



Os atletas e 4 tipos de motivação humana:

Prof. PADilla, Luiz Roberto Nuñez

Faculdade de Direito UFRGS¹

O esporte é uma criação humana. Consiste em atividade *física e mental* que se conjugam em um plano de atuação distinto da realidade através de regras que a distorcem. Para compreender esse *plano* e nele poder atuar é necessário entender as *regras*. Essa

distorção da realidade criada pelas **regras** proporciona **ganho emocional** a quem vivencia o **Plano do Esporte** → participando como competidor ou atleta; ou apenas se distraindo como assistente ou torcedor.

No *Plano dos Fatos* a competição é pela *sobrevivência*; o perdedor morre. No *Plano do Esporte* a competição é pela *emoção*. Detalhes no quadro →

Quando o principal objetivo é o ganho emocional de quem participa, prepondera o amorismo, numa atividade lúdica que até pode divertir quem assistir sem, contudo, compromisso com quem assiste. Interessa o bem estar de quem disputa. Nesse contexto, a prática

Há quatro planos nos quais humanos atuam:

1º Plano é o dos **FATOS**: Há 40 milhões de anos, primatas competem por alimento, espaço-segurança e procriar. Há 1 milhão de anos percebemos que acreditar permite realizar. Dominamos o fogo. Nasceu a **1ª Onda Tecnológica, do Fogo** e criamos o *abstrato* atribuir valor às coisas, originando o **2º Plano** de atividade humana, das **CRENÇAS-valores**: <http://www.padilla.adv.br/crencas>

A **2ª Onda de Tecnologia, da Agricultura**, revolucionou a forma de viver. Suprimimento de alimentos, tempo para pensar. Aglomerados, compartilhamos espaço, trocamos idéias, mudamos a vida! A fisiologia não consegue acompanhar. Durante milhões de anos evoluímos para nos adaptar às mudanças da terra. tecnologia altera o mundo muito mais rápido do que podemos nos adaptar. O equipamento psicocorporal se abalou. **O Plano das Crenças** sufoca a **competitividade** em prol da **socialização**. Contudo, a necessidade de competir é fisiológica:

A vida é uma competição de 4.000.000.000 de anos!

Nascemos “*viciados*” em competir!

Através do **3º Plano, do Esporte**, criamos uma especial distorção da realidade, para extravasar a competitividade inata.

O **3º Plano, do Esporte**, desenvolveu o raciocínio abstrato: Regras para distorcer a realidade, criar *Jogos*. Acreditar em valores, em mudar a realidade, elevar o raciocínio abstrato das regras no esporte, conjugados à necessidade de paz social, permitiu desenvolver o **4º Plano** de atividade humana, do **Direito**, onde **as regras** são **instrumentos** para **prevenir** ou **solucionar** conflitos de interesses. Ao invés de distorcer a realidade como no **3º Plano, do Esporte** – neste **4º Plano, do Direito**, as regras resolvem problemas reais, existentes no **Plano dos Fatos**, ou entre este e o **2º Plano, das Crenças-Valores**.

Sob o ar poluído da **3ª Onda Tecnológica, da Industrialização**, cresce o **valor** econômico do **3º Plano do Esporte**, e como todo litúgio é um desequilíbrio entre fatos, crenças e valores, desenvolveu-se um novo ramo, nas Ciências Jurídicas, para harmonizar todos os **4 planos de atividade**

¹ Professor universitário federal desde 1989 (Furg 1989-91, Ufrgs 1992-...), Especialista em Processo, Master NLP, Doutorando em Direito, criador da Disciplina de Direito Desportivo com abordagem Transdisciplinar <http://www.padilla.adv.br/desportivo> e-mail luizrobertonunesos@padilla.adv.br

regular do esporte é altamente saudável.

No *desporto de alto rendimento* não basta competir, porque o objetivo da competição é o ganho emocional de quem assiste, o qual adquire o *status* de *torcedor*. Não basta *participar* da competição, é necessário assumir um estilo de vida de *atleta*, com rigorosa preparação envolvendo todas as esferas da vida: Do sono à alimentação, com intensa dedicação ao treinamento para superar marcas e adversários. Exige investimento, e recursos valiosos, energia e tempo.²

A dedicação dos atletas visa ultrapassar o próprio limite orgânico. Nesse contexto, de desgaste permanente em busca da superação física, o desporto de alto rendimento não é saudável para o atleta. Para ser um atleta de alto rendimento é necessária uma motivação acima do comum. É disto que tratamos nesse capítulo.

Além de propiciar compreender a mudança do foco amadorista para o profissionalizado, o filme **“Carruagens de Fogo”**, um divertidíssimo drama, com sutil humor inglês documenta a vida de 4 rapazes treinando para as provas de velocidade nas Olimpíadas. Harold é judeu e estuda Direito numa sociedade conservadora e preconceituosa; Eric, filho de um missionário escocês, também é obstinado por sua origem, e acredita que o esporte é um instrumento para sua pregação religiosa. Lindsay, nascido em berço de ouro, descobre que o prazer da endorfina ao correr pode ser maior do que qualquer outro. O pacato Montgomery vivencia o companheirismo do esporte. São os arquétipos dos quatro tipos de motivação dos atletas de alto rendimento. Cada um é motivado a correr por diferentes fatores.

