

“Dra. Caroline Fleck mostra que estar presente, não julgar e realmente escutar alguém é o maior presente que podemos dar ou receber.”

- DRA. RAMANI DURVASULA, autora de *O problema não é você*

Conheça a chave para
criar conexões genuínas e
transformar suas relações

Validação

A NOVA PSICOLOGIA DA INFLUÊNCIA

CAROLINE FLECK, Ph.D.



Para Havana:
“Quando chegou ao mundo,
você chorou, e isso partiu meu coração.”





INTRODUÇÃO

Sempre fui uma pessoa sensível. Quando era mais nova, eu achava que isso era uma bênção. Os outros se sentiam atraídos por mim. Tenho diversas lembranças da infância de ocasiões em que pessoas me contaram suas inseguranças e seus segredos mais profundos como se estivessem falando diante de um espelho. E não eram somente crianças, mas adultos também. Lembro de uma vez, no terceiro ano, em que a mãe da minha amiga Jenny me contou que seu marido estava tendo um caso. Num minuto eu estava esperando Jenny voltar do ensaio de dança para irmos ao porão da casa dela fingir que o chão era feito de lava; no outro, eu estava agachada no chão perto da mãe dela, tentando ignorar os 2 litros de Pepsi que a mulher tinha derrubado sem querer. Todos os detalhes do casamento em declínio pareciam jorrar de sua boca de um jeito quase incontrolável, pontuados por gemidos profundos. Não me lembro de nenhuma palavra que ela disse. Imagino que não devo ter entendido a maior parte. Mas jamais esqueci a expressão em seu rosto: os olhos arregalados e as bochechas molhadas de lágrimas e saliva. Eu não entendia nada sobre o que a mãe de Jenny estava descrevendo, mas mesmo assim tentei entrar em sintonia com ela.

“Isso é horrível”, falei, enquanto o refrigerante formava uma poça em volta dos meus pés. “É igual a nascer e morrer ao mesmo tempo.” Eu tinha 9 anos. O que sabia sobre divórcio ou “recomeços”?! Apesar de não ter a menor ideia do que estava dizendo, minhas palavras pareceram ressoar dentro dela.

Eu nem sempre conseguia dizer ou fazer a coisa certa em momentos assim. Não me lembro de alguma vez ter piorado a situação, mas houve muitas ocasiões em que não consegui intuir o que o outro estava sentindo





ou de que precisava. Mas, quando conseguia me conectar, a experiência era eletrizante. Eu me sentia importante, prestativa e gentil.

Infelizmente, conforme fui crescendo, minha sensibilidade começou a parecer mais uma maldição. Em vez de atrair as pessoas, ela passou a ter o efeito contrário e a me distanciar delas. Eu parecia me magoar com mais facilidade do que os outros e demorar muito mais do que meus amigos para me recuperar dos contratempos emocionais da adolescência. O nome técnico dessa coisa pela qual passei é Síndrome da Rainha Elsa de Arendelle. Brincadeirinha; é transtorno depressivo maior. Fui diagnosticada aos 16 anos e lutei contra seus sintomas debilitantes por mais de uma década. Durante a maior parte desse tempo tornei-me retraída e reservada. Mas de vez em quando tentava redescobrir as conexões mágicas que tinha buscado na infância. E de vez em quando era recompensada com a experiência extraordinária de me conectar com outra pessoa como se fosse eu mesma.

Esses momentos de conexão ofereciam breves alívios do sofrimento que tinha passado a me definir. A única outra rota de fuga que eu encontrava eram os livros e os estudos. Na faculdade, passei muitas noites enclausurada nas salas de estudos da biblioteca atrás de uma fortaleza de artigos e publicações que pareciam me proteger de mim mesma. No último ano, decidi fazer doutorado em psicologia clínica, sabendo que isso me proporcionaria muitos outros anos de tarefas acadêmicas atrás das quais poderia me esconder. Também esperava aprender a canalizar minha sensibilidade de modo a ajudar mais os outros e me machucar menos. O poder das minhas emoções era evidente; se ao menos eu pudesse aprender a usá-lo. Surpreendentemente, chegou um momento em que aprendi a fazer exatamente isso.

Não chegarei tão longe a ponto de dizer que “jamais esquecerei o dia” em que aprendi sobre a validação, porque, como a maioria das pessoas, eu geralmente me esqueço da maior parte do que se passa nos meus dias. Mas me lembro com clareza de um slide roxo no PowerPoint com o título “Estratégias de Aceitação: Validação”, e me lembro nitidamente de ouvir a palestra e pensar: “Por que não ensinam isso nos cursos de graduação?!”

