

# Cuidamos do Nosso Cérebro, mas Será que Ele Cuida de Nós?

## *We Take Care of Our Brain, but Does It Take Care of Us?*

João Pina<sup>1,2\*</sup> 

### Afiliação

<sup>1</sup> Unidade de Cuidados Intensivos e Intermédios Polivalente, Hospital do Santo Espírito da Ilha Terceira, Angra do Heroísmo, Portugal.

<sup>2</sup> Doutorando do Programa de Doutoramento em Bioética, Instituto de Bioética, Universidade Católica Portuguesa, Porto, Portugal.

### Palavras-chave

Bioética; Relações Sociais; Responsabilidade Social; Comunicação; Bem-Estar; Empatia; Felicidade

### Keywords

Bioethics; Social Relationship; Social Responsibility; Communication; Wellbeing; Empathy; Happiness

## INTRODUÇÃO

Intimamente a morte assusta-nos não pelo sofrimento da passagem, problema que não é de somenos, mas sobretudo pelos projectos que não vamos acabar ou pelos que não iremos começar.

A nossa busca, consciente ou inconsciente, pela eternidade, algo sublime que se liga a um bem-estar supremo e duradouro, confunde-se com o desejo de imortalidade, a patética vontade de chegar a um porto seguro para onde nadamos tentando fugir à nossa finitude.

Nessa busca, incessante e subliminar, pela imortalidade vamos deixando vestígios da nossa luta como os filhos, os livros, as conquistas, as obras, as descobertas. Mas talvez a marca que nos leva mesmo até à eternidade é a que resulta da interacção com aqueles em que tocamos.

Como diz David Eagleman, neurocientista na Universidade de Stanford, **“Os outros são a nossa outra metade”**. E essa nossa metade adquire-se por interacção com todos os que nos rodeiam sendo que as decisões e as acções ultrapassam o nosso horizonte e propagam-se por todos os seres vivos, transformando cada um: Depois de fazer o que fiz nunca mais serei o que era! Serei um pouco mais dos outros e os outros serão um pouco mais de mim. Esta transformação encontra-se visível em diversas situações bem conhecidas pela intensidade das relações e da interacção como o casamento, como uma longa relação entre cliente e comerciante, em situações extremas de vida com grande intensidade como a guerra, as catástrofes ou a doença. Toda a Acção é transformadora! Mas será a Acção que transforma?

## A perspectiva filosófica

À primeira vista não será muito difícil dizer o que é a Acção.<sup>1</sup> Poderia ser aquilo que fazemos todos os dias. Aquilo que fazemos quando somos solicitados a Agir. Mas Agir e Acção são a mesma coisa? O cão age quando ladra? A água age quando molha ou o sol quando aquece? O medicamento actua ou age? E a Acção colectiva? De quem é a responsabilidade? Quem é o agente? E a omissão é a Acção de “não-fazer”? Segundo Aristóteles uma Acção de bom grado tem o seu princípio dentro do sujeito que se converte em agente. Ou seja, a Acção surge pelo Agir. O sujeito conhece as condições de facto em que a sua Acção se desenrola. A Acção foi posta conscientemente contrariamente à “Acção de mau grado” que se realiza por constrangimento externo ou por ignorância. Também de Aristóteles é o binómio da Praxis-Poiesis. São diferentes perspectivas do Agir. Enquanto Praxis, o Agir é considerado na pessoa do agente. O Agir, nesta perspectiva, transforma o agente podendo ser descrito como o refluxo ou retorno da Acção sobre o agente. Na linguagem aristotélica a praxis “actualiza” o agente, não no sentido de o tornar presente, mas porque lhe confere uma realidade por via do “acto concreto” e não apenas do “acto possível” ou potencial. O Agir como Poiesis é dito transitivo pois é considerado como tendo passado para dentro do objecto realizado. Uma casa quando acaba de ser construída é uma casa por si mesma e não depende do engenheiro ou do arquitecto que lhe emprestaram esse valor em construção. A distinção entre a auto-transformação do agente pelo Praxis enquanto tal e a produção de algo pelo Agir enquanto Poiesis está na base da distinção entre “ética”, como Agir-Praxis, e “técnica”, como Agir-Poiesis. Como fundamento desta reflexão, apesar de Praxis e Poiesis estarem muito aquém de toda a consideração moral, deve ficar claro que é enquanto Praxis e não Poiesis,

Autor Correspondente/Corresponding Author\*:

João Pina

Morada: Rua Diogo Botelho, 1327, 4169-005 Porto, Portugal.