Atesta a qualidade do trabalho do diretor Hugh Hudson que, apesar de inglesa, e numa época com elevada discriminação de filmes estrangeiros pela Academia de Hollywood, **arrebato** **4 Oscars** em 1981: **filme, roteiro, figurino e trilha sonora** (Vangelis). Acreditamos que o filme não conquistou, também, o prêmio de melhor ator porque é difícil dizer qual dos 4 atores foi melhor ao retratar o seu personagem.³

² A civilização produz um desconforto. Represa, e até sufoca a competitividade, inerente à vida, e desenvolvida ao longo de 4.000.000.000 de anos. O esporte é uma criação humana para extravasar essa punção (Freud, *“O mal-estar na Civilização”*, 1930; Jung, *“Obras completas”*, postmortem, 1982). Ao percebermos que se trata do principal mecanismo de descarga tensional, facilmente compreendemos o interesse público em preservar o *Sistema Desportivo*. Daí o *Princípio Tutelar*, revelado por alguns diplomas legais, abordado em capítulo destacado.

³ O filme é de 1981 e, então, a maioria dos membros da Academia de Hollywood vivenciara a época e os acontecimentos, de 50 anos antes, e – baseado em sua experiência dos fatos retratados, consideraram o filme de melhor roteiro e com o melhor figurino.

Na capa do filme, momento da disputa da corrida do perímetro interno, que deve ser completada enquanto o relógio da **Universidade de Cambridge** badala os sinais do meio dia. Em 700 anos de existência, centenas tentaram, e ninguém conseguiu vencer esse desafio...⁴



Ambienta a verdadeira *olimpíada*, que consiste na preparação dos atletas para os Jogos Olímpicos, introduz as diferenciações de padrões motivacionais humanos. Como o esporte tem por objetivo o ganho emocional, revela-se muito importante conhecer os quatro tipos.

Crença na necessidade do Poder	Crença em resultado externo
Crença na necessidade de Afiliação	Sensação , resultado interno

1. Necessidade de Afiliação;
2. Necessidade de poder;
3. Desejo de resultado ou sucesso – subdividido na busca de:
 - 3.1. Resultado interno na sensação da própria atividade
 - 3.2. Resultado externo, motivado por crenças

Um conjunto de elementos psicológicos compõem uma personalidade⁵. O processo de socialização produz predisposições interiorizadas, diferentes de um para outro indivíduo, que condicionam atitudes comportamentais⁶ e a motivação ocupa papel destacado⁷. Numerosos trabalhos⁸ de **David McClelland** e colaboradores

⁴ O filme dura adequados 123 min. Produtor David Puttmam; Diretor Hugh Hudson. Atores ingleses: Ben Cross, Ian Charleson, Nigel Havers, Cheryl Campbell, Alice Krige, Lindsay Anderson, Dennis Christopher, Nigel Davenport, Brad Davis, Peter Egan, John Gielgud, Ian Holm, Patrick Magee.

⁵ Murray, Henry. *Explorations in Personality*. New York, 1938, Oxford University Press.

⁶ Reto, Luis, Lopes, Albino & Cruz, Jorge. Liderança política-personalidades, conjuntura e representações. *Revista de Gestão*, ISCTE, VII, 13-17 1989/90 <http://hdl.handle.net/10071/1415>

⁷ Winter, D.G. (1998). A motivational analysis of the Clinton first term and the 1996 presidential campaign. *Leadership Quarterly*, 9(3), 367-376

⁸ Koestner, R. & McClelland, D.C. (1992). The affiliation motive. Em C.P. Smith (Org.), *Motivation and Personality: Handbook of Thematic Content Analysis* (pp.205-210).Cambridge: Cambridge University Press. McClelland, D.C. & Boyatzis, R. E. (1982). The leadership motive pattern and long term success in management. *Journal of Applied Psychology*, 67(6), 737-743. McKeachie, W.J. (1961). Motivation, teaching methods, and college learning. Em M. R. Jones (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation*. Lincoln: University of Nebraska Press. McClelland, D.C. & Burnham, D.H. (1976). Power is the great motivator. *Harvard Business Review*, March-April, 100-110. McClelland, D.C. & Koestner, R. (1992). The achievement motive. Em Charles P. Smith (Org.), *Motivation and Personality: Handbook of Thematic Content Analysis* (pp.143-152).Cambridge: Cambridge University Press. McClelland, D.C. & Pilon, D.A. (1983). Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (3), 564-574. McClelland, D.C. (1961/1976). The achieving society. Princeton, N. J: Van Nostrand. McClelland, D.C. (1962). Business drives and national achievement. *Harvard Business Review*, July-August,103-105. McClelland, D.C. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 389-392. McClelland, D.C. (1972). What is the effect of achievement motivation training in the schools? *Teachers College Record*, 74, 129-145. McClelland, D.C. (1982). The need for power, sympathetic activation and illness. *Motivation and Emotion*, 6(1), 31-41. McClelland, D.C. (1987). *Human Motivation*. Cambridge: Cambridge University Press. McClelland, D.C. (1989). Motivational factors in health and disease. *American Psychologist*, 44, 675-683. McClelland, D.C., Atkinson, J. W., Clark, R.A., & Lowell, E.L. (1953). The Achievement Motive (pp. 107-

apontaram afiliação, poder e sucesso, dos quais – em releitura contemporânea, subdividimos o sucesso em realização interna e externa:

1. Motivação por necessidade de afiliação:

Pessoas que são motivadas por afiliação desejam estar associadas a outras pessoas. Elas são motivadas por uma orientação social, por relações quentes e amistosas. As pessoas motivadas para a afiliação tendem a agir amigável e cooperativamente, embora, sob condições de ameaça, possam atuar irada e defensivamente. Dá mais valor às pessoas do que às ações. Gosta de participar como parte de uma equipe;

Precisa ser querido pelos outros;
Precisa aceitação e relações interpessoais positivas;
Gosta de trabalhar com gente;
Gosta de minimizar conflitos.