Aprender sobre validação e as habilidades usadas para comunicá-la foi como descobrir peças de um quebra-cabeça que eu não tinha percebido que estavam faltando. Peças importantes, dos *cantos*. Percebi imediatamente como a sensibilidade que me afligia poderia se transformar numa



tábua de salvação para as pessoas ao meu redor. A “magia” que eu tinha buscado por toda a vida foi revelada como um método simples que qualquer um poderia dominar. Quanto mais eu praticava a validação, melhor ia aprendendo a usá-la e mais conectada me sentia comigo mesma e com os outros. Com o tempo, minha perspectiva sobre minhas emoções mudou, assim como meu relacionamento com elas. **A validação transformou minha sensibilidade, que deixou de ser uma fraqueza que eu precisava desesperadamente proteger e se tornou um superpoder que eu podia usar para ajudar os outros.**

Quero deixar claro que não foi a prática da validação, sozinha, que me curou da depressão e que, até o momento, nenhum dado sugere essa possibilidade. O que sei, por experiência pessoal e por extensas pesquisas, é que a validação tem um efeito profundo sobre os relacionamentos e sobre a sua capacidade de provocar mudanças. E isso também vale para o seu relacionamento consigo mesmo. Você pode esperar diversas mudanças positivas, que geralmente se encaixam em alguma destas cinco categorias:

1. **Relacionamentos melhores:** A validação afeta o modo como *sentimos* os relacionamentos. Quando você consegue validar profundamente a experiência de alguém, a intimidade, a camaradagem, a confiança e a segurança psicológica aumentam. A mudança no jeito como o outro se sente inevitavelmente afeta a forma como ele se comporta. Quando aumenta a confiança e a segurança através da validação, você pode esperar maior transparência e envolvimento no relacionamento em questão.
2. **Redução dos conflitos:** Incorporar a validação em conversas difíceis impede que elas fiquem girando em círculos ou se transformem em discussões. As pessoas tendem a usar a força ou “atacar” quando acreditam que não conseguem comunicar seus pontos de vista de outra maneira. Da mesma forma, ficam na defensiva quando sentem a necessidade de defender uma posição que não está sendo respeitada. Uma resposta de validação não deixa nada que possa ser atacado nem, muito menos, alguma coisa contra a qual se defender.
3. **Aumento da influência:** É difícil resolver um problema ou convencer as pessoas se elas acharem que você não entende a posição delas.





Oferecer validação aos outros ajuda não somente a comunicar sua compreensão, mas também a cultivá-la. Em consequência, as pessoas têm uma probabilidade maior de falar com você e escutar o que você tem a dizer.

4. **Aumento da capacidade de estimular mudanças de comportamento:** A validação é gratuita, todo mundo quer recebê-la e, ao contrário de um doce, ninguém enjoa dela. Esses atributos a tornam uma ferramenta poderosa de reforço positivo que pode estimular todo tipo de mudança de comportamento, como levar alguém a fazer exercícios físicos e talvez até a reduzir o uso de opioides.¹
5. **Aumento da autocompaixão:** Validar os outros transforma nossa forma de nos relacionar com eles e com nós mesmos. Assim como nos sentarmos sozinhos em meditação melhora a nossa conexão com os outros, nos conectarmos com os outros através da validação melhora nosso relacionamento com nós mesmos. Esses benefícios podem aumentar ainda mais com a prática da autovalidação, que será descrita mais adiante.

Após mais ou menos uma década desde que aprendi habilidades de validação, assumi a missão de compartilhá-las com o maior número de pessoas possível. Nesse tempo eu as vi salvar casamentos, redefinir dinâmicas entre pais e filhos e até mesmo salvar vidas. (Falarei mais sobre isso mais à frente.) Frequentemente essa é a primeira coisa que ensino na terapia, nas oficinas sobre criação de filhos e em treinamentos corporativos. Quando uma das maiores empresas do setor de tecnologia me pediu que desenvolvesse um curso de 12 semanas sobre eficácia interpessoal para uma centena de funcionários, dediquei um terço do programa à validação. Os resultados desse curso excederam as expectativas dos líderes corporativos, e a resposta mais frequente que recebemos foram pedidos de livros sobre o assunto.

Você não precisa ser alguém sensível ou naturalmente empático para desenvolver as habilidades de validação que lhe permitirão alcançar essas mudanças. O fato de eu ter topado com a magia da validação por acaso quando era pequena significa que eu levava jeito para isso, mas não é necessário ter nenhum talento especial para desenvolver essas habilidades. Ironicamente, descobri que as pessoas naturalmente mais sensíveis,





que já usam essas habilidades de modo intuitivo, são menos inclinadas a treiná-las e, portanto, têm uma probabilidade *menor* de dominá-las. (Mais tarde explicarei por quê.) A sensibilidade emocional é uma vantagem, com certeza, mas, sem treino, você só chegará até certo ponto.

