

Da rua para a academia, da clínica para a antropologia.

Pedro Santo Rossi

"Não basta conhecer a ciência ensinada no colégio; há outra ciência que nos ensina como devemos nos servir daquela, uma ciência que não fala nem grego nem latim, mas que nos mostra como utilizar essas línguas. Encontramo-la nos palácios, entre príncipes e os grandes senhores. Ela esconde-se também nas ruelas de mulheres, deleita-se entre gentes da guerra, e não despreza os comerciantes, os lavradores ou os artesões. Ela tem por guia a prudência e, como doutrina, as conversações e a experiência das coisas." *Maréchal de Caillière, La Fortune des gens de qualité... 1661*

Foi na rua que comecei aprender muito do que hoje tenho como ciências da vida. Não foi um projeto de vida desenvolvido sob os auspícios de uma teoria acadêmica, mas a necessidade prática de ganhar dinheiro para sobrevivência pessoal e da família. Ao entrar na Faculdade de Educação da Universidade de São Paulo, não tinha carro e a viagem de trem e de ônibus até a escola tomava duas horas para ir e três para voltar. Observando que muitos outros colegas também sofriam com mesmo mal, resolvi comprar uma Kombi financiada em 25 pagamentos. Calculei que o valor da mensalidade e os gastos com a gasolina poderiam ser divididos entre os participantes da lotação. Tudo calculado ficava bem barato, somente o dobro do custo da viagem de ônibus, e com a metade do tempo. Só não me atentei para as férias. Em julho tive que correr atrás do prejuízo e arrumar um jeito de ganhar dinheiro para pagar a prestação. Atendi um anúncio daqueles do tipo “*não precisa prática nem habilidade, qualquer um serve*”; era para vender livros. Após uma semana de treinamento já estava nas ruas tentando encontrar quem quisesse e pudesse comprar um curso de inglês em três livros e três discos (naquele tempo era LP).

Foram quinze dias de muitas tentativas sem conseguir nada, mas na última semana consegui fechar a cota do mês. Para surpresa minha e de outras pessoas que me conheciam, deu certo; consegui pagar a prestação e fiquei com vontade de ganhar mais e mais dinheiro. Com isso as horas tomadas pela universidade passaram a atrapalhar a produção e foi aí que um mal entendido com um professor facilitou a saída da universidade para me dedicar de corpo inteiro às atividades de vendas. Interrompia-se uma carreira acadêmica e começava uma carreira em marketing.

Em pouco tempo passei de vendedor para supervisor, depois para gerente e cheguei a gerência regional. Dias de glórias e dinheiro farto pelo sucesso com as vendas. Havia aprendido que todo mundo trabalha para ganhar dinheiro, para poder gastar o dinheiro que ganha. Se ganhar não é fácil, gastar nem sempre dá prazer. Havia aí o espaço necessário para a figura do vendedor que vi-

esse a ajudar o comprador na realização de suas vontades; não deveria pensar em explorar, mas em ajudar as pessoas nas tomadas de suas decisões, nas suas realizações, nas suas satisfações. Deveria perceber o ponto de vista do outro, colocar-se no lugar do cliente e assim harmonizar os pensamentos rumo a uma decisão de compra; preferencialmente do produto que eu vendia, é claro. Diferente da maioria dos outros vendedores, nossa equipe tinha parâmetros de funcionamento que se poderia dizer a busca de um funcionamento ótimo, de um funcionamento pleno, de um serviço voltado para o atendimento do cliente, centrado no cliente.

Era sim um mundo voltado para a prática do resultado imediato, da exploração das vontades e do saber popular; um mundo de frases feitas, algumas boas, outras nem tanto. Do ditado popular se sabia que “*o freguês sempre tem razão*” e com isso não seria prudente discutir com o cliente, pelo contrário, deveria sempre concordar. Tinha como verdade que não adiantava nada tentar convencer o outro, tentar mudar para o meu modo de pensar: “*Cada cabeça uma sentença – cada coração um mundo*”. Respeitar as opiniões, enfim, era a palavra de ordem. Por outro lado, havia uma fala em tom de norma de procedimentos “*se você muda de calçada quando encontra um cliente, mude de profissão*”, querendo dizer da necessidade de ser autêntico e verdadeiro para não ter que, depois, fugir do cliente.

