



Alex Borges Rocha <psicoalex.rocha@gmail.com>
■ Psicólogo Clínico, com especialização em Psicologia Analítica

O Psicólogo Clínico e o Dinheiro

Em tempos contemporâneos, falar sobre dinheiro parece ser tabu, equivalente ao que se fazia com o sexo na época vitoriana de Freud e Jung. Profissionais da área de cura emocional parecem identificar-se com um modelo de caridade religiosa, na qual não seria justo "cobrar para ajudar as pessoas", de modo que as negociações financeiras com o paciente tendam a ser aspectos sombrios na persona do psicólogo, ficando este polarizado em apenas um aspecto do curador.

DINHEIRO COMO TABU

Tabus mudam com o passar do tempo. Se nos tempos vitorianos de Freud e Jung o assunto constrangedor era sexo, hoje o assunto tabu é dinheiro. Parece que ficou mais difícil falar sobre o bolso do que sobre o zíper da calça.

A situação parece tomar ares ainda mais delicados quando se foca na relação financeira entre paciente e psicoterapeuta.

Não é incomum ouvir relatos de colegas clínicos que dizem ganhar pouco dinheiro, ter dificuldade em cobrar, receio de que o próprio preço da sessão seja alto, como também, em menor número, os que parecem exagerar em seus honorários e escrevem livros em que, na capa, seus nomes são maiores que o próprio título do livro, o que poderia sugerir uma inflação do ego.

Em um mesmo sujeito pode haver a sensação de culpa por cobrar algo de valor subjetivo, uma vez que não é comum observar objetivamente o resultado da psicoterapia, e ambivalentemente, a sensação de grandes poderes de cura com seus conselhos. Assim, o psicoterapeuta pode ficar oscilando entre a inflação de seus poderes ou a sensação de incompetência profissional, o que por sua vez, se reflete no modo como negocia os valores financeiros com seus pacientes.

Na maioria das vezes, portanto, os sentimentos comumente envolvidos nesse tipo de transação comercial – pois a psicoterapia é uma prestação de serviço – parecem ser a culpa e dificuldade de valorização do serviço.

Uma explicação para este tipo de sentimentos pode vir da Psicologia Analítica, que compreende que um complexo psicológico oscila entre polos opostos. Quando determinado tema não está integrado em suas polaridades no ego do indivíduo, os opostos se alternam excluindo-se mutuamente, até que haja uma formação de símbolo integradora, pelo funcionamento da função transcendente.

HISTÓRIA DAS PROFISSÕES DE "CURA"

Meier (1999) relata que o histórico das profissões de "cura" ou de "aconselhamento" demonstra ligações com as religiões. Na antiga Grécia, só após atravessar um bosque cheio de cobras, o enfermo chegava ao templo de Esculápio para dormir e receber o sonho curativo. Era ali recepcionado pelo sacerdote, que também tinha a função de conduzir para fora do templo os "fanáticos", pessoas que não queriam sair do templo por ali desejarem ficar morando.

Quando houve a sistematização da psicoterapia, no século XVIII e XIX, foi possível ver sacerdotes (religiosos, católicos ou protestantes) se interessando pelas teorias psicológicas, sendo que alguns destes demonstraram a intenção de utilizar a psicologia como uma ferramenta de persuasão para convencer os fiéis de preceitos religiosos, como por exemplo Pfister, amigo de Freud e Jung, ou Trub, assistente de Jung, como aponta BAIR (2006).

Jung (1988, p.153) usa exatamente o termo "confissão" para se referir a uma parte da psicoterapia, um jargão de vertente religiosa.

Desse modo, faz sentido o leigo pensar: "Se psicoterapia é aconselhamento, por que o psicólogo cobra e o sacerdote não?" ou de outra maneira: "Vem pro psicólogo quem não tem amigo pra desabafar; se amigo não cobra, psicólogo também não deveria cobrar". O outro questionamento que se o terapeuta não tiver clareza de sua função, pode causar culpa: "Você cobra para ajudar as pessoas?".

Assim, além desses pensamentos do leigo, que não tem obrigação de saber o que é a psicoterapia, o profissional da área psicológica também pode contribuir de alguma forma para a manutenção dessa ideia em especial, quando ingressa na faculdade de Psicologia com a motivação de "ajudar as pessoas".