Nas páginas a seguir mostrarei como alcançar de modo consistente essas conexões mágicas que passei boa parte da vida buscando e como traduzi-las em mudanças significativas. Para organizar o conteúdo deste livro me baseei em princípios de aprendizagem como a repetição e a modelagem, para garantir que você obtenha o melhor resultado. Mesmo assim, apenas ler este livro não é suficiente para você alcançar a transformação que ele promete. Assim como acontece no aprendizado de uma língua, estudá-la num livro não é o bastante. Para se tornar fluente, você precisa treinar e falar.





PARTE 1

O QUÊ E POR QUÊ





1

Validação – O segredo mais bem guardado da psicologia

Com suavidade você pode sacudir o mundo.

– FALA ATRIBUÍDA A MAHATMA GANDHI

Eu tinha 27 anos e era aluna do doutorado em psicologia clínica. Sentado diante de mim estava um rapaz de 22 anos que tinha acabado de me dizer, de um jeito casual, que estava pensando em se matar naquela noite. Atrás dele havia uma câmera virada para mim e um monitor. A frase “Sempre avalie o risco de suicídio no INÍCIO!” apareceu nele. Meus olhos se voltaram rapidamente para o relógio. Eram os últimos cinco minutos de uma sessão de uma hora. Na outra extremidade do corredor, meu rosto era projetado numa tela diante de outros 10 estagiários e do meu instrutor, que digitava as orientações para mim em tempo real.

Rapidamente coloquei em prática a série de perguntas projetadas para avaliar o risco do cliente. Ele tinha acesso a meios letais? Tinha pensado nos detalhes de um plano? Entre outras. Determinei que o risco era moderado. Ele revelou que tinha rompido com o namorado dois dias antes. Não havia mencionado isso porque *não* queria falar a respeito. À medida que a sessão ia se aproximando do final, o rapaz começou a se sentir mal com a expectativa de voltar ao apartamento vazio que até recentemente compartilhava com o companheiro. Disse que achava que não suportaria passar mais uma noite sozinho.

Eu sabia o que fazer. Precisava ajudá-lo a reduzir seu desespero durante a sessão usando as habilidades que ele vinha desenvolvendo e depois discutir





como ele poderia usá-las em casa, para passar a noite. Mas eu tinha um problema. Ele não queria usar nenhuma habilidade; estava convencido de que não funcionariam. Além disso, não queria falar sobre o rompimento e estava irritado comigo por fazer tantas perguntas. Disse que desejava não ter contado nada, que só queria ir para casa.

Se eu não revertisse a situação rapidamente, precisaria cogitar a possibilidade de interná-lo contra a vontade, porque ele não queria ir ao hospital. E, se eu fizesse isso, me arriscava a perdê-lo e fazê-lo largar a terapia de que tanto precisava. Olhei para o monitor em busca de respostas. Estava em branco. Comecei a usar todas as estratégias cognitivo-comportamentais em que conseguia pensar. Reforço positivo, questionamento socrático, reforço negativo, modelagem, implorar (certo, essa última não é exatamente uma estratégia) – nada funcionava. Olhei para o relógio e depois para o monitor. Até hoje consigo ver as letras *V-A-L-I-D-A-Ç-Ã-O* aparecendo lentamente na tela. Por um instante fiquei confusa. Ele tinha dito explicitamente que não queria falar sobre o rompimento. Então compreendi.

– Isso é mesmo uma bosta – falei. Ele levantou a cabeça e *arregalou os olhos*. – Você baixa a guarda por um segundo e é imediatamente atacado com um monte de perguntas de uma aluna de pós-graduação esforçada demais, que você quer acreditar que se importa com você, mas que provavelmente só está fazendo o que disseram a ela para fazer.

Olhei o monitor. A palavra *Bom* apareceu.

– E, como se não bastasse, a coisa toda está sendo transmitida para uma sala cheia de pessoas que você nunca viu.

– Em geral sou muito bom em me desligar disso. Obrigado por me lembrar – disse ele... com um sorriso!

– Eu também, mas neste momento essa coisa está me distraindo – confessei.

Em seguida me levantei, fui até o monitor e o desliguei. Depois sugeri que a gente desse uma volta. Passamos os 20 minutos seguintes passeando pelos jardins do centro de tratamento cognitivo-comportamental. Nossa conversa foi uma extensão da que tivéramos na sala, eu simplesmente tentando me colocar no lugar dele. Não tentei fazê-lo desistir de se suicidar nem reduzir seu risco. Em vez disso, me concentrei em tentar me conectar





com a experiência dessa pessoa que precisava desesperadamente de ajuda, mas tinha aprendido a não confiar em ninguém que a oferecesse.

Quando voltamos, partimos para o trabalho. A sessão durou mais de duas horas. No final, tomei a decisão de não interná-lo. Foi a coisa certa a fazer. Em casa, ele usou as habilidades que treinamos na sessão e conseguiu passar bem por essa noite e pela seguinte também. Até hoje ele me manda atualizações e fotos da “vida que vale a pena” que criou para si mesmo. Atualmente também é um excelente terapeuta.

