ELSEVIER

Entenda como o mundo à nossa volta influencia nossos pensamentos e comportamentos

O PODER DAS CIRCUNSTÂNCIAS

SAM SOMMERS

"Talvez as forças menos compreendidas no universo sejam as forças sociais que orientam nossos pensamentos e comportamentos. Sam Sommers é especialista em identificar essas influências, e em O Poder das Circunstâncias, ele nos leva a um passeio guiado e envolvente por esse território"

DAN ARIELY, autor de *Previsivelmente Irracional*

CAMPUS

DADOS DE COPYRIGHT

Sobre a obra:

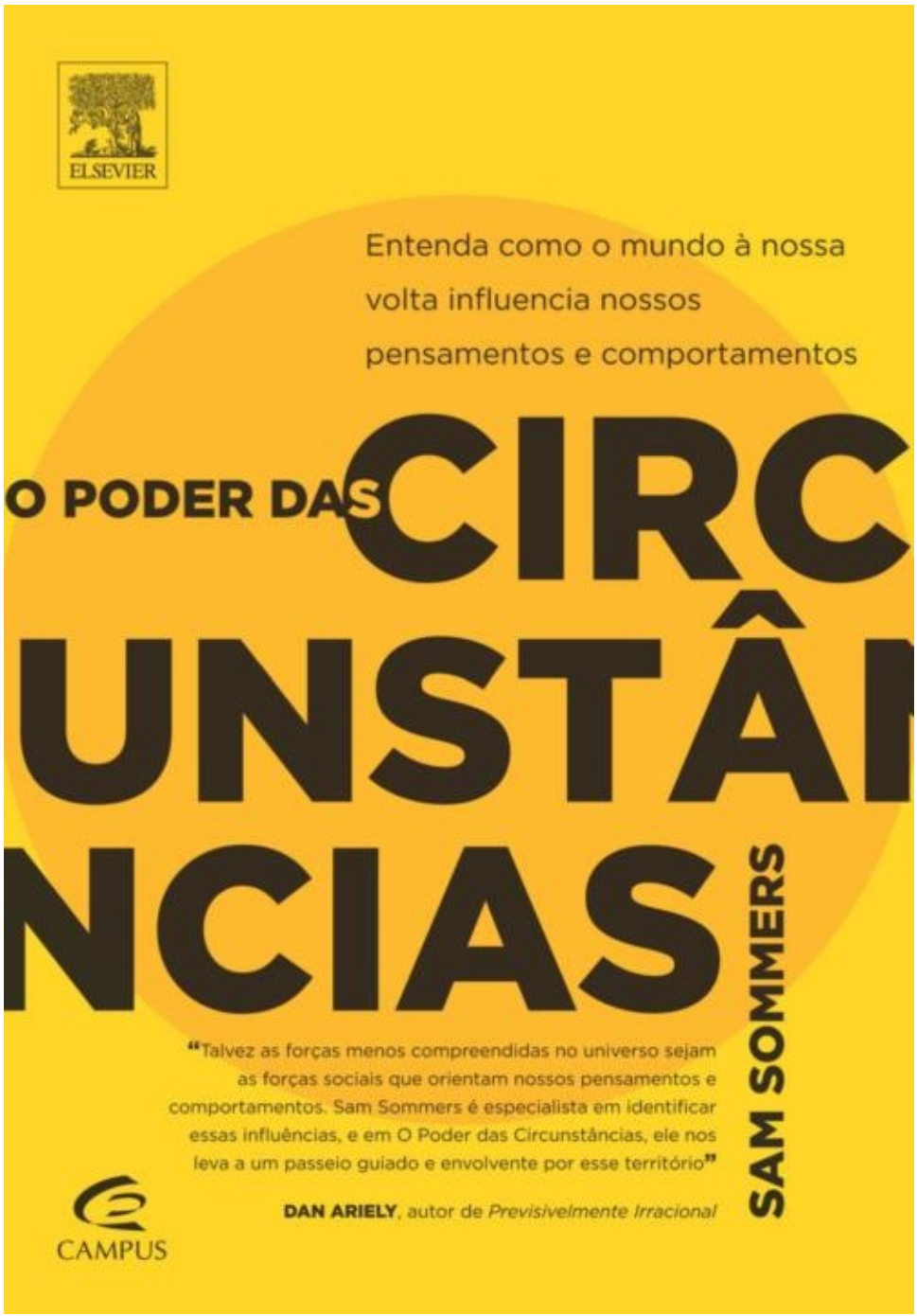
A presente obra é disponibilizada pela equipe ***Le Livros*** e seus diversos parceiros, com o objetivo de oferecer conteúdo para uso parcial em pesquisas e estudos acadêmicos, bem como o simples teste da qualidade da obra, com o fim exclusivo de compra futura.

É expressamente proibida e totalmente repudiável a venda, aluguel, ou quaisquer uso comercial do presente conteúdo

Sobre nós:

O ***Le Livros*** e seus parceiros disponibilizam conteúdo de dominio publico e propriedade intelectual de forma totalmente gratuita, por acreditar que o conhecimento e a educação devem ser acessíveis e livres a toda e qualquer pessoa. Você pode encontrar mais obras em nosso site: ***LeLivros.site*** ou em qualquer um dos sites parceiros apresentados neste link.

"Quando o mundo estiver unido na busca do conhecimento, e não mais lutando por dinheiro e poder, então nossa sociedade poderá enfim evoluir a um novo nível."



Cadastre-se em www.elsevier.com.br para conhecer nosso catálogo completo, ter acesso a serviços exclusivos no site e receber informações sobre nossos lançamentos e promoções.

SAM SOMMERS

O PODER DAS CIRCUNSTÂNCIAS

ENTENDA COMO O MUNDO À NOSSA VOLTA INFLUENCIA NOSSOS

PENSAMENTOS E

COMPORTAMENTOS



Tradução
Sabine Höller



Do original: *Situations Matter*
Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por Riverheard Books
Copyright © 2011, by Sam Sommers

© 2012, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei nº 9.610, de 19/02/1998.
Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados: eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Copidesque: Shirley Lima da Silva Braz
Revisão: Andréa Campos Bivar e Jussara Bivar
Editoração Eletrônica: Estúdio Castellani

Elsevier Editora Ltda.
Conhecimento sem Fronteiras
Rua Sete de Setembro, 111 – 16º andar
20050-006 – Centro – Rio de Janeiro – RJ – Brasil

Rua Quintana, 753 – 8º andar
04569-011 – Brooklin – São Paulo – SP – Brasil

Serviço de Atendimento ao Cliente
0800-0265340
sac@elsevier.com.br

ISBN 978-85-352-1434-5
Edição original: ISBN: 978-1-59448-818-4



Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação ao nosso Serviço de Atendimento ao Cliente, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

S679p Sommers, Sam
O poder das circunstâncias [recurso eletrônico] : entenda como o mundo à nossa volta influencia nossos pensamentos e comportamentos / Sam Sommers , tradutor Sabine Alexandra Holler. – Rio de Janeiro : Elsevier, 2012.
recurso digital : 23 cm

Tradução de: Situations matter : understanding how context transforms your world
Formato: PDF
Requisitos do sistema: Adobe Acrobat Reader
Modo de acesso: World Wide Web
ISBN 978-85-352-1434-5 (recurso eletrônico)

1. Efeitos do contexto (Psicologia). 2. Processo decisório. 3. Livros eletrônicos. I. Título.

12-2395. CDD: 155.9
CDU: 159.922.2

Para meus colegas, de Allport a Zimbardo, por trabalhos tão envolventes que a história conta a si mesma praticamente sozinha.

