

Relacionamento Interpessoal e Vida Cristã¹

Tiago Carlos Zortea²

¹ Palestra apresentada na Terceira Igreja Batista em Jacaraípe (Serra-ES) no dia 04 de novembro de 2007.

² Graduando em Psicologia pela Universidade Federal do Espírito Santo e bolsista do Programa de Educação Tutorial em Psicologia.

Mateus 5: 38-41

“Ouvistes o que foi dito: Olho por olho, e dente por dente. Eu, porém, vos digo que não resistais ao homem mau; mas, a qualquer que te bater na face direita, oferece-lhe também a outra; e ao que quiser pleitear contigo e tirar-te a túnica, larga-lhe também a capa; e, se qualquer te obrigar a caminhar mil passos, vai com ele dois mil.” (Versão Revisada).

“Vocês ouviram o que foi dito: Olho por olho, dente por dente. Mas eu lhes digo: não resistam ao perverso. Se alguém o ferir na face direita, ofereça-lhe também a outra. E se alguém quiser processá-lo e tirar-lhe a túnica, deixe que leve também a capa. Se alguém o forçar a caminhar com ele uma milha, vá com ele duas.” (Nova Versão Internacional).

“Vocês ouviram o que foi dito: Olho por olho, dente por dente. Mas eu lhes digo: não se vinguem dos que fazem mal a vocês. Se alguém lhe der um tapa na cara, vire o outro lado para ele bater também. Se alguém processar você para tomar a sua túnica, deixe que leve também a capa. Se um dos soldados estrangeiros forçá-lo a carregar uma carga por um quilômetro, carregue-a dois quilômetros.” (Nova Versão na Linguagem de Hoje).

Um leitor desavisado, tomando isoladamente este fragmento da vida de Jesus, poderia tirar conclusões superficiais, descontextualizando esta fala de Cristo dos demais momentos de sua vida. Essas conclusões poderiam ser:

- “Jesus resolvia as coisas passivamente, aceitando tudo o que lhe era imposto, para evitar dissensões”
- “Jesus utilizou-se destas idéias para momentos específicos da vida”

- “Jesus falou essas coisas para desafiar seus inimigos e mostrar quem é que manda”

O texto de Mateus 5:38-41 pode muito bem receber qualquer outro tipo de interpretação. Entretanto, a mais adequada será aquela que faz referência à toda a vida de Jesus, o que mostrará que a interpretação mais próxima do correto é a segunda das três possibilidades mencionadas. Essas interpretações equivalem a modos específicos de comportamentos que estão presentes diariamente em nossas vidas.

Vários são os modos como enxergamos a vida baseados nas nossas experiências, nas informações que recebemos e nos modelos que conhecemos sobre as diversas situações que um ser humano pode passar.

Todos esses conhecimentos que adquirimos desde os primeiros anos de vida, junto à nossa carga genética e à influência da cultura a qual estamos imersos, direcionarão a nossa forma de se comportar diante de qualquer situação da vida.

Assim, nossos relacionamentos interpessoais, por mais variados que sejam, possuem princípios norteadores e estilos de comportamentos. Esses estilos são: passivo, agressivo e assertivo.

1) ESTILO PASSIVO

As principais características desse estilo se concentram na dificuldade de expressar sentimentos e opiniões. Muito frequentemente as pessoas não conseguem expressar o que sentem, especialmente raiva, indignação, descontentamento e desacordo.

Por outro lado, quando eventualmente se expressam, fazem-no de uma maneira apagada, seguida de tantas justificativas e desculpismos. Por exemplo:

“Olha... bem... eu, eu gostaria de dizer...”

“Estive pensando, talvez eu, quer dizer, eu fiquei, assim... é... um pouco chateado... mas num se preocupe comigo não tá?”

Em situações de conflito, as pessoas com predominância neste estilo de comportamento preferem sempre apaziguar, se justificam de tudo, evitam o confronto mesmo quando têm certeza de que estão corretas e, se possível, saem da situação e do ambiente (um processo psicológico denominado “fuga”). Geralmente, quando a pessoa que se comporta passivamente nega algum pedido, ou consegue se expressar por algo que não gostou, sente-se culpada posteriormente, com pensamentos de auto-depreciação .