Admito que convencer alguém a enfrentar uma dor intensa em vez de cometer suicídio é um exemplo extremo no que diz respeito a influenciar o comportamento de uma pessoa. Mas as estratégias que funcionam em situações delicadas como essa são igualmente eficazes, talvez até mais, em condições menos graves. Sempre digo que a única diferença entre influenciar as pessoas no contexto terapêutico e influenciá-las fora dele é que o primeiro caso costuma ser mais desafiador. Você pode imaginar como deve ser muito mais difícil convencer alguém a fazer exercícios regularmente se a pessoa estiver sofrendo de uma depressão debilitante e tiver perdido a motivação para realizar até mesmo suas atividades prediletas. É verdade que os especialistas em psicologia clínica conhecem os *tipos* de mudança que costumam melhorar vários sintomas e transtornos de saúde mental,* mas as estratégias que usam para promover a mudança se aplicam às pessoas em geral, e não somente às que têm uma doença mental.¹

Obviamente os psicólogos não são os únicos interessados em mudar o pensamento ou o comportamento das pessoas. Todos nós passamos uma enorme quantidade de tempo tentando fazer com que os outros nos escutem e, apesar de nos esforçarmos, costumamos fracassar. Eu apostaria que, neste momento, há pelo menos uma pessoa que você esteja tentando influenciar. Talvez seja alguém em casa: seu filho, seu cônjuge ou um dos seus pais. Ou alguém no seu trabalho: um gestor ou colega. Você quer que eles trabalhem mais, trabalhem menos, parem de falar sobre trabalho, respondam às suas mensagens, parem de mandar

* Por sinal, os exercícios físicos regulares são tão eficazes quanto os antidepressivos para tratar a depressão.





tantas mensagens... Queremos que as pessoas à nossa volta mudem de infinitas maneiras.

Por isso não é nenhuma surpresa que a mudança seja um negócio de bilhões de dólares. Todo ano vamos a oficinas e retiros e compramos livros que prometem nos ajudar a mudar o comportamento dos outros ou melhorar nossos relacionamentos com eles. Em geral, esses recursos se concentram em tipos específicos de dinâmica ou problema: “Como liderar de modo que as pessoas ouçam” ou “Como criar filhos rebeldes”, por exemplo. Mas o objetivo costuma ser essencialmente o mesmo: ajudar a influenciar o comportamento das pessoas.

Há muita pseudociência e muitos disparates nas alegações sobre o que podemos fazer para influenciar pessoas, mas também existe uma quantidade surpreendente de informações dignas de crédito. *Estratégias de mudança* cientificamente comprovadas, como o reforço positivo, se tornaram cada vez mais conhecidas e usadas. Essas técnicas, que vêm sendo aplicadas há décadas nas terapias cognitivo-comportamentais, são agora a base de programas bem-sucedidos para tratar questões que vão desde o treinamento para o desfalde até a manutenção do próprio emprego. (Vamos parar por um segundo para apreciar o fato de que o treinamento para o desfalde e a manutenção do emprego podem ser alcançados por métodos semelhantes.)

Faz sentido que as pessoas se interessem pelas abordagens científicas que os psicólogos usam para influenciar o comportamento, sobretudo em situações difíceis. Como eu disse, todos temos ao nosso redor pessoas que parecem imunes à influência, e a ideia de que podemos realmente fazê-las nos dar ouvidos é animadora. O mais difícil de entender é por que todo mundo continua requeitando um punhado de estratégias comportamentais datadas de mais de 70 anos sem mencionar nenhuma das pesquisas mais recentes. Nossas ideias sobre como afetar o comportamento humano não terminaram com B. F. Skinner.* Foi com ele que elas apenas começaram!

As primeiras descobertas da pesquisa comportamental são relevantes até hoje. Qualquer um que já tenha treinado um cachorro sabe que usar

* B. F. Skinner é considerado o pai do behaviorismo. O que o tornou famoso foi seu trabalho sobre condicionamento operante, que introduziu os conceitos de reforços e punições.





um petisco como reforço positivo ajuda muito a fazê-lo se sentar ou dar a pata quando mandamos. E está bem estabelecido que essas primeiras pesquisas sobre o comportamento não se aplicam apenas aos animais; a simples ideia de avançar mais num jogo já é suficiente para compelir algumas pessoas a se conectar na internet por dias seguidos. Mas o que aprendemos desde a época de Skinner é que, quando as pessoas não querem mudar o próprio comportamento, não basta saber como aplicar os princípios básicos da mudança. Você também precisa aprender a demonstrar aceitação.

