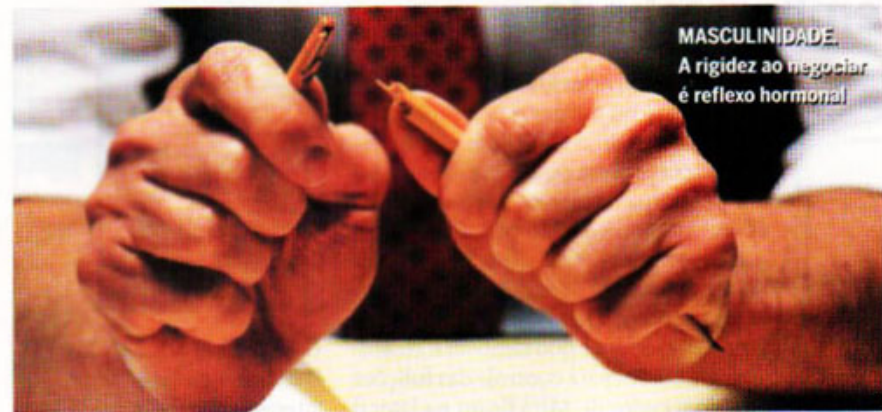


ROGÉRIO TUMA



MASCULINIDADE
A rigidez ao negociar
é reflexo hormonal

PHOTOS.COM

Testosterona à flor da pele

Pesquisadores descobrem relações entre os níveis de hormônio masculino e a rispidez em negociações

Fazer negócios ruins pode ser sinal de masculinidade, é o que diz um estudo da Universidade de Harvard, Massachusetts (EUA) que mostra forte relação negativa entre níveis de testosterona e rigidez em negociações. Mais do que nunca está claro que o nosso organismo rege as regras de nosso comportamento, uma oscilação em nosso balanço de neurotransmissores ou uma produção exagerada de um hormônio ou a queda brusca de seu nível no sangue pode significar uma decisão errada ou desnecessariamente arriscada.

Entre as mulheres principalmente, está bem documentada a oscilação de humor durante o ciclo menstrual. Para ambos os sexos, o humor está fortemente ligado ao nosso balanço de serotonina no cérebro, e por aí vai.

Um estudo a ser publicado demonstra que homens com nível de testosterona alto têm uma chance maior de rejeitar propostas relativamente injustas mesmo que signifiquem um ganho de grandes valores em dinheiro. O estudo é baseado em um jogo de "pegar ou largar" onde um indivíduo deve aceitar ou rejeitar uma proposta feita por um terceiro, que lhe oferece ou um percentual baixo ou alto de uma soma em dinheiro tornando-os sócios. Se a proposta for rejeitada nenhum deles recebe quantia alguma.

É sabido que, em geral, as pessoas aca-

bam rejeitando a oferta se o percentual é muito baixo, possivelmente para se vingar do proponente mesquinho, porém o estudo de Terry Burnham demonstra que o motivo é mais primitivo do que esse.

O estudo foi feito com 26 homens que tinham 40 dólares para dividir, e podiam oferecer ou 5 ou 25 dólares. O cientista também mediu o nível de testosterona na saliva dos indivíduos. A variação do nível de testosterona foi alta, com uma diferença de 70% entre o valor mais alto e o mais baixo. O estudo demonstrou a forte relação entre níveis mais altos de testosterona e a rejeição de propinas de baixo valor.

Os indivíduos que aceitavam as propinas de 5 dólares tinham em média 40% do nível de testosterona dos que a rejeitavam.

Outra característica que chamou a atenção do pesquisador é que indivíduos com níveis mais altos de testosterona tendem a ficar irritados com propostas baixas, consideradas injustas. Isso ocorreria porque o nível de testosterona está relacionado a fatores de domínio sobre os outros pares e, portanto, aceitar propostas assim colocaria esses homens com alto nível de testosterona em situação de subordinação, ou demonstraria alguma fraqueza. A causa de rejeição, então, não seria por vingança, mas por demonstração de poder.

"Quem olha para fora sonha. Quem olha para dentro desperta."

CARL JUNG.
PSIQUIATRA (1875-1961)

Por outro lado, indivíduos com mais testosterona tendem a ofertar o valor de 25 dólares para o outro, demonstrando o que também é comum entre outros primatas onde os que têm maior nível de testosterona às vezes agem como magnânimos e pacificadores.

Parece óbvio que quem tem muita testosterona não tenha "jogo de cintura", mas não parece que isso ocorre por vingança, mas simplesmente para não parecer mais fraco ou necessitado. Seria interessante se alguns setores públicos medissem a testosterona na saliva de seus funcionários. ■

BOCEJAR PEGA BEM

Não fique mais envergonhado em bocejar em uma reunião com o chefe. Esta coluna arrumou uma boa desculpa para o ato. Um estudo dos psicólogos Andrew e Gordon Gallup, da Universidade de New York, em Albany, publicado na revista *Evolutionary Psychology* dividiu 44 voluntários em quatro grupos que foram orientados a respirar de maneiras diferentes: pela boca, pelo nariz, com um prendedor no nariz e normalmente. Como resultado, observaram que dos que respiraram normalmente ou pela boca, metade deles bocejou ao ver outras pessoas bocejarem e nenhum dos que respiraram só pelo nariz foi contaminado pelos bocejos de outros. Também quem mantinha uma bolsa gelada na testa não bocejava enquanto quem mantinha uma bolsa quente bocejava. As conclusões foram muito interessantes.

Para os cientistas, nós bocejamos porque ao puxarmos ar bocejando refrescamos as regiões nasais que mandam sangue para o cérebro, o sangue resfria o cérebro e faz com que ele funcione melhor.

Quem respira mais pelo nariz tem menor necessidade de bocejar, pois o ar fresco já resfria o sangue que vai para o cérebro. Portanto, concluem que o bocejar ocorre para nos tornarmos mais alertas e atentos. O bocejo grupal, que é a imitação do ato ao vermos outra pessoa bocejar, parece ser também um comportamento evolutivo para manter o grupo todo alerta.

Bocejar em reuniões, portanto, não é um ato de desprezo pelo assunto, mas uma ação que demonstra interesse em ficar acordado e atento, mesmo que a conversa seja chata.