



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

A INFLUÊNCIA DA ORALIDADE NA PRODUTIVIDADE E CRIAÇÃO DE RIQUEZA

**Camila Lass Botelho
Sandra Mara Volpi**

RESUMO

Os hábitos de conduta do brasileiro aproximam-nos de uma classificação caractereológica oral. Por este motivo, buscou-se compreender como a oralidade pode influenciar negativamente na produtividade e planejamento financeiro, visando auxiliar pacientes e terapeutas a identificar gargalos na captação de recursos para realização de objetivos pessoais.

Palavras-chave: Gestão Financeira. Produtividade. Traços de Caráter.

Parte do trabalho de Reich levou-o a perceber que o comprometimento dos impulsos naturais durante as fases do desenvolvimento emocional gera tipos de caráter, equivalentes a modos habituais de conduta inconscientes (REICH, 1995). Sua pesquisa sistemática resultou em uma tipologia caractereológica que tomou corpo através de Federico Navarro, Alexander Lowen e Elsworth Baker.

Notadamente, os hábitos de conduta do brasileiro aproximam-nos de uma classificação caractereológica oral. Isso significa que nossa “criança ferida” apresenta um perfil cultural e histórico onde profundos sentimentos de desamparo e desapontamento foram vividos.

Por este motivo, procurou-se descrever os traços caractereológicos orais e correlacioná-los com os temas “produtividade” e “planejamento financeiro” na intenção de desvelar traços impedidores da captação de recursos para realização de objetivos pessoais.

Ao final desse artigo a pergunta “como os traços caractereológicos orais podem influenciar negativamente na relação com o trabalho e decisões financeiras?” deve estar respondida e se apenas uma das defesas orais forem reconhecidas, ajudando o leitor ou a leitora a melhorar sua relação com o trabalho e o dinheiro (ou de seus pacientes), o artigo terá cumprido com seu objetivo.

CARACTERÍSTICAS ORAIS DIFICULTADORAS DA PRODUTIVIDADE E CRIAÇÃO DE RIQUEZA

Longe de oferecer uma proposta fechada, onde o indivíduo é rotulado, a análise caractereológica reichiana aponta apenas alguns traços básicos que podem ser encontrados



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

na dinâmica de cada tipo de caráter, de forma que possamos melhor identificar os pacientes e a nós mesmos (VOLPI; GOMES, 2009). É importante considerar que na grande maioria, esses traços misturam-se e se somam à personalidade e temperamento de cada um, podendo variar em diferentes graus.

Entre os primatas, a relação de unidade estabelecida com a mãe na fase uterina continua após o nascimento, permanecendo o filhote agarrado a ela ou dependente de sua presença num processo chamado de “vinculação”. A vinculação se dá em primeiro lugar pela necessidade de conforto de pele e de contato visual, mais do que pela necessidade de alimentação. Entretanto, uma vez que o recém-nascido não é capaz de tomar conta de si, a criança também precisa de alimento, cuidados físicos, afeto, segurança e tudo o que engloba o conceito de maternagem. A esse processo coexistente ao da vinculação, dá-se o nome de “sustentação” (BOADELLA, 1974).

É na fase de sustentação, especificamente do nascimento estendendo-se a todo o período de amamentação e desmame, que a oralidade terá sua origem. De acordo com Lowen (1958), quando somos frustrados em nossas necessidades físicas e afetivas dentro dos primeiros meses de vida, carregamos para a vida adulta o sentimento interno de privação, gerando relutância ao trabalho ou a qualquer esforço necessário à autorrealização na tentativa de curar essa ferida de não ter sido cuidado. Nos graus mais severos de defesa oral, teremos adultos avessos a qualquer tipo de trabalho (incluindo os afazeres domésticos), relacionando-os à obrigação e subjugação, como se houvesse alguém “mandando fazer na marra” (GASPARETTO, 1996).

Contudo, se por um lado este tipo caracterológico é resistente ao esforço para sobrevivência, sua necessidade de conexão, de “acolher e ser acolhido”, pode convertê-lo em um profissional habilidoso e dedicado. Empatia é um traço positivo comum a essa estrutura neurótica, capaz de envolver e motivar as pessoas emocionalmente (TURÉLI, 2020).