Ações apreciadas por pessoas **motivadas por afiliação:**

Recompensar contribuições ao grupo;
Agradecê-los por ajudarem outros,
...estar juntos e
...trabalhar em equipe
Reconhecer a importância das interações sociais;
Suavizar conflitos em potencial;

Palavras e frases usadas pelos **motivadas por afiliação:**

Vamos nos reunir...
Esforço de equipe;
Vamos fazer algo para...
Esforço do grupo;
Companheirismo;
Ajudar outros;
Gente.

2. Motivação por necessidade de poder:

As pessoas que tem **necessidade de poder** tem um desejo de controlar os outros e as situações. Querem as coisas feitas do seu modo ou e que outras pessoas sigam as suas instruções. Envolve uma orientação para o prestígio e a produção de impacto nos

138). New York: Appleton-Century-Crofts. McClelland, D.C., Davidson, R.J. & Saron, C. (1985). Stressed power motivation, sympathetic activation, immune function and illness. *Advances*, 2, 42-52. McClelland, D.C. & Taegue, G. (1975). Predicting risk preferences among power-related tasks. *Journal of Personality*, 43, 266-285. McClelland, D.C. & Watson, R.I. (1973). Power motivation and risk-taking behavior. *Journal of Personality*, 41, 121-139. McClelland, D.C., Koestner, R., & Weinberger, J. (1989). How do self-attributed and implicit motives differ? *Psychological Review*, 96, 690-702. McClelland, D.C. (1975). *Power: The Inner Experience*. New York: Irvington Publishers

comportamentos ou emoções das outras pessoas. Uma elevada motivação para o poder está associada a atividades competitivas e assertivas, assim como ao interesse em alcançar e manter prestígio e reputação. É como se quisessem construir um império...

Motivações de Poder:

Boa reputação ou posição;

Status;

Habilidade de influir em outras pessoas;

Dirigir, supervisionar, controlar;

Competir contra ou dominar outros;

Ações apreciadas por pessoas motivadas por Poder:

Reconhecer seu status, posição ou autoridade;

Pedir ajuda;

Dar a ela o crédito pelo que fizer;

Reconhecer e agradecer;

Deixar pensar que a idéia foi dela, mesmo que seja sua;

Inclua-a nas reuniões e encontros;

Reconheça-a em público;

Dê-lhe autoridade para agir;

Deixe-a saber que ela o influenciou;

Reforce a posição da pessoa ao dar feedback;

Saber que fazendo o que queremos ela terá tudo o que quer;

Informe-a sobre tudo de novo que há em todos os setores;

Dê-lhe símbolos de autoridade.

Palavras e frases usadas por motivados por poder:

Controle

Autoridade

Faça da minha maneira

Eu sou o chefe

Esta é minha decisão e é para ser cumprida

3. Motivação por necessidade de realização:

Uma pessoa primariamente interessada em realização ou sucesso deseja um sentido de conquista pessoal, busca situações competitivas ou desafiadoras. Coloca-se metas realistas e alcançáveis. Terá orientação para a excelência, preferência por riscos moderados, com procura de *feedback* para melhorar o desempenho. As pessoas fortemente motivadas para o sucesso tendem a ser "irrequietas" na sua atividade e a ser bem sucedidas como empreendedoras. Estas pessoas formam um modelo de excelência pessoal.

Apreciam competir contra um desafio ou um padrão mais do que contra outros; Colocar altas exigências de realização/conquista;

Desenvolver idéias e aplicações novas e originais; Colocar objetivos de longo alcance; Planos para contingências.

Pessoa motivada por **realizações** apreciará quando você:
Reconhecer seus resultados com palavras ou recompensas;
Encorajar a iniciativa pessoal;
Encorajar pensamento independente;
Tê-los participando na busca de metas;
... e no planejamento de prazos;
Demonstrar apreço pela competência e planejamento;
Manter projetos interessantes e desafiadores;

Palavras e frases usadas pelos realizadores:

Idéias inovadoras;
Eureka, Eu consegui !
Vamos considerar os resultados a longo prazo;
Precisão;
Planejamento;
Realização;
Conquista;
Concluir planos;
Melhor do que o esperado;

Houve muitas pesquisas, abordando desde as origens – verificando em que medida a educação influi no perfil motivacional?⁹ – até seus efeitos, tanto no desempenho acadêmico dos estudantes¹⁰, na gestão de conflitos¹¹, na liderança organizacional¹², na liderança política¹³ e desenvolvimento econômico das nações¹⁴, na

⁹ McClelland, D.C. & Pilon, D.A. (1983). Sources of adult motives in patterns of parent behavior in early childhood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44 (3), 564-574. McClelland, D.C. (1987). *Human Motivation*. Cambridge: Cambridge University Press.

¹⁰ McClelland, D.C. (1972). What is the effect of achievement motivation training in the schools? *Teachers College Record*, 74, 129-145. McClelland, D.C. (1987). *Human Motivation*. Cambridge: Cambridge University Press. Raynor, J.O. (1970). Relationships between achievement-related motives, future orientation, and academic performance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 15(1), 28-33. Rego, A. (1993). Níveis de motivação e graus de desempenho. *Revista Portuguesa de Gestão*, II, 69-82. Rego, A. (1995). *O Modelo Motivacional de McClelland - uma aplicação*. Dissertação de Mestrado, ISCTE, Lisboa. Rego, A. (1998a). Motivações e desempenho de estudantes universitários. *Análise Psicológica*, 4, 635-646.

¹¹ Rego, A. (1995). *O Modelo Motivacional de McClelland - uma aplicação*. Dissertação de Mestrado, ISCTE, Lisboa. Rego, A. & Jesuino, J.C. (2001). Estilos de gestão do conflito e padrões motivacionais. Aceite para publicação na revista *Comportamento Organizacional e Gestão*.