Para Saul e Steve, por me apresentarem a esta história com tanto entusiasmo e disponibilidade.

E, principalmente, para as encantadoras Garotas Sommers, M., A. & S., por oferecerem distrações sempre agradáveis, independentemente de respeitarem ou não o momento adequado para isso.

Agradecimentos

A SEÇÃO DE AGRADECIMENTOS é entendiante para 99% dos leitores. Sei disso. Reconheço que a maioria de vocês pulará esta parte, se é que chegará a vê-la. Mas coloque-se no meu lugar: este é meu primeiro livro. Por isso, não vejo como deixar passar a oportunidade de agradecer por escrito a quem me ajudou a chegar até aqui.

Como escrevi na dedicatória, este livro não teria sido possível sem meus colegas. Aos meus colegas psicólogos sociais, agradeço mais uma vez por suas pesquisas envolventes e provocadoras, bem como por me deixar fazer breves empréstimos para contar minha história - mesmo que você só saiba agora que me concedeu essa permissão. Espero que eu tenha feito justiça ao seu trabalho.

Claro que minha família merece muitos agradecimentos e reconhecimento. Já agradeci à minha maravilhosa esposa e filhas, as ilustres Garotas Sommers, e elas são a ponta do iceberg. Mãe e Pai, obrigado por seu apoio incondicional, em termos emocionais, acadêmicos e financeiros, e por dar exemplos de como equilibrar compromissos profissionais e familiares. O mesmo vale para o apoio sempre presente de meus sogros (observação para o revisor de texto: sim, esta última frase está correta). E aos meus irmãos sem igual - Ben, Zach, Melissa e Charles - obrigado por terem me dado infinitas oportunidades de praticar o debate intelectual sobre temas mundanos, bem como argumentos despretensiosos sobre debates intelectuais. Essas competências vieram a calhar ao escrever este livro.

Também gostaria de agradecer a toda a comunidade na Tufts. Este livro foi burilado por oito anos de conversas e interações com os alunos da Tufts - alguns dos alunos mais impressionantes que você encontrará em qualquer sala de aula do mundo. Suas perguntas desafiadoras e observações surpreendentes tornam o

trabalho diário muito divertido. Essa diversão também pode ser atribuída aos meus colegas de departamento. Faço um agradecimento especial a Nalini Ambady, por ter me incentivado a começar a escrever e ter lido os rascunhos e feito comentários. E agradeço a Keith Maddox, Lisa Shin e Heather Urry, por me ajudar a perder tempo de maneiras divertidas quando a distração se fazia necessária, e por terem feito gozação comigo sempre que eu falava a frase "meu agente" em uma conversa.

Falando nisso... Tenho uma enorme dívida de gratidão para com meu agente, o grande Dan Lazar. Nós, tipos acadêmicos, temos dificuldade de admitir quando não sabemos alguma coisa, mas vou confessar - eu não sabia nada sobre escrever um livro, muito menos sobre como publicá-lo, até alguns anos atrás. Felizmente, Dan sabe tudo sobre o assunto. Então, Dan, obrigado por ter respondido a um pedido de e-mail saído de Como escrever propostas de livros para dummies e ajudado a transformá-lo em algo com a chance de encontrar um editor. Para meu editor, Jake Morrissey, obrigado por assumir a tarefa após o encargo de Dan, trabalhando comigo para moldar essas ideias em um livro com chance de encontrar leitores. E para todos na Writer's House - inclusive Stephen Barr - e na Riverhead - inclusive Ali Cardia e Sarah Bowlin - que dedicaram (ou ainda dedicarão) seu tempo e esforços a este projeto, ofereço minha mais sincera gratidão.

Um agradecimento especial aos meus professores de inglês no ensino médio, Pat Dunn e Bob Patterson, que me ensinaram que escrever pode ser divertido e até ter personalidade. Obrigado por terem me ajudado a encontrar minha própria voz através de tentativa e erro, e por me dizerem quando me calar porque essa voz perturbava o restante da classe. Para os atuais alunos da Sra. Dunn, na chance remota de ela mostrar trechos do livro - e não posso imaginar honra literária maior -, inseri algumas palavras sofisticadas para a senhora assinalar com um círculo e procurar no dicionário antes da aula. Quanto ao Sr. Patterson, sentimos sua falta.

Por fim, a dezenas de outras pessoas que me incentivaram e orientaram

durante todo o processo de escrita e nos anos que o antecederam, às vezes sem saber que o estavam fazendo. São pessoas demais para que possam ser enumeradas aqui, desde os colegas e leitores do blog que disseram "Você deveria escrever um livro algum dia" até amigos que sugeriram que eu colocasse no subtítulo Um esforço disfarçado para aparecer no The Daily Show. Mas devo um agradecimento especial a: Saul Kassin, Steve Fein, Phoebe Ellsworth, Dan Ariely, Susan Pioli, Cameron Hughes, Pat Shin, Robbi Behr e Mike Howard. E porque todas as grandes coisas começam e terminam com estas duas palavras: Mariano Rivera.*

Fevereiro de 2011

Medford, Massachusetts

Sumário

Agradecimentos

Prólogo

1. WYSIWYG

2. PRECISA-SE DE AJUDA

3. VÁ NA ONDA

4. VOCÊ NÃO É A PESSOA QUE EU ACHAVA QUE FOSSE

5. MARTE E VÊNUS AQUI NA TERRA

6. AMOR

7. ÓDIO

Conclusão

Notas

Referências

Índice

Prólogo

MAMÃE DISSE QUE HAVERIA DIAS como o de hoje. Mas se esqueceu de mencionar que a minha vez aconteceria repetidas vezes no aeroporto de Newark.