Segundo Navarro (*apud* VOLPI, 2017), o indivíduo com traços orais também tem a necessidade de comunicar, “usar a boca” que foi frustrada por uma amamentação ou desmame inadequados. Essa disposição leva tanto à otimização do ato comunicativo (comunicabilidade) quanto ao hábito de “se queixar” como estratégia para aliviar a tensão do fracasso (GASPARETTO, 1996). Pode-se afirmar que o caráter oral reincide na vitimização dentro dos relacionamentos profissionais e pessoais, posto que não deseja mover esforços para a resolução de obstáculos às suas necessidades.



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

Outra característica da pessoa com esse traço será a tendência a se vangloriar de suas habilidades, chamando atenção para si, as quais podem não ter qualquer relação com seus feitos reais (LOWEN, 1958). Em contrapartida, essa mesma necessidade de atenção pode levar o indivíduo a buscar “olhares de aprovação” e incentivo por parte de seus chefes, clientes ou colegas, tornando-o bastante produtivo.

A imagem no ambiente profissional será de alguém que trabalha para se afirmar diante dos outros. Como cedo ou tarde depara-se com a realidade quanto às suas próprias habilidades ou com a rejeição, entende que não é reconhecido pelo esforço que faz e, por isso, sente-se insatisfeito com a sua atividade laboral (LOWEN, 1958).

Em relação às finanças, podemos encontrar pessoas que, além de se vangloriar, sacrificam sua segurança financeira na manutenção de um estilo de vida para, inconscientemente, obter atenção, conexão e/ou validação por parte de um grupo (RICHARDS, 2013). Em termos de sistema de crenças, poderíamos afirmar que reforçando a couraça caracterológica, estaria o pensamento “[...] o que eu sou é menos importante para as pessoas do que aquilo que eu faço e tenho.” (VIEIRA, 2019, p. 94).

Para Zanella (2020), é justamente o estilo de vida do brasileiro que transforma o Brasil, território extremamente rico, em um país pobre. Nossa conduta está viciada em melhorar o padrão de vida cada vez que nossa renda aumenta. Logo, quando chegamos na fase da aposentadoria, onde a produtividade e – conseqüentemente – os ganhos diminuem, não há como manter tal padrão, levando-nos para longe da liberdade financeira. Falta-nos “conscienciosidade financeira”, afirma a autora, ou seja, a capacidade de controlar e dirigir nossos impulsos financeiros substituindo o comportamento espontâneo pelo planejado.

Se fizermos um contraponto com a cultura fálico-narcisista norte-americana, quando o jovem estadunidense sai da casa dos pais, busca um padrão de vida enxuto para alcançar a impecabilidade do histórico financeiro visando crédito para investimentos. O resultado é um crescimento patrimonial mais lento do que o do brasileiro, porém sólido, o que permite o enriquecimento e a liberdade financeira no fim da vida (informação verbal)¹.

Existem vários dados que corroboram a visão de Zanella acerca da conduta financeira do brasileiro. Nosso percentual de não-poupadores é de 54% nas classes A e B, subindo para 71% nas classes C, D e E. Quando se fala em investimentos, a parcela populacional que os realiza é baixíssima, ficando entre nove e 11% [SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC), 2019].

¹ Fala da pesquisadora Simone Zanella no Curso Online Organize a sua vida (módulo 5: organização financeira pessoal), Hotmart, em 16 dez. 2020.



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

Em relação à aposentadoria o cenário é ainda mais drástico: 78% da nossa população em idade produtiva admite não ter nenhum resguardo financeiro para o período não produtivo da vida [INSTITUTO DE LONGEVIDADE MONGERAL AEGON (MAG), 2020].

Em vista desse número, podemos imaginar que a expectativa de sustento desses cidadãos na velhice será, provavelmente, a família ou o governo.

Correlacionando esses dados e perfil cultural com a estrutura de caráter oral, pode-se considerar como hipótese uma conduta inconsciente de se colocar numa condição de necessitar dos outros para poder depender, tentando curar a ferida da infância².

