pode subir um ponto e ele virá com você. Mudando para mais alto, um tom de cada vez, você pode levá-lo escala acima. Algumas pessoas são tão imóveis que não podem movimentar-se mais de um passo do seu tom costumeiro. Felizmente, não são comuns.

Neste capítulo, daremos alguns exemplos de ajuste de nível de tom e, nalguns casos, de levantamento de tom, nos vários níveis emocionais.

APATIA

Se está tentando alcançar alguém no leito, em profunda Apatia (doente ou em estado de choque), descobrirá que comunicação verbal não dá resultado. Pensamentos são irreais para ele, mesmo o universo físico é um tanto irreal. Para chegar até ele, use uma comunicação *física*.

Toque o seu ombro ou tome a sua mão na sua. Ele terá mais consciência da a sua mão do que qualquer coisa que diga. Após um pouco, se está respondendo o seu toque e agindo mais vivamente, comece puxando a sua atenção para vários objectos no quarto. Pode mencionar um quadro na parede, um vaso de flores ou fazê-lo sentir a textura da colcha da cama. Qualquer coisa que puder fazê-lo ciente do ambiente à sua volta pode ajudar a trazê-lo um pouco acima. Não tente comunicar uma ideia ou pensamento. Faça-o apenas ficar ciente de estar *aqui*.

A pessoa em Apatia ambulante é muitas vezes difícil de alcançar (especialmente se alega que tudo está bem). Os dois métodos já mencionados são úteis – contacto de mão e fazê-lo notar e tocar objectos no ambiente. Às vezes abro caminho através desta falsa serenidade, discutindo o sonho desfeito que colocou a pessoa em Apatia. Se você o alcança desta maneira, espere por lágrimas, pois é Tristeza que ele está mantendo afastada. Após descarregar tudo, irá mover-se para cima.

Conheço um fulano que sacudiu uma garota para fora da Apatia falando sobre morte iminente. Isto foi tão real para ela que respondeu. Quando ele ofereceu um pouco de esperança, ela se movimentou para Fazendo Reparos dizendo “O que posso fazer?” Logo entrou em soluços. É interessante que diversas pessoas no ambiente ficaram perturbadas porque ele a “transtornou”. Pelo contrário, ele a trouxe para cima *cuidando* da sua condição. Pouco tempo depois, ela De facto estava suficientemente alta para entrar em ação construtiva.

TRISTEZA

A maioria das pessoas vai instintivamente para Propiciação ou Compaixão com um caso de Tristeza. Quando há uma morte, mandamos flores ou fazemos um bolo para a família enlutada. São gestos naturais e são reais para a pessoa em Tristeza. Ela não responderá a qualquer tom mais alto. (Não diga a uma pessoa em Tristeza que foi “tudo pelo melhor” ou foi melhor assim. Isto poderia empurrá-la para a Apatia).

A resposta a esta faixa de tom é evidente num relatório de dois psicólogos dirigindo uma clínica de alcoólatras. Como parte da terapia, os psicólogos organizavam grupos de discussões com os pacientes. Um dia, um dos antigos alcoólatras comentou: “É por demais ruim que não se possa encontrar um único amigo neste mundo”.

Alguém mais respondeu, apaticamente, que era tolo e inútil até *procurar* por um. Os outros juntaram-se à discussão. Poucos deles disseram que se poderia localizar um amigo verdadeiro, mas a maioria concordou que não havia tal coisa. O psicólogo sugeriu que concordassem quanto a uma definição: “O que queremos dizer com o termo *amigo verdadeiro*?”

Após um pouco de deliberação, o grupo concordou com uma definição: “Um amigo verdadeiro é uma pessoa que lhe daria a camisa do corpo”.

Vemos aqui indivíduos que estão em Apatia ou Tristeza e a única espécie de amigo que seria real para eles é aquele a um ponto mais alto na escala de tom: Propiciação.

Para fazer ajuste do nível de tom com alguém no sub-sub-porão, a sua conversa deve descer ao sub-porão. Para trazer uma pessoa em Tristeza para cima, faça coisas para ela, depois derrame em cima Compaixão, até satisfazê-la: “Oh, coitadinha. Não sei como você aguenta. Você certamente apanha todas as coisas más. Não imagino como consegue suportar tudo isso. Surpreende-me que ainda esteja indo em frente”. Com um pouco de sorte, ela decidirá que você é muito compreensivo e logo irá dizer “Oh, não é tão ruim assim”. Depois disso, você deveria ser capaz de trazê-la para cima, até ao ponto em que irá receber ajuda construtiva.

Nem sempre, obviamente, é preciso ir tão longe (derramando-lhe em cima uma camada tão espessa), mas o ponto importante é: não lhe diga que não há razão para aflição. Não irá funcionar. Irá apenas concluir que você realmente não a compreende.

PROPICIAÇÃO

Bernardo era hospede do Sr. e Sra. Porto, quando acidentalmente quebrou uma cadeira no quarto. Apresentando profundas desculpas, pediu à sua anfitriã que lhe mandasse a conta do conserto. “Oh, não”, ela respondeu “aquela cadeira já estava rachada. Nós devíamos tê-la consertado há muito tempo”.

“Não acredito. A Senhora está só tentando me fazer sentir melhor. Por favor, mande-me a conta”.

A Senhora Porto nunca lhe mandou a conta, portanto o Bernardo enviou-lhe um cheque, implorando que preenchesse a quantia correcta. Ela eventualmente o fez, mas sentiu-se culpada por fazê-lo.

Quando duas pessoas em Propiciação se encontram, criam um frustrante impasse. Mesmo quando o seu sentido de justiça é violado, a melhor maneira de lidar com Propiciação é aceitar o oferecimento e agradecer profusamente. Do contrário, ele ficará infeliz. Você pode trazê-lo escala acima, como faria com uma pessoa em Compaixão, o que será descrito a seguir.

COMPAIXÃO

Um dia eu estava falando com uma mulher em Compaixão crónica. Ela planeava envolver-se num programa de reabilitação de drogas porque estava preocupada com os usuários de drogas. Não possuía nem o treino nem a capacidade de prestar-lhes qualquer assistência (De facto, eu sabia que, se ela seguisse a sua intenção, logo iria estar chafurdando em Tristeza). Portanto, comecei a falar em Medo, prevenindo-a contra todas as possíveis consequências. Será que ela estaria preparada para lidar com este ou aquele problema? Seria melhor ter cuidado ... Para meu alívio, ela disse “Sabe, tenho medo de não estar verdadeiramente pronta ainda para assumir isto.

Começamos a tagarelar sobre os incompetentes que dirigiam agora o grupo em questão. Eventualmente, ela alcançou uma determinação antagónica para tornar-se melhor treinada, de modo a poder participar e “fazer realmente algo”. Este foi um tom consideravelmente mais alto do que a compulsão de pular dentro numa situação onde só poderia perder.

MEDO

Pode-se entrar em contacto com um 1.0 discutindo todas as coisas horrorosas sobre as quais podemos nos preocupar. Se deseja levantá-lo um pouquinho, sugira maneiras disfarçadas de lidar com algo que ele considera ameaçador. Se tem medo da sua casa ser roubada, discuta alarmes, armadilhas e armas escondidas que ele poderia usar contra intrusos.

O 1.1

Se só quer que ele goste de você, encontre-o no seu tom. Lisonjeei-o. Afinal de contas, ele está dando um show para o seu benefício. Por que não apreciá-lo e deixá-lo saber que você o faz?

