Efeitos de um Curso 101 de análise transacional sobre a auto-realização de seus participantes

DINA LOURDES F. FRUTUOSO

1. Introdução; 2. Pesquisa; 3. Conclusões; 4. Recomendações.

1. Introdução

A análise transacional é uma teoria de personalidade e uma forma de terapia criada nos EUA, em fins da década de 50, pelo psiquiatra Eric Berne.

Entre as influências teóricas que levaram Berne (1966) a organizar suas idéias num novo modelo, encontram-se a Teoria dos Sistemas e a Teoria Informacional, abordagens científicas que deram origem a uma série de esforços orientados no sentido de se compreender as características e propriedades das interações humanas. Dessa maneira, foi invertida a orientação adotada até então – a de destacar o indivíduo, colocando-o em primeiro plano.

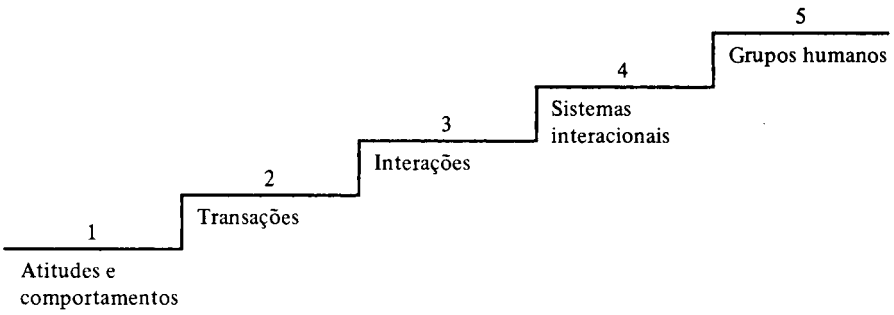
Os referidos estudos demonstraram que as relações humanas atuam como matrizes das propriedades individuais, não sendo, como se supunha, reflexos delas. Por outro lado, ao invés de provisórias e caóticas, elas possuem regras que lhes dão consistência e estabilidade no tempo.

A figura 1 apresenta a seqüência para se entender a organização dos grupos humanos, que têm sua existência possível devido à existência dos sistemas interacionais; estes, por sua vez, compõem-se de interações estáveis; estas, de transações, e, finalmente, estas, de atitudes e comportamentos complementares (Matos, 1979).

Tais afirmações apresentam-se importantes para a pesquisa e a intervenção terapêutica, já que certas atitudes e comportamentos disfuncionais, facilmente observados no indivíduo quando está em sua rede relacional, em seu habitat psicológico, passam imperceptíveis quando ele se encontra fora da situação-problema.

Decorre daí a conclusão imediata de que os comportamentos humanos são relativos à sua *matriz* de interação. Esta não havia sido analisada cientificamente; por sua complexidade e natureza abstrata, não se dispunha então de métodos para mensurá-la.

Figura 1



Hoje, a psicologia, alimentando-se na cibernética, já começa a ampliar seu foco de análise, englobando, além das propriedades do indivíduo isolado, as propriedades dos sistemas interacionais; e, como afirma Watzlawick (1978),

"... se os limites da investigação forem ampliados de modo a incluir os efeitos desse comportamento sobre outros, as reações destes àqueles e o contexto em que tudo isso ocorre, o foco transfere-se da mônade artificialmente isolada para as relações entre as partes de um sistema muito mais vasto. Assim, o observador do comportamento humano passa de um estudo inferencial da mente para o estudo das manifestações observáveis da relação."

Eric Berne adota uma abordagem relacional, fugindo ao tradicional enfoque classificador da psicologia. Chega-se assim à tese central da análise transacional, que, como seu próprio nome indica, é o estudo do que ocorre na relação das pessoas umas com as outras, consigo mesmas e com o mundo. Fundamentando cientificamente a análise transacional, neste aspecto em pauta, pode-se afirmar que ela observa os princípios dos sistemas interacionais: o princípio da globalidade; da circularidade de eventos; da pontuação da seqüência de eventos; da redundância; da eqüifinalidade; do escalonamento ou recalibração.

a) Em relação ao princípio da *globalidade* – alteração de condições em um de seus componentes repercutindo nos outros e na configuração total do sistema – a análise transacional pode ser usada para um trabalho com um grupo já constituído, como uma família ou uma empresa.