A crença equivocada de que algo ou alguém nos salvará das consequências de nossas ações, como os filhos ou o INSS, também pode levar a atitudes arriscadas e/ou impulsivas. Na coletividade, isto é chamado pelos economistas de “risco moral”: numa época de grandes resgates ou auxílios promovidos pelo governo as pessoas e instituições arriscam-se mais financeiramente do que em situações normais (RICHARDS, 2013).

Ainda dentro dos aspectos dificultadores da produtividade, vale ressaltar a necessidade de agradar ao outro para estabelecer ou manter um vínculo. Infelizmente, esta atitude leva o indivíduo com traços de oralidade a ficar a mercê dos outros. Em cargos de chefia, por exemplo, pode ter dificuldades de colocar limites ou cobrar o justo por medo de quebrar o elo emocional gerado com seus subordinados ou clientes (TURÉLI, 2020). Pode-se afirmar que isso ocorre devido à grande dificuldade de adotar uma postura de oposição: sua tendência é correr, mais do que enfrentar um ataque, já que sua necessidade de afeto se faz tão grande que lhe falham rapidamente as tentativas de se defender (LOWEN, 1958). Na visão de Eker (2006), essa falta de agressividade gera a crença de que “na minha vida, as coisas acontecem”, indo na contramão da mente próspera, na qual a estrutura de crença está em “eu crio minha própria vida”.

Também entrará como empecilho nos relacionamentos profissionais a expectativa de receber compreensão, simpatia e amor incondicionais. Logo, quando o oral sente qualquer frieza – seja da parte do outro ou do meio – cria sentimentos de rejeição, ressentimento, hostilidade, inveja, pessimismo ou melancolia (LOWEN, 1958); podendo inclusive, entrar em situações difíceis por ter dificuldades em separar a vida profissional da vida pessoal (TURÉLI, 2020).

Em resumo, a estrutura de caráter oral não está ancorada com firmeza no padrão adulto de “dar e receber”, o que interfere diretamente nas atividades laborais e na gestão financeira.

² Fala da profa. Sandra Volpi em orientação de TCC, Centro Reichiano, em março de 2021.



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

PRÁTICAS TERAPÊUTICAS, PROFILAXIA DA PRODUTIVIDADE E CRIAÇÃO DE RIQUEZA

De acordo com Lowen (1958, p.158), “[...] não se pode argumentar contra a expectativa do oral de que o mundo reconheça suas necessidades e as supra”. Confrontá-lo será interpretado como negar a validade do seu sentimento de privação ou incapacidade, com grande probabilidade de gerar no campo relacional terapeuta-paciente sentimentos de rejeição, ressentimento ou hostilidade.

O fato é que as necessidades frustradas nos primeiros meses de vida geraram uma série de crenças inconscientes (refletidas no corpo como tensões ou couraças) que impedem o indivíduo de olhar objetivamente para os fatos e assumir uma postura solucional ou, em outras palavras, chegar a um padrão adulto de troca, seja nos relacionamentos pessoais ou profissionais (MILTON, 2019; NEGRI, 2020). Caberá ao terapeuta levar o paciente a compreender que suas necessidades de nutrição (emocional e física), apesar de legítimas, não são possíveis de serem resolvidas na vida adulta, pois não há substitutivos capazes de curar o que lhe faltou na primeira infância.

Essa não é uma tarefa fácil. Quando lidamos com um aspecto infantil do ego, encontraremos reações emocionais fora de proporção já que o paradigma infantil é “tudo ou nada”. Esse tipo de postura (“ou é do meu jeito, ou não quero / não permito”) desgasta os relacionamentos, inclusive o relacionamento com o próprio terapeuta. Por isso, será necessário primeiro acolher o paciente em um espaço sem julgamentos, onde será compreendida a justeza de suas queixas antes de mostrar suas incoerências (NEGRI, 2020). No caso do indivíduo não querer trabalhar nem estudar, por exemplo, pode-se – abstendo-se de uma postura condenatória – mostrar a impraticabilidade dessa atitude dentro de uma vida adulta ou, ao menos, suas consequências (LOWEN, 1958).