Estávamos indo de Michigan para Massachusetts para um casamento. Ainda estudantes universitários, minha esposa e eu éramos abençoados com horários flexíveis, mas pressionados por um salário fixo. Em outras palavras, éramos as cobaias perfeitas para esses sites de viagens que oferecem tarifas mais baixas em troca de abrir mão do controle sobre as companhias aéreas e os horários de voo. Então digitei as datas da viagem, concordei com os termos e as condições, e torci para dar tudo certo.

Em vez disso, fui parar em Newark.

A bem da verdade, não tenho nada contra a cidade propriamente dita - minhas únicas visitas foram em escalas de voos. E imagino que minhas repetidas experiências com filas enormes, grandes atrasos e cancelamentos inexplicáveis tenham mais a ver com as companhias aéreas em que viajei do que com o aeroporto em si. Mas parece que, cada vez que a palavra Newark aparece no meu itinerário, o destino conspira contra mim de maneiras novas e de uma malevolência original.

Na minha visita anterior, o infortúnio apareceu na forma de um cancelamento de última hora, seguido por dois atrasos relacionados com equipamentos. Acabei sentando-me no chão de um portão superlotado durante horas, espremido entre uma dúzia de judeus hassídicos que passaram a maior parte do tempo em oração. O único consolo era minha confiança em que Deus nunca deixaria nada de ruim acontecer com o avião quando decolássemos, minha única lembrança distante de ter ido a uma sinagoga.

Mas isso foi daquela vez. Dessa vez, meus problemas começaram com um itinerário no site da internet que dava apenas 40 minutos para a conexão em Newark. Os ventos fortes que haviam causado um leve atraso em nosso primeiro voo reduziram ainda mais essa janela de tempo. E é claro que nossa companhia aérea tinha de ser a única que espalhava seus portões ao longo de vários terminais, forçando-nos a percorrer um labirinto de monotrilhos, praças de alimentação e esteiras rolantes no caminho para pegar nosso segundo voo. Quando ficou claro que o sucesso da missão poderia depender de apenas alguns segundos, decidi correr à frente da minha esposa, decidido a chegar ao portão e segurar o avião para nós antes de os funcionários fecharem o portão de embarque.

Porque, como todos sabemos, uma vez que eles fecham o portão, não tem mais jeito. É algo inegociável e irreversível. Reabrir o portão, a encarnação moderna da caixa de Pandora, seria impensável. Fazer isso prejudicaria o próprio tecido que mantém nossa sociedade unida, para não mencionar a perturbação no contínuo espaço-tempo como o conhecemos. Obviamente, não é possível reabrir o portão em circunstância alguma. Nem mesmo quando o avião ainda está lá fora e faltam oito minutos para o horário anunciado para a partida e o próximo voo de Newark a Boston é no final da manhã seguinte, perto do horário do casamento no qual você deve estar.

Foi desolador ver nosso avião pela janela e ouvir que havíamos chegado tarde demais para embarcar. Ainda suando por conta da minha arrancada de improviso, esperei por minha mulher e então nos arrastamos até o balcão de atendimento da companhia aérea, juntamente com os outros passageiros que também foram surpreendidos por um pernoite em New Jersey. Exaustos, nossa prioridade passou da irritação para apenas saber como chegar ao hotel no qual a companhia aérea nos hospedaria aquela noite.

Mas havia mais uma surpresa engatada. O clima na fila do atendimento ao cliente também não era dos melhores. O primeiro passageiro no balcão era um homem corpulento com óculos de sol posicionados para trás de sua enorme

cabeça raspada. Quando a conversa dele foi ficando cada vez mais agitada, os óculos que olhavam para o resto de nós começaram a se mover para cima e para baixo ritmicamente. Ele ficou apoplético - os óculos se moviam em ritmo de discoteca - quando soube que não haveria voucher para o hotel porque o atraso no primeiro voo fora causado pelo mau tempo. Ele foi embora tendo um acesso de raiva, xingando baixinho enquanto caminhava em direção ao bar.

Em seguida estava uma mulher bem-vestida que parecia produzida demais para um aeroporto. Ela contou sua história triste, a voz trêmula, com uma sinceridade chorosa. Ela precisava ir a Boston para ver sua irmã antes da cirurgia, os planos haviam sido estragados e ela exigia um quarto de hotel, além de reembolso integral. Inútil. Marta, o nome que estava escrito no crachá da funcionária, não engoliu a história nem mesmo quando a fungação discreta da passageira transformou-se em um acesso de raiva completo. Depois de momentos de histeria contínua, ela finalmente saiu da fila e começou a socar furiosamente as teclas do celular.

Chegou minha vez. Obviamente, eu precisava de uma estratégia diferente. Não adiantava gritar com Marta. Muito menos chorar. Minha esposa estava tão desanimada que já saíra da fila e fora procurar o conforto de um banco próximo, levando uma revista da bagagem de mão para passar o tempo.

E foi aí que tive uma ideia.

Naquele momento, me dei conta de que era excepcionalmente qualificado para descobrir como ter uma interação eficaz. Afinal, era o que eu vinha estudando enquanto trabalhava no meu PhD: a natureza das situações. É claro que não se tratava daquela situação específica, envolvendo passageiros irritados ou funcionários estoicos de empresas aéreas. Naquela época, como hoje, minha pesquisa investigava as maneiras como pensamos e agimos de forma diferente em contextos com raças diversificadas, além de como as pessoas tomam decisões em ambientes jurídicos, como o tribunal. Mas o princípio básico ainda se aplicava a esta circunstância bastante mundana:

Para entender a natureza humana, é necessário entender o poder das circunstâncias.

Dei um passo para trás figurativo em relação ao balcão para avaliar da forma mais objetiva possível o contexto, coisa que tenho certeza de que o cara de óculos escuros e a senhora toda produzida não haviam feito. Eles enxergavam Marta como o inimigo - a representação em carne e osso da companhia aérea sem rosto que tinha nos prejudicado. E não se engane: a companhia aérea tinha nos prejudicado. Eles sabiam que havia uma dúzia de nós no aeroporto, indo de outro terminal para o portão. Eles sabiam que aquele era o último voo do dia. No entanto, mesmo assim, fecharam o portão de embarque 10 minutos antes da hora marcada para a partida, e tiveram o descaramento de nos dizer que a hospedagem da noite era problema nosso.

Portanto, entendi a raiva de meus companheiros de viagem, e pude entender por que, na cabeça deles, Marta merecia nossa ira. Em quem mais iríamos descontar nossa raiva?

Mas eu também sabia que havia mais elementos na situação. Além disso, a parte da indignação justificada não estava surtindo muito efeito. O cenário pedia mais do que apenas uma resposta instintiva emocional. Era um quebra-cabeças social esperando para ser resolvido.