Gente de tom alto quase sempre fica com raiva na proximidade dum 1.1 (especialmente se estão tentando conseguir que algo seja feito). Pode servir um propósito, se você quer tirá-lo da sua frente. Se tem alguma mobilidade,

irá sentir que é seguro subir de tom e revidar. Se é um 1.1 crónico, entretanto, sairá em retirada porque teme e respeita Raiva.

O Jorge estava recebendo repetidos ataques matreiros, sorrateiros, dum associado nos negócios. Um dia, cansado das tentativas Encobertas de prejudicá-lo, o Jorge confrontou o seu adversário: : “Por que você apenas não me mata e acaba com isso?”

O 1.1 riu, negando as investidas, mas deixou de atacá-lo. De facto, o Jorge estabeleceu uma certa relação com o homem, indicando correctamente as verdadeiras intenções do 1.1.

SEM SIMPATIA

Visto este tom ser parte da faixa de 1.1, ele irá manejar bem com Raiva. Em lugar de uma luta directa, no entanto, você também pode tentar alvejar outrem com Raiva.

Um amigo meu (normalmente de tom alto) estava a sentir ódio dum associado de negócios. Ele foi apanhado num silêncio contido, tão típico do 1.2. Tomando o lado dele, comecei falando com raiva a respeito do “inimigo” dele. Isto trouxe alguns sinais de vida, então continuei. Logo, nós estávamos planeando a dolorosa extinção do outro homem. Juntos, idealizamos esquemas para vingança ultrajante e viciosa. Dentro de poucos minutos ele estava entediado com ideias convencionais. Assim, nossos planos tornaram-se mais diabólicos, ridículos e cómicos. Meu amigo estava rindo às gargalhadas quando, finalmente, disse: “Oh, que vá para o inferno. Tenho coisas mais importantes para fazer”.

RAIVA

Você nunca entrará em acordo com uma pessoa em Raiva tentando acalmar e apaziguá-la. Se está com raiva de você, você pode fazer ajuste de tom. Quer dizer, pular e ter uma verdadeira briga. Ele irá amá-lo por isso. Lembre-se de que a pessoa mais admirada pelo endurecido general comandante é o seu opositor – o duro general comandante do exército inimigo.

Uma minha amiga passou anos agachando-se e esgueirando-se do marido em 1.5. Um dia ele esbravejou com ela e ela berrou em resposta. Eles voaram para uma batalha, enfurecendo-se um com o outro na primeira luta de porte em seus doze anos de casamento. Quando se esgotaram, olharam-se com espanto e arrebataram juntos numa gargalhada.

Há ocasiões em que será preciso desligar a Raiva dirigida a você, voltando-a para algum outro lugar. Diversos anos atrás, quando estava no negócio imobiliário, um cliente telefonou-me. Ele estava tão irado que cuspiu fogo.

Eu lhe tinha vendido uma propriedade, mas meu corretor deixou de entregar os papéis finais. Telefonemas repetidos ao corretor não deram resultado; assim, o cliente estava atirando a sua raiva em mim. Ele explodiu durante cerca de cinco minutos. Deixei-o explodir. Quando terminou, eu disse, “Não o culpo por estar com raiva. Vou descobrir o que está acontecendo lá e, acredite, conseguiremos dação. Vou telefonar ao senhor dentro de vinte e quatro horas”.

Antes de terminar o dia, eu própria levantei poeira, achei a razão da demora e encarreguei-me dela. Os papéis estavam a caminho quando telefonei-lhe na manhã seguinte. Ele me respondeu do lado alegre do Antagonismo e depois subiu na escala. “Sabe, gosto disto”, disse, “alguém que consegue ação em lugar de argumentar comigo”.

Do ponto de vista comercial, este ajuste do nível de tom saiu-se em proveito. Desse modo, ele admirou meu tratamento dos seus assuntos a ponto de referir três novos compradores a mim dentro dos seis meses seguintes.

ANTAGONISMO

Henrique, um executivo, usou Tédio com sucesso para desligar uma pessoa em Antagonismo. Um repórter telefonou ao Henrique para dizer “Vou escrever um artigo a seu respeito. Estou investigando a sua organização. Qual é a sua resposta à acusação de que a sua companhia ... ?”

“Oh, aquela mesma coisa velha novamente?”

A atitude do Henrique dissolveu a pergunta desafiadora não lhe dando importância. Você poderia quase ouvir o bocejo entediado na sua voz ao conversar amigavelmente sobre algumas das actividades mundanas e não-controversas da sua companhia. Logo o próprio repórter ficou entediado. “Bem, vou telefonar-lhe se aparecerem mais perguntas”.

“Por certo, faça isso. A qualquer tempo”.

A conversa terminou tão esvaziada que o repórter nunca escreveu o artigo.

Outro método de lidar com Antagonismo é fazer ajuste do nível de tom, mas dirigi-lo a outro alvo. Um rude bombeiro veio substituir para mim um dispositivo para lixo defeituoso. Perguntei-lhe se ele podia colocar o novo no lado oposto da pia dividida. Ele resmungou que envolveria demasiado trabalho e despesa. Dando-me conta de que eu não deveria deixar o seu Antagonismo ser dirigido a mim neste caso, disse “OK, entendo o que você quer dizer”.

Mais tarde, comentei “Sabe, estes construtores são um bando de idiotas. Veja, colocam o dispositivo deste lado e o interruptor daquele lado. Os armários de pratos estão todos aqui acima.... obviamente isto foi instalado

por algum bronco que nunca entrou numa cozinha, excepto para comer”.

Ele estava feliz por ter um inimigo já pronto, portanto começou a arengar a respeito daqueles “construtores estúpidos”. Ele formulou tal agitação que telefonou ao proprietário do prédio, reclamando sobre os bombeiros de cérebro coxo e obteve permissão para mudar a unidade para a pia oposta.

Pode-se também encontrar fulanos em 2.0 directamente de cara em combate. Conheci numa festa um advogado em Antagonismo. Tentei uma conversa alegre com ele, mas ele era azedo e rude – constantemente desafiando e interrompendo – portanto, abandonei as delicadezas para jogar o jogo na arena dele: “Rapaz, você certamente gosta de brigar, não é?”

“O que você quer dizer? Sou homem amante da paz”.

“Não me diga. Você não pode resistir a um argumento.

”Isso é ridículo!”

“Não, não é. Você nunca deixa alguém dizer coisa alguma sem discordar”.

‘Eu deixo também”, protestou.

“Está vendo? Você até teve de discordar com isso. Você não me deixa expressar uma coisa sem me contradizer”.

“Hei! Você me entendeu todo errado. Sou alguém que ama, não um lutador”.

“Não brinque comigo. Você ficaria morto de tédio, se não pudesse lutar com alguém”.

Isto continuou por um tempo (para extrema angústia de algumas pessoas de tom baixo em nossa proximidade), mas meu amigo estava ficando mais vivo e estimulado pela nossa permuta verbal. Depois, animado e contente, ele disse “Sabe, você é realmente ok”.

“Certo”.

Ambos estávamos rindo quando ele disse “Hei! Nós concordamos sobre alguma coisa.

O VENDEDOR

Um bom vendedor usa a escala de tom naturalmente. Um novo provável comprador muitas vezes está apático sobre o produto por ocasião da primeira abordagem (afinal de contas, viveu todo este tempo sem ele, portanto quem precisa dele?) Entretanto, se você vai ao seu encontro no nível de tom dele e fala-lhe elevando o tom, até estar interessado ou

entusiasmado, tem uma boa oportunidade de venda.