E-mail: pina.jpa@gmail.com

que o Agir recebe esta qualificação na medida em que torna o sujeito bom ou mau, melhor ou pior.

## O Altruísmo

A natureza humana parece ter criado uma tendência geral que leva a que as pessoas apreciem a companhia uns dos outros e confiem nessas pessoas para as ajudar ou prestar cuidados.<sup>2</sup> Esta percepção leva-nos a pensar que na maior parte dos casos estaremos dispostos e prontos a ajudar numa forma cooperativa, mesmo altruísta. Um inquérito no Canadá, o *2010 Canada Survey of Giving, Volunteering and Participating* mostrou que 47% dos Canadianos incluindo 58% da juventude canadiana, deu tempo seu para ajudar a sociedade e os mais necessitados. O total de horas ascendeu a algo como 2,1 biliões de horas de voluntariado. E nos EUA o resultado de inquéritos semelhantes era sobreponível somando cerca de 3,6 horas/semana por cada um dos 83 milhões de voluntários numa estimativa de valor que ascendia a cerca de 239 biliões de dólares americanos. No entanto, há que distinguir *Altruísmo de Ajuda*. O *Altruísmo* refere-se a qualquer comportamento que se destina a aumentar o bem-estar de alguém, sobretudo quando desse gesto não parece resultar retorno para quem o faz. Segundo a maior parte dos autores este tipo de comportamento é intuitivo, reflexo e mesmo automático. Todos os dias temos gestos de verdadeiro altruísmo, não pensando em retorno, nem preocupados com a identidade da pessoa que é objecto do nosso cuidado. E claro, temos também gestos de *pseudo-altruísmo* em que estamos a ajudar, sim, embora a pensar num retorno para nós próprios ou para a nossa corporação, ou para o nosso círculo próximo. O *Ajudar* procura trazer conforto e bem-estar à pessoa objecto do nosso cuidado, mas é fortemente influenciado por circunstâncias e variáveis afectivas.

## Laços e família

Os psicólogos acreditam que a tendência para ajudar os outros faz parte da natureza humana primordial. Poder-se-ia pensar que a partilha de material genético, pais e filhos (50%), avós e netos (25%), irmãos gémeos monozigóticos (100%), ditaria, por si só, a intenção que cada um tem de ajudar o outro. Não é assim. Caso fosse assim, o marido não ajudaria a esposa nem o soldado ajudaria o seu companheiro. Nós temos tendência a ajudar os que são semelhantes a nós, que partilham ideias semelhantes, que têm hábitos semelhantes, os que pertencem ao meu círculo, ao meu clube de futebol ou ao meu partido político. Mesmo quando não os conhecemos pessoalmente. É a *“semelhança percebida”* que conta mais. A explicação para este comportamento reside no conceito evolucionista de *“Altruísmo recíproco”* que é, como diz o nome, a ideia de que se ajudarmos o outro agora há uma possibilidade elevada de ele devolver o favor mais tarde quando precisarmos. Assim, a espécie aumenta a probabilidade de sobrevivência e de

sucesso na reprodução. A sublinhar a natureza adaptativa do altruísmo recíproco é a sua existência em várias espécies: o grito do pássaro a avisar da proximidade dum predador, mesmo à custa dum risco elevado para si próprio, o suporte que os golfinhos dão aos seus congéneres doentes ou feridos mantendo-os à tona para respirarem, os machos babuínos que guardam a rectaguarda na fuga dum ameaça para o grupo, os vampiros que no fim dum noite bem sucedida regurgitam o sangue para alimentar os menos afortunados do grupo, naquela noite. O chamado altruísmo recíproco é de tal forma ubiqüitário que se encontra até nos fungos mucilaginosos. A maioria destes organismos, especialmente os do tipo "celular", não passam a maior parte do tempo no estado mucilaginoso. Enquanto existe alimento abundante, a espécie permanece como organismos unicelulares, microscópicos, dispersos entre as partículas alimentares ou no seu interior. Quando o alimento escasseia, estes organismos unicelulares congregam-se e começam a mover-se ordenadamente como um corpo único. Neste estado, a colónia é sensível à presença de odores no ar e pode detectar a presença de alimento. Pode também modificar rapidamente a forma e função de partes da sua estrutura e formar pedúnculos que produzem corpos frutificantes, libertando um elevado número de esporos na maturação, suficientemente leves para serem distribuídos pelo vento ou transportados por animais que passem pelo local. Trata-se dum diferenciação altruísta e cooperativa automática como todo o altruísmo, independentemente da espécie e que visa a sua subsistência.