Esta motivação inicial muitas vezes contribui para formar a persona do psicólogo, jogando à sombra, aspectos que o indivíduo entenda não combinarem com este personagem de "humano caridoso".

Jung chamou de "Persona" os aspectos que um indivíduo admite existirem em

si e os apresenta à sociedade:

Persona: Designa originalmente, no teatro antigo, a máscara usada pelos atores. A persona é o sistema de adaptação ou a maneira por que se dá a comunicação com o mundo. Cada estado ou cada profissão, por exemplo, possui sua persona característica. O perigo está, no entanto, na identificação com a persona; o professor com seu manual, o tenor com sua voz. Pode-se dizer, sem exagero, que a persona é aquilo que não é verdadeiramente, mas o que nós mesmos e os outros pensam que somos. (JUNG, 2002, pg.357)

Em contrapartida, nomeou como "Sombra" os aspectos que o indivíduo não sabe existirem em si próprio:

A Sombra personifica o que o indivíduo recusa conhecer ou admitir e que, no entanto, sempre se impõe a ele, direta ou indiretamente, tais como os traços inferiores do caráter ou outras tendências incompatíveis.

A sombra é [...] aquela personalidade oculta, recalcada, frequentemente inferior e carregada de culpabilidade, cujas ramificações extremas remontam ao reino de nossos ancestrais animais, englobando também todo o aspecto histórico do inconsciente [...] Se antes era admitido que a sombra humana representasse a fonte de todo o mal, agora é possível, olhando mais acuradamente, descobrir que o homem inconsciente, precisamente a sombra, não é composto apenas de tendências moralmente repreensíveis, mas também de certo número de boas qualidades, instintos normais, reações apropriadas, percepções realistas, impulsos criadores, etc. (JUNG, 2002, pg.359-360)

As profissões de cura parecem estar associadas a uma atitude caridosa por parte do profissional, que parece refletir no instante da negociação do preço da sessão, o qual tem que ser acordado normalmente na primeira sessão ou até mesmo anterior a isso, por telefone. Assim, torna-se difícil combinar um valor pago por algo que não se sabe exatamente como vai ser, e se vai atender às expectativas do cliente ou não, incluindo aí a duração do processo.

A psicoterapia não tem um produto final observável ou objetivo, pois sua meta, a da maturação psicológica, não é mensurável objetivamente.

Esta dificuldade pode levar o psicoterapeuta a não insistir muito em seus honorários, visto que ele próprio não pode ter certeza do sucesso ou da duração de seu trabalho com aquele paciente, pois as variáveis são muitas. É como se o serviço negociado fosse uma promessa de mudança, subjetiva, sem garantias mais palpáveis. Nesse caso, para não sentir o peso do compromisso de ter que curar, o terapeuta pode acabar fazendo um preço mais acessível, na ilusão de não estar assumindo maior compromisso ou na sensação de não estar enganando o cliente.

Algumas vezes os pacientes já passaram por processos religiosos na busca de solução para os mesmos problemas, o que evoca ainda mais a comparação com rituais religiosos e aconselhamentos, que na grande maioria das vezes, são gratuitos, em boa parte das religiões.

Outro ponto é que na construção social da psicoterapia como profissão, com honorários estabelecidos, parece pesar a ideia de que não se pode associar afeto com dinheiro. O psicólogo atende por que gosta da pessoa ou por que quer ganhar dinheiro?, pode ser a pergunta de um leigo, ou mesmo de um profissional.

Esta diáde está baseada na concepção de que sentimento e remuneração não se misturam.

É como se o tabu fosse vincular dinheiro e afeto, como se o profissional pensasse que se presta um serviço sem se envolver afetivamente não é justo cobrar por isso; se há envolvimento afetivo, não seria justo haver dinheiro envolvido.

Entretanto, pelos pressupostos da Psicologia Analítica, não é possível haver

trabalho terapêutico sem afeto.

Recentes pesquisas em neurociência corroboram com a hipótese de que a construção de vínculo entre o paciente e o terapeuta tem grande efeito curativo, independente de qual seja a abordagem teórica. Seria a experiência do vínculo seguro que propiciaria maior segurança emocional para o sujeito lidar com as outras relações que ele tem no mundo:

Javanbakht e Ragan (2008) chamam a atenção para o trabalho daqueles que sugerem que os neurônios-espelho frontoparietal e frontotemporal funcionam como uma ponte entre o eu e os outros, entendendo que esse mecanismo é uma base para o reconhecimento da intenção e vinculação afetiva para com o outro (WILKINSON, 2010, p.57, tradução nossa).