Quando, muito depois, fui estudar psicologia e conheci a obra de Rogers, reconheci ali os princípios antes adotados em vendas. A empatia, a congruência, a aceitação incondicional; e além de tudo, centrado na pessoa. Na primeira vez que externei esse pensamento (Fórum Brasileiro em Ouro Preto), essa consideração pessoal, recebi uma tremenda repreensão – como se eu tivesse cometido uma heresia (utilizar o seu santo nome em vão). Hoje, não sei se mais maduro dentro do movimento da Abordagem Centrada na Pessoa, mas bem mais velho, volto a dizer, sem o medo de ser mal interpretado, pois que lidos todos os livros de Rogers (os publicados em português) nada mudou em relação aos primeiros olhares sobre aquela obra: ainda é a melhor forma de se ver as relações que se estabelecem entre as pessoas, e eventualmente também, as relações das pessoas que se encontram numa atividade de compra e venda.

Nada deprecia a teoria ou a obra de Carl Rogers se eu reconheço ali uma funcionalidade em questões produtivas e econômicas. Pelo contrário, mesmo que o autor não tenha pensado assim a sua lógica, a sua coerência interna permite um raciocínio aplicado a uma realidade da qual nenhum de nós se abstém, seja como comprador seja como vendedor de produtos ou serviços.

Essas mesmas similaridades vejo agora ao iniciar o doutorado com um orientador antropólogo. Imaginava deslocar todos os esforços de estudos para um mundo totalmente novo e nunca

dantes visitados. Dizia o orientador “*ao se ler um novo autor é como se aprendesse uma nova língua, um novo vocabulário, novas representações*” e isso muito me preocupava, pois seriam tantos os autores, tantas novas línguas, tantos novos mundos, mas eis que novas obras, de autores tão estranhos, começam me parecer familiares, nem tão novos são os vocabulários, nem tão distantes são esses mundos.

Sendo um curso de metodologia da pesquisa científica, etnografia e antropologia, na área de ciências humanas em saúde, num departamento de Saúde Coletiva, ao falar para médicos, enfermeiros, psicólogos, terapeutas diversos e professores de diversas áreas (todos alunos de mestrado e de doutorado), o professor parecia fazer uma grande esforço para dizer da importância de se aceitar os procedimentos, os comportamentos, a cultura do nativo pesquisado sem fazer um juízo de valores sob o olhar do “civilizado”. Surgiam na classe discussões acaloradas sobre o entendimento desse ou daquele procedimento social, ou comportamento, enquanto o professor insistia na necessidade de aceitar como a coisa é, sem estabelecer parâmetros de comparação. Notei que os exemplos de fatos e de argumentos de povos estranhos, apresentados para criar espantos, não me chocavam, mas geravam comentários esdrúxulos por parte de outros. Percebi que o esforço antropológico do registro da cultura do outro povo não é diferente da nossa prática terapêutica de aceitação incondicional.

Também era grande o esforço do professor de antropologia em mostrar a necessidade de deixar de lado nossos preconceitos para adentrar ao mundo de referência do povo em estudo. Deixar fluir um novo modo de pensar, o modo de pensar do povo nativo. Era difícil falar daquela cultura com os valores vividos pelos componentes do grupo de estudantes porque não havia o costume da relação empática, comum entre nós terapeutas.

Por mais que o antropólogo se misture e se insira na vida cotidiana dos nativos, nunca pode esquecer quem é, de onde vem, o que está fazendo ali. Deve lembrar que seus conhecimentos de outros povos e de outros lugares é um capital seu que o faz diferente daqueles nativos. Tentar imitar os nativos e seus procedimentos pode causar riso ou até ofender; portanto melhor será ter consciência de seu lugar e sua condição, ou como dizemos - a congruência.