Olhando a situação do ponto de vista mais amplo, Marta não me parecia uma espécie de robô sem coração. Com seus trinta e tantos anos, ela usava uma aliança de casamento e um coração em forma de medalhão - pelo menos alguém no mundo a julgava digna de amor. Ela parecia abatida. Provavelmente havia passado o dia inteiro sendo repreendida por decisões sobre portões que não havia tomado e políticas que não havia criado, e o trabalho estava se tornando ainda mais difícil, pois a noite se estendia e os passageiros ficavam cada vez mais agitados. Ela era a ovelha de sacrifício da companhia aérea, designada para ficar ali e receber nossas queixas para que o restante da empresa não precisasse passar por isso. Assim, ela me olhou com cautela, resignada para receber o ataque

verbal e emocional que eu inevitavelmente faria como o próximo na fila.

Percebi que eu precisava agitar as coisas, destacar o contraste entre minha abordagem e a adotada pelos passageiros antes de mim. Comecei por reconhecer as circunstâncias desagradáveis em que nós dois nos encontrávamos. "Oi, tudo bem?", perguntei no tom de voz mais amigável que consegui produzir. "Olha, sei que a culpa não é sua e que sua noite está sendo tão desagradável quanto a nossa."

Marta piscou, impassível. Não disse nada.

"Mas coloque-se no meu lugar", continuei. "A companhia aérea nos deu um itinerário com uma conexão apertada. Eles sabiam que nosso primeiro avião estava alguns minutos atrasado e que este era o último voo da noite, mas tomaram uma decisão consciente de não segurar o avião. Tudo bem. Eu entendo."

Os olhos de Marta se abriram um pouco. Ela não sabia ao certo que rumo a conversa estava tomando.

"Entendo de verdade", disse calmamente. "Cada minuto que o avião fica no portão custa dinheiro, e por isso é mais barato ir embora do que esperar por um punhado de passageiros. Ficamos do lado dos sem-sorte nessa análise financeira e eu aceito isso. Mas agora a companhia aérea precisa fazer alguma coisa com esse pessoal que não teve sorte, não é mesmo? Não estou pedindo um reembolso. Apenas um quarto de hotel. É o certo e a companhia aérea ainda sai no lucro."

"Sr. Sommers", Marta interrompeu aproveitando a deixa, "não podemos fornecer hotel porque o atraso do primeiro voo se deveu ao mau tempo".

"Entendo essa política", respondi no tom mais racional que pude. "E faz sentido para mim na maioria dos casos. Mas o que aconteceu esta noite foi um pouco diferente, não? Nosso primeiro avião estava apenas alguns minutos

atrasado. Chegamos ao portão antes da hora programada para a partida. A companhia aérea não quis esperar por nós e o tempo nada teve a ver com isso", complementei.

Marta havia amolecido um pouco, mas permaneceu inflexível, atenta a seu script: "Sinto muito, senhor, mas é a nossa política. Estou de mãos atadas."

Metodicamente, sondei mais fundo. "Bem, deve haver alguma coisa que você possa fazer. Você deve ter algum poder de decisão. Não acredito que vai fazer essa senhora idosa atrás de mim passar a noite no aeroporto", argumentei, convenientemente ignorando que essa suposta preocupação com os mais velhos não fora suficiente para oferecer meu lugar na fila a essa senhora.

"Bom, é claro que abrimos exceções em casos especiais. Se o senhor estivesse em uma cadeira de rodas ou doente, eu poderia dar-lhe um voucher", admitiu. "Mas o senhor não parece doente, Sr. Sommers", ela disse com o sorriso de alguém que percebe que está vencendo a discussão.

Eu sorri de volta. Não estava doente. Mas agora compreendia melhor a situação. Marta não tinha um coração de pedra nem era insensata. Na verdade, até que estava começando a gostar um pouquinho dela. Em um cenário diferente - ao seu lado no ônibus ou no supermercado -, eu a teria achado agradável ou pelo menos inócua. Mas esta noite ela era uma funcionária encarregada do resultado financeiro. Ela estava apenas seguindo os procedimentos. E nossa conversa civilizada tinha ido longe demais para revelar uma das lacunas desse procedimento.

"Não, não estou doente", concordei. Respirei fundo e, em seguida, debrucei-me sobre o balcão. "Mas minha esposa..." disse, apontando para o banco no qual ela estava esperando com nossas malas. "Ela... está grávida de dois meses", gaguejei, minha voz perto de um sussurro.

Marta piscou duas vezes, processando a nova informação.

"Provavelmente não deveria estar lhe contando isso", continuei, no que suponho um esforço instintivo para preencher o silêncio.

"Nem chegamos a contar à nossa família ainda", eu divagava.

"Na verdade, você é a primeira pessoa a saber", adicionei, agora ganhando força. "Bem, além do obstetra. Ah, e do cara da farmácia que nos vendeu o teste de gravidez. Tenho quase certeza de que ele desconfiava."

Marta começou a digitar, gesto que interpretei como um sinal para eu calar a boca. Boa jogada, porque, se eu tivesse continuado a falar, poderia ter chegado a prometer batizar nossa primogênita com o nome dela. Depois de alguns instantes, ela, silenciosamente, me entregou um voucher verde para o hotel. Então, para completar, ela acrescentou dois vales para o café da manhã.

Minha esposa recebeu-me com uma reação mista. Exultante por termos um quarto de hotel, ela também me alertou para a possibilidade de que quaisquer futuras complicações na gravidez seriam explicadas por eu ter violado nosso acordo supersticioso de manter o assunto em sigilo até chegarmos ao segundo trimestre.

"O que você acha do nome Marta, se for menina?", perguntei a ela.

MEU TRABALHO É ESTUDAR SITUAÇÕES. É o melhor emprego do mundo, ensinando as pessoas sobre o poder do contexto e examinando-o em minhas pesquisas. Como detalharei neste livro, o mundo que nos rodeia está constantemente nos influenciando, colorindo a forma como pensamos e orientando como nos comportamos. No entanto, raramente notamos.

Espero que este livro o force a perceber isso. O objetivo, aqui, é estimulá-lo a apreciar a influência que situações diferentes têm em suas tendências e experiências cotidianas. Contextos comuns de todos os tipos - onde você está, com quem está, o que vê a seu redor - mudam seu modo de agir e até mesmo o

tipo de pessoa que você aparenta ser. Ao se confrontar com essa ideia, aprofundamos a compreensão de nós mesmos e as de outras pessoas em nossa vida.