¹² McClelland, D.C. & Burnham, D.H. (1976). Power is the great motivator. *Harvard Business Review*, March-April, 100-110. Miller, D. & Toulouse, J. (1986). Chief executive personality and corporate strategy and structure in small firms. *Management Science*, 32(11), 1389-1409. Rego, A. (1998b). Configurações motivacionais dos gestores e respectivos impactos nos subordinados. *Revista Portuguesa de Gestão*, I, 53-65. Rego, A. (1999). *Motivational configurations of managers and their impact on subordinates*. Trabalho apresentado em Annual Convention of the International Council of Psychologists, Salem, Massachusetts, USA, August 15-18.

¹³ Hernann, M.G. (1980). Assessing the personalities of soviet politburo members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6(3), 332-352. Winter, D.G. (1987). Leader appeal, leader performance, and the motive profiles of leaders and behaviors: A study of american presidents and elections. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52(1), 196-202. House, R., Spangler, W.D. & Woycke, (1991).

orientação para empreender¹⁵, até a predisposição para ser saudável¹⁶. Contudo, **David McClelland** e todos demais nunca estudaram os modelos de afiliação, poder e realização/sucesso nas **motivações dos atletas**, porque só modernamente o desporto de alto rendimento passou a ocupar um relevante papel na sociedade. Os Jogos Olímpicos são o evento de maior assistência no mundo, com mídia bilionária. As quantias envolvidas, nas atividades que duram apenas duas semanas a cada 4 anos, é superior ao PIB da maioria dos países. Contudo, na época em que se consolidaram os estudos sobre os modelos de motivação, o esporte não possuía tanta importância quando hoje, e que lhe asseguram a dimensão de um plano de atuação humana. Paris, 1924, foi um divisor entre o *ideal grego*, focado no atletismo do idolatrado por ser dedicado e habilidoso em atividades que preparavam para ser um excelente cidadão e guerreiro: correr, pular, arremessar. Ingressamos em um modelo *consumista*, e esportes modernos cresceram até que, bem antes do final do Séc. XX, “os Anéis venceram a Cruz”¹⁷ mudando o enfoque amadorista. Proliferaram modalidades e os atletas, para vencer, não apenas na competição, como no ideário da mídia (idolatria), precisam de muita motivação para enfrentar todas as agruras do treinamento e dificuldades da competição, superando as privações, no qual o processo endógeno influi:

Intensidade/quantidade de esforço;



Personality and charisma in the US presidency: A psycholog *Administrative Science Quarterly*, 36, 364-396. Reto, L. & Lope: personalidades, conjuntura e representações. *Revista de Gestão*, Winter, D.G. (1998). Measuring the motives of soviet leadership and soviet society: congruence reflected or congruence created? *Leadership Quarterly*, 9(3), 293-307. Winter, D.G. (1998). A motivational analysis of the Clinton first term and the 1996 presidential campaign. *Leadership Quarterly*, 9(3), 367-376.

¹⁴ McClelland, D.C. (1962). Business drives and national achievement. *Harvard Business Review*, July-August, 103-105. Pereira, O.G. (1980). *Psicologia económica: disciplina do futuro*. Universidade Nova de Lisboa, Faculdade de Economia.

¹⁵ Johnson, B.R. (1990). Toward a multidimensional model of entrepreneurship: the case of achievement motivation and the entrepreneur. *Entrepreneurship Theory & Practice*, Spring, 39-54. McClelland, D.C. (1961/1976). *The achieving society*. Princeton, N. J: Van Nostrand. McClelland, D.C. (1965). Achievement and entrepreneurship: A longitudinal study. *Journal of Personality and Social Psychology*, 1, 389-392. Sagie, A. & Elizur, D. (1999). Achievement motive and entrepreneurial orientation: a structural analysis. *Journal of Organizational Behavior*, 20, 375-387.

¹⁶ Jemmott, J.B. (1987). Social motives and susceptibility to disease: Stalking individual differences in health risks. *Journal of Personality*, 55, 267-298. McClelland, D.C. (1982). The need for power, sympathetic activation and illness. *Motivation and Emotion*, 6(1), 31-41. and, D.C. (1989). Motivational factors in health and disease. *American Psychologist*, 44, 675-683. McClelland, D.C., Davidson, R.J. & Saron, C. (1985). Stressed power motivation, sympathetic activation, immune function and illness. *Advances*, 2, 42-52. Schultheiss, O.C. (1999). *Psychological and health correlates of implicit motives*. Trabalho apresentado em 107th Annual Convention of the American Psychological Association, Boston, Massachusetts, August 20-24.

¹⁷ “Os Anéis venceram a Cruz” é título de um dos nossos capítulos, onde contamos as histórias do Jogos. Acesse-o por www.padilla.adv.br/desportivo

Escolhas ou direção do esforço em cada alternativa, diferenças qualitativas e quantitativas;

Persistência, tempo focado na prática, e nas tarefas que compõe a preparação e a realização.

Assim, modernamente, no esquema de motivação para os atletas de alto rendimento, é preciso diferenciar os atletas que são motivados pelo **resultado interno**, da emoção que proporciona a atividade, daqueles que agem baseados em crenças e ideologias, isto é, **resultado externo**. Estes, diferentes dos motivados por poder, permitem-se elevados riscos à própria integridade e bem estar. Para entender como funciona essa motivação por crenças, precisamos compreender o processo de pensamento:

Crenças e o Processo de Pensamento:

Dispomos de recursos tecnológicos capazes de propiciar uma vida relativamente segura e confortável a todos humanos. Então, por que há imensa quantidade de pessoas com dificuldades, sofrendo fome, falta de saneamento, entre outros problemas? Porque falta para muitos? Porque alguns acumulam riqueza e poder. A cobiça, a inveja, etc., fomenta os litígios, desviando recursos que poderiam ser canalizados para atividades produtivas ou educação. E a *Dignidade da pessoa humana: Art. 1º-III da Constituição Federal*? Há décadas, pesquisamos os problemas da Justiça nos aspectos jurídicos e sociais e, nos últimos anos, acrescentamos a visão das ciências humanas com diversos *papers* em nosso site, blog, e reproduzidos em outros locais, como no *Espaço Vital*, onde iniciamos com os *Princípios*¹⁸ da *Sucumbência*¹⁹ e *Lealdade*²⁰.