Também caberá ao terapeuta ajudar o paciente a verificar se as queixas quanto à subsistência são reais ou fruto de uma necessidade inconsciente de chamar atenção para si e ser cuidado. No caso das queixas serem fundamentadas, uma vez que a tendência desse traço de caráter é se colocar em “enrascadas financeiras” para poder depender e sanar a frustração da infância, a estratégia terapêutica estará em acolher e elaborar a dor da frustração infantil através da aceitação de não ter recebido suporte emocional na infância, somada à diferenciação das necessidades adultas das infantis, que incluem, para além do afeto, o autossustento financeiro. Isso englobará rever limites e também compreender que certas



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

atitudes quanto aos relacionamentos profissionais podem estar baseadas no padrão infantil de necessidades e exigências, onde a outra pessoa é considerada fonte provedora de desejos.

Será interessante associar um *coach* financeiro ao tratamento. Esse profissional pode acelerar o processo da independência financeira de familiares ou substitutos, enquanto a terapia segue trabalhando sobre a independência afetiva em relação aos mesmos.

Uma outra questão que pode envolver tanto a terapia quanto o *coaching* é a adequação do conceito de “sucesso financeiro”. De acordo com Richards (2013), o dinheiro é um instrumento que nos ajuda a ir atrás das coisas que nos darão felicidade, mas não nos diz quais são essas coisas. Isso significa que o paciente também precisará compreender o que realmente o fará feliz para tomar decisões financeiras que promovam a autorrealização, incluindo entender a quantidade real de dinheiro necessária para concretizar o que deseja.

Bioenergeticamente, o indivíduo com traços caráter orais é visto como um tipo “dependurado”. Isso deriva de uma imobilização do impulso agressivo, ou seja, o indivíduo tem medo, sente que não consegue ou não quer agarrar a energia necessária à autossustentação e autorrealização – disponíveis na forma de comida, oxigênio, prazer e amor pelo trabalho –, por mais que tenha meios para tanto (LOWEN, 1958).

Dentro da estratégia reichiana, além dos *actings* da vegetoterapia, pode-se trabalhar com exercícios bioenergéticos que tragam a “ação de buscar”. Um exemplo de exercício é o “*longing*” (“esticar para alcançar”), onde o paciente deitado em um colchão estende os braços para cima na atitude de se abrir para o mundo e buscar aquilo que supre as suas necessidades e desejos legítimos. Esse exercício pode ser acrescido com ações de esticar e/ou agarrar com as mãos, esticar os lábios e projetar o maxilar (LOWEN e LOWEN, 1985). Dessa forma todos os sentimentos inerentes à oralidade, como a dependência, vulnerabilidade, ganância (quer mais para si e ter pouco a oferecer), inveja (os outros têm e lhe devem), a necessidade de aprovação e apoio, assim como a percepção de que “não existe quem me dê” ou “estou sozinho no mundo” terão a possibilidade de surgir no campo e serem trabalhados. É a maximização das defesas para que elas colapsem (VOLPI, 2017).

O momento-chave para o indivíduo com defesas orais na terapia será a percepção de que terá que fazer por si. Isto gerará um luto, não só pela perda da “mãe” (ou da expectativa de encontrar um substituto para esse papel), como também pelos sentimentos associados ao desmame: separação, tristeza, desproteção, entre outros (OLIVEIRA e VOLPI, 2013). Nessa fase, é provável que o choro transforme-se em raiva, o que é um sinal positivo de amadurecimento já que a elaboração da raiva vem em momento posterior dentro do



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

desenvolvimento emocional. O *grounding* será importante para que o paciente se aproprie dos sentimentos trabalhados. Durante a raiva, por exemplo, exercícios bioenergéticos como espernear no colchão, socar a frente, ou torcer uma toalha podem gerar bons resultados (LOWEN e LOWEN, 1985; informação verbal³): é o protesto legítimo em relação a própria história dando vazão as emoções.