A antropologia, tal como a psicologia, tem em seus diversos autores uma constelação de opiniões diferentes sobre, até mesmo, o que seja a antropologia. Da origem da antropologia moderna com as incursões em nações estranhas e povos desconhecidos, mesmo que com finalidades colonialistas, se estabeleceu a necessidade de entendimento do outro.

O funcionalismo (Levi-Strauss) diz que análise antropológica deve construir um sistema inteligível a partir de realidades, fatos que aparecem fragmentados e que no decorrer da observação

vão se constituindo na cultura, aos olhos do observador, da cultura daquele povo em estudo. “*Esse tipo de investigação pressupõe uma noção de totalidade integrada cuja reconstrução é objetivo último do pesquisador*” (DURHAM 1986, 21). Aí eu perguntaria se esta não é a idéia de um trabalho terapêutico?

As diferenças entre o trabalho terapêutico e a pesquisa antropológica se encontram nas diferenças de projetos, pois enquanto o beneficiário da pesquisa antropológica é o antropólogo, normalmente sem nenhum retorno ao sujeito pesquisado, no trabalho terapêutico o beneficiário deve ser o paciente. O que nos dizeres de Rita Laura Segato, falando de antropologia e psicanálise, exatamente na Colômbia:

Dicho de una manera un poco torpe y desde la perspectiva del psicoanalista y no del paciente, la clínica es el trabajo de encuentro y extracción de información que aquél (el psicoanalista) realiza “escuchando” su paciente y que se podría decir equivalente y conmensurable al del antropólogo con su nativo. Sin embargo, difieren en el proyecto terapéutico del análisis, que es solicitado por el paciente y donde, por así decir, el objeto del estudio es también el beneficiario supuesto del proceso de indagación. Mientras que, en el proyecto antropológico, es el antropólogo quien toma la iniciativa y el nativo no participa ni como beneficiario del conocimiento obtenido por el antropólogo ni como aprendiz de su ciencia. (SEGATO 2003, 5)

Luiz Roberto Cardoso de Oliveira (presidente da Associação Brasileira de Antropologia), discutindo o ofício de antropólogo diz que “*DaMatta assinala, em sua conferência, que depois de seu primeiro trabalho de campo o antropólogo jamais voltaria a ser o mesmo. Isto é, jamais voltaria a se sentir inteiro novamente*” (OLIVEIRA 2007, 9). E Rogers diria “*É certo que a prática da terapia é algo que exige um desenvolvimento pessoal permanente por parte do terapeuta, o que é às vezes penoso, mesmo se, a longo prazo, provoca uma grande satisfação*” (ROGERS 1961, 26).

Enfim, sem querer me alongar em teorias e comparações, cabe fechar o texto com a percepção de que a abordagem disciplinar, teoria científica ou crença, é apenas um recorte particular de uma realidade que é muito mais complexa que uma disciplina possa dar conta. A cada momento o ser humano pode ser visto e entendido conforme o olhar de quem quer que seja, por mais absurdo que esse entendimento possa parecer ao outro. Isso não modifica o conceito pessoal, o auto-conceito, que a pessoa possa ter de si mesma, independentemente a centenas de olhares diferentes sobre aquele objeto.

Referências

AMATUZZI, Mauro. "Meditações Rogerias." *II Fórum Paulista a ACP*. São Pedro: APACP, 2008.

DURHAM, Eunice R. "A pesquisa antropológica com populações urbanas: problemas e perspectivas." In: *Aventuras antropológicas 4a. ed*, por Ruth CARDOSO, 17-38. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1986.

OLIVEIRA, Luiz R Cardoso de. *Ofício de antropólogo, ou como desvendar evidências simbólicas*. Brasília: UNB, 2007.

ROGERS, Carl R. *Tornar-se pessoa*. São Paulo: Martins Fontes, 1961.

SEGATO, Rita L. *Antropologia y psicoanálisis: posibilidades y límites de un diálogo*. Brasília: UNB, 2003.