A **justiça**, o **esporte** e a **emoção**, são os **3 pilares da paz social**. O sistema judicial é o principal terceirizador das frustrações, seguido dos profissionais da área de saúde. A esperança é o principal motivador da superação e transcendência. E o esporte é o principal mecanismo de descarga tensional (**Freud**, “O mal-estar na Civilização”; **Jung**, “Obras completas”). Há um desconforto, que faz parte da vida “civilizada” - como consequência das mudanças comportamentais ocorridas em período de tempo antropológicamente muito curto. A vida existe há +de 4.000.000.000 de anos. Os primeiros seres vivos precisaram +de 2.500.000.000 de anos para a primeira mudança importante, a reprodução sexuada. Também demorou muito tempo para saírem para

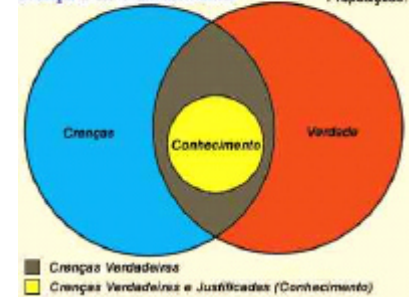
¹⁸ <http://www.padilla.adv.br/tgp>

¹⁹ http://www.espacovital.com.br/noticia_ler.php?id=14223

²⁰ http://www.espacovital.com.br/noticia_ler.php?id=11153

a terra, sempre, lentamente, mudando conforme o ambiente. Os primatas existem a mais de 40.000.000 de anos e os, superiores há 7.000.000 anos. Vivem praticamente da mesma maneira, exceto um deles, que há cerca de 2,6 milhão de anos, começou desenvolver habilidades até que aconteceu a 1ª onda tecnológica, o domínio do **fogo**, que provocou mudanças nos comportamentos e começou a mudar a forma de viver na face do planeta. No início, lentamente.

Epistemologia ou teoria do conhecimento (do grego ἐπιστήμη [epistēmē], ciência, conhecimento; λόγος [lógos], discurso) é um ramo da filosofia que trata dos problemas filosóficos relacionados à crença e ao conhecimento.



Desde o início do uso do fogo, precisamos **mais de um milhão de anos** para evoluirmos do *sapiens arcaico* (+/-500.000 anos), neandertal (+/-170.000 anos), ao *sapiens* (+/-40.000 anos), que desenvolveu a 2ª onda de tecnologia, agropecuária (+/-6.000 anos). Então, passamos a viver **aglomerados**, o que acelerou a evolução. Em alguns milhares de anos surge a 3ª onda tecnológica, a da **industrialização**, e aí as mudanças começaram a ser cada vez mais rápidas. Passam a viver **empilhados**, criando um ambiente propício a redescoberta dos sistemas desportivos como mecanismo de equilíbrio social. A partir da industrialização, o sistema desportivo tornou-se indispensável ao equilíbrio e ecologia da sociedade.

Notou a redução, geométrica, no tempo de desenvolvimento da tecnologia? Foram necessários **4 bilhões** de anos do primeiro ser vivo até a 1ª onda/**fogo**. Para a *onda* seguinte, o intervalo reduziu-se a “apenas” **um milhão** de anos. Na passagem seguinte, caiu para alguns **milhares** de anos: Cerca de 6.000 anos separam a 2ª onda/**agricultura** e a 3ª onda/**industrialização**. Desta, para a 4ª onda/**informatização**, foram só **dois séculos** e, algumas **décadas** depois, iniciou a 5ª onda/**informatização**, ainda em curso, espalhando-se, enquanto superpõe-se a 6ª onda/**imaginação**.

A velocidade das mudanças cresceu exponencialmente. Os equipamentos corporais dos primatas superiores não consegue acompanhar o frenesi de mudanças tecnológicas. O ambiente mudou, e continua mudando. Desde o início da civilização, há milhares de anos, o esporte mostrou-se importante mecanismo para a paz social. Contemporaneamente, tornou-se essencial. O sistema desportivo, embora parecendo ao supérfluo, é um dos mais importantes ramos da sociedade contemporânea. É essencial ao equilíbrio da sociedade, é indispensável à paz social, sem os quais riqueza alguma poderia ser produzida.

A sociedade ocidental desenvolveu-se sob a influência da doutrina da igreja que se denomina cristã, cujos **valores** preponderaram

a partir do Sec.IV. Centenas de gerações cresceram orando e escutando os líderes e pessoas influentes orarem; especialmente, o “*Pai Nosso*”, que teria sido traduzido do Aramaico.²¹ O **egocentrismo** e a **mesquinaria, principais responsáveis pelos problemas humanos**, podem ter sido fomentados por um dos trechos do texto oficial da Igreja onde encontramos um comando ao inconsciente.

○ cérebro é como um computador?

Sabemos que o cérebro humano realiza cerca de 300.000.000 de operações por segundo, enquanto temos consciência de apenas umas 2.000 delas. Quase todo processamento - mais de 99% - é inconsciente. Que tal **comparar** com um **computador**?