Obviamente, nada deve ser imposto. Mesmo que seja trabalhada a “ação de buscar/agarrar” pelos exercícios de bioenergética, muitos bloqueios terão de ser eliminados para que o paciente consiga mobilizar a força necessária para lutar pela vida. Fazê-lo entender que trocar as necessidades afetivas da infância pela dependência financeira não atende as necessidades infantis e também complica a vida adulta, demanda paciência, lógica e consistência, já que o medo do abandono é real (LOWEN, 1958; informação verbal⁴).

Cardine (1983, *apud* GUILHERME, 2021) descreve pacientes altamente endividados como “doentes do narcisismo”. Dentro da sua vivência profissional, compreendeu o egocentrismo cego como uma grande constante da personalidade desses pacientes, assim como a negação total e constante do outro, somada a um aspecto onipotente e pueril. Pelo prisma reichiano, podemos compreender seus apontamentos, como a presença de traços caractereológicos orais, acentuados por uma tendência infantil de personalidade (aquela interessada apenas por suas próprias necessidades e sentimentos, ou seja, que só sabe amar a partir do seu próprio ego, como na frase “eu amo tudo o que você faz por mim”).

Ainda de acordo com Cardine (1983, *apud* GUILHERME, 2021), tais indivíduos buscam manter as aparências e o domínio a qualquer custo, na tentativa de evitar a desilusão da vida fantasiosa que construíram para si. Desse modo, traz como estratégia terapêutica burlar o sistema de controle do paciente: o terapeuta sugere novas ideias e novos comportamentos, mas faz com que o paciente acredite que a autoria dos mesmos é dele. A eficácia dessa estratégia é confirmada por Guilherme (2021) através de resultados com três pacientes na Análise Bioenergética.

Em conclusão, podemos afirmar que os traços caractereológicos orais influenciam negativamente na relação com o trabalho e decisões financeiras, pois tem como base um padrão infantil de “dar e receber”, assim como condutas inconscientes de se colocar na posição de dependência para suprir as necessidades frustradas na primeira infância.

³ Fala da profa. Sandra Volpi na disciplina Estruturas de Caráter no Contexto Terapeutico, Centro Reichiano, em dezembro de 2021.

⁴ (*ibidem*)



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

REFERÊNCIAS

BOADELLA, D. **Tensão e estrutura do caráter: uma síntese de conceitos**. Travistock Institute of Human Relation, Londres, 1974. Disponível em: <https://doczz.com.br/doc/335293/tens%C3%A3o-e-estrutura-de-car%C3%A1ter-%E2%80%93-uma-s%C3%ADntese-de-conceitos>.

EKER, T. H. **Os segredos da mente milionária**. Rio de Janeiro: Sextante, 2006.

GASPARETTO, A. L. **Prosperidade profissional**. São Paulo: Vida e Consciência, 1996.

GUILHERME, J. M. **O dinheiro no processo terapêutico e a sexualidade**. Instituto Lumen: centro de estudo neo-reichiano, 2021. Disponível em: <<http://www.institutolumen.com.br/?bPagina=24-mostra-noticia&tipoNoticia=Artigos&idNot=1&idNoticia=18&voltar=menu&pg=4>>. Acesso em: 05/04/2021.

INSTITUTO DE LONGEVIDADE MONGERAL AEGON (MAG). **Pesquisa de preparo para a aposentadoria mostra que brasileiro ainda precisa organizar o futuro**. Disponível em: <<https://mag.com.br/blog/longevidade/artigo/pesquisa-de-preparo-para-a-aposentadoria-2019-2020#:~:text=O%20estudo%2C%20realizado%20em%202019,de%20acordo%20com%20o%20IBGE>>. Acesso em: 12/03/2021.

LOWEN, A. **O corpo em terapia: a abordagem bioenergética**. 4 ed. São Paulo: Summus, 1958.

LOWEN, A; LOWEN, L. **Exercícios de Bioenergética**. São Paulo: Àgora, 1985.

MILTON, J. Crenças e sistemas de crenças. In: VIEIRA, P. (Org). **Criação de riqueza**. 3ª ed. São Paulo: Gente, 2019.

NEGRI, S. **Do amor infantil ao amor maduro**. Youtube, 17 nov. 2019. Disponível em: <<https://youtu.be/0TEkQ1jzhzI>>. Acesso em: 25 mar. 2021.