b) Quando à *circularidade de eventos* – um fato desencadeia outro, porém também está ligado ao anterior, pois a lógica linear de causa-efeito não se aplica aos sistemas providos de retroalimentação, como o interacional – a análise transacional explica a aprendizagem de jogos psicológicos – forma destrutiva de programar o tempo – ainda na infância, cujo suporte são as interações pais-filhos, e

afirma que a intervenção terapêutica será no aqui e agora, no sistema interacional mantido pelo cliente com seus familiares, e não no passado.

c) Já em relação ao princípio da *pontuação da seqüência de eventos*, convenciona-se onde é o começo e o fim de uma interação, discriminando quem emite o estímulo, quem responde e quem dá o reforço. Usando-se análise transacional, os participantes aprendem a diagramar suas transações, sua posição no triângulo dramático.

d) O princípio da *redundância* – as transações que são reforçadas pelos parceiros são *estocadas* para uso permanente, levando a uma certa previsibilidade de conduta futura – foi muito bem descrito por Eric Berne através dos conceitos de *jogos psicológicos*, *script* de vida – seqüência de comportamentos estereotipados que prendem o indivíduo a uma rede de interação autodestrutiva; *mini-script* – uma seqüência de quatro padrões de reações emocionais, que ativam comportamentos complementares no parceiro; *emoções falsas* (*racket*) – comportamento compulsivo e reforçado pelas respostas estereotipadas do parceiro; *transações fechadas* – complementação repetitiva de estados do eu não-ok; e os *rituais* – formas de programar o tempo, que correspondem a modos de comunicação padronizados positiva ou negativamente.

e) Quanto ao princípio da *eqüifinalidade* – as características atuais e o desenvolvimento de um sistema retroalimentado dependem da natureza do processo ou parâmetros do sistema e não de suas condições iniciais – a análise transacional destaca a importância da aprendizagem e do trabalho com grupos naturais – família e equipes funcionais. Assim, Watzlawick (1978) ressalta a importância do efeito do comportamento como um critério de significação primordial na interação de indivíduos, intimamente relacionados; "torna-se mais relevante perguntar: *Como*? *Para quê*? sobre um comportamento do que um *porquê* do mesmo" (p. 41).

f) O princípio do *escalonamento* ou *recalibração* – manutenção do comportamento dos componentes de um sistema interacional dentro de certos limites de variação. Quando trabalhamos apenas sobre um de seus componentes, poderá ocorrer a ruptura dos limites de calibração, dificultando muito o estabelecimento de padrões interacionais em níveis mais elevados, podendo resultar daí a desestruturação definitiva do sistema. A análise transacional, ao desenvolver seu campo de ação sobre a relação, atende a este princípio visando melhorar às condições de saúde social.

Pelo exposto, pode-se inferir que Eric Berne criou um método de análise e mudança do comportamento humano que sistematiza o estudo e tratamento dos problemas interacionais como objetos de seu interesse principal em lugar de indivíduos isolados.

Entretanto, muitos seguidores e estudantes de análise transacional têm des-

viado sua aplicação original, desvirtuando sua orientação relacional e transformando-a em mero glossário *rotulativo* de fenômenos psíquicos, transformando-se muitas vezes em simples vocabulário; sua "linguagem coloquial tem deixado de ser um de seus pontos fortes para transformar-se em motivo de depreciação e descrédito" (Matos, 1979, p. 33).

Visando minimizar esse uso indevido da terminologia específica de análise transacional, os terapeutas e professores desta abordagem vêm tendo o cuidado de instruir as pessoas no uso pessoal, aplicando os conceitos aprendidos à sua própria vida e evitando o uso da terminologia como uma etiqueta que não coopera para mudanças positivas na relação.

A fim de estudar um dos recursos utilizados pela análise transacional – o Curso 101 – e para sua divulgação ao grande público, buscando avaliar a potência de seus conceitos e exercícios práticos para um maior bem-estar individual e social, montou-se a pesquisa relatada a seguir.