O programa é o **aplicativo**: Editor de texto, ou navegador para a leitura. É **consciente**. Aparece! É externado na comunicação com o mundo exterior. No computador, aparece na tela, no som e demais periféricos, como impressoras. Executa ou responde aos comandos. Contudo, para funcionar, depende do **inconsciente**, isto é, da **plataforma operacional** (o software: Windows, Linux, OS/2 ou Mac OS X), um conjunto de milhares de *linhas de programação*. A linguagem de programação é um conjunto de regras sintáticas e semânticas que executa funções não aparentes.

O ser humano funciona de forma semelhante. Possui o consciente – o aplicativo – o qual se comunica com o exterior. E há o inconsciente, semelhante às linhas de programação operacional do computador. Um erro na programação pode provocar um mau funcionamento do aplicativo (no humano, do consciente) desviando-o do processamento desejado, impossibilitando seu uso. Salvo ambiente não suportado (ex: superaquecimento, congelamento, umidade) ou agente patogênico (vírus e, nos humanos, também bactérias e demais agentes biológicos) toda pane decorre de erro em programação inconsciente. Erro numa linha pode provocar um mau funcionamento do aplicativo (consciente) desviando-o da interação desejada, e desencadear um conjunto de erros, que pode provocar pane.

²¹ Circulou uma versão do "Pai nosso" em Aramaico muito diferente da que a Igreja “ensina” há mais de mil anos: “*Abyum d'bashmáia*

Netcádash shimóch

Tetê malcutách

Nehuê tcevianách aicana d'bashimáia af b'arha

Hôvlan lácma d' suncanán iaomána

ashbocan háubein uahtehín aicána dáf quinan shbuocán I'haiabéin

Uêla tahlán I'nesiúna êla patssan min bíxa

Metúl diláhie malcutá uaháila uateshbúcta I'ahlám almín'''

www.padilla.adv.br/mistico/essenios

Contudo, há diferenças. No computador, o carregamento é sucessivo: Um comando mais recente, em geral, prevalece sobre o anterior para uma mesma função. Linhas de comando incongruentes podem resultar em operações inúteis e/ou infundáveis.

No ser humano é semelhante. No lugar de uma sucessão de linhas de programação lineares e cronológicas, há um conjunto de idéias interrelacionadas, cujas relações formam um **sistema de crenças**. O sistema é ecológico e quer (intenção positiva) resolver os problemas, as dúvidas e os conflitos, criando novas crenças: “A inteligência é uma adaptação.” (Piaget)²² As crenças mais profundas influenciam a criação das que lhes sucederam, até chegar às mais superficiais, que podemos acessar conscientemente. Vale dizer: Há uma **hierarquia** nas crenças: As atuais influenciam a criação das novas. As **mais recentes protegem as antigas**, cada vez mais profundas e intocáveis.

Simplesmente não funcionaríamos – como seres humanos – sem um **sistema de crenças**. Temos crenças sobre tudo, e elas constituem respostas automáticas sobre aspectos como: Quem somos? Como somos? Do que somos capazes? Como são as outras pessoas? Como é o mundo? Como são as nossas relações com as pessoas e com o mundo? Há crenças culturais, religiosas, sociais, do ambiente de trabalho, da comunidade e das pessoas com quem convivemos. As crenças permeiam nossas vidas intensamente. Os resultados, os sucessos e insucessos, dependem muito das crenças que podem ser estimulantes ou limitantes. Estas, usualmente manifestam-se por desesperança, impotência ou inutilidade.

Podemos dividir as crenças em:

1º Significado:

“x” ⇔ “y”

["x" significa "y"]



A criança aprende através de esquemas de ação²³ através dos quais vai atribuindo significados a cada “coisa”. Por vezes, o significado é equívoco, resultante de falhas da percepção. Uma crença, errada, isolada, nem sempre produz resultados negativos. Experiências subseqüentes podem propiciar a correção, substituí-la por uma crença melhor. Ou pode criar nova(s) crença(s), falsas; neste caso, a primeira crença irá ocultar-se e ficar protegida por um sistema de crenças secundárias, terciárias, etc.

²² Piaget, *La naissance de l'intelligence chez l'enfant*, p. 10

²³ Para Piaget, o desenvolvimento humano acontece através da construção, pela criança, de esquemas motores de trocas organismo-meio - esquemas de ação identificando o que é transponível, generalizável ou diferenciável de uma situação à seguinte, ou o que há de comum às diversas repetições ou aplicações da mesma ação” (Piaget, *Biologie et connaissance*, p. 24).

2º Relações Causais:

“y” ⇒ “w”

[“y” implica “w”]

A conjugação de significados equivocados não corrigidos, e uma crença sobre a tendência de repetição, em geral disparada por alguma experiência traumática, pode criar numa crença de falsa relação de causa e efeito. O sistema é ecológico. O aprendizado é constante, porém, baseado no sistema de crenças existente. Uma sucessão de experiências desencadeando um conjunto de falsas crenças onde umas dão suporte às outras, pode implantar-se no inconsciente e influenciar todo o desenvolvimento. **Exemplo:**

O cliente queria corrigir uma dificuldade de organizar sua mesa e equipamentos de trabalho. Perguntas de precisão revelaram que faltava organização em todos aspectos da vida embora, naquele momento, incomodasse mais no trabalho. Após algum esforço, revelou-se uma associação entre organização e sua mãe, obsessiva-compulsiva. E um *imprint*: Desentenderam-se quanto quis ir a uma festa e a mãe foi contra, acreditando que o filho iria apenas para imitar os amiguinhos. O filho sentiu-se controlado. Note que ambos tinham a mesma intenção positiva: A individualidade do filho; este, contudo, acreditou, naquele momento, que a mãe o estava controlando, como agia em outros aspectos da vida, e desde então, continuara a “defender” sua individualidade sendo diferente da mãe, isto é, desorganizado, oposto ao comportamento materno. E desenvolveu, a partir dali, uma série elaborada de estratégias **des**organizacionais. O auxílio do coach permitiu alcançar a mudança.