A maior parte dos vendedores usa a técnica de procurar um assunto do interesse do freguês. Ele pode ter tom baixo sobre negócios, mas estar tremendamente interessado em criar peixes tropicais, portanto você pergunta sobre a saúde dos seus peixinhos luminosos. À medida que falar neles, irá ficar mais entusiasmado. Quando estiver no alto da escala, você casualmente pergunta-lhe quantas carradas da mercadoria ele está precisando.

Se você é um gerente de vendas, já sabe não existir nada mais mortal do que o contágio de Apatia do vendedor. Suponhamos que tenha havido uma longa greve na cidade. A economia está abalada. Todos estão cautelosos, aguardando. Os pedidos são escassos.. Seus vendedores estão pensando sair para a esquina de pires na mão. Como você levanta o seu moral? Se você promove uma reunião de vendas, não tente atingir aqueles rapazes com uma conversa cheia de baforadas de entusiasmo. Seus pensamentos e comentários a seu respeito seriam impublicáveis. Ajuste do nível de tom.

Você pode levantar o tom dum grupo de gente desanimada simplesmente dando completo reconhecimento a quão más as coisas estão: “Bem (suspiro), este foi um mês daqueles. Eu estava hoje na fila do almoço do Exército da Salvação e comecei a conversar com o presidente da General Motors ... “

“Minha mulher e eu fizemos, na semana passada, uma liquidação na garagem. Apuramos dez dólares, que é o dobro da minha comissão do mês passado. Fomos comemorar no botequim da esquina”.

Pegue todas as queixas e faça-as explodir ao ponto de total exagero. A miséria adora companhia (é tudo que o ajuste do nível de tom significa) e, uma vez que eles se dão conta de alguém, De facto, compreende que as coisas estão duras, eles podem desfazer-se da emoção. Logo estarão rindo e subindo escala acima. Quando isto acontece, você pode esboçar o novo programa de propaganda e começar a pintar uma imagem mais brilhante para o futuro.

AJUSTE DE NÍVEL DE TOM

Enfatizo, *conscientemente*, o ajuste de nível de tom, porque inconscientemente fazemos isso o tempo todo – e isso nos derruba. É natural procurar comunicação com os outros. Portanto, nos ajustamos para baixo até encontrar alguma área de concordância. A dificuldade é, quando não nos damos conta do estar fazendo, que nós próprios escorregamos para baixo.

Se admiramos um indivíduo (ou o consideramos superior de algum modo) podemos ser atingidos até mais completamente (se ele tem tom baixo), porque irá usar a sua habilidade para vender-nos uma atitude baixa na escala.

Corremos para o brilhante engenheiro com nossa grande ideia nova. Vamos construir um ratoeira supersônica, computadorizada, melhor, com Roquefort embutido. Entusiasticamente, entornamos a coisa toda, mas ele deixa de responder. Buscando a sua concordância, continuamos caindo escala abaixo. Por fim (afinal de contas, ele é uma autoridade, não é?) reconhecemos que é duro apresentar algo novo hoje em dia, ninguém faz fortuna agora e os rapazes do imposto de renda, de qualquer modo, apanham você primeiro. Caímos, cogitando como pudemos ter nutrido tal sonho estúpido. Retornamos à leitura de nossos livros cômicos.

Para ajustar o nível de tom com sucesso, precisamos estar estavelmente no alto da escala. É a única maneira em que podemos nos ajustar a tons mais baixos sem perder o ponto de vista de tom alto. É a diferença entre ajustar conscientemente o nível de tom e a espécie compulsiva – você não perde o ponto de vista do alto da escala.

COMO A PESSOA DE TOM BAIXO ATACA?

Para lidar com tons de forma bem sucedida, deveríamos conhecer os três métodos de ataque que a pessoa de tom baixo usa: 1) pensamento, 2) emoção e 3) esforço.

Uma pessoa em Apatia, usando *pensamento*, irá tentar convencer-nos que tudo é inútil, que somos fracassados, não podemos manter um emprego decente, que desperdiçamos nossas vidas e, de qualquer modo, como alguém poderia amar-nos?

Usando *emoção* de Apatia com volume ampliado, ele pode conduzir-nos até ao fundo, emanando simplesmente a própria emoção. Pode sentar-se à roda sentindo que não há esperança para ele, para ninguém ou para nada. O mundo está condenado. Sem dizer uma palavra, ele permeia a atmosfera com tanto desânimo negro – que caímos só pelo que ocorreu.

Os *esforços* de apatia são igualmente devastadores. Se alguém lida apaticamente com os materiais relacionados com nossa sobrevivência, somos influenciados. Se a sua esposa insulta o chefe, destrói o carro, deixa o seu lar ficar imundo, deixa de alimentar e vestir os seus filhos, você será conduzido para baixo (ou ao tribunal de divórcio). Se um empregado perde os seus pedidos, destrói a sua boa vontade e quebra a sua maquinaria, a sua sobrevivência é ameaçada e causa a você próprio uma curta viagem abaixo para a Apatia – a menos que você o despeça.

SE VOCÊ NÃO PODE MANEJAR

Se falham as tentativas continuadas para arcar com uma pessoa de tom baixo e você acha estar se tornando desgrudada, quebre as suas ligações. Por que ser um herói? Ninguém irá apreciar. Ria e o mundo ri com você, chore e irá puxar uma pessoa em Compaixão para “tomar conta de você”.

Ajustar o nível de tom só é fácil com um conhecido ocasional. Do

contrário, é uma tensão. Para tratar com gente mais próxima de nós, descobramos como levantar o tom.

Capítulo 24

LEVANTAMENTO DE TOM

Você pode ter estado imaginando, em primeiro lugar, a razão das pessoas descerem de tom e, até mais importante, o que podemos fazer a respeito.

As seguintes notas irão incluir as causas de tom baixo, assim como alguns remédios.

Existem cinco razões principais duma pessoa descer na escala – temporária ou permanentemente:

1. Seu ambiente presente (seu tom e volume).
2. A sua experiência ambiental em geral.
3. Limitações genéticas
4. As suas actividades correntes.
5. Vivências de dor e inconsciência no passado.

O AMBIENTE PRESENTE

Vizinhança (arredor) turbulenta e infeliz irá produzir um indivíduo perturbado. Você não pode punir, espancar, drogar, dar choque ou comandar uma pessoa para entrar na sanidade, mas pode retirá-la duma área de tom baixo e trazê-la escala acima. O ambiente inclui gente, lugares e saúde em geral.

O parceiro conjugal duma pessoa, família, amigos, emprego e vizinhança são todos parte do seu ambiente. Não importa a altura em que esteja basicamente, quando alguém se associa com indivíduos insanos, por fim desce de tom, pelo menos enquanto na vizinhança de associados mais baixos na escala. Um 3.0 irá cair para Raiva ou agirá como um 1.1, num ambiente de Hostilidade Disfarçada. No casamento, conforme mencionamos anteriormente, tende-se a emparelhar com o nível emocional do parceiro, com a pessoa baixa na escala subindo um tanto e a de tom alto descendo consideravelmente.

Quando uma pessoa está numa atmosfera onde não recebe amizade ou amor, onde não lhe falam e onde ninguém concorda com as suas ideias, irá descer de tom. Amizade, comunicação e concordância são essenciais ao homem.

Se alguém está vivendo em quartos ou vizinhanças miseráveis, desce na escala. Vizinhança limpa, leve, clara e ordenada irá impulsionar um pouco um indivíduo (dependendo de quão impulsionável está).