POR QUE A MUDANÇA REQUER ACEITAÇÃO

Os psicólogos clínicos vêm pesquisando a ligação entre aceitação e behaviorismo desde o início da década de 1990, quando a Dra. Marsha Linehan introduziu um novo tipo de tratamento chamado Terapia Comportamental Dialética (TCD). O tratamento criado por ela provocou ondas de choque no campo da psicologia, porque demonstrou que a aceitação é um catalisador para a mudança e também é capaz de fazer o que nenhuma outra terapia na história havia conseguido: reduzir de modo confiável o comportamento suicida e de automutilação em pessoas que sofrem com essas condições.²

Na paisagem da psicologia moderna, “aceitação” significa reconhecer a realidade de uma situação sem julgamento nem tentativas de mudá-la. Com base nessa definição, aceitação e mudança são literalmente incompatíveis. Mas, quando era uma jovem pesquisadora esforçando-se para tratar pacientes suicidas com estratégias comportamentais tradicionais, Linehan começou a achar que a aceitação e a mudança poderiam ser dois lados da mesma moeda. Ela teorizou que enfatizar exageradamente a mudança poderia tornar as pessoas resistentes a ela. Imagine como aquela sessão que descrevi no início do capítulo teria terminado se eu continuasse pressionando meu cliente. Além disso, Linehan suspeitou que determinados problemas de saúde mental sejam causados pela invalidação generalizada: mensagens frequentes do mundo exterior sugerindo que a pessoa ou suas emoções são inaceitáveis. Se você comparar as taxas de suicídio de membros da comunidade lgbtq+ com as de pessoas de fora dela, poderá entender o mérito dessa perspectiva.³





Linehan pensou que, se as pessoas se sentissem genuinamente aceitas, poderiam ser mais receptivas à mudança. Para testar sua hipótese, ela desenvolveu um novo tipo de terapia – a TCD, ou Terapia Comportamental Dialética –, em que os terapeutas usam as estratégias confiáveis de mudança comportamental junto a uma série de estratégias de aceitação que ela mesma desenvolveu. Essa série consistia principalmente em habilidades de validação elaboradas para ajudar os terapeutas a comunicar sua aceitação, além de algumas habilidades para ajudar os clientes a aceitar a si mesmos e suas circunstâncias. A expressão *estratégias de aceitação* descreve esse conjunto de habilidades do terapeuta e do cliente, e a validação é a principal delas. Nas palavras de Linehan: “Seria difícil superestimar a importância da validação na TCD.”⁴ Nas minhas palavras, validação é o que Michael Jackson era para o Jackson Five. As outras estratégias de aceitação têm seu lugar, mas empalidecem se comparadas com a validação.

A partir do sucesso da TCD, uma nova onda de terapias baseadas no modelo de aceitação e mudança varreu o campo da psicologia. Coletivamente, essas terapias se provaram eficazes em reduzir uma ampla gama de problemas de saúde mental e atualmente são o padrão-ouro para tratar condições como o transtorno depressivo recorrente⁵ e o transtorno de personalidade borderline,⁶ que deixaram os psicólogos confusos durante gerações.

Nas últimas décadas, à medida que os temas de saúde mental deixaram de ser um tabu, as estratégias de aceitação começaram a se tornar uma tendência dominante. No ano passado assisti a um vídeo⁷ em que Lady Gaga ensinava a Oprah sobre a “aceitação radical”, a habilidade da TCD que, segundo ela, transformou sua vida e a ajudou a lidar com a dor crônica.⁸ Como psicóloga, uma das coisas de que mais gosto é entrar numa livraria e descobrir, no título de um novo best-seller, uma estratégia de aceitação que eu só tinha visto em manuais de tratamento. Com a alta demanda de abordagens científicas para a mudança e a aceitação, seria de esperar que essas poderosíssimas habilidades de validação estivessem no radar de todos. Mas não estão.

Validação vem sendo cada vez mais usada como palavra da moda. Parece que, de certa forma, todos nós assimilamos a mensagem de que ela é boa para os relacionamentos. Só que não existem muitas informações sobre o que isso significa, muito menos sobre como praticá-la. As habilidades de





validação que comprovadamente ajudam as pessoas a comunicar aceitação não são de conhecimento geral. Quanto à descoberta de que se trata de um agente de mudança, isso também é um segredo para a maioria das pessoas. Infelizmente, ainda que muitas estratégias de aceitação tenham ganhado espaço na cultura do nosso tempo, as inovadoras habilidades de validação da TCD permanecem de fora.