A psicólogos da área organizacional parece ser menos penoso lidar com esses sentimentos, uma vez que o enquadramento se dá dentro de uma persona mais parecida com uma negociação e orientação objetiva de resultados, onde o afeto não é característica predominante, até porque um coaching tem duração curta, comparado ao tempo de uma análise, propiciando um vínculo menos estreito entre profissional e cliente.

A perspectiva de que "o psicólogo não está ajudando alguém", mas fazendo uma prestação de serviço como uma assessoria sobre as emoções de determinado cliente e dando uma devolutiva, como se fosse um dentista, um advogado ou um vendedor de armários embutidos, pode auxiliar o profissional clínico a lidar melhor com a culpa.

Entretanto, se houver um distanciamento afetivo a ponto de dificultar o vínculo terapeuta-paciente, isto prejudicará o trabalho da psicoterapia, uma vez que a empatia necessária ao processo estará comprometida.

DINHEIRO COMO ALGO SOMBRIO

Sendo a sociedade ocidental majoritariamente calcada na moral cristã, torna-se pertinente observar como aparece a ideia de dinheiro nas religiões bíblicas.

Apesar de observarmos a condescendência da pobreza em algumas passagens, como a viúva pobre (Lucas 21) ou o rico insensato (Lucas 12), há na Bíblia alguns personagens que estavam bem com Deus e com suas posses: José de Arimatéia, Jesus e seu amigo Mateus ou Jabes, que faz uma oração pedindo que Deus "alargue suas fronteiras" (I Crônicas 4,10).

Contudo, é possível observar que em países de base cristã, a ideia de afetividade parece não combinar muito com dinheiro, pois é comum ouvir frases como se estes fossem quase que dois polos: "o sujeito faz isto por amor ou por dinheiro?".

James Hillman (1993) lembra em seu livro "Alma e Cidade" que na Bíblia Sagrada dinheiro vem associado à sujeira, ao paganismo ou a animais. Por exemplos: quando Jesus açoita os vendilhões no templo, estes estão vendendo animais para o sacrifício judaico (João 2,14); Jesus paga imposto com uma moeda que tira de dentro da boca de um peixe (Mateus 22); é dito que o camelo passa na agulha mais fácil do que o rico entra no reino dos céus (Lucas 18,25), um "covil de ladrões" (Marcos 11,17); Judas trai Jesus e recebe dinheiro (João 13,29); dentre outras passagens que não incentivam a boa relação da pessoa com suas finanças.

Sobre o ato de associar dinheiro com animais, é curioso observar que até o próprio governo brasileiro faz este tipo de associação quando usa a alcunha de "leão" para se referir ao imposto de renda, ou imprime nas cédulas as figuras de animais.

Esse imaginário coletivo pode levar à oscilação entre dois pensamentos: por um lado, desejar ter dinheiro, por um lado viver os valores morais de caridade, como cita Hillman:

Nossa cultura é cristã, de forma que temos que primeiramente olhar as idéias e imagens cristãs sobre dinheiro e alma e então se constata que na maioria dos textos bíblicos, de acordo com as Escrituras, parece claramente que é melhor não ter dinheiro, até mesmo ser pobre, do que ter dinheiro. (HILLMAN, 1993, p.101).

Este pensamento, segundo Hillman, levaria a:

... uma cisão entre alma e dinheiro presentes no texto básico que nos dá os valores de nossa tradição. A cisão pode nos levar a tomar um ou outro de seus lados (...) podemos rejeitar o dinheiro no intuito de realizar um tipo espiritual de trabalho de alma (HILLMAN, 1993, p.101).

Não é incomum ouvir psicólogos praticantes de uma religião, um dinamismo matriarcal, sejam católicos, evangélicos ou espíritas, tenderem a um pensamento mágico do tipo: "Deus vai mandar dinheiro de alguma forma", não assumindo ele próprio a responsabilidade por sua organização financeira. Algo como a farinha e azeite da viúva abençoada por Elias, que nunca acabavam e nem precisavam ser repostos (Lucas 21).