A condição física da pessoa é outro aspecto do ambiente. Repouso apropriado, alimento nutritivo, exercício e boa saúde são todos pré-requisitos necessários para o tom alto. Se alguém está tentando subsistir com três horas de sono e café preto, irá encontrar-se menos estável. Pequenos incidentes podem provocar uma aguda queda de tom. Se sofre duma má função física, pode subir na escala após uma visita ao médico e tratamento médico apropriado. Um novo par de óculos pode fazer maravilhas, restaurando grande parte da sua comunicação com o mundo. É de tom baixo negligenciar o cuidado do corpo.

O uso de sedativos ou estimulantes (incluindo álcool) tem também um efeito rebaixador de tom. Drogas alucinatórias podem causar isso lenta ou rapidamente. Vi usuários de LSD caírem em profunda Apatia psicótica durante meses ou anos. Mesmo as chamadas maconhas “inofensivas” abaixam o tom, especialmente após uso prolongado. O indivíduo mergulha numa letargia crónica, sofre de perda de memória e incapacidade de concentração.

Três garotas do escritório estavam fumando maconha na hora do almoço. Quando lhes perguntaram por que estavam fazendo isto, uma delas respondeu: “Duas ou três baforadas e nos sentimos bem. Não nos importamos se pode ser nossa última semana no emprego. Não nos importamos se o trabalho é estúpido. Aí podemos suportá-lo. Quando voltamos, a coisa passa após um pouco e descemos novamente, mas já aproveitamos. Estivemos no alto.

Isso é fala de Apatia, obviamente, motivo pelo qual é tão difícil convencer alguém a deixar o fumo da erva. A pessoa está numa emoção que dita uma resposta indiferente ao perigo.

A maconha ainda não é amplamente reconhecida como danosa porque pouca gente possui os meios de medir os efeitos subtis, corrosivos, desta droga no comportamento emocional. Entretanto, uma vez que se compreenda a escala de tom, ninguém que esteja ‘alto’ com a erva irá convencer você que está alto na escala de tom. Euforia de droga é tão falsa quanto um boneco de Carnaval, comparado ao fulgor e entusiasmo de um 4.0.

Eu pessoalmente desencorajo o uso de quaisquer muletas químicas, excepto quando prescritas por um médico, para tratamento ou alívio duma condição física. O modo de conseguir as sensações mais agradáveis é levantar o tom. É o melhor ‘alto’ de todos – e os efeitos colaterais são formidáveis.

FORMAÇÃO (EDUCAÇÃO BÁSICA)

O tom da família duma pessoa, educação e ambiente de formação podem afectar fortemente a sua perspectiva para o resto da vida. Pode estar

suprimida para tom baixo, pode copiar tons que vê à sua volta ou pode ter aprendido ideias de tom baixo.

Se uma criança é punida ou avassalada toda vez que perde a paciência ou fala o que pensa, cai para 1.1 ou abaixo e pode permanecer ali. O indivíduo desce sob a influência dum chefe, progenitor, irmão mais velho ou professor dominador. Se a sua comunicação é imposta (“Fale”) ou reprimida (“Não diga essas coisas”), se lhe são forçados pontos de vista (“Você ouça o que estou lhe dizendo”) ou as suas ideias são menosprezadas (“Você não sabe do que está falando”), se a sua afeição natural é inibida (“Não brinque com a Alice”) ou imposta (“Vá beijar a sua tia, agora”) – todas estas coisas irão baixar o seu tom.

Os pais quase automaticamente ensinam aos seus filhos o tom social: seja polido, simpático, gentil e generoso. Essa bondade de escoteiro é ótima se o resto do ambiente assegura tom alto. Quando recobre uma atmosfera de tom baixo, entretanto, cria uma pessoa ineficaz que permanece abaixo de 1.5. Um médico com vinte anos de experiência de tratar homossexuais diz que, quando crianças, a maior parte dos seus pacientes eram criticada por comportamento áspero e aos tropeções com outros meninos. Além disso, ele diz que nunca conheceu um homossexual vindo duma família onde prevalecia comunicação aberta.

As mães poderiam levantar o tom dos filhos de levassem menos tempo “tomando conta deles” e prevenindo contra perigos. É melhor deixar os filhos comerem o que querem, dormir quando estiverem prontos e até molharem os pés. Os garotos seriam mais saudáveis e felizes.

Uma pessoa que opera com atitudes de tom baixo que lhe foram ensinadas na juventude às vezes pode melhorar meramente aprendendo a escala de tom. Funcionei, uma vez, brevemente como consultora de negócios para um homem cuja companhia estava à beira do colapso financeiro. Ficou logo evidente que a maior parte de as suas dificuldades provinha da sua própria atitude emocional de Compaixão. Embora o seu negócio estivesse atrapalhado, ele ainda sustentava os numerosos empregados que não produziam, porque o seu pai ensinou-lhe a ser gentil com os menos afortunados do que ele próprio. Comecei a ensinar a escala de tom para ajudá-lo a localizar quem tinha valor e quem representava risco entre o seu pessoal. No momento em que se deu conta de que a sua própria Compaixão era danosa para os seus empregados, a sua família e o seu negócio, movimentou-se escala acima. A maioria do seu pessoal era gente de vendas. Assim, ele imediatamente mudou a estrutura do salário para fornecer uma base baixa de salário, mas comissões extremamente generosas. Isto logo separou os que produziam dos faltosos, porque os de tom baixo não podiam ganhar dinheiro suficiente para subsistir, ao passo que os de tom alto sacaram mais dinheiro do que nunca antes. Deu lugar a uma selecção natural: os perdedores saíram e ele foi capaz de substituí-los por gente mais alta na escala.

Sistemas educacionais e professores de tom baixo são também parte da formação que pode destruir a confiança numa pessoa na vida. Exigindo que o estudante decore quantidades infinitas de dados desrelacionados, forçando-o a estudar um assunto sem primeiro torná-lo interessado, usando manuais de tom baixo e confusos, ensinando demasiada teoria em experiência prática, são apenas algumas das práticas prejudiciais vistas nas escolas. Uma pessoa desce na escala ao grau em que não pode resolver os seus problemas. Assim sendo, quando a educação deixa de fornecer ao estudante a capacidade e confiança necessária para resolver os problemas do viver, vemos a fundação para uma vida de tom baixo.

Falando de ambiente de formação, uma pessoa tende a adoptar um tom social da sua vizinhança. Se vem numa favela turbulenta onde cão-comerção significa sobrevivência, ele pode desenvolver uma dura atitude de 1.2 ou 1.5 que usa como uma camada por cima do seu tom natural para o resto da vida.

LIMITAÇÕES GENÉTICAS

Uma pessoa pode adquirir uma atitude de tom baixo porque nasceu numa certa nacionalidade ou raça, porque é baixo demais, tem olhos vesgos, o seu nariz é muito comprido ou se considera fisicamente inaceitável de algum modo. Qualquer pessoa cai de tom quando acredita que os seus defeitos físicos irão ocasionar falta de afeição ou amizade dos outros. À volta de gente de tom alto, que não discrimina desta maneira, ela irá subir, contanto que seja capaz de livrar-se de as suas próprias ideias a respeito do assunto.

ATIVIDADES CORRENTES

A maneira como se passa o tempo influencia fortemente o tom emocional. Se o indivíduo é ocioso, sem meta ou direcção, irá escalar abaixo. A pessoa que está “matando o tempo” morre um pouco no processo.