Paradoxalmente, a Ajuda e o Altruísmo podem estar mais perto da violência e da agressão do que parece.

Em 2019, no *The Economist*, foi publicado um artigo de opinião comentado por David Eagleman e Don Vaughn.<sup>3</sup> A história passa-se em Inglaterra em 1760. Um jovem nobre inglês, Lord George Gordon, entra para a Marinha Real como aspirante a oficial. Embora nascido em berço de ouro, ele preocupava-se profundamente com o bem-estar dos seus marinheiros. A sua empatia cresceu para fora do convés e no desembarque na Jamaica ficou horrorizado com a escravatura lá praticada criticando duramente o governador. A questão era: tendo, Gordon, tanto poder porque perdia tempo com os mais fracos? Afinal a sobrevivência é do mais apto, não do mais amigo. O segredo está na empatia. Empatia é a arma que o nosso cérebro usa para nos induzir a proteger aqueles que nos rodeiam através da partilha e da experiência de emoções e afectos. A empatia domina o apetite pelo poder, pelo tribalismo e previne a violência e a divisão. É aquilo que permite manter a sociedade unida. Este cooperativismo e mutualismo são o segredo das espécies para sobreviverem. Viver unido na diversidade ajuda a enfrentar a adversidade. E isto vale dentro da espécie e entre espécies. Homem incluído. O mundo seria mais simples se todos fossem assim: operar como uma colónia, única e cooperativa. Mas a realidade é

mais complexa. Na verdade, Lord Gordon odiava os católicos. Em 1779 Gordon formou e liderou a Associação Protestante que trabalhou arduamente para retirar todos os direitos civis dados aos Católicos Romanos em Inglaterra. Em Junho de 1780 Gordon marchou com uma turbamulta de 50 000 desordeiros sobre as *Houses of the Parliament* e durante uma semana destruíram igrejas católicas e pilharam lares de católicos naquilo que ficou conhecido como os Motins de Gordon. Centenas de pessoas morreram ou ficaram feridas até a situação ser controlada. A resposta a este paradoxo desmascara um facto fundamental da natureza humana: a tendência para fazer grupos e actuar em consonância, com convicção e de forma, muitas vezes, brutal e irracional.

Em sociologia e psicologia social, um *ingroup* ou grupo interno é um grupo social com o qual a pessoa se identifica psicologicamente como membro. Em contraste, um grupo externo ou *outgroup* é um grupo social com o qual o indivíduo não se identifica ou até antagoniza. Foi o que se passou com Gordon. As pessoas podem, por exemplo, identificar-se com o seu grupo de pares, família, comunidade, equipa desportiva, partido político, género, raça, religião ou nação. Verificou-se que o sentido de pertença psicológico a grupos e categorias sociais está associado a uma ampla variedade de fenómenos como por exemplo o favoritismo registando-se aumento da actividade em ressonância magnética nuclear funcional (RMNf) com alterações neuronais na *área fusiforme* do *Gyrus* localizado no córtex temporal inferior e que está ligado ao reconhecimento de objectos e rostos. O fenómeno de grupos está também associado à homogeneização dos *ingroups* com alienação do indivíduo, polarização de opiniões e actos, assim como influência social significativa mesmo até à derrogação ou eliminação dos *outgroups*, vistos como ameaças.

A questão da empatia tornou-se fundamental e por isso tem sido muito estudada pelos neurocientistas.

## A empatia

David Eagleman e Don Vaughan projetaram um estudo para investigar a quantidade mínima de informação necessária para desencadear uma variação interna. Os participantes foram colocados num *scanner* de ressonância magnética e olharam para seis mãos num monitor. O computador seleccionou uma mão aleatoriamente, e então uma agulha hipodérmica foi cravada na pele daquela mão. Para controlo, um grande cotonete tocou a mão da pessoa, visualmente semelhante à agulha, mas desta vez sem sugerir dor. Ao comparar a reacção do cérebro à agulha e ao cotonete, foi possível medir as redes cerebrais que se tornaram activas ao testemunhar a dor de outra pessoa.

Em seguida, cada mão foi marcada com um rótulo simples: cristão, muçulmano, judeu, hindu, cientologista ou ateu. A actividade cerebral empática de um participante seria afectada por um rótulo de uma palavra? Se você é cristão,

teria uma resposta empática maior ao observar a agulha perfurar a mão cristã do que, digamos, a mão muçulmana?