Diferente de uma doação desmedida, a doutrina bíblica sugere que as doações dos fiéis fossem proporcionais aos seus rendimentos, ficando eles próprios com nove partes e deixando um décimo da colheita para os necessitados, segundo a Bíblia Sagrada (Gênesis 14,18-20; Hebreus 7,1-9; Levíticos. 27,30-34; Deuteronômio 14,22-28 ou II Crônicas. 31,5).

Sem dizer que tais psicólogos não contribuam com a categoria profissional à medida que fazem "concorrência desleal", termo usado pelo Conselho de Psicologia no artigo 38 do Manual do Código de Ética da profissão (1987), quando estipulam um valor mínimo e máximo para o preço de cada serviço oferecido na sessão de Tabela de Honorários, no site do Conselho de cada região.

O rabino Nilton Bonder (1985, p.161) ensina que "o dinheiro vem para a justiça", e que o que não seria benéfico ao indivíduo seria a sua retenção, mas não a sua circulação, que é inclusive incentivado pelo espírito judaico: receber bastante e gastar bastante.

Bonder explicita que o modo como se lida com o dinheiro é indicador de como é a pessoa no contato com o mundo:

Pelo dinheiro se estabelecem situações cotidianas que desmascaram ideologias e ilusões; somos o que reagimos, somos o que acreditamos e nosso dinheiro é uma extensão de nossas reações, de nossas crenças. Seja pelo dinheiro que entra ou pelo dinheiro que sai, nossa compreensão do mundo se dá; e ele é um dos grandes determinadores do que há do lado de fora, do valor que as coisas e as pessoas têm para nós, do valor que temos com relação a coisas e pessoas.(BONDER, 1985, p.153)

O QUE O PSICÓLOGO APRENDE SOBRE FINANÇAS

Outra dificuldade do psicólogo clínico é que em sua formação normalmente não há orientação para aspectos de marketing e contabilidade.

Orientações que são fundamentais para a estruturação de qualquer profissional autônomo, como cálculos para se chegar ao preço da consulta, planos de aposentadoria, impostos, plano de saúde, férias ou décimo terceiro não são considerados durante os estudos de graduação.

Por exemplo, é no valor de cada consulta que está embutido o que será gasto na velhice deste profissional, pois de onde mais viria a aposentadoria de um autônomo senão de sua organização financeira ao longo da vida profissional?

Não é incomum encontrar psicólogos que reclamam não ter dinheiro para investir em formação continuada, porém não associam isso à sua maneira de negociar os pagamentos com pacientes. Cobram um valor abaixo do sugerido pelo Conselho de Classe (CRP), mas entram em um ciclo vicioso que os conduz a ser profissionais que não se atualizam nem expandem sua formação. Ou seja, são psicólogos caridosos, porém mal formados profissionalmente.

A justificativa vem do argumento pertinente de que a demanda da população é bem maior do que o serviço oferecido pelos planos de saúde, pelo serviço público ou instituições e clínicas- escola.

Não é incomum observar quando um psicólogo está em psicoterapia, como paciente, o quanto este negocia o preço da sessão e reclama que não tem rendimentos suficientes e não associa sua dificuldade financeira com a dificuldade que ele tem de se recusar a fazer atendimentos a pacientes que não possam pagar. Nem mesmo conseguem estabelecer uma porcentagem dos atendimentos para pacientes que pagam valor abaixo do sugerido, sentindo-se na obrigação de ter de atender a todos.

Se considerarmos que não há maior associação entre o fato de estar sem dinheiro e não conseguir estabelecer critérios sobre atendimento, notamos uma cisão entre estas perspectivas que são relacionadas. Assim, o que em um primeiro momento pode parecer uma opção ideológica ponderada e decidida de militância religiosa ou moral, é na verdade um complexo psicológico escondido na sombra.

Podemos dizer que seria uma opção se houvesse a capacidade de se dizer "não", ao invés de uma espécie de obrigação moral de ter que atender o paciente mesmo que ele não possa pagar.

É como se houvesse uma urgência desses profissionais em "não deixar ninguém sofrendo", ou como "ser responsável por fazer um mundo melhor", o que acaba ficando parecido com um adulto que em situação de pane em um avião, fica preocupado em colocar as máscaras de oxigênio nos outros ao seu lado e acaba por morrer asfixiado.