Ações criminosas ou qualquer actividade que é prejudicial para o seu semelhante mantém o indivíduo cronicamente de tom baixo. Embora, ocasionalmente, possa ter uma subida, não há remédio que o trará para cima em base permanente (a menos, obviamente, que cesse tais actividades). Uma pessoa empenhada em actividades pervertidas permanece em baixo enquanto as continua. Uma prostituta terá de mudar de profissão para subir escala acima. Um negociante que está enganando os seus fregueses ou tirando vantagem dos seus empregados não se movimentará tom acima, não importa quantos milhões adquira.

Muitas actividades são prejudiciais sem serem ilegais. Se alguém é continuamente crítico e indelicado com os outros, permanece nas zonas mais baixas. Se um homem está saindo com a mulher de alguém, não há chance de levantar o seu tom. Se está sugando amigos ou tirando vantagem de qualquer outra maneira, mantém a sua posição no fundo do poço.

Um indivíduo não pode persistir numa actividade de tom baixo e esperar elevar-se na escala. Por definição, isto é impossível. Gente de tom alto não se empenha em actividades de tom baixo.

Para retirar a atenção duma pessoa de alguma tentação baixa na escala, dirigi-lo para outros interesses. Poderiam ser desportos, um passatempo, ou aprender uma nova arte. Qualquer coisa que capte o seu interesse e curiosidade (e não é prejudicial para ninguém) é um elevador potencial de tom. Se está sentado com abatimento, irá reanimar-se se fizer qualquer trabalho físico – lavar o carro, limpar um armário, jogar bola ou ir ao sector de correio e lamber os selos. Numa base temporária, fazer alguma coisa é só o que importa. Melhora até mais desenvolvendo uma habilidade nalguma área: aprender a consertar um carro, fazer um bolo, usar uma máquina de escrever ou tocar um instrumento musical. Melhor de tudo, a pessoa irá subir escala acima em qualquer actividade que abranja meta de longo prazo.

Qualquer um sobe quando atinge um enorme sucesso. Um casamento feliz pode elevá-lo cronicamente. Conseguindo um emprego novo, sendo promovido, vendendo aquela história, gravando aquela canção, inventando algo – qualquer realização significativa para o indivíduo – pode levantar o seu tom.

Se você aponta uma pessoa para comandar mais espaço, mais objectos ou mais gente, ela irá subir na escala. Quanto mais uma pessoa pode controlar, tanto mais se torna de tom alto.

Conheci um homem que quase matou a sua esposa por não lhe permitir trabalhar fora de casa. A família estava crescida, o marido estava frequentemente fora da cidade e ela estava infeliz, chorosa e queixando-se. O marido mencionou isso para mim um dia, querendo saber o que poderia fazer por ela. Às vezes ela expressava o desejo de voltar a trabalhar, ele disse, mas ele desencorajava isto porque não havia necessidade dela trabalhar.

Sugeri que, afinal de contas, talvez isto não fosse uma gentileza. Possivelmente ela precisava de cuidar de mais coisas. Por que não estimulá-la a arranjar um emprego e ver o que aconteceria. Eu não soube como isto funcionou até diversos anos mais tarde, quando encontrei novamente o homem numa reunião de negócios. Ele me disse que a sua esposa arranhou, De facto, um emprego, estava trabalhando satisfeita e tendo promoções. Estava entusiasmada, mais eficiente no seu trabalho caseiro e, também, uma companheira de casamento mais amorosa. Eis aqui uma senhora que, obviamente, necessitava mais de uma área sob o seu controle.

Também é possível dar a alguém tanto para tratar que ele entra em parafuso. Se for promovido para um posto acima da sua capacidade (ou para um que não merece), irá cair de tom. Se lhe pedirem para atingir padrões

impossíveis, uma pessoa anteriormente de tom alto, decai. Pode ficar tão avassalada que larga tudo ou recorre a mentiras e trapaças, na tentativa de encobrir as suas fraquezas.

O maior incentivo provém de ter somente trabalho suficiente para que precisemos fazer um pouco de força para continuar dando conta.

A admiração é um grande levantador de tom. Todos fazem bem alguma coisa. Descubra o que é, elogie-os e ajude-os a fazê-la até melhor.

Quanto mais fizer por alguém, tanto menos ele fará por si próprio. Demasiada generosidade gera Apatia. Desse modo, sempre deixe – não, insista – que uma pessoa contribua com algo. Com qualquer coisa.

VIVÊNCIAS DE DOR E INCONSCIÊNCIA

Embora existam muitas causas imediatas para tom baixo, todas as emoções descontroladas (temporárias ou crônicas) têm origem numa causa básica: experiências passadas de dor e inconsciência. Devido ao conteúdo dessas vivências estar escondido da vista da pessoa, ela é influenciada inconscientemente por elas. Até uma batida na cabeça ou um joelho esfolado produz um momento de choque (uma grande perda, como uma morte, causa um choque emocional similar). Embora não tenha desmaiado De facto, o nível de consciência numa pessoa é fechado momentaneamente quando todas as percepções (sons, olfactos, visões, etc)., são registradas inconscientemente. Estas voltam mais tarde, sob o estímulo de percepções semelhantes (ou palavras), e causam tom baixo e várias aberrações.

L. Ron Hubbard passou muitos anos desenvolvendo processos para ajudar o indivíduo a apagar permanentemente os efeitos destes incidentes dolorosos (ler *Dianética: A Ciência Moderna da Saúde Mental* para uma completa explicação destas experiências e de como nos influenciam). o seu primeiro propósito é levantar permanentemente o tom do indivíduo, eliminando a fonte das emoções baixas na escala.

LEVANTAMENTO DO TOM EM GERAL

Qualquer coisa que levante o tom numa pessoa é uma ação válida. Indo assistir um filme que deseja ver pode elevá-la. De facto, usar a estética é o canal mais eficaz de comunicação para levantar uma pessoa sem ajuste do nível de tom ou ajuda profissional. Ela irá reagir à beleza quando nada mais o atinge. É por isso que auxílios visuais ajudam no ensino e anúncios artísticos vendem produtos. Um vaso de flores ou uma jóia podem levantar uma mulher que está deprimida. Um carro novo e macio pode mudar inteiramente a perspectiva dum homem.

O que você quer fazer, em primeiro lugar, ao levantar o tom, é reabilitar a capacidade da pessoa comunicar. Você realiza isso tornando *seguro* para ela

dizer o que quiser dizer. Se está assustada, deveria ser capaz de mencionar isto sem alguém para puni-la. Precisa ser-lhe permitido expressar a sua Tristeza. Mais importante, precisa estar num ambiente em que seja livre para ficar com Raiva. Visto vivermos numa sociedade que condena Raiva e tolera Compaixão, esta é a emoção suprimida com mais frequência. Quando alguém está subindo, Raiva é um sinal de melhoramento sadio e não de estar ficando louco. O melhor modo de ajudar uma pessoa com Raiva é deixá-la enfurecer-se. Quando pára, perguntar-lhe se tem algo mais que deseja dizer-lhe a respeito. Subirá escala acima após dizer tudo.

Um indivíduo permanece em qualquer dos tons reprimidos, enquanto não puder comunicar a emoção acima dele. A pessoa que está completamente enalhada num tom baixo, raramente irá produzir um nível de conversação de “Alô, como você está?” Requer aconselhamento profissional (e, talvez, tempo considerável).