O que a ciência das situações nos ensina? Que muitas de nossas intuições sobre a natureza humana estão erradas. Embora tenhamos passado a acreditar, desde jovens, que entendemos bem o que leva as pessoas a fazerem o que fazem, muitas dessas suposições são equivocadas; a personalidade dos indivíduos - a sua e a minha - não é tão estável quanto achamos que é. Somos mais influenciados por aqueles que nos cercam do que gostaríamos de acreditar. Mesmo nosso sentido particular de identidade é altamente dependente do contexto.

Este livro vai levá-lo a uma estrada menos viajada, muitas vezes surpreendente e por vezes desconcertante da experiência humana, reorientando sua atenção sobre as situações comuns que têm efeitos extraordinários sobre como pensamos e agimos. As pesquisas nos mostram que o contexto afeta até mesmo os aspectos mais íntimos de nossa vida, e essa conclusão traz uma compreensão mais ampla e vantagem competitiva aos que a adotam.

Não estou prometendo a você que a leitura deste livro o tornará uma pessoa melhor. Afinal, iniciei o capítulo com uma história de renegação de um acordo conjugal e exploração vergonhosa do milagre da gravidez, tudo em nome de um pernoite grátis em NewJersey. Portanto, este não se trata de um livro de autoajuda.

Mas prometo que este livro alterará a maneira como você pensa sobre a natureza humana, tornando-lhe uma pessoa mais eficaz. Você melhorará sua capacidade de prever como os outros a seu redor vão reagir a uma ampla gama de situações: ao prepará-lo para dar um passo atrás e avaliar mais friamente os contextos em que você se encontra e os dilemas sociais que enfrenta; ao fazer você se conscientizar de como fatores situacionais podem ser manipulados para influenciar os outros e como é possível evitar que ações semelhantes o

influenciem indevidamente. Em suma, se quiser maximizar o sucesso em empreendimentos profissionais como vendas, política, litígios, marketing, negociação e ensino - sem mencionar o refinamento de suas "habilidades interpessoais" -, precisa começar a estudar a ciência das situações.

É possível reconhecer que não houve nada de altamente científico quanto à minha atuação em Newark. Não me baseei em resultados específicos de pesquisas para descobrir a melhor forma de demonstrar o merecimento de vouchers. Pelo contrário, apenas segui um princípio mais geral: quando olhamos para situações com objetividade, distanciando-nos da emoção e do preconceito que muitas vezes ofuscam nossa visão, somos mais capazes de captar pistas que nos permitem compreender as outras pessoas e obter os resultados que buscamos.

No entanto, a ciência de situações também oferece lições mais concretas sobre a convivência em nosso universo social. Os capítulos a seguir exploram a natureza humana através de uma variedade de dimensões, com base em pesquisas empíricas e observações diárias, fundamentados em teoria científica e também em episódios de Seinfeld. E é isso que torna o estudo de situações tão útil e cativante: ele exige atenção tanto para o método científico quanto para o detalhe mundano, interessa tanto ao pesquisador comportamental quanto ao fia de séries de televisão que está à espreita em cada um de nós.

Porque, no final, situações de todos os tipos são importantes, desde as corriqueiras até as profundas. Considere que os mesmos princípios presentes em minha interação com Marta no aeroporto podem ser encontrados em locais com consequências muito mais graves. Como exemplo, segundo um livro recente escrito pelo oficial de inteligência Matthew Alexander (pseudônimo), os interrogadores americanos não tiveram muito sucesso na obtenção de informações úteis extraídas de supostos terroristas capturados durante os primeiros anos da Guerra do Iraque.' A razão, sugere Alexander, foi a tendência padrão da maioria dos interrogadores de enxergar os suspeitos como malfeitores incorrigíveis que responderiam apenas à dominação, à ameaça e ao medo - algo

semelhante às estratégias infrutíferas adotadas por muitos clientes com os funcionários de atendimento a clientes. E se você acha que essa analogia é forçada, nunca deve ter visto os moradores da comunidade de aposentados de meus avós interagindo com os garçons na sala de jantar durante as refeições.

O ponto de virada no Iraque, escreve Alexander, veio quando os interrogadores mudaram a estratégia, abandonando as táticas duras de humilhação em nome do respeito cultural e da construção de um relacionamento. Isso não quer dizer que eles tenham começado a levar os presos para comer pizza e tomar sorvete - distorção da realidade, falsas esperanças e mentiras bem-intencionadas à moda antiga tornaram-se ingredientes essenciais da nova estratégia de jogo. Mas o segredo foi a mudança da brutalidade para a inteligência, como Alexander conta.

O suspeito é um pai com filhos pequenos? Então finja que você também é pai - melhor ainda se criar um vínculo contando histórias de pais. O objetivo dos interrogadores tornou-se descobrir o máximo possível sobre os presos, extrair o máximo de detalhes possível sobre o contexto em que essa interação tensa estava acontecendo e então manipular esses detalhes em proveito próprio.

Em aeroportos, ou em Abu Ghraib, conversas fiadas ou decisões de vida ou morte, as situações importam.

Quando terminar de ler este livro, espero que chegue a essa conclusão e reconheça as muitas maneiras em que o contexto molda o comportamento humano e as vivências no cotidiano - inclusive as suas. Estas são lições de vida com o potencial de pagar dividendos pessoais e profissionais, no curto e no longo prazo. Porque, mesmo quando não estamos negociando um quarto de hotel ou interrogando terroristas, quem entre nós não gasta mais tempo do que gostaria tentando prever o comportamento das pessoas com quem vive e trabalha? Ou elaborando estratégias para causar uma primeira impressão melhor? Ponderando se a vendedora realmente gostou de mim ou se diz a todos que provam a camisa que ela vestiu bem?

Chegamos a melhores respostas para perguntas desse tipo - tanto em relação aos aspectos mundanos quanto aos sublimes do nosso mundo social - quando levamos em conta o poder das situações. Então, considere este livro uma introdução sobre o que realmente move as pessoas. Considere-o seu guia à medida que você começa a trilhar um novo caminho rumo a uma compreensão mais profunda da verdadeira natureza da natureza humana.

Para seu conhecimento, a vendedora trabalha por comissão. Ela diz o mesmo para todos.

1.
WYSIWYG

O ENIGMA DA ESFINGE. O Cubo Mágico. O Ultimo Teorema de Fermat. A popularidade da NASCAR. Para esse panteão dos enigmas insondáveis, permita-me acrescentar um: o Enigma do Apresentador de Game Show.

Imagine o seguinte cenário. Você quer contratar um professor particular. Talvez seu filho de 14 anos esteja com dificuldades em história da Europa antiga, talvez você esteja com a mesma dificuldade. De qualquer maneira, já se passou boa parte do ano letivo, e todos os professores particulares estão ocupados no futuro próximo. No entanto, por causa da crise econômica, você consegue encontrar alguns poucos candidatos interessados na missão. Seus três finalistas não têm qualquer experiência de ensino, mas seus nomes são familiares: Pat Sajak, Ryan Seacrest e Alex Trebek.