3º Limites:

⇒ “x”

[impossível “x”]

Constatada a impossibilidade momentânea de realização de alguma atividade, que pode ser potencializado por alguma experiência traumática ou crenças de significado equivocadas, pode resultar numa falsa crença de incapacidade.

4º Identidade:

† “z”

[sou “z”]

Trata-se de um tipo de crença de significado que assume importância especial porque é sobre sua própria pessoa, e vai influenciar o desenvolvimento de seu sistema de crenças e valores. Em geral, quando há um microconjunto de falsas crenças, onde umas dão suporte às outras, parte delas diz respeito à identidade.

Crenças são **processos** de pensamento profundamente inconscientes. Por isso, são extremamente difíceis de serem identificados. E quem percebe como funcionam, em geral, usa esse

conhecimento para proveito próprio **ou do grupo que controla a população**. Os discursos e as cerimônias estão repletos de comandos que, sem desrespeitar o racional, destinam-se ao inconsciente, através de potencializar os estados emocionais e estimular o desenvolvimento de crenças por comandos subliminares.

Ainda na hierarquia, há as *metacrenças*, que chamamos de *valores*, que são *crenças sobre o valor* de alguma coisa, pessoa ou atividade. Dentre as crenças sobre valores, um tipo assume maior importância porque são as crenças sobre nós mesmos, e as chamamos de *identidade*.

O consciente trabalha com lógica e, do ponto de vista racional e lingüístico, as expressões abaixo seriam equivalentes:

Equilibrar-se.	= Não desequilibrar; não balançar.
Deslocar-se ereto.	= Não andar torto; não vergar ao andar.
Focar-se no objetivo.	= Não se desviar do objetivo; Não perder o foco.

Contudo, o inconsciente processa os comandos de maneira diferente. Entre as principais diferenças, uma assume tremenda importância, porque bastante usada no consciente: O “não” é um conceito abstrato, racional. O inconsciente trabalha apenas com o que reconhece e, desta forma, em nível de comando inconsciente:

Não desequilibrar; não balançar.	= Desequilibrar; balançar.
Não andar torto; não vergar ao andar.	= Andar torto; Vergar ao andar.
Não se desviar do objetivo; não perder o foco	= Desviar-se do objetivo; Perder o foco.

O texto oficial da Igreja para o “Pai Nosso” contém um comando que estimula o inconsciente a aceitar comportamentos sem ética. Como o inconsciente processa a oração “*Não nos deixei cair em tentações, mas livrai-nos do mal...*” quando retiramos o “não”? “**...nos deixei cair em tentações, mas livrai-nos do mal...**” O comando é encontrado em outras línguas:

Inglês: OUR FATHER (The Lord's Prayer)

Our Father, who art in heaven,
hallowed be thy name;
thy kingdom come;
thy will be done on earth as it is in heaven.
Give us this day our daily bread;
and forgive us our trespasses
as we forgive those who trespass against us;
and lead us **not** into temptation,
but deliver us from evil.
For the kingdom, the power, and the glory are yours
now and for ever.
Amen.

Espanhol "El Padre Nuestro"

Padre Nuestro que estás en el Cielo,
Santificado sea tu nombre,
venga a nosotros tu Reino.
Hágase tu voluntad así en la Tierra
como en el Cielo.
Danos hoy el pan de cada día.
Perdona nuestras ofensas como
nosotros perdonamos a los que nos
ofenden.
No nos dejes caer en la tentación
y líbranos del mal, amén.

(Grifamos a palavra “não”)

Essa oração é repetida, não raro várias vezes por dia. Com força de vontade, pode haver um despertar da consciência primitiva? Talvez possamos "inconscientizar" algo abstrato, como um "não"? Evidentemente demandaria um esforço CONSCIENTE. Contudo, a maioria das pessoas reza no "automático", sem esforço *consciente*, ou quando precisa "elevar as vibrações do pensamento". O "não" abstrato não ingressa no inconsciente. Milhares de vezes, por toda vida. Geração após geração, durante quase dois mil anos. Tal comando possui influência poderosa, inocultável e inocultada, e fomenta os comportamentos que propiciaram o acúmulo de poder e riqueza. O acúmulo de um lado causa escassez de outro! A própria Igreja aproveitou-se desse processo, e amealhou imenso poder econômico.

Após a quebra da Bolsa de 1929 a moral modificou-se. Em decorrência da crise, simultaneamente uma considerável parcela a população sofreu um abalo e não pode arcar com suas obrigações. E nasceu a tolerância com a inadimplência. Era o que faltava para a honra desaparecer. Cumprir a palavra perdeu o sentido. Cresceu a quantidade de processos, até a Justiça tornar-se inoperante porque o próprio Poder Público, que deveria dar o exemplo, é usado conforme o interesse dos poderosos e não cumpre suas obrigações. Nem as cláusulas penais ou astreintes foram suficientes para estimular o cumprimento das obrigações.

Ante o mau exemplo estatal, **como exigir do povo o cumprimento das obrigações?** A desobediência generalizada à lei sobrecarregou o foro de litígios, e tornou-se lucrativo não cumprir com as obrigações e discutir em juízo.