Quando vivendo num contexto interpessoal estressante, algumas pessoas podem desenvolver certo nível de ansiedade razoavelmente permanente. É possível também que o que gostaria de “ser dito” por essas pessoas e assim não é expresso, acaba por vir através da somatização com dores de cabeça, diarreia, pressão alta, tremores, sudorese excessiva, dentre outros.

É preciso destacar que esse estilo de comportamento não é algo que está impregnado no sujeito e é passível de mudança.

2) ESTILO AGRESSIVO

Esse estilo se caracteriza por baixo autocontrole do comportamento e das emoções (tipo popularmente chamado de “pavio curto”, “impulsivo”) resultando em intransigência e coerção.

Além disso, o estilo agressivo envolve auto-valorização excessiva e busca de resultados imediatos, geralmente às custas da desvalorização e violação dos direitos do outro. O estilo agressivo pode se manifestar de forma direta ou indireta.

a) Agressão direta

Os componentes verbais deste estilo se caracterizam por:

- Fluência na fala e volume de voz mais alto do que o necessário, podendo, em caso de conflito, descambar para gritos com conteúdos ameaçadores;
- Contato visual intenso do tipo intimidatório, expressão severa;

b) Agressão Indireta

É caracterizada por um conjunto de comportamentos do tipo manipulativo, por exemplo:

- O uso de chantagem emocional para atingir os objetivos almejados;
- A ironia;
- O desprezo (deixar o outro falando sozinho, por exemplo);
- A indiferença (fingir que o outro não existe, por exemplo);
- Punição disfarçada (deixar de se alimentar, isolar-se em um ambiente ou retirar-se quando entra a pessoa a quem se deseja punir);
- Manipulação pela falsidade para obter algum tipo de ganho (seja ele material ou social: Status, destaque, oportunidades, enfim).
- O mutismo (não tomar iniciativa de conversar, respondendo laconicamente as perguntas feitas);
- Exemplo: *“Quando meus amigos pedem a minha opinião, eu digo que não tenho nenhuma, então dou um jeito de fazer com que minha preferência surja e pareça a mais atrativa”.*

Em geral as pessoas agressivas conseguem atingir seus objetivos e obter recompensas imediatas do ambiente, como uma promoção ou um consentimento para fazer alguma coisa, por exemplo.

Por outro lado, existem pessoas que se regozijam em ser agressivas, ou seja, o próprio comportamento seria auto-recompensador. Geralmente essas pessoas mantêm suas relações não por serem respeitadas, mas por serem temidas. A médio e longo prazo isso se torna prejudicial à qualidade da relação, pois essas pessoas acabam sendo evitadas pelos demais.

Outras pessoas agem agressivamente para poder se auto-afirmar, pois a agressividade é o único caminho que aprenderam para conseguir seus ganhos. Assim, uma pessoa pode manter a pompa e uma postura aparentemente respeitável, quando na realidade isto não passa de um grito de socorro.

Este estilo de comportamento traz consigo algumas crenças:

- Só vence na vida que é “duro”, “sabe jogar pesado”;
- *“Eu sou assim mesmo. Tem gente que diz que eu sou casca grossa, mas sou eu quem consegue as coisas pra todo mundo”;*
- *“Eu sou sincero, falo o que penso!”*
- *“Vou conseguir aquilo custe o que custar, ou não me chamo fulano de tal”*

3) ESTILO ASSERTIVO

Assertividade é a “afirmação apropriada dos próprios direitos e expressão dos pensamentos de maneira direta, honesta e apropriada, que não viole o direito das outras pessoas, respeitandolas”. Vejamos alguns exemplos de habilidades assertivas:

- Recusar pedidos abusivos;
- Expressar desagrado respeitando o outro;
- Fazer pedidos;
- Emitir opiniões sobre diferentes assuntos;
- Discordar;
- Elogiar;
- Solicitar mudança de comportamento;
- Lidar com críticas

No que se refere ao modo de agir, o comportamento assertivo contempla:

- Contato visual freqüente, porem não intenso e intimidativo;
- Volume de voz audível, firme, com modulação apropriada aos sentimentos que estão sendo manifestados;
- Gestualidade coerente com o conteúdo da mensagem comunicada;
- Postura corporal comedida, sem ser submissa ou desafiante.