Não quero sugerir que as outras habilidades de aceitação de que você ouviu falar, como a aceitação radical, não sejam transformadoras. São sim! Praticá-las regularmente afetará o modo como você se relaciona consigo mesmo e, provavelmente, o modo como os outros se relacionam com você ao longo do tempo. Mas elas não vão melhorar imediatamente sua capacidade de influenciar o comportamento alheio nem aumentar as chances de alguém seguir seus conselhos. No entanto, um punhado de habilidades de validação pode fazer exatamente isso. **Validar aumentará sua capacidade de influenciar o comportamento, ponto final. Deixar de fazê-lo frequentemente tornará seus esforços totalmente ineficazes, e em algumas situações prejudicará a pessoa ou o relacionamento que você espera afetar.**

Além disso, é importante observar que essa conexão entre validação e mudança se aplica a você tanto quanto aos outros – saber como validar a si mesmo melhorará seu relacionamento consigo e aumentará sua probabilidade de fazer as mudanças que deseja. Dados o sucesso da TCD e a popularidade de muitas habilidades e conceitos que ela introduziu, é estranho que seu ingrediente secreto – a validação – permaneça relativamente desconhecido. Depois de passar anos tentando entender por que isso acontece, concluí que a validação sofre de três grandes problemas:

1. Validação significa coisas diferentes para pessoas diferentes.
2. As habilidades de validação têm sido reservadas para o tratamento de doenças mentais.
3. As habilidades de validação estão em todo lugar e em lugar nenhum.

Esses três problemas explicam por que a validação continua sendo o segredo mais bem guardado da psicologia. Num esforço para desvendá-lo, discutirei *rapidamente* cada um desses problemas a seguir, oferecendo





soluções para remediá-los. **Entender as questões associadas à validação é o primeiro passo para entender o próprio conceito.**

PROBLEMA Nº1: VALIDAÇÃO SIGNIFICA COISAS DIFERENTES PARA PESSOAS DIFERENTES

Se você não sabe ao certo o que validação significa, não está sozinho. As definições variam muito. O conceito de “atenção plena” sofreu algo semelhante quando começou a provocar ondas na psicologia depois do sucesso da Redução do Estresse Baseada na Atenção Plena (MBSR).⁹ A MBSR é um programa de oito semanas que ensina atenção plena (*mindfulness*) a pessoas sem treinamento prévio em meditação ou budismo. No início da década de 1990, pesquisadores já tinham mostrado que a MBSR melhorava diversas condições, como a dor crônica¹⁰ e a ansiedade,¹¹ mas o público em geral continuou confuso em relação ao conceito de atenção plena. É uma religião? Um estado mental? Um café em Los Angeles? Como acontece com a validação, poucas pessoas concordavam com o que ela significava e ninguém tinha certeza de como praticá-la.

Finalmente, em 1994, Jon Kabat-Zinn, Ph.D., o psicólogo que desenvolveu a MBSR, escreveu um livro sobre atenção plena para o grande público, intitulado *Aonde quer que você vá, é você que está lá*. No livro ele definiu atenção plena como “a percepção que resulta de prestar atenção, com propósito, no momento presente e sem julgamentos”.¹² Incluir na definição as instruções para a prática tornou o conceito imediatamente mais acessível, e a linguagem secular distanciou o termo das conotações espirituais da meditação. Até hoje, a definição de Kabat-Zinn para a atenção plena continua sendo uma das mais citadas no mundo ocidental.

DITO DE FORMA SIMPLES: A VALIDAÇÃO MOSTRA QUE VOCÊ
ESTÁ PRESENTE, ENTENDEU E SE IMPORTA.





Ao contrário da atenção plena, que foi associada a conceitos como meditação e amplamente vista como um processo cognitivo, a validação é associada a termos como *elogio* e considerada a força motriz que explica por que as pessoas usam o Instagram. Mas, segundo Linehan: “Validação nada tem a ver com desejabilidade social nem é sinônimo de elogio.”¹³ A confusão que cerca essa palavra é ainda maior quando lembramos que fomos ensinados a jamais buscá-la. A mensagem parece ser que a validação é uma coisa boa para ser incluída em nossos relacionamentos, mas que é carente e pouco saudável da nossa parte esperar que eles a proporcionem.

Se o problema é que a validação passou a significar coisas diferentes para pessoas diferentes, a solução óbvia é defini-la com clareza. Mas é mais fácil falar que fazer. Durante anos tive dificuldade para encontrar uma definição concisa que agradasse aos meus clientes e mapeasse as habilidades que eu estava ensinando a eles. Meu entendimento vinha da academia, e essas descrições costumavam ser cheias de jargões. Só quando experimentei a abordagem de Kabat-Zinn, de começar já com as instruções, cheguei a uma definição que meus clientes entendiam e consegui estabelecer o alicerce da minha abordagem: **Validação é a comunicação de que a pessoa está *atenta, compreende e sente empatia pela experiência do outro, aceitando-a como válida.***

As habilidades de validação que você aprenderá neste livro são técnicas comprovadas para comunicar atenção, compreensão e empatia de maneiras que indicam aceitação.