Lembrese: esta é uma escolha muito importante. A nota média de um ente querido está na balança. Analise por um momento.

É sério. Quando sua biblioteca mental de imagens de apresentadores de game shows permitir, visualize cada um desses homens enquanto medita sobre quem contratar como professor de história: o apresentador de Wheel of Fortune, American Idol ou Jeopardy!

Pronto? Decisão tomada? Como outro apresentador perguntaria, é sua resposta final? Então continue lendo.

A maioria de vocês escolheu Trebek, é claro. Sajak vem em um distante segundo lugar. Por quê? Porque Jeopardy! é o programa com mais desafios intelectuais dentre os que esses homens apresentam. Por isso, presumimos que

Trebek deva ser um homem inteligente, a fim de apresentá-lo com competência - afinal de contas, ele sempre sabe a resposta. "História da Europa" é uma categoria em seu programa, mas não me lembro de Simon e Randy discutirem a Guerra dos Cem Anos entre as audições para o Idol. Talvez Trebek tenha assimilado algumas informações relevantes por osmose? E, no mínimo, você está confiante de que ele vai saber como se pronuncia "Carlos Magno".

Mas essa é uma decisão sábia? Talvez Trebek não seja a melhor escolha. Você ficaria surpreso se soubesse que Seacrest se formou em história pela Yale University? Que Sajak começou um PhD em literatura europeia antes de iniciar sua carreira na televisão?

Ok, isso os surpreenderia também, porque acabei de inventar esses fatos.

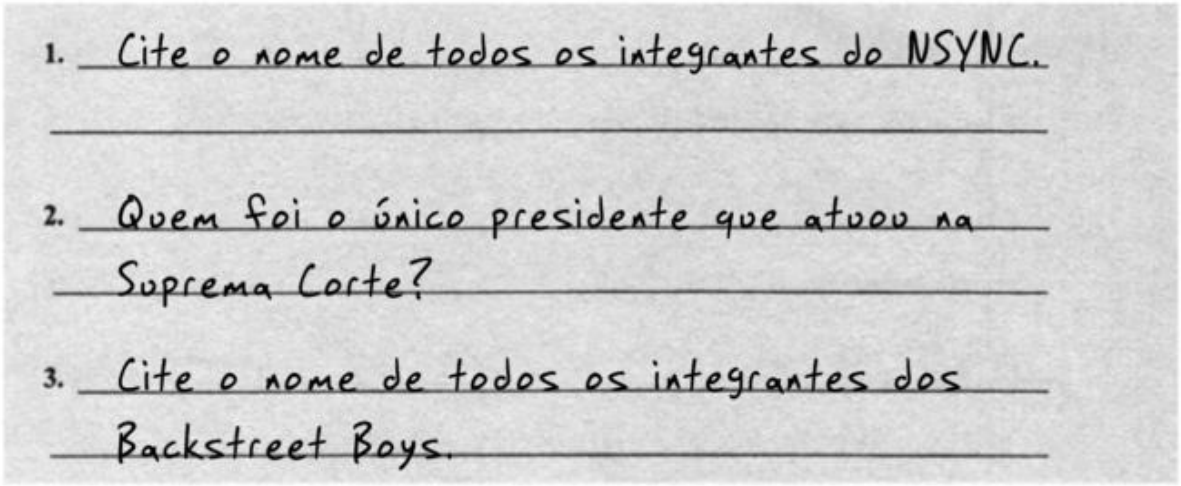
O que é verdade, porém, é que nem você nem eu temos a menor ideia do grau de inteligência desses homens. Pelo que sabemos, todos são brilhantes, já leram muito e dariam bons professores particulares. Mas pelo que sabemos, nada mais são do que modelos porta-vozes que leem seus cartões com informações e sabem conversar com estranhos. Embora as únicas informações de que dispomos sobre esses três indivíduos tenham sido recolhidas do contexto higienizado e editado das emissoras de televisão, ainda assim achamos que temos alguma ideia do tipo de pessoas que são.

É aí que reside o enigma. Falando logicamente, ser chamado a escolher o apresentador mais sábio de game show deveria nos deixar sem resposta. Mas Trebek é a escolha por consenso. Racionalmente, disponho de pouco fundamento para essa conclusão ao pensar que Patrick Dempsey ou qualquer outro médico da televisão poderia me dar pelo menos algumas informações úteis sobre a medicação para a pressão arterial de minha avó. Mas tente dizer isso a meu vizinho que tem um adesivo desbotado no carro que diz "Martin Sheen é meu presidente". Veja você, o Enigma do Apresentador de Game Show não se trata de qual desses três senhores você escolheria como seu professor, mas sim por que a maioria de nós escolheu a mesma pessoa com tanta rapidez.

O fenômeno não se limita a Trebek. Nossa tendência de atribuir sabedoria a apresentadores de game shows surge mesmo quando sua dicção perfeita e um pouco da amabilidade canadense não compõem o quadro. Analise um estudo realizado com pares de estudantes universitários na Stanford University.' Aleatoriamente, um membro de cada par recebeu o papel de apresentador do quiz show, ou "Perguntador". O outro se tornou o "Competidor". O Perguntador teve vários minutos para compor uma lista de 10 perguntas desafiadoras sobre quaisquer temas. A única exigência é que ele tinha de saber a resposta certa para cada uma. Uma vez que a lista estivesse completa, o Perguntador interrogava o Competidor, cuja tarefa, naturalmente, era responder às perguntas corretamente.

O corpo discente de Stanford é um grupo impressionante. São pessoas realmente inteligentes. Mas, na média, os Competidores responderam a apenas quatro em cada 10 perguntas corretamente. Afinal, mesmo o mais talentoso dos estudiosos é desafiado quando deve corresponder ao conhecimento idiossincrático de outra pessoa brilhante. Basta pensar em seus amigos e seus diversos interesses, experiências e conhecimentos. Quando você é um chef gourmet que gosta de futebol, e seu amigo entomologista pode citar todos os episódios de Star Trek de cor, não é muito difícil fazer uma avalanche de perguntas sobre curiosidades. Encontrar assuntos em comum quando vocês se reúnem para beber? Isso parece mais complexo, mas ele é seu amigo, não meu.

Imagine o quanto maior é esse grau de variabilidade na experiência com estranhos sem uma história compartilhada. Na tarefa do quiz show, a menos que o competidor encontre um parceiro que espelhe exatamente suas áreas de interesse, será desafiado em pouco tempo. Tomemos, por exemplo, o conhecimento eclético e redondo exibido por um dos meus ex-alunos durante uma demonstração em sala de aula deste estudo:



Talvez você seja igualmente informado sobre história política jurídica e boy bands de música pop. Para a maioria das pessoas, porém, essa combinação de disciplinas traz um desafio.