O inconsciente, doutrinado a *cair em tentação*, procura *livrar-se do mal*, evitando sofrer as conseqüências do **aético**... O lascivo

exacerba a libido, esconde a traição do cônjuge, embora *vanglorie-se* com os amigos, de quem leva o troco. O apelo à sexualidade dissemina-se, e ajuda a alienar as mentes, que ficam entorpecidas e cada vez mais fáceis de manipular. O ambicioso quer o lucro, em prejuízo dos demais. O preguiçoso quer conforto sem ter que trabalhar. Todas brechas legais prestam-se a aumentar a concentração de riqueza e poder. A justiça é inoperante, o que aumenta o lucro de quem não cumpre com as obrigações, institucionalizando uma concorrência desleal: Quem for honesto, não tem competitividade no mercado. Ceder às tentações é viver de forma egocêntrica, alheio à ecologia, criando e aumentando os problemas futuros, para si mesmos, e para toda a comunidade.

Isso se acentua no Brasil a partir do início dos anos noventa. O CDC – Código de Defesa do Consumidor, entraria em vigor ao final do ano, e se destinava a revolucionar as relações de consumo, finalizando os abusos praticados pelas grandes companhias. Estas, investiram nos lobistas para disseminar crenças a fim de as protegerem. Queriam continuar lucrando, no Brasil, com tecnologias obsoletas: Quando um veículo virava sucata nos USA, sua linha de montagem era trazida para cá. O mesmo ocorria na telefonia, e outros bens e serviços.

Uma das piores crenças disseminadas foi a **falsa relação de causa e efeito**: as **indenizações** e os **honorários advocatícios deveriam ser pequenos** para evitar o enriquecimento de quem os auferem e para **desestimular o ajuizamento de ações**. Os lobistas das empresas, visando o lucro, mentiam. **Muita gente**, bem intencionada, **acreditou**: *“Isso poderia levar o Judiciário a uma sobrecarga de processos, e dificultar o seu bom funcionamento.”* A sabedoria popular refere ao *inferno* como repleto de *boas intenções*. Na verdade, está cheio é de crenças falsas, como estas, bem como de inocentes úteis que *acreditaram*. E o que aconteceu? Conforme previra em seus trabalhos, as indenizações pírias e os honorários aviltantes aumentaram o lucro das Corporações, e recrudesceram o desrespeito à lei. Foi o que previu, num dos primeiros trabalhos a defender valores condignos, em reiteradas publicações. Numa época em que o acesso à informação era difícil, não havia Internet, criou e editou uma seção mensal *“Ipsis Litteris”* para propiciar aos advogados atualização profissional. A maioria dos trabalhos publicados de 1990 a 1992, no Jornal da OAB-RS, estão em www.padilla.adv.br/teses.

Um dos primeiros a denunciar o monopólio dos bancos²⁴, e os abusos dos cadastros de dados negativos; um de seus trabalhos,

²⁴ Nossos trabalhos sobre a MP 143/90 e o poder dos bancos foram publicados no próprio *Jornal da OAB-RS* em 1990, e também podem ser acessados a partir de www.padilla.adv.br/teses

cuja apresentação foi assistida pelo Ministro Ruy Rosado de Aguiar Jr., emprestou impulso à adoção da Súmula 11, do TJRGS²⁵.

Os poderosos não cumprem a lei e causam prejuízos para aumentar seus lucros. Quando as vítimas demandam, a condenação é pequena, e também os honorários, porque “*é preciso evitar o enriquecimento indevido*” - das vítimas e dos advogados, é claro! As empresas podem ficar cada vez mais ricas! Tem cada vez mais dinheiro e poder para manter lobistas cada vez melhores... Isso afronta a sistemática democrática e de prevalência dos direitos humanos, e os próprios princípios da Constituição: O Estado existe EXCLUSIVAMENTE para o bem estar do cidadão, para assegurar a dignidade humana → CF art.1º-III. Se a atuação de um agente que presta serviço de interesse público causa dano ao particular, tem o dever de indenizar independente de culpa. Muita gente NÃO AJUIZA DEMANDAS indenizatórias contra o poder público ou grandes empresas porque acha uma perda de tempo investir num litígio onde o benefício será pouco, ou nenhum. As vezes, o custo de propor e manter um processo supera o valor obtido na condenação. O desrespeito à lei causa perda da credibilidade nas instituições, induz à desobediência civil e provoca insegurança.

Para quem só se preocupa com o lucro, condenação pífia é o mesmo que uma absolvição. Confiantes na impunidade, os poderosos violam a lei. Cidadãos isolados são fracos. Os ricos ficam cada vez mais poderosos e os poderosos cada vez mais ricos! Ainda assim, alguns ajuízam: Acreditam que, um dia, a Justiça prevalecerá! Dos milhões de desobediências à lei todo o dia, um pequeno percentual de ações é ajuizada... Isso pode melhorar com o resgate da paz social através da imposição do respeito à Lei, do estímulo à conduta lícita e da PENALIZAÇÃO intensa de quem a desrespeita; indenizando plenamente o prejudicado; e pagando honorários dignos ao advogado.²⁶

Na Alemanha, tudo é proibido, exceto aquilo que é permitido.

Na França? ... Tudo é permitido, exceto aquilo que é proibido.

Cuba? Tudo é proibido, inclusive aquilo que é permitido.

²⁵ Um dos trabalhos sobre “prescrição”, com pesquisa e tese, focando os bancos de dados negativos, e comparando os direitos brasileiro e europeu, está na *Revista do Senado Federal*, v.108, também disponível a partir de www.padilla.adv.br/teses

²⁶ Há quase duas décadas os lobistas, no interesse das corporações, aliciam crenças de que indenizações cabais e honorários dignos poderão aumentar o volume de processos quando a verdade é oposta: Com valores dignos, o custo de infringir à lei, e não honrar obrigações será elevado, e o medo de perder o lucro estimulará a obediência!