SUMÁRIO

Há quatro métodos válidos de levantar o tom:

1. Mudar o ambiente da pessoa para onde esteja mais feliz e melhore as suas oportunidades de sobreviver (isto inclui nutrição, cuidados médicos e recreação).
2. Educação que a familiarize mais completamente com a cultura ou dê-lhe mais habilidades para sobreviver. Uma pessoa pode ser ensinada com mais facilidade à medida que se movimenta para cima. Quando uma situação de sala de aula é divertida, o estudante torna-se mais confiante e passa comunicação de modo mais pronto e correcto (neste caso, passar refere-se à aplicação do material nas palestras e textos).
3. Regulando os números e espécies de objectos (pessoas ou deveres) sob o seu controle.
4. Processamento de Cientologia.

Todos os quatro métodos levantam o tom duma pessoa, dando-lhe melhores instrumentos de sobrevivência, melhorando condições nas quais sobreviver e algumas razões válidas para sobreviver.

Uma pessoa que está progredindo, necessariamente, não vai a jacto para as estrelas e senta-se lá observando o resto de nós, almas inglórias debatendo-se à volta na imundície. Primeiro se solta. Atinge picos e vales, mas está se movendo. O melhor de tudo, ele não toma a coisa toda tão a sério (mesmo quando murcha um pouquinho). Gradualmente, os seus altos ficam mais altos, mais firmes e mais frequentes.

Isso é progresso e vale qualquer preço.

Capítulo 25

VOCÊ E EU

Não importa a coisa grandiosa que queiramos realizar – de montar um lugar para limonada no pátio da frente a fazer a limpeza do mundo – será mais fácil e atingível se nós próprios ficarmos tão altos na escala quanto possível. Além disso, é mais divertido.

Podemos parar guerras, tornando nossos líderes mais sãos. Podemos parar a destruição ambiental, levantando o nível de responsabilidade dos habitantes. Podemos parar a discriminação, aumentando a compreensão dos indivíduos.

Fundamentalmente, a resposta para nossos males sociais resta, não em desenvolver sistemas melhores,, programas maiores, filosofias ideais, ou em drogar nossos líderes políticos para entrarem em Apatia. A resposta está em levantar o nível de tom dos indivíduos. Quando tornamos o homem mais são, tornamos as suas famílias, os seus grupos, as suas raças e nações mais sadias.

Começamos com você e eu.

A ARMADILHA

Enquanto leu este livro, você provavelmente, uma vez por outra, gemeu: “Oh, às vezes faço isso. Devo ser de tom bem baixo”.

É uma experiência cruel – ver-nos e escutar-nos lá em baixo, nalgum lugar do buraco. Entretanto, fique seguro de que não está sozinho. Todos nós possuímos o teclado emocional e já tocamos cada nota, numa ou noutra ocasião.

A melhor maneira de sair de qualquer armadilha é compreendê-la minuciosamente. Desse modo, tendo reconhecido algumas manifestações de tom baixo em nós mesmos, já estamos em algumas galáxias à frente da pobre alma presa num tom e *acreditando* nele. Está dizendo “A vida é desse modo”, e muitas vezes considera a condição permanente e irrevogável.

Se você experimentar um desses dias, quando a sua esposa não quer falar com você, quando o seu pneu fura no caminho do escritório, quando você chega e descobre que perdeu dois dos seus maiores clientes, que a linha de produção está paralisada por uma falha mecânica e o chefe está na cidade para uma visita inesperada – você pode suspirar profundamente e dizer “Desisto”.

Quando se conhece a escala de tom, entretanto, pode-se ser capaz de dizer (engolidela) “Isto é Apatia”, caso em que alguma parte de você não está totalmente submersa. Pode ter algum controle e arrastar-se de volta dia a fora – é horrível.

Neste capítulo iremos examinar algumas das coisas que podemos fazer para nos suspender e permanecer lá.

SEJA EGOÍSTA

Seja egoísta e industrioso a respeito de levantar o seu próprio tom. Você o deve a si próprio, ao seu futuro, à sua família, ao seu trabalho e à humanidade. Nunca é nobre ser menos do que são. Nunca é melhor sobrevivência dar continuidade a acções de não-sobrevivência.

Qualquer coisa que levanta o tom é valiosa. Conforme mencionamos no último capítulo, isto pode incluir o melhoramento da nossa saúde, de nosso ambiente, nossa educação e – para melhoramento permanente – processamento de Cientologia.

Note as flutuações do seu próprio tom. Que pessoas, lugares ou actividades puxam você para baixo? Quais levantam o seu tom? Comece a orientar a sua vida em direcção de pessoas, lugares e acções que levantam o tom.

Prazer e sobrevivência seguem juntos. Algo que aumente o seu prazer, aumenta a sua sobrevivência e vice versa. Qualquer actividade que você aprecie inteiramente, irá levantar o seu tom. Isto pode soar auto-indulgente, mas somente gente de tom baixo tenta nos convencer de haver algo honroso a respeito de ser sério e auto-sacrificante.

A pessoa que toma as acções necessárias para melhorar a sua perspectiva emocional torna-se mais tolerante e compreensiva, mais capaz de resolver problemas, mais responsável e mais persistente. Pode viver bem e em liberdade, mas, ainda assim, realizar tanto quanto dez vezes do que os preguiçosos que seguem labutando pesadamente, porque “não têm tempo” para apreciar a vida.

FLUTUAÇÕES

A pessoa alta na escala não se senta placidamente serena enquanto edifícios desabam à sua volta. Nem pula através da vida em constante êxtase orgásmico. Ele flutua. Não está enalhado. Responde com a emoção certa para a ocasião e, na maior parte do tempo, vivência uma tranquila agitação diante dos prazeres simples de viver.

O SEGREDO DE PODER

Um dos maiores enganamentos que se pode fazer é assumir que podemos nos associar intimamente, por muito tempo, com gente de tom baixo sem, nós próprios, deslizarmos para baixo. Além do ponto de bala, há só duas maneiras de lidar com alguém que trabalha implacavelmente para nos derrubar. Nós o manejamos (preferivelmente trazendo-o escala acima) ou nos desligamos.

Embora não necessitemos condenar uma pessoa pela sua baixa posição na escala (quem pode atirar a primeira pedra?) nem por isso precisamos nos iludir. Não há nada mais difícil de enfrentar do que a maldade destrutiva de um tom baixo crônico de alto volume. Provavelmente não há um de nós que preferivelmente não iria fazer de conta que ele não estivesse lá. É tão mais fácil “pensar o melhor das pessoas”. Entretanto, essa é a saída do covarde e é um engano custoso.

A maioria de nós erra ao tentar ajudar alguém durante muito tempo. Se uma pessoa não quer permitir-se ser ajudada, precisamos estar dispostos a *largá-la*. Quando continuamos tentando e falhando, insistindo ainda que “*deveríamos* ser capazes de manejar”, nós mesmos caímos de tom.

Se há um grande buraco no fundo dum navio, ou se conserta às pressas ou se apronta os barcos salva-vidas. Demasiadas pessoas lutam através da vida, tentando tirar água dos seus navios prestes a naufragar com uma colher de chá.

O segredo do poder é saber como manejar e quando desligar-se.

ESCOLHA A SUA GENTE

Gente de tom baixo, como hera venenosa, é mais fácil de evitar do que livrar-se dela.

Desse modo, daqui por diante, você pode poupar-se de muita tristeza escolhendo gente alta na escala logo do princípio. Pegue até os negócios do mais alto tom para a sua clientela. Quando se escolhe gente digna de confiança, a vida é mais radiante e você não ficará reclamando que “ele me trapaceou” ou “fui traído”.