Na verdade, foi isso que se constatou. Ver uma mão do seu grupo ser picada evocou uma actividade cerebral mais empática; a mão dum grupo externo provocou menos actividade. Embora muitos participantes relatassem que cuidavam de todas as pessoas igualmente, as imagens cerebrais revelaram uma história diferente: as pessoas importam-se mais com alguns do que com outros, e a sua selectividade subconsciente foi baseada em nada mais do que um rótulo com uma palavra. Até os ateus sofreram da mesma forma. Claro que não tinha a ver com religião, mas com grupo e identificação.

Então se a empatia tanto pode trazer boas relações como agressão e antipatia, será que é preciso algo mais do que sofrimento do outro para criar boas relações? Para criar uma sociedade forte e coesa em vez de levar à guerra e à morte?

## A compaixão, a amizade e o amor

A resposta é sim, claro. Para perceber porquê, convém introduzir o conceito de Compaixão e distinguir de Empatia. Compaixão significa “sofrer com” (*com+passio*).

A obra e a influência de Arthur Schopenhauer, filósofo alemão do século 19, são transversais a muitas disciplinas, como de resto a filosofia teria que ser. Schopenhauer introduziu na filosofia ocidental elementos do budismo, como a compaixão e a bondade, onde enraízam, entre outros, os princípios da Medicina enquanto disciplina do conhecimento que nasce e se dedica, estuda e ensina, domina e aplica a arte e a ciência de controlar o sofrimento e a dor.

Schopenhauer encara as dores do mundo numa perspectiva existencial, concreta, não mais platónica ou kantiana, em teoria ou pela força da razão, e anuncia uma ética baseada na compaixão. Não é a compaixão de sentir dó, pena ou piedade, mas a compaixão que desperta o Amor, o *Ágape*, dos gregos, que traz valor ao objecto que despertou essa compaixão. O Amor é o sentimento unidireccional, que precede o valor, ao contrário da amizade ou da *Philia* ou do *Eros* em que o valor do objecto motiva e precede o sentimento criando uma relação de dois sentidos em que os dois esperam algo do outro. Quando se dedica compaixão a quem sofre, estamos a atribuir valor a essa pessoa, dignificando-a. Não esperamos nada em troca. Não é amizade. Mas é nesse Agir que a Acção transforma o objecto e reflui para o agente, dignificando-o, também, e moldando este. O Receber e o Dar marcam mutuamente e de forma indelével, permanente e estrutural.

## Os três níveis de gratidão de S. Tomás de Aquino e a criação do vínculo

São Tomás de Aquino no seu Tratado da Gratidão estabelece 3 níveis para a gratidão: O nível mais superficial, perceptivo, em que quem recebe reconhece quem dá. No nível intermédio quem recebe assume que recebeu uma mercê ou uma

graça. Já no nível mais profundo, assume-se o vínculo e o compromisso com quem dá. É aquele em que se fica obrigado. No nível profundo assume-se a transformação em que a minha identidade passa a confundir-se com a do outro no sentido em que recebi algo do outro e por vontade deste. Há um elo de confiança que liga e transforma quem dá e quem recebe. E por isso a expressão “Fico-lhe obrigado!” ou mais simplesmente, “Obrigado”.

### *The Harvard Study on Adult Development*

Robert Waldinger, psiquiatra do Massachusetts General Hospital e professor de psiquiatria na Harvard Medical School, é o 4º director de um estudo da Universidade de Harvard que dura há mais de 75 anos, o *Harvard Study on Adult Development*.<sup>4</sup> Actualmente, estudam-se os netos das primeiras pessoas que foram recrutadas. Este estudo tenta perceber o que está por trás das pessoas mais felizes. Haverá algum factor ou alguma circunstância que determine o seu maior grau de felicidade?

Da corte original de Harvard, apenas 19 ainda estão vivos, todos na casa dos 90 anos. Entre os recrutados originais estavam o que viria a ser o presidente John F. Kennedy e o editor de longa data do Washington Post, Ben Bradlee.

Ao longo dos anos, os pesquisadores estudaram as trajetórias de saúde dos participantes e as suas vidas mais amplas, incluindo os seus triunfos e fracassos na carreira e no casamento. “A descoberta surpreendente é que os nossos relacionamentos e o quanto somos felizes nesses relacionamentos têm uma influência poderosa na nossa saúde”, diz Robert Waldinger, “Cuidar do corpo é importante, mas cuidar dos relacionamentos também é uma forma de cuidar de si. Essa, eu acho, é a revelação.” E conclui: “Loneliness kills. It is as powerful as smoking or alcoholism.”