OLIVEIRA, Kelly Patrícia Santos; VOLPI, José Henrique. Luto materno do desmame: Henrique; VOLPI, Sandra Mara ° CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. 978-85-87691-23-1]. Acesso em: 14 fev. 2022.

REICH, W. **Análise do Caráter**. São Paulo: Martins Fontes, 1995.

RICHARDS, C. **Você e seu dinheiro: métodos simples para não fazer tolices**. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2013.

SERVIÇO DE PROTEÇÃO AO CRÉDITO (SPC). **Oito em cada dez brasileiros não se preparam para a aposentadoria**. Disponível em: <<https://www.spcbrasil.org.br/wpimprensa/wp-content/uploads/2018/04/Release-Preparo-para-Aposentadoria-v3.pdf>>. Acesso em: 12/03/2021.

TURÉLI, S. **Traços de caráter nas atividades profissionais**. Youtube, 02 abr. 2020. Disponível em: <https://youtu.be/o39_i_pkeog>. Acesso em: 26 jan. 2021.



COMO REFERENCIAR ESSE ARTIGO

BOTELHO, Camila Lass; VOLPI, Sandra Mara. A influência da oralidade na produtividade e criação de riqueza. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) 25º CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2022. [ISBN – 978-65-89012-02-3]. Disponível em: <<https://www.centroreichiano.com.br/anais-dos-congressos-de-psicologia>>. Acesso em: ____/____/____.

VIEIRA, P. **Criação de riqueza: uma metodologia simples e poderosa que vai enriquecê-lo e fazer você atingir seus objetivos**. São Paulo: Editora Gente, 2019.

VOLPI, J. H. Caracterologia pós-reichiana. In: VOLPI, J. H.; VOLPI, S. M. (Org.) **Apostila do curso de Especialização em Psicologia Corporal**. Curitiba: Centro Reichiano, 2017.

VOLPI, J. H.; GOMES, W. M. Conhece-te a ti mesmo! Quando os aspectos caracteriais do analista impedem a continuação da análise reichiana. ENCONTRO PARANAENSE, CONGRESSO BRASILEIRO DE PSICOTERAPIAS CORPORAIS, XIV, IX, 2009. **Anais**. Curitiba: Centro Reichiano, 2009. CD-ROM. [ISBN – 978-85-87691-16-3]. Disponível em: <www.centroreichiano.com.br/artigos>. Acesso em: 25/02/2021.

Zanella; S. **Conscienciosidade Financeira**; verbete; In: VIEIRA, W. (Org.); Enciclopédia da Conscienciolgia; verbete N. 5.320 apresentado no Tertularium / CEAEC; Foz do Iguaçu, PR; 30.07.14; disponível em:<https://youtu.be/LL94BUSPKWw>; acesso em: 28.08.20; 12h00.

Organização financeira pessoal: Curso Organize sua vida. Xapecó, Zanella Treinamentos, 2020. 1 vídeo (2h). Publicado pela plataforma Hotmart. Disponível em: <https://www.hotmart.com/pt-BR>. Acesso em: 16 dez. 2020.

APRESENTADORA

Camila Lass Botelho / Curitiba / PR / Brasil

Bacharel em Design Gráfico e Comunicação Social com habilitação em Publicidade e Propaganda, Especialista em Desenvolvimento Web pela Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Fisioterapeuta pela Universidade Positivo, Especialista em Psicologia Corporal, com habilitação para atuar como terapeuta corporal, pelo Centro Reichiano, Curitiba/PR.

E-mail: camila.lass@gmail.com.br

ORIENTADORA

Sandra Mara Volpi / Curitiba / PR / Brasil

Psicóloga (CRP-08/5348) formada pela PUC-PR. Analista Bioenergética (CBT) e Supervisora em Análise Bioenergética (IABSP), Especialista em Psicoterapia Infantil (UTP) e Psicopedagoga (CEP-Curitiba), Mestre em Tecnologia (UTFPR), Diretora do Centro Reichiano, em Curitiba/PR.

E-mail: sandra@centroreichiano.com.br