Até selecciono (quero dizer, *especialmente*) meus mecânicos de automóvel pelo tom. Quando encontro um sujeito de tom alto, entrego a ele todo o meu serviço e minha confiança, sabendo que se o motor do meu carro manifesta um novo ruído alarmante (porque um pino precisa ser apertado), ele não vai me dizer: “O motor inteiro precisa ser aberto e vai custar perto de trezentos dólares”.

ESCOLHAS (OPÇÕES)

Conhecendo as características do tom alto, descobrimos que muitas vezes podemos fazer, De facto, uma escolha na direcção da atitude mais alta. É mais elevado confiar do que não confiar. Isto não quer dizer que deveríamos ficar crédulos, mas quando há uma decisão fronteira, iremos nos sentir melhor se nos permitirmos confiar. (Conheci até algumas pessoas de tom baixo que, na verdade, esticaram a sua ética para cima, simplesmente porque as fiz saber que confiava nelas. Isto não vai funcionar com todo mundo, mas se uma pessoa é móvel, irá alcançar tom alto mais prontamente sob confiança do que com falta de confiança. Faça isso com crianças). Quando debatemos contar ou não a verdade, verificamos que a verdade é muito mais alta do que a falsidade. Compreensão é mais alta do que a ignorância. É sempre benéfico aprender mais. Causar é mais sadio do que ser efeito. Assim sendo, não se sente silenciosamente no fundo da sala, deixando os membros do comité de tom baixo manobrar as coisas. Fale. Possuir é mais alto na escala do que considerar que não se deveria possuir coisa alguma. Tomar responsabilidade é mais alto em tom do que evitar responsabilidade. É mais alto em tom apaixonar-se do que ser um amante cínico. É mais alto na escala comunicar do que suprimir comunicação.

METAS

Podemos desejar ganhar um Prémio Nobel, inventar um substituto para comida, aprender a fazer telepatia com esquilos ou simplesmente conseguir limpar o canteiro de flores de ervas daninhas esta tarde, Não importa qual a tarefa, é mais fácil realizar quando estamos altos na escala. Por outro lado, precisamos não sentar por aí esperando que o entusiasmo nos atinja, antes de atacar a lavagem dos pratos do café da manhã. A pessoa que tem grande quantidade de actividade, enquanto ainda está baixa em tom, é de muito maior valor potencial.

O mais importante factor individual contribuinte para o tom é perseguir as próprias metas. Assim, se não está trabalhando em direcção da meta que mais significa para você, limpe as teias de aranha daquele sonho (aquele que abandonou porque alguém o convenceu a ser sensato e, em vez disso, fazer engenharia) e vá em frente com ele.

ALGUMAS IDÉIAS PARA LEVANTAR O TOM

Alguém disse uma vez “A vida é a coisa que realmente nos acontece, enquanto estamos fazendo outros planos”.

Isto é verdade quanto à pessoa baixa na escala. Gente de tom alto aprecia o presente, enquanto planea o futuro. Gente de tom baixo apenas devaneia a respeito (e alguns meramente esperam pata “ver o que acontece”). Muitas vezes ouvimos dizer “Um dia vou começar meu próprio negocio”, “Gostaria realmente de compor uma canção”, “Pretendo voltar e completar meus estudos”, “Pretendo algum dia dedicar-me a esqui”.

A diferença entre planeamento alto na escala e pensamento de verdade desejada baixo na escala é *dação*. A pessoa de tom alto coloca os seus planos em ação no tempo presente. Agora. Não está apenas pensando, está fazendo.

Podemos nos levantar, temporariamente, na escala, subindo na bolha do pensamento de verdade desejada ('wishful thinking'). No entanto, se nunca agimos, a bolha logo estoura e precisamos confrontar a realidade mundana de nossa existência – e morrer em pequenos pedaços.

Quando não estamos trabalhando na direção duma meta principal (ou até mesmo de uma de menor importância), é por demais fácil nos “salvar” para algum propósito suficientemente importante que mereça nossa atenção. Salvar-nos é um caminho seguro de cair escala abaixo e lá ficar. Em tais circunstâncias, encontre algo para fazer – seja ou não importante.

Letargia produz tom baixo e, tragicamente, tom baixo produz letargia. Quanto mais adiamos uma *dação*, tanto mais fundo mergulhamos no poço da inércia e muito mais difícil é recomeçar duma parada morta. Quase todos precisamos, por vezes, combater letargia, mas a conquistamos simplesmente começando algo. Uma vez entrando em *dação*, é mais fácil continuar em frente e movimentar-se escala acima.

Terminar funções pode dar-nos um maravilhoso sentido de realização, especialmente aquelas tarefas que provavelmente você adiaria de ano para ano. Passe um dia ou semana completando quaisquer projectos que tenha permanecendo por aí e irá elevar-se.

Se o seu ambiente está num estado de caos, a desordem apanha a sua atenção (e pendura-se nela) toda vez que atravessa a sala. A desordem em si é de tom baixo. Ordem é de tom alto. Desse modo, você pode trazer-se escala acima limpando simplesmente e organizando o ninho. Depois, terá a mente livre para abordar projectos mais significativos.

Outro ardil para levantar o tom é ficar *envolvido*. Todos nós temos escolhas quase diariamente: “Eu deveria ir à festa ou ficar em casa?” “Irei ver sobre o que é aquele emprego ou apenas esquecê-lo?” “Irei participar daquela reunião ou tirar a tarde de folga?” “Deveria juntar-me àquele comité ou deixar outra pessoa fazê-lo?” “Deveria entrar naquela aula de judo ou ficar em casa e ler?” Assumindo que está considerando uma actividade que é de relativo tom alto, irá usualmente encontrar mais prazer quando faz a escolha *activa*, em vez de uma passiva. É a pessoa que está evitando trabalho, evitando riscos, evitando responsabilidade, evitando novas situações que é infeliz. Reserve-se sempre a liberdade de afastar-se duma situação de tom baixo (quando não pode fazer nada a respeito). No entanto, fique envolvido.

NÃO SUPRIMA EMOÇÕES

Se não aprender nada mais deste livro, deveria aprender que nunca se alcança tons altos até poder experimentar *todos* eles. Para conseguir mobilidade, deve-se não suprimir emoções.

Quando se sentir com vontade de chorar, chore ou deslizará para dentro da Apatia. Se algo mete medo, vá em frente e assuste-se, ou você se torna um fraco tipo de Compaixão e Propiciação, tentando repelir todo perigo e nunca ajudando ninguém – menos que tudo a você próprio.

Não engarrafe a Raiva, deixe-a sair. Quando alguém está fazendo algo objectável para você, no seu espaço ou com os seus pertences, fale imediatamente. Nós só odiamos disfarçadamente aquela pessoa se não expressamos nossas reclamações. Simplesmente exponha categórica e directamente: “Você fez isto. Eu não gosto. Não faça novamente”. Quanto mais engarrafar tais sentimentos, tanto mais você se prenderá em 1.1 ou 1.2. Algumas pessoas precisam acumular um volume alto de Raiva a fim de “chamar atenção de alguém”. Isto é indesejável porque Raiva não controlada usualmente é destrutiva. É a pessoa muito temerosa de dizer algo no começo que deixa os seus ressentimentos acumularem até explodir. Manifeste as suas objecções imediatamente, enquanto o volume está baixo, e não irão ficar em você, fervendo em fogo lento, por baixo da superfície. Não se preocupe de ferir os sentimentos do outro fulano. Se ele estiver tirando vantagem de você ou fazendo algo danoso, é um crime deixá-lo continuar. Se ele é incapaz de melhorar, de qualquer maneira, é melhor afastá-lo do seu ambiente.