PROBLEMA Nº2: AS HABILIDADES DE VALIDAÇÃO TÊM SIDO RESERVADAS PARA O TRATAMENTO DE DOENÇAS MENTAIS

Na TCD, os clientes aprendem muitas habilidades que os ajudam a administrar as próprias emoções, tornar-se mais atentos, aumentar a eficácia interpessoal e cultivar a aceitação. Mas as habilidades de validação ensinadas aos terapeutas e as instruções sobre como dominá-las não eram originalmente oferecidas aos clientes quando a TCD foi introduzida na década de 1990. Como os terapeutas, os clientes aprendiam que a validação é essencial para





desenvolver e manter os relacionamentos. Só que não eram ensinados como fazer isso, e só passaram a ser em 2014, quando Linehan atualizou o manual de tratamento e incluiu as habilidades de validação entre as que eram transmitidas aos clientes.¹⁴ Até hoje essas habilidades costumam ser consideradas opcionais e podem ser ensinadas ou não nos programas de TCD. E, vendo como as estratégias de validação ficaram historicamente reservadas aos terapeutas, não surpreende que tenham demorado para se estabelecer.*

Isso me leva ao ponto seguinte: o intuito principal de Linehan era ajudar as pessoas que estavam num inferno a sair dele – uma tarefa louvável, capaz de consumir toda a carreira da pessoa. Ao contrário de Kabat-Zinn, que definiu a atenção plena num livro destinado ao público geral, a abordagem de Linehan em relação à validação tem ficado confinada aos manuais de tratamento, a artigos de pesquisas clínicas e aos poucos folhetos desenvolvidos mais tarde para os clientes. Isso significa que a validação só é eficaz quando usada por terapeutas ou pessoas com doenças mentais? Não. De jeito nenhum. Como você verá no Capítulo 2, foi demonstrado que ela reduz conflitos, aumenta a conexão e estimula todo tipo de mudança comportamental – desde motivar detentos a revelar informações confiáveis durante interrogatórios até convencer adolescentes a seguir os conselhos dos pais. Isso significa que as pessoas da área precisam compartilhar melhor essas pesquisas e ensinar essas habilidades? Sim. Elas precisam pensar mais em como traduzi-las e demonstrar sua utilidade mais ampla? Com certeza!

Este livro é a culminação do trabalho que realizei na última década para refinar, conceitualizar e expandir as habilidades de validação da TCD de modo que qualquer pessoa possa usá-las para comunicar entendimento e desenvolver conexão nas situações e nos relacionamentos. Nele você encontrará respostas para perguntas como “O que eu devo dizer?” e “Como eu devo dizer tal coisa?”, que com tanta frequência se interpõem entre nós e as pessoas que esperamos afetar.

* A falta de ênfase inicial no ensino da validação aos clientes da TCD não foi um descuido. Linehan passou décadas refinando seu trabalho sobre esse conceito e desenvolvendo diferentes maneiras de ensiná-lo aos clientes. Esse tipo de pesquisa meticulosa leva tempo, mas é esperado no desenvolvimento de protocolos de treinamento.





PROBLEMA Nº 3: AS HABILIDADES DE VALIDAÇÃO ESTÃO EM TODO LUGAR E EM LUGAR NENHUM

É verdade que as habilidades de validação têm sido discutidas principalmente no contexto terapêutico, mas, se você souber o que está procurando, descobrirá que elas aparecem o tempo todo sob diferentes nomes. O problema é que raramente são chamadas assim ou mesmo associadas à palavra *validação*. Em vez disso costumam ser apresentadas como soluções únicas para problemas específicos de relacionamentos. Por exemplo, se você for a um workshop de casais, provavelmente será apresentado à técnica “falante-ouvinte” para aprender a se comunicar melhor com seu parceiro ou parceira.¹⁵ Se você ler *Conversas cruciais* para o trabalho, aprenderá a “habilidade de parafrasear” para ajudar a mitigar conflitos.¹⁶ E, se você está se esforçando para se conectar com seu filho de 10 anos, pode ser encorajado a praticar o “espelhamento”.¹⁷ O que pode não ser óbvio para alguém que não esteja comparando essas estratégias lado a lado é que todas basicamente pedem que você faça a mesma coisa: resuma ou reflita o que alguém disse para demonstrar que está escutando e prestando atenção. Todas são essencialmente variações da mesma habilidade de validação.

Como são raramente associadas à palavra *validação* e são constantemente renomeadas como antídotos para problemas muito específicos, é difícil reconhecer essas habilidades pelo que são. Essa dificuldade aumenta pelo fato de que, como já vimos, nosso entendimento geral da validação tem envolvido muita confusão, para dizer o mínimo. Por isso, parece que as habilidades de validação estão ao mesmo tempo em todos os lugares e em lugar nenhum.

Entender o que é validação e como comunicá-la ajudará você a identificar as habilidades de validação, não importa como sejam chamadas. Assim que você reconhecer que é isso que a situação pede, pode usar qualquer habilidade deste livro para alcançar resultados semelhantes ou melhores. Como a validação está em todo lugar e em lugar nenhum, dominá-la é um pouco como “enxergar a matrix” – entender como, por que e em que condições ela opera vai levar você a ser infinitamente mais eficaz na hora de influenciar a mudança.