Um pensamento comum em psicólogos que não ficam à vontade para negociar valores financeiros com seus pacientes é: "por que eu não atenderia, se nesse horário eu vou ficar sem fazer nada mesmo?!".

Entretanto, quando as concessões financeiras se tornam comuns nas negociações com os pacientes, o profissional parece ir construindo com isso sua autopercepção, sua identidade profissional, sua persona, passando a se perceber como um psicólogo "que cobra tanto", e se adapta a esta identidade social que ele próprio constrói. Certa vez ouvi de uma psicóloga que, pela primeira vez, conseguiu cobrar de seu paciente o seu preço estipulado: "nem parecia que era eu mesma ali, dizendo que meu preço era aquele e ficando firme, sem culpa de cobrar".

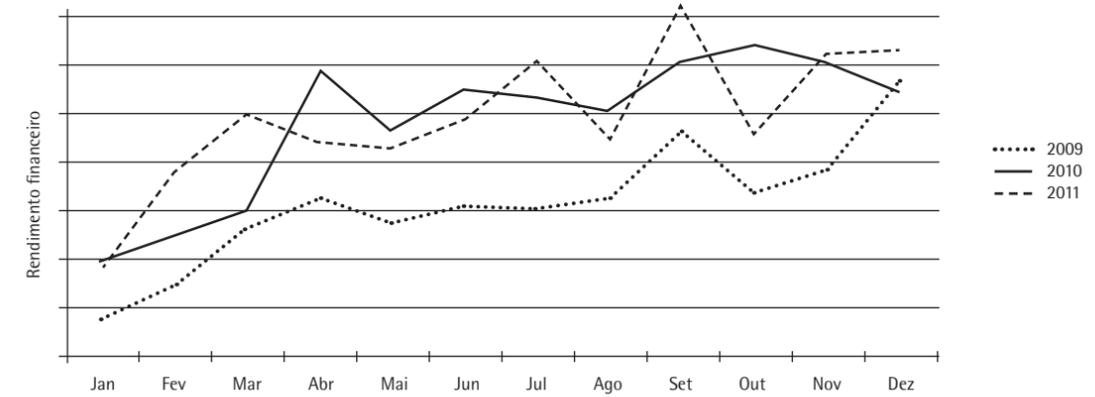
Em um plano de negócios é possível se constatar que um consultório não costuma render lucros antes dos 5 ou 8 anos de existência. É o tempo médio para se criar uma marca, um nome mais ou menos conhecido no bairro em que está o consultório, para estabelecer networking com colegas psicólogos, líderes comunitários, escolas e médicos da região.

PSICÓLOGO CLÍNICO COM SALÁRIO FIXO

Sabe-se que um profissional autônomo deve fazer sua contabilidade através de um pró-labore, ao invés de viver da flutuação de mercado.

Por exemplo, um autônomo que anote o quanto ganha a cada mês, tem ao final de pelo menos dois ou três anos, um gráfico dos meses em que normalmente ganha mais e ganha menos.

O pró-labore é calculado pela média dessa flutuação de um ano. Por exemplo, no gráfico ao lado:



Observa-se, neste exemplo, que nos meses de setembro, outubro e novembro há um ganho maior do que nos outros meses para este profissional, o que parece ser um padrão, pelo menos nos últimos três anos. O "excedente", ou seja, o que está acima da média, não pode ser considerado lucro, mas sim o valor que vai compensar os meses de janeiro e fevereiro, que costumam ser abaixo da média para esse profissional. Assim, ele pode estimar o quanto vai ganhar em cada mês e organizar sua vida pessoal dentro desse valor fixo médio.

Acontece que normalmente quando um valor acima da média entra na contabilidade dos meses "bons", este dinheiro não é guardado, mas gasto. Não é entendido como "dinheiro do caixa da firma", mas como "dinheiro disponível", e o profissional joga a culpa de sua má administração na flutuação natural de mercado.

PORQUE AS PESSOAS SE ENDIVIDAM

Outro aspecto que não é exclusivo do orçamento do profissional da psicologia, mas da população brasileira em geral é a administração de seu salário.

Isto parece estar intrinsecamente ligado à capacidade de tolerar frustração, pois a maioria das compras efetuadas está fora da possibilidade orçamentária do mês, e por isso é "paga" com cartão de crédito, carnês, cheques pré-datados ou cheque especial.