- Autocontrole, sinceridade e respeito. Respeito e autocontrole estão intimamente ligados.

Ser assertivo é buscar não se comportar passivamente nem agressivamente nas situações da vida. No início, a expressão assertiva pode trazer um pouco de ansiedade. Entretanto, se a pessoa persistir em tentativas, a ansiedade ou qualquer outro tipo de objeção vão se extinguindo gradativamente.

Os ganhos em ser assertivo se dão no sentido de adquirir:

- Satisfação pessoal e auto-estima;
- Auto-controle e diminuição da ansiedade;
- Ampliação dos relacionamentos e da qualidade destes;
- Aumento da qualidade de vida;
- Tranqüilidade na resolução de problemas;

Quando digo “devo ser manso e dócil como Jesus foi”, o problema desta afirmação é a generalização. Em muitas situações, Jesus foi brando e gentil porém, quando necessário, comportou-se de maneira enérgica, revelando firmeza e decisão.

O Jesus dócil, triste e abatido que freqüenta o imaginário popular, não está presente nos textos evangélicos, quando as situações exigiam outro tipo de reação. Assim, Jesus não pode ser tomado como modelo nem de passividade nem de agressividade.

- Jesus se opôs corajosamente aos seus adversários. Aos que mudavam de opinião conforme a pressão do grupo, ele disse: “Seja o teu falar sim, sim, não, não”. (Mateus 5:37)
- Sobre a prática da caridade, procurou demonstrar que esta deve superar qualquer preconceito, contando a história que ficou conhecida como a parábola do bom samaritano. (Lucas 10:30-37).
- Quando solicitado por um grupo de fariseus a produzir um sinal, recusou com firmeza dizendo: “uma geração má e adúltera pede um sinal, mas nenhum sinal lhe será dado, senão o sinal de Jonas” (Mateus 16:1-4).
- Ao ser questionado de violar a lei por curar no sábado, contrapôs com elegância, dizendo: “Quem haverá dentre vós que,

tendo um ovelha e caindo ela numa cova em dia de sábado, não vai apanhá-la? Ora, um homem vale mais do que uma ovelha” (Mateus 12: 10-11).

Jesus não tinha estilos de comportamento passivo nem agressivo, mas sim assertivo. Se ele fosse passivo, jamais teria conseguido realizar o trabalho de transformação da cultura que empreendeu. Da mesma forma, pode-se dizer que ele não impôs suas idéias pela força ou agressão.

Se Jesus é o exemplo, fica uma questão: por que muitos cristãos adotam postura agressiva ou passiva?

Analisando o versículo com o qual iniciamos nossa conversa, estaria Jesus agindo por passividade? Numa visão superficial diríamos que sim. Mas em conflito interpessoal com alta probabilidade de conseqüências negativas, essa estratégia é preferível ao enfrentamento.

Chamamos isso de esquiva assertiva, e é o que os pais prudentemente aconselham que seus filhos façam: “se o ladrão quiser teu relógio, você deve entregá-lo”.

Antes mesmo de inventarem o que se chamou de “psicologia”, nós cristãos já tínhamos um modelo perfeito a ser seguido, o que coloca sobre nós maior responsabilidade e menos pretextos para não buscar ser como Jesus.

Nosso desafio é este: ser assertivos, ser como Jesus é. Eis as suas palavras no versículo 48: “*Sede vós, pois, perfeitos, como é perfeito o vosso Pai Celestial*”.

REFERÊNCIAS

DEL PRETTI, Z. A. P. & DEL PRETTI, A. Assertividade e Religiosidade, muito além de uma rima. In: CONDE, F. C. S. & BRANDÃO, M. Z. S. (Orgs.). *Falo ou não falo? Expressando sentimentos e comunicando idéias*. Londrina: Mecenaz, 2007.