OLHANDO PARA A FRENTE

Este livro está dividido em três partes. Os capítulos nesta primeira parte detalham o conceito de validação, revisam os resultados impressionantes associados a ela e discutem brevemente como eles surgiram. A Parte 2 introduz a Escada da Validação – a abordagem que desenvolvi para ensinar habilidades de validação – e instruções inéditas sobre como dominá-las. Finalmente, a Parte 3 mostra como usar essas habilidades junto a estratégias-padrão de mudança comportamental, como o reforço e a resolução de problemas, para transformar sua vida do jeito que for mais importante para você, seja com o intuito de salvar seu casamento ou de silenciar seu crítico interior. Ao final deste livro você estará pronto, dispondo de tudo que é necessário para começar a experimentar em primeira mão o poder da validação.

Neste capítulo falei bastante sobre a TCD, mas quero deixar claro que daqui em diante não falarei muito sobre ela, com exceção do Capítulo 4, em que discuto as explicações científicas e a filosofia por trás da validação e conto como conhecer Marsha Linehan colocou em xeque tudo que eu pensava saber sobre validação – e sobre esclerose múltipla, aliás. Para quem deseja aprender mais sobre TCD, recomendo fortemente o livro de memórias de Linehan, *Building a Life Worth Living* (*A construção de uma vida que vale a pena*, em tradução livre).

Por fim, quero deixar claro que este livro não vai lhe ensinar a fazer as pessoas se dobrarem à sua vontade. É verdade que a validação desbloqueia o potencial para a mudança, mas faz isso através da aceitação. Todos nós desejamos ser vistos e aceitos como somos. Atender a essa necessidade tornará as pessoas mais inclinadas a escutar o que você tem a dizer. Isso é fato. E também vai inspirar você a fazer o melhor por elas. Como disse o presidente Barack Obama: “Aprender a se colocar no lugar do outro, a enxergar com os olhos dele: é assim que a paz começa. E é você quem pode fazer isso acontecer.”¹⁸ Enxergar com os olhos de outra pessoa – testemunhar, entender e realmente se importar com as experiências do outro – não é tão fácil como pode parecer. Não basta querer ou saber que é importante; precisamos saber como fazer isso. As habilidades e estratégias incluídas neste livro foram desenvolvidas exatamente para isso. Elas promovem conexão, resolução e crescimento, mas em troca exigem o mesmo de você.





CONHEÇA ALGUNS DESTAQUES DE NOSSO CATÁLOGO

- Augusto Cury: Você é insubstituível (2,8 milhões de livros vendidos), Nunca desista de seus sonhos (2,7 milhões de livros vendidos) e O médico da emoção
- Dale Carnegie: Como fazer amigos e influenciar pessoas (16 milhões de livros vendidos) e Como evitar preocupações e começar a viver
- Brené Brown: A coragem de ser imperfeito – Como aceitar a própria vulnerabilidade e vencer a vergonha (900 mil livros vendidos)
- T. Harv Eker: Os segredos da mente milionária (3 milhões de livros vendidos)
- Gustavo Cerbasi: Casais inteligentes enriquecem juntos (1,2 milhão de livros vendidos) e Como organizar sua vida financeira
- Greg McKeown: Essencialismo – A disciplinada busca por menos (700 mil livros vendidos) e Sem esforço – Torne mais fácil o que é mais importante
- Haemin Sunim: As coisas que você só vê quando desacelera (700 mil livros vendidos) e Amor pelas coisas imperfeitas
- Ana Claudia Quintana Arantes: A morte é um dia que vale a pena viver (650 mil livros vendidos) e Pra vida toda valer a pena viver
- Ichiro Kishimi e Fumitake Koga: A coragem de não agradar – Como se libertar da opinião dos outros (350 mil livros vendidos)
- Simon Sinek: Comece pelo porquê (350 mil livros vendidos) e O jogo infinito
- Robert B. Cialdini: As armas da persuasão (500 mil livros vendidos)
- Eckhart Tolle: O poder do agora (1,2 milhão de livros vendidos)
- Edith Eva Eger: A bailarina de Auschwitz (600 mil livros vendidos)
- Cristina Núñez Pereira e Rafael R. Valcárcel: Emocionário – Um guia lúdico para lidar com as emoções (800 mil livros vendidos)
- Nizan Guanaes e Arthur Guerra: Você aguenta ser feliz? – Como cuidar da saúde mental e física para ter qualidade de vida
- Suhas Kshirsagar: Mude seus horários, mude sua vida – Como usar o relógio biológico para perder peso, reduzir o estresse e ter mais saúde e energia

sextante.com.br