Curioso que o dinheiro brasileiro nos tempos contemporâneos se chame "Real", quando na verdade, no Brasil e no mundo inteiro, o dinheiro é cada vez mais virtual e menos real. Ao se fazer uma compra no cartão de crédito, por exemplo, não se está gastando dinheiro real, mas fazendo um empréstimo, contando com um dinheiro que na verdade ainda é virtual, pois não existe concretamente na conta daquele consumidor. Com cheque pré-datado, crediário ou cheque-especial é o mesmo: gasta-se um dinheiro que se espera que entre no mês que vem.

Dessa maneira, não se usa o dinheiro real, mas um dinheiro virtual que pode não vir na data estimada.

Esta situação faz lembrar o tempo em que não existia cartão de crédito nem débito; o salário vinha em um envelope, em dinheiro vivo, cash. Então se colocava a mão no bolso e ao se manipular um dinheiro concreto, de papel, ponderava-se o que era possível comprar ou não.

Sabia-se qual era o real poder de compra; não havia a fantasia de poder de compra baseada em empréstimos (incluindo-se aqui cheque especial e cartão de crédito, que nada mais são do que empréstimos).

Deste modo era possível perceber o real poder de compra que se tinha. Entretanto, isso levava a outro problema: "quero comprar, mas não posso", dilema do qual parece fugir quem tem cartão e cheque.

Talvez seja este o ponto central provocador de endividamentos: a dificuldade de lidar com frustração. As pessoas não aguentam admitir que não podem ter

determinado desejo de consumo satisfeito. É sabido que quem vive dentro de um orçamento planejado não entra em dívidas, mas tem que lidar com a frustração, o que não é atribuição fácil, especialmente para brasileiros, que não têm a cultura de poupar ou comprar à vista.

Saber qual é o real poder de compra é criar consciência de quanto se ganha e quanto se gasta.

Gastar quantias menores não significa necessariamente gastar pouco, como alguém que engorda e diz que não come nada em excesso. Gerar consciência é observar no cotidiano cada Real gasto e anotar em planilha, tendo uma percepção mais concreta dos gastos, em números reais, e não na sensação de que não se gastou muito.

A FUNÇÃO DO PSICÓLOGO CLÍNICO

Voltando às questões específicas do psicólogo clínico, pode-se dizer que, de certa maneira, o conceito da função de psicólogo também parece influenciar o modo como o terapeuta irá negociar com seus pacientes.

"Como é possível estipular um preço sem saber se a terapia vai funcionar ou não com este paciente?", esta era a pergunta de uma psicóloga recém-formada compartilhando sua angústia em sua psicoterapia individual. Esta indagação sugere que ela, e muitos outros terapeutas, acreditam que sua função é fazer o paciente melhorar.

A questão parece ser o conceito de "funcionar", ou implicitamente, o objetivo da psicoterapia.

Nas psicanálises de modo geral, mas especialmente na Psicologia Analítica, a função do terapeuta é acompanhar o paciente, e não orientá-lo ou aconselhá-lo. Pode-se dizer que a função do psicólogo é mostrar ao paciente o que ele não consegue ver sozinho: a partir de então, tomar uma decisão de mudança ou não é responsabilidade dele, não do terapeuta.

Em Psicologia Analítica, entende-se que é o paciente quem se cura, sendo o arquétipo do curador interno quem faz o trabalho, mesmo que por um tempo precise ser projetado na figura do terapeuta.

Assim, o profissional da psicologia clínica não cobra pela cura do paciente, mas por sua prestação de serviço, na qual faz uma observação e uma devolutiva mostrando ao paciente aquilo que lhe é um ponto cego.

CONSIDERAÇÕES

De maneira geral, fala-se muito sobre dinheiro, mas de modo mais genérico, pois não é comum ver as pessoas comentando quanto ganham, quanto gostariam de ganhar ou quanto cobram por seus serviços.

Os profissionais autônomos não costumam se organizar financeiramente de modo a ter um pró-labore, um salário fixo e aprender a viver com este fixo. Mais comum é o pensamento mágico de que algo externo o agradecerá com um valor mais alto, tendo esta expectativa a cada mês.