2. Pesquisa: efeitos de um Curso 101 de análise transacional sobre a auto-realização de seus participantes

1. *Importância do estudo* – investigar até que ponto as mudanças positivas de conduta, observadas por instrutores e participantes do referido curso, se evidenciam numa avaliação sistemática, uma vez que o Curso 101 é usado mundialmente, desde 1959, como atividade de divulgação da análise transacional e primeira etapa para formação nesta especialidade. Na revisão de literatura só foi encontrado o trabalho de Friday, sob o título *O Curso 101 faz alguma diferença?*

2. *Objetivo do estudo* – avaliar os efeitos de um Curso 101 de análise transacional sobre a auto-realização dos sujeitos inscritos.

3. *Hipótese* – há diferença nos ganhos médios em auto-realização, medidos pelo Personal Orientation Inventory (POI), em sujeitos submetidos ao Curso 101 e naqueles que não realizaram o curso.

4. *Sujeitos* – 66 participantes, voluntariamente inscritos no Curso 101, randomicamente distribuídos em grupo experimental ($N = 31$) e de controle ($N = 35$).

5. *Tratamento* – Curso 101 desenvolvido durante um fim de semana com a duração de 20h de atividades teórico-práticas, incluindo uma maratona de emoções com a duração de 3h. A programação teórica seguiu o programa oficial da International Transactional Analysis Association (ITAA), California, USA.

6. *Instrumento* – Personal Orientation Inventory (POI) (Shostrom, 1974), usado como pré e pós-teste.

7. *Resultados* – a hipótese nula do estudo havia antecipado que os ganhos médios em auto-realização, medidos pelo POI, de sujeitos submetidos ao Curso 101 de análise transacional, seriam iguais ou inferiores aos de sujeitos não-submetidos a este curso.

Esta hipótese, submetida ao Teste *t* de Student, foi rejeitada ao nível de significância de 0,05, confirmando-se, portanto, a hipótese do estudo. A tabela 1 apresenta os ganhos médios e os desvios-padrão obtidos pelos dois grupos.

Tabela 1

Teste *t* da diferença entre os ganhos médios em auto-realização do grupo experimental e do grupo de controle

Grupo experimental $N = 31$	Grupo de controle $N = 35$	t
$\bar{X} = 4,74$	$\bar{X} = 0,63$	3,23
$s = 7,12$	$s = 1,99$	

$p < 0,05$.

Estes resultados confirmam os apresentados na revisão de literatura pelos estudos que utilizaram o POI como pré e pós-teste e cujas conclusões são unânimes em apresentar ganhos na auto-realização após cada tratamento. Assim, confirmaram-se com este estudo os resultados obtidos nas pesquisas de Culbert e outros, Young e Jacobson, Foulds e Hanigan, e Kidd no que diz respeito à sensibilidade do POI a mudanças consideradas decorrentes da manipulação das variáveis: laboratório de sensibilidade, maratona de 15 horas, maratona de Gestalt e minicurso de comportamento, respectivamente.

Embora a possibilidade de interação entre o pré-teste e o Curso 101 tivesse sido antecipada pelas limitações do estudo, os resultados parecem indicar que a medida utilizada não apresentou reatividade, uma vez que os ganhos médios correspondentes ao grupo de controle foram desprezíveis. Além disso, pode-se notar que a magnitude da diferença observada entre os ganhos médios do grupo experimental e de controle (tabela 1) foi considerável: o valor obtido para *t* foi de 3,23, muito superior ao necessário à rejeição da hipótese nula ($t \geqslant 1,67$).

Desde que os ganhos médios em auto-realização foram obtidos através dos escores totais correspondentes às escalas principais do POI – referencial de comportamento (I) e orientação no tempo (T_C) – considerou-se interessante verificar o que ocorreria com cada uma das escalas analisadas em separado. Para tanto, calcularam-se os ganhos médios dos dois grupos, experimental e de controle, nas duas escalas referidas, e o *t* correspondente, ao nível de 0,05.

As tabelas 2 e 3 apresentam, respectivamente, o teste t da diferença entre os ganhos médios dos dois grupos, nas escalas de orientação no tempo (T_C) e referencial de comportamento (I).

Tabela 2

Teste t da diferença entre os ganhos médios dos dois grupos na escala de orientação no tempo (T_C) do POI

Grupo experimental $N = 31$	Grupo de controle $N = 35$	t
$\bar{X} = 0,45$	$\bar{X} = 0,20$	0,61
$s = 2,05$	$s = 1,28$	

$p < 0,05$.

