

## BRINCANDO UM POUCO COM OS TIPOS

Acho que desde sempre - desde quando o ser humano se dedicou a pesquisar profundamente a si mesmo - acabou criando sistemas de tipologias para melhor poder entender e auxiliar a este mesmo ser humano em sua jornada evolutiva aqui no planeta.

Poderíamos citar por exemplo, o *Yin/Yang* da cultura chinesa, os *Doshas* e as *Gunas* do *Ayurveda*, os 4 humores de Hipócrates, os 9 tipos do Eneagrama, *Jung* também tipificou, entre muitos outros.

Como pensador e pesquisador (e conseqüentemente como observador e estudioso) também acabei criando os meus tipos.

Bem simples, bem generalistas (embora referenciados no meu universo pessoal e profissional), apenas como um exercício despretencioso só para poder ajudar a me entender um pouco mais e ao meu semelhante.

Então criei, nos meus devaneios filosóficos, duas tipologias que eu chamei de :

1. Pessoas Custo / Pessoas Ganho
2. Faladores e Escutadores

1. Dentre as frases e pensamentos que ouvi do meu pai e que foram muito importantes na minha formação, lembro-me de uma frase que é um verdadeiro alicerce na minha vida: "Em vez de você considerar que o custo é um preço caro demais para o ganho, pense que o ganho é uma enorme compensação para o custo". Isso vale prá tudo e foi fundamental na construção do meu caráter e da minha personalidade "ganho".

Bem mais tarde, através de um livro de PNL do dr.Lair Ribeiro, aprendi os conceitos de ganha-perde e ganha-ganha. A economia kármica saudável fundamentada, em ultima análise, na compreensão sistêmica da sincronicidade, da ressonância, e conseqüentemente da lei da atração.

Foi importantíssimo ter conhecido estes conceitos, que ampliaram mais ainda minha compreensão sobre este tema.

E mais prá frente ainda, em um filme -"O Segredo" - que nem gosto muito embora concorde totalmente com o espírito da coisa, me marcou muito aquele sujeito que aparece várias vezes recebendo contas pelo

correio. No início de uma forma estressada e ansiosa, e depois de uma forma relaxada e confiante.

Em várias situações financeiras que me poderiam ter sido tensas e ansiosas, me lembrei do cara do filme e me reequilibrei.

E foi muito importante na minha vida essa compreensão de estar referenciado no ganho.

Isso não tem nada a ver, é claro, com irresponsabilidade ou omissão, ou em ser perdulário e não querer pesar os riscos e custos. Tem a ver com a qualidade da intenção (e da ação), a confiança em si e no Universo e a compreensão do processo sistêmico. E claro, no conhecimento de um pouco de marketing e de administração, graças à importantes pessoas que cruzaram meus caminho e me deram preciosos subsídios.

Passei por alguns momentos financeiros difíceis nos últimos 30 anos, mas em nenhum momento permiti que a minha mente e a minha vida focassem e naufragassem no medo de ficar sem grana, na ansiedade de ter que ganhar mais dinheiro (e mais rápido) e na tensão de não gastar para não faltar. Eu nunca vivi na perspectiva da dureza, da falta. E nunca me faltou.

Com toda a certeza se eu tivesse passado pelas coisas que passei na minha vida pessoal e profissional relacionadas a dinheiro, referenciado na perspectiva do custo, dificilmente eu teria ousado, arriscado, criado, e tido coragem para "dar a volta por cima" como eu sempre dei em todas as situações. E provavelmente teria sempre tido um alto nível de insegurança, tensão, ansiedade e *stress*.

Se você vive referenciado no custo, é claro que a vida é dura, as coisas são difíceis e tudo pode ser bastante pesado e lento. São muitas as "frases-crença" que povoam nosso inconsciente coletivo cultural: "A vida é muito dura", "Dinheiro não cai do céu", "Dinheiro não se consegue fácil, tem que suar muito", "As coisas não vem de mão beijada, tem que ralar muito!", "Dinheiro é um mal necessário", e por aí vai...

As "pessoas custo" tem sempre na ponta da língua: o preço que custa/o tempo que gasta/o trabalho que dá, e geralmente não tem uma noção clara da diferença, por exemplo, entre custo e investimento e entre custo e benefício. E geralmente não tem uma noção clara em relação ao conceito de ganho indireto (ou ganho secundário) e a "química" da relação entre o uso do tempo e o uso do dinheiro.

E as "pessoas ganho" tem que estar atentas para não caírem na irresponsabilidade financeira e para não negligenciarem cuidados e salvaguardas.

Um sub-tipo que pode estar presente tanto nas "pessoas custo" como nas "ganho" são as "pessoas que esperam cair do céu" e as "que correm atrás".

As pessoas que esperam cair do céu correm o perigo de desde não cair do céu até os acontecimentos demorarem muito mais do que elas desejariam (e do que seria "técnicamente" possível) para acontecer.

As pessoas que correm atrás (as "quem sabe faz a hora não espera acontecer") tem que estar atentas para não atropelarem a vida (e os outros) na tentativa de controlar o Universo para que suas demandas sejam realizadas conforme seus desejos.

2. Quanto a segunda tipagem, dividi a humanidade em dois grupos : os faladores e os escutadores.

Em principio, um dos grandes aprendizados dos faladores é calar e escutar. E o dos escutadores é falar, se colocar.

Os faladores tem geralmente uma natureza mais *Yang*, mais *Pitta* (ou mais *Vata*), tem intelecto aguçado, articulado, discurso brilhante, envolvente.

Quando no desequilíbrio aparecem a raiva e a ansiedade.

Os escutadores são mais *Yin*, mais *Kapha*. Quando no desequilíbrio vem a baixa estima, a menos valia, a depressão, a angústia, o medo de mudar e o apego excessivo.

Terapeutas do tipo falador (como eu) que não se percebem faladores, correm o grande risco de centrarem a sua terapia na sua própria fala, já que os tipos faladores são geralmente muito apaixonados por sua cultura, conhecimento, inteligência e por sua vivência, e tem absoluta certeza de que o que dizem é de fundamental importância e relevância para o outro ouvir.

Se não estiverem atentos, ao invés de estarem prioritariamente escutando com atenção ao que o outro está falando, ficarão prioritariamente escutando e arquitetando mentalmente aquilo que vão responder.

Os terapeutas do tipo falador devem estar sempre atentos para o fato de que o mais importante em terapia não é a fala do terapeuta, e sim uma escuta amorosa e não julgadora por parte deste.

Um sub-tipo muito comum dos faladores é o tipo "Eu", ou seja, pessoas que só falam de si e da sua história, e quando o outro fala e conta alguma coisa (quando consegue espaço para falar) sempre aproveitam a fala do outro (e quando não o interrompem) para contar que também fizeram ou tem aquilo, e já engrenam na sua própria história.

E quando são do sub-sub tipo "Eu sou, faço e/ou tenho o melhor", vão dizer que o seu é o melhor ou fazem aquilo muito mais bem feito...

Aonde você se reconhece nestes vários tipos?