Sabendo de tudo isso: sabendo que a tarefa do Competidor é bastante difícil, que o Perguntador está escolhendo temas aleatoriamente e que o sorteio para determinar os papéis poderia ter dado outro resultado, como você avaliaria os participantes do quiz show? Os pesquisadores fizeram essa pergunta e pediram a observadores neutros do estudo - "a plateia do estúdio" do quiz show - para avaliar o conhecimento geral do Perguntador e do Competidor em uma escala de 1 a 100.

Em média, eles atribuíram 82 pontos ao Perguntador.

E atribuíram 49 ao Competidor.

Em outras palavras, apesar de saber que o Competidor estava em significativa desvantagem nessa situação, os observadores tiraram conclusões internas sobre o par enquanto assistiam ao jogo. O Perguntador deve ser aquele com a maior riqueza de conhecimento, eles inferiram. Eles esperavam que o Perguntador se saísse bem em um game show de verdade, e, presumivelmente, seria a pessoa que eles contratariam como professor. O Competidor, eles decidiram em

retumbante maioria, era mais burro.

SEDUZIDO PELO PERSONAGEM

Grande parte de como vemos e interagimos com o universo social ao nosso redor é moldada pelo contexto imediato. Como os capítulos deste livro detalharão, aspectos aparentemente triviais de situações cotidianas determinam se ficaremos na nossa ou nos envolveremos nos assuntos dos outros, se seguiremos um grupo ou um caminho independente, por que nos sentimos atraídos por certas pessoas e mantemos distância de outras.

Mas, como os exemplos do game show demonstram, raramente consideramos esse poder robusto das situações. Não tomamos conhecimento deles, escondidos à vista de todos. Assim como o visitante do museu presta pouca atenção à moldura dos quadros, deixamos de notar o impacto das influências externas sobre nossos pensamentos e instintos mais íntimos. Mas a moldura do quadro é importante. Embora você não as encontre em destaque no catálogo de um museu, elas chamam a atenção e acentuam os aspectos contidos nas pinturas. Talvez você não perceba, mas sua experiência no museu não seria a mesma sem elas.

A moldura do contexto social tem impacto semelhante sobre como as pessoas se comportam. Quando a ignoramos, pintamos um retrato simplista da natureza humana, agarrando-nos à crença de que o que você vê é o que você obtém (what you see is what you get - WYSIWYG em inglês). Os programadores de computador adotaram essa frase, junto com um jeito divertido de pronunciar a sigla, para se referir a uma interface que permite ao usuário ver como ficará o produto final enquanto um documento está sendo criado. Na vida diária, mesmo quando sabemos que não é bem assim, defendemos a ideia de WYSIWYG (ou wizzywig, se você preferir) quando supomos que o comportamento que observamos em outra pessoa em determinado momento oferece uma visão precisa do "verdadeiro produto".

O garçom errou seu pedido? É rotulado de incompetente. O colega não responde aos nossos e-mails? Sem educação. O ator faz um monólogo impressionante? Ele é articulado. WYSIWYG nos leva a concluir que essas ações resultam do caráter subjacente e consistente - e esperamos que essa personalidade surja de forma confiável em qualquer lugar. Logo, o garçom era incompetente antes de você aparecer para o almoço, a colega de trabalho é uma cretina mesmo em seu dia de folga, o ator seria o orador perfeito e Alex Trebek vai me ajudar a passar na prova de história tão logo termine seu cronograma de filmagem.

Em essência, sentimo-nos mais confortáveis quando vemos uns aos outros da mesma forma que assistimos a seriados, esperando encontrar personagens familiares que agem de forma semelhante de um episódio para outro. Mesmo em locais exóticos, como uma tina de uvas ou férias amaldiçoadas no Havaí, esperamos encontrar as qualidades conhecidas de nossos amigos da televisão. Se você pensar a esse respeito, embora chamemos esses programas de "comédias situacionais", eles dependem de personalidades estáveis.

E como criar uma comédia situacional? Inclua um vizinho intrometido ou maluco. Ou melhor: um vizinho intrometido e, ainda por cima, maluco. Talvez uma sogra dominadora ou um resmungão cansado do mundo mas com um coração de ouro. Leva apenas alguns minutos no http://www.smalltime.com/dictator para confirmar essa teoria sobre personagens padrão de séries de televisão. O site usa árvores binárias criadas com a contribuição de usuários - essencialmente, um diagrama de fluxo composto por perguntas sim ou não - para adivinhar o caráter do personagem da série de televisão ou o ditador mundial em que você está pensando (slogan do site inteligente: "Se você for Gilligan ou Fidel preso naquela ilha.")

O programa precisou de 34 perguntas para descobrir que eu estava pensando em Pol Pot. Para Cliff Clavin, o carteiro de Cheers, apenas 11.

O recente aparecimento dos reality shows não é muito diferente. Esses

programas sempre prometem o vilão manipulador, o estrategista paquerador, a alma despreocupada que está lá apenas para se divertir. Esses "personagens" são, muitas vezes, produto da edição criativa (ou mesmo da atuação proposital), mas os espectadores não parecem importar-se com isso. Claramente, os produtores desse tipo de programação também percebem o apelo de personalidades facilmente identificáveis para aqueles de nós que estão assistindo em casa.

De volta ao mundo real real, é verdade que a vida muitas vezes redireciona nossa atenção para o poder das circunstâncias, tirando-nos do nosso modo padrão WYSIWYG. Talvez venhamos a descobrir nosso garçom incompetente em um clube noturno tocando bem uma guitarra e consigamos perceber que sua incompetência é específica àquele contexto. Descobrimos que nossa colega de trabalho que não responde aos e-mails teve problemas com um vírus no computador e não recebeu nossas mensagens. Nosso orador favorito faz um discurso de formatura banal e empolado, e percebemos que não é tão articulado quando quem escolhe as palavras é ele, e ele não teve a chance de ensaiar.

Ou podemos ver um episódio mais subversivo de uma série de televisão. Como o episódio de Seinfeld, em que, através de um emaranhado de tramas complicadas, o luminoso de néon de uma galinha gigante na frente da janela de Kramer incentiva uma troca de apartamento com Jerry. Depois de apenas uma noite em um quarto barulhento e cheio de distrações, de repente é Jerry quem está exausto e nervoso, contando telefonemas de amigos excêntricos às 3 horas e tomando sorvete do pote. E os efeitos calmantes de uma boa noite de sono permitem a Kramer emergir como a voz onisciente e sarcástica da razão que o grupo ouve para entender suas próprias neuroses. A premissa de comédia funciona porque o público está familiarizado com cada personagem nesse ponto na temporada. Imediatamente entendemos a piada de que o espaço físico de privação de sono no apartamento de Kramer (e a relativa falta de caos no de Jerry) poderia ser tudo o que separa as peculiaridades reconhecíveis dos personagens.