Certamente, nada disto justifica uma pessoa que é constantemente crítica ou invalidativa dos outros. Está fixado entre 1.1 e 2.0.

MÁS NOTÍCIAS

O topo da escala de tom diz-nos que a pessoa de tom alto não absorve ou passa adiante todas as más notícias. Corta tais linhas de comunicação. Há muitas maneiras de fazer isto e nos servirão bem usá-las.

Se o jornal faz você acreditar não haver esperança para o mundo, deixe de lê-lo. Se um livro é deprimente (quem se importa o quão artístico supostamente é?) jogue-o na lareira. Vai ajudar a manter o fogo. Busque diversão de tom alto. Pode trazer de volta um risinho de satisfação ou um fluxo de calor durante um bom tempo a seguir.

Quando está falando com alguém e a conversa cai lá para baixo, mude de assunto. Corte aquela linha de comunicação.

Se certas pessoas insistem em dar-lhe nada além de más notícias, mentiras, mexerico, crítica, desesperança ou farpas encobertas, pare de associar-se com elas. Se você não toleraria ver gente jogar lixo no meio da sua sala de

estar, por que deixá-la esvaziar as suas latas de lixo mental na sua mente?

Eu estava numa festa quando uma mulher perguntou qual a minha religião. Sorri velhacamente quando inquiria: “Oh, você é uma *convertida*?”

Ela acentuou tão pesadamente na última palavra que foi possível ver que antevia dar algum tiro de emboscada. Decidi cortar esta comunicação imediatamente. Abrupta e firmemente, disse: “Nem mesmo sei o significado da palavra”.

Virei para o outro lado e comecei a falar com os outros à mesa. Ela não falou novamente e, estranhamente, nenhum dos outros à mesa de seis falou com ela. O resto de nós levou adiante uma conversação fácil, risonha.

Mais tarde, um dos homens disse-me: “Não sei como você conseguiu fechar a boca da Nancy tão eficazmente, mas estou satisfeito que o fez. É a primeira vez que me divirto quando ela está por perto”.

Pode parecer um tratamento cruel, se você está programada para preservar a cortesia social a despeito de tudo. Na verdade, é mais cruel para todos quando se permite a um 1.1 dirigir e controlar a comunicação. Sempre puxa para baixo.

DAR E RECEBER

É vital que se alcance um equilíbrio entre o que contribuímos e o que recebemos. Este princípio aplica-se a amizades, casamentos, empregos, grupos, etc. Se estamos sempre ajudando outros, sem receber nada em troca, fazemos um des-serviço a quem está do lado recebedor. Deveríamos encontrar um modo dos outros nos repagarem.

Se estamos aceitando uma grande quantidade de alguém (cuidados, alimento, moradia, serviços, dinheiro), deveríamos encontrar maneiras de retornar o fluxo ou cairemos para o nível de pedinte da Apatia e Tristeza.

SUMÁRIO

Não decida casar-se, divorciar-se, despedir-se do emprego, sair da escola ou entrar num convento quando estiver de tom baixo. Faça as suas escolhas quando estiver no topo.

Se sofrer qualquer espécie de doença corporal, obtenha atenção médica. A dor conduz a pessoa para baixo.

Selecione os seus associados, empregos, cônjuge, grupos, chefes, empregados e obrigações para com alguém pelo tom.

Quando topar com alguma atitude temporária de tom baixo, não a leve a sério. Não é nada mais do que o casaco que está usando hoje. Não é você.

Não espere que os outros lhe dêem uma pancadinha nas costas por algo que você fez. Dê a você mesmo a pancadinha e empreenda a tarefa seguinte.

Não tente arbitrar entre duas pessoas que insistem em jogar uma com a outra um jogo de tom baixo. É como tentar equilibrar uma canoa numa ventania de noventa milhas, enquanto luta com um hipopótamo epilético.

Não se entregue a algum trabalho servil que despreza. Vá em direção dum propósito que vale a pena – algo que lhe interesse fortemente..

“Sem metas, esperanças, ambições ou sonhos, o alcance de prazer é quase impossível”.

-L. Ron Hubbard, A Ciência da Sobrevivência

Confie nas suas próprias observações e não acredite em mexerico de tom baixo, reportagem, ensinamento, conselho ou novidades. Atente para a fonte da comunicação, antes de absorvê-la ou passá-la adiante.

Não ouça ou fale com gente de tom baixo, a menos que se sinta capaz de controlar o tom da conversação. Acima de tudo, não compartilhe as suas ambições com quem está no fundo. Eles estão se inclinando na direção da morte e isto inclui a destruição de sonhos.

Tenha cuidado com todos os modos engenhosos com que tentamos explicar nosso *próprio* comportamento de tom baixo. Somos notavelmente inventivos a este respeito. Continue a se esforçar para alcançar níveis mais altos de honestidade pessoal. Quanto mais você é capaz de ver coisas como realmente são, tanto mais alto na escala você se tornará.

Quando você se dá conta de estar usando um tremendo *esforço* para conseguir que algo seja feito, volte e veja se essa é a ação certa. Se for, faça algo para levantar o seu tom e a tarefa será mais fácil.

“Não é quão fortemente se deseja (quando se ensina uma criança). É Quão levemente se deseja e quão interessado se está em ter aquilo pelo qual se desejou.

-L. Ron Hubbard, *Philadelphia Doctorate Lectures*

Não desperdice o seu tempo olhando para trás e desejando que as coisas tivessem acontecido de modo diferente. o seu futuro não precisa ser moldado pelo passado. Você pode criá-lo hoje, você é o único que pode. Não seja um fraco. Quando algo precisa ser feito, faça-o. É de tom mais alto sentir-se perigoso para o seu ambiente do que considerar o seu ambiente perigoso para você. Não deixe outrem vender-lhe a ideia duma meta. Siga as suas próprias convicções pessoais.

A arte pode retirar uma pessoa do desânimo – desde que ela seleccione a

sua própria arte. Desse modo, aprecie a sua espécie de música, peças de teatro, decorações, pinturas, livros, filmes ou qualquer forma artística que o faz sentir-se maravilhosamente bem.

Se você trabalha por tanto tempo que o seu ofício começa a ficar sério, vá dar uma volta ao ar livre e note coisas. Familiarize-se com o ambiente à sua volta. Irá voltar reanimado para a sua ocupação. Quando se está empregando grande quantidade de tempo com trabalho burocrático ou impalpável, equilibre-o, fazendo coisas com as suas mãos no seu tempo de folga. Cave um buraco no quintal, construa um depósito de comida para os pássaros, vá jogar bola.

Trate com carinho cada pessoa de tom alto que você encontrar.

Você pode fazer alguma coisa a respeito da sua atitude emocional. Não espere que outra pessoa no seu ambiente mude primeiro para que você possa subir. Tome medidas definitivas, conscientes, para impulsionar-se. Quando você for capaz de considerar a vida com bom humor (sem estar absolutamente atordoado a respeito), irá achar mais fácil tolerar as fraquezas dos outros. Eles irão, de algum modo, querer seguir você. Desse modo, não tente empurrar de baixo, conduza de cima.

A aventura é destinada a incluir alguns momentos no chão, mas nenhum tom baixo é lugar tão ruim de visitar, conquanto que você não tenha de viver lá.

Relembre apenas onde é o *lar*: móvel, livre, de coração leve – sentindo, comunicando, compreendendo, vencendo, rindo, poderoso, amado e amando. Vivendo – ao máximo. Esse é o topo da escala de tom. Agora você tem o mapa da estrada.

Êxito, e boa viagem.

FIM