Psicólogos clínicos parecem ter um agravante na sua dificuldade de organização financeira: pois em seus valores morais, tendem a achar divergente associarem dinheiro e afeto, vendo a profissão como uma espécie de sacerdócio de ajuda ao próximo, algo que chega a parecer com caridade, muito mais do que como assessoria ou prestação de serviço. Assim, há um complexo psicológico que faz com que o profissional tenha dificuldades de negociar os honorários e controlar seu fluxo de caixa.

Quando um profissional fica preso na persona de "ajudador" ou de quem faz "caridade", pode sentir vergonha de receber dinheiro ou de não atender pacientes que não possam pagar, assumindo trabalhos sem remuneração justa para isso.

Nestas situações pode acabar tendo pensamentos de uma negociação, não com o paciente, mas com o destino ou a sorte.

Jung utiliza o termo *Participation Mystique*, do antropólogo Lévy-Brühl, sugerindo um estado mental de um pensamento mágico, que não acontece de acordo com uma análise e posicionamento do ego, instância consciente da psique, mas uma expectativa otimisticamente mágica, na expectativa de que o mundo seja uma mãe atenciosa satisfazendo as necessidades de um bebê:

Os efeitos psicológicos provocados no psicólogo clínico que não tem bem delimitada qual é sua função parecem ser, de maneira geral, um estado de tensão e frustração, pois ele não sabe ao certo quão genuína é sua possibilidade de cobrar determinado preço por seus serviços.

Esta incerteza, por sua vez, o conduz a não ter consciência de sua capacidade de faturamento, o que produziria o efeito de uma vulnerabilidade ao endividamento, por não conseguir melhor planejar seu orçamento pessoal.

Por não conseguir bem delimitar qual o alcance da técnica, o psicólogo clínico pode ter percepções ambivalentes a respeito de sua própria atuação. Esta dificuldade de unificar as percepções diferentes conduzem-no a um estado neurótico, como define Jung:

Estado de desunião consigo mesmo, causado pela oposição entre as necessidades instintivas e as exigências da cultura, entre os caprichos infantis e a vontade de adaptação, entre os deveres individuais e coletivos. A neurose é um sinal de alarme que o induz a procurar um processo de cura pessoal. (JUNG, 2002, pg.356, 357)

Nesse sentido, o profissional da psicologia clínica pode oscilar entre os polos do complexo: curador poderoso versus curador farsante, sem ter, necessariamente, um pensamento integrado sobre sua função e seu alcance, que seriam acompanhar e apontar o dilema, especificar a ambivalência do sujeito, e não ter que resolver os problemas deste.

O imaginário popular contribui para o pensamento coletivo de que não seria justo cobrar só para conversar, principalmente quando se atrela a função do psicólogo com a do sacerdote ou amigo.

Para uma melhor organização do psicólogo clínico seria importante a tomada de consciência sobre sua função e seu alcance na psicoterapia, além da organização de planilhas de seus rendimentos financeiros por pelo menos dois ou três anos, na intenção de estipular um pró-labore, organizando, assim, seu orçamento dentro deste rendimento fixo, e não sobre a variação de mercado entre um mês e outro. ❏

Referências Bibliográficas

- BAIR, D. *Jung, uma biografia*. Rio de Janeiro: Globo, 2006.
BÍBLIA. Português. *A Bíblia de Jerusalém*. São Paulo: Paulus, 1981.
BONDER, N. *A Cabala do dinheiro*. Rio de Janeiro: Imago, 1991.
Conselho Regional de Psicologia. *Manual do Código de Ética*. Disponível em: <http://pol.org.br/legislacao/pdf/codigo_de_etica.pdf>. Acesso em 10 junho 2012.
Conselho Regional de Psicologia Região 06. *Tabela de Honorários*. Disponível em: <http://www.crpsp.org.br/portal/orientacao/tabela.aspx>>. Acesso em 10 junho 2012.
HILLMAN, J. *Alma e cidade*. São Paulo: Studio Nobel, 1993.
JUNG, C. G. *A Prática da psicoterapia*. Petrópolis: Vozes, 1988.
JUNG, C. G. *Memórias, sonhos, reflexões*. São Paulo: Nova Fronteira, 2002.
MEIER, C. A. *Sonhos e ritual de cura – incubação antiga e psicologia moderna*. São Paulo: Paulus, 1999.
WILKINSON, M. *Changing minds in therapy – emotion, attachment, trauma & neurobiology*. New York: Norton&Company, 2010.