## CONCLUSÃO

A natureza dá-nos os meios para cuidar do cérebro quer fisicamente, protegendo-o dentro numa caixa rígida e indeformável, com mecanismos de auto-regulação que garantem a nutrição, a eliminação de substâncias tóxicas, a defesa de agressões físicas e biológicas externas, quer funcionalmente dotando-o de órgãos aferentes que transportam inúmeras percepções, dotando-o de curiosidade, capacidade de abstracção e poder de memória, imaginação, criatividade, afectos. Guardar todo este poder para se servir apenas a si próprio significa, que cada um só existiria para si mesmo, o que parece ser uma irracionalidade. A candeia acesa não se esconde debaixo do alqueire. Os estudos de neuroimagem em lesões mostram uma rede de regiões cerebrais que suporta a interacção social, e que é referida como o “cérebro social”. Esta rede cerebral social é composta de várias regiões em todo o cérebro que, juntas, suportam interacções sociais complexas. Por exemplo, quanto maior

a amígdala, maior é a complexidade das interacções sociais do sujeito. O mais espantoso é que não nascemos com essa rede feita. Embora haja uma marca genética somos nós que a construímos. A maior riqueza do ser humano não está na força, não está na velocidade, não é ser capaz de voar, usar o polegar, abstrair ou deliberar. A maior força do ser humano está na capacidade de comunicar. Essa foi a maior arma com que a Natureza nos brindou e transforma a Humanidade num enorme e poderoso organismo em permanente evolução. Todo o nosso organismo parece estar preparado e vocacionado para a interacção dentro da espécie e para a relação com o meio ambiente e com todos os seres que o habitam. A nossa riqueza não está nos recursos, mas na forma como os usamos para criar e consolidar as relações com os seres vivos. E o que nos diz a ciência é que melhores relações trazem mais felicidade e mais saúde. Cuidar do nosso cérebro é cuidar das relações sociais, e cuidar das relações sociais é cuidar de cada um a começar por si mesmo. Dão trabalho, é verdade! Trazem sofrimento, é verdade! Mas valem o esforço pois gastar tempo com os outros é investir em si próprio. E isso faz com que ser humano é ser maior que si próprio.

*Nota: Este texto é baseado numa palestra com o mesmo título proferida pelo autor numa reunião do Rotary Club de Angra do Heroísmo.*

### Responsabilidades Éticas

**Conflitos de Interesse:** Os autores declaram não possuir conflitos de interesse.

**Suporte Financeiro:** O presente trabalho não foi suportado por nenhum subsidio ou bolsa.

**Proveniência e Revisão por Pares:** Comissionado; sem revisão externa por pares.

### Ethical Disclosures

**Conflicts of Interest:** The authors have no conflicts of interest to declare.

**Financing Support:** This work has not received any contribution, grant or scholarship.

**Provenance and Peer Review:** Commissioned; without external peer review.

### ORCID

João Pina  <https://orcid.org/0000-0001-9737-9026>

Submissão: 16 de dezembro, 2021 | Received: 16<sup>th</sup> of December, 2021

Aceitação: 16 de dezembro, 2021 | Accepted: 16<sup>th</sup> of December, 2021

Publicado: 20 de dezembro, 2021 | Published: 20<sup>th</sup> of December, 2021

© Autor (es) (ou seu (s) empregador (es)) Revista SPA 2021. Reutilização permitida de acordo com CC BY-NC. Nenhuma reutilização comercial.

© Author(s) (or their employer(s)) and SPA Journal 2021. Re-use permitted under CC BY-NC. No commercial re-use.

## REFERÊNCIAS

1. Renaud I, Renaud M. Teoria da acção. Coleção Ética Aplicada. In: Patrão Neves MC, editor. Ética: Dos fundamentos às práticas. - Lisboa: Edições 70; 2016. p. 45-61.
2. Stangor C, Jhangjani R, Tarry H. Helping and Altruism. In: Principles of Social Psychology. Victoria: Ed. BCcampus, Victoria; 2014. p. 369-410.
3. Eagleman D, Vaughn D. Does your brain care about other people? It depends. The Economist. Nov 4th, 2019.
4. Waldinger R. The Harvard Study on Adult Development. [accessed Oct 2021] Available from: <https://www.adultdevelopmentstudy.org/>  
Vídeo Available from: [https://www.youtube.com/watch?v=8KkKuTCFvzI&list=RDLV8KkKuTCFvzI&start\\_radio=1&rv=8KkKuTCFvzI&t=83](https://www.youtube.com/watch?v=8KkKuTCFvzI&list=RDLV8KkKuTCFvzI&start_radio=1&rv=8KkKuTCFvzI&t=83)