A análise da tabela 2 mostra que, em relação à escala de orientação no tempo (T_C), os dois grupos não apresentaram diferença significativa já que o t obtido foi de 0,61, sendo necessário $t \geqslant 1,67$, ao nível de 0,05 por se tratar de hipótese direcionada.

Tabela 3

Teste t da diferença entre os ganhos médios dos dois grupos na escala de referencial de comportamento (I) do POI

Grupo experimental $N = 31$	Grupo de controle $N = 35$	t
$\bar{X} = 4,29$	$\bar{X} = 0,43$	3,20
$s = 6,91$	$s = 1,79$	

$p < 0,05$.

Quanto à escala referencial de comportamento, a tabela 3 mostra que houve diferença significativa em relação aos ganhos médios do grupo experimental uma vez que se obteve um t de 3,20, ao nível de 0,05.

Conclui-se, comparando os resultados apresentados nas tabelas 2 e 3, que o fato de não ter havido diferença significativa entre os grupos experimental e de controle, na escala de orientação no tempo (T_C) (tabela 2), e ter havido diferença significativa entre esses mesmos grupos na escala referencial de comportamento (I) (tabela 3) pode ser atribuído à constatação de que esta última escala mede as-

pectos afetivos, mobilizados durante a realização do Curso 101, através das informações teóricas dos exercícios práticos e principalmente das 3h de maratona de emoções que finalizam o curso, e oferecem oportunidade a cada participante de dar e receber *carícias positivas*, indispensáveis ao processo de auto-realização.

3. Conclusões

Entre as sete conclusões apresentadas neste estudo, selecionaram-se as seguintes:

1. A aplicação prática dos conceitos de análise transacional difundidos pelo Curso 101, dirigido por pessoa qualificada, em instituições escolares, independente do grau a que estas escolas pertençam, pode ser levada a efeito por todo e qualquer de seus membros que tenha completado o referido curso, uma vez que os participantes assumem o compromisso de uso intra e interpessoal dos citados conceitos, abandonando o difundido costume de *rotulações* e passando ao uso efetivo da análise transacional, com vistas à auto-realização.
2. A análise transacional, dando ênfase aos aspectos cognitivos e afetivos, quando aplicada à educação, visa suprir a lacuna existente na formação do professor, quase exclusivamente voltada para o cognitivo. Observa-se que os professores parecem estar sendo preparados como comunicadores de informação acadêmica, atentos à via racional consciente, descuidando-se da importância do nível emocional para maior rendimento escolar.
3. O Curso 101, quando aplicado à área educacional, permite uma atuação de caráter preventivo sobre um grande número de sujeitos: administradores, professores, alunos e familiares que, trabalhando em cooperação segundo um modelo teórico objetivo, podem ajudar-se no processo de auto-realização. Assim, o Curso 101 pode oferecer colaboração efetiva às necessidades imperiosas da realidade atual do sistema escolar brasileiro, tão carente de especialistas.

4. Recomendações

Entre as cinco recomendações apresentadas neste estudo, selecionaram-se as que se seguem:

1. Que sejam feitas pesquisas brasileiras sobre os efeitos do Curso 101 de análise transacional, analisando outras variáveis *t*, tais como: relacionamento de colegas entre si, relacionamento professor-aluno, relacionamento pais e filhos e rendimento escolar, ansiedade frente às avaliações, agressividade, inibição, escolha ocupacional e outras.
2. Que novos estudos investiguem os efeitos do Curso 101 de análise transacional sobre outras variáveis de personalidade, medidas por outros instrumentos.

Bibliografia

Berne, E. *Principles of group treatment*. New York, Oxford University Press, 1966.

Matos, R. A. *Da psicologia do indivíduo à psicologia dos sistemas interacionais*. Tema apresentado ao II Congresso Brasileiro de Análise Transacional. Rio de Janeiro, 1979.

Shostrom, E. L. *Manual for Personal Orientation Inventory*. San Diego, California, Edits Publischers, 1974.

Watzlawick, B. *Pragmática da comunicação humana*. São Paulo, Cultrix, 1978.