Mas, no final de meia hora, o status quo está de volta. E na vida real, também,

enquanto situações desconhecidas podem levar-nos para além de WYSIWYG, a tendência geral persiste: deparamos com novas pessoas, observamos novos comportamentos e, instintivamente, tiramos novas conclusões sobre caráter e personalidade. Basta perguntar ao paciente mortificado ao ver sua médica fora de sua esfera de competência, lutando para, digamos, estacionar fazendo uma baliza. Ou a aluna surpresa que uma vez me encontrou em um bar e perguntou: "Não é estranho que os professores saiam e se encontrem com seus alunos?" Embora eu entenda que continuo a existir fora da sala de aula, ela parecia espantada ao constatar que eu poderia sobreviver, e até me divertir, em um ambiente sem um quadro branco.

Somos facilmente seduzidos pela teoria do caráter estável. Boa parte do que somos, de como pensamos e do que fazemos é motivada pelas situações em que nos encontramos, mas, ainda assim, ignoramos esse fato.

NO VERÃO PASSADO, fiz um curso de reciclagem sobre nossa cegueira em relação a situações. A experiência ocorreu depois de eu ter descoberto que sou uma maravilha da medicina moderna. Ou, pelo menos, foi o que um médico perplexo do pronto-socorro me disse quando apareci lá uma noite com dois dedos quebrados, um em cada mão.

Como eu havia me machucado? Enquanto passei as semanas seguintes com talas idênticas, tive várias oportunidades para responder a essa pergunta. Minha resposta variava segundo o humor. Às vezes eu era criativo e dizia que me machuquei resgatando órfãos dos escombros de um terremoto. Outros dias eu dizia a verdade e admitia que a lesão veio de um bastão escorregadio de softball que voou das minhas mãos durante um jogo em dia de chuva. Realmente não importava se eu estava sendo honesto ou não: de qualquer forma, ninguém - incluindo vários ortopedistas - acreditava em mim.

Uma das fraturas atingiu uma articulação, e eu precisaria ser operado. Mas, na manhã da cirurgia, eu não estava nervoso. Na verdade, estava muito menos ansioso do que minha esposa, que ainda estava sentindo um misto de empatia

(totalmente justificada) com irritação pela forma como eu sofrera a lesão. Se eu tivesse realmente ido salvar órfãos, estaria limpo na história, mas minha decisão de ignorar seus avisos premonitórios contra jogar softball debaixo de chuva não foi bem recebida por ela.

No hospital, fiquei sozinho em uma pequena sala para vestir uma camisola cirúrgica. Quando resolvi tirar uma dúvida, fui informado de que, sim, eu tinha de tirar toda a roupa antes de ser submetido a um procedimento ambulatorial de 30 minutos na ponta do meu dedo médio direito.

E a cena é a seguinte: estou sozinho em uma sala de espera escura que parece funcionar como um armário para equipamentos soviéticos de informática ultrapassados, vestindo nada além de uma camisola fininha. E não posso fechar a maldita camisola porque ela tem um único prendedor que não posso fechar no meu estado atual: um cordão de amarrar. A enfermeira volta para me fazer perguntas, mas eu mal escuto - fico prestando atenção no nozinho atrás da camisola que teima em ficar aberto, aflito para que nossa interação permaneça na categoria enfermeira/paciente e não evolua para a de artista/modelo nu.

De repente, a "equipe de anestesia" aparece na minha frente em formação SWAT. Não tinha ideia de que seria necessário um esquadrão inteiro para anestesiar minha dor. Eles informam minhas opções:

Posso receber anestesia local, mas eles não têm certeza de que a anestesia será suficiente se o cirurgião precisar inserir pinos.

Espere aí, quem disse pinos?

Posso receber anestesia em todo o braço, e o efeito colateral mais comum é dano permanente no nervo.

Ah, mas quem disse que preciso de nervos em ambos os braços?

Posso ficar anestesiado por completo, com ou sem um tubo de respiração.

Ah, e já que estamos falando nisso, será que tenho algum tratamento dentário que eles precisam saber caso as coisas se agravem - se agravem? - rapidamente e o tubo precisar ser inserido às pressas?

Quando eles começam a perguntar sobre uma pessoa a ser chamada em caso de emergência, já estou surtando. Qual é a próxima pergunta, folhetos para doentes terminais? Uma ordem para "Não Ressuscitar"? Porque acho que não fui feito para ficar em coma.

Sei que eles estão ali fazendo seu trabalho, e de forma meticulosa e gentil. Mas essa situação me assustou por completo. Estou em um lugar desconhecido, fazendo uma consulta com pessoas que nunca vi antes, recebendo uma aula intensiva sobre questões médicas sobre as quais conheço muito pouco. E ainda estou praticamente nu. Acho que todos na sala estão percebendo meu desconforto e ansiedade agora. Deve estar escrito na minha cara. Então fico esperando pela preleção inevitável do meu médico ou enfermeira.

Nada acontece.

Respiro fundo algumas vezes e olho ao redor da sala. Percebo que, para o pessoal do hospital, não há nada de notável sobre essa situação ou minha reação a ela. Dois médicos residentes estão ao pé da minha cama, lamentando um novo requisito do hospital sobre mais formulários para preencher, da mesma forma que meus colegas da universidade e eu resmungaríamos sobre mudanças indesejadas no processo de matrícula do curso. Ao lado da minha cama, uma enfermeira revela para a colega sua receita de chili vegetariano. Bem no canto, a conversa é sobre o tema premente das férias.

Para todos à minha volta, trata-se apenas de mais um dia de trabalho e eu sou apenas mais um paciente. Aos olhos deles, não há nada digno de nota sobre essa situação. É o mesmo trabalho de sempre. Uma manhã comum de sexta.

Então respiro fundo para me acalmar, falo com minha esposa e decido tomar a

anestesia no dedo.

Nosso esquecimento típico sobre o poder das circunstâncias surge porque a maior parte de nossa existência diária ocorre em ambientes familiares, nos limites da rotina conhecida. É preciso o choque do desconhecido para lembrar o quão cego você é a seu ambiente de sempre. Só depois de viajar para o exterior, você começa a observar as regras não escritas que orientam as interações sociais em seu país. Só depois que você sai da casa em que cresceu percebe, nas visitas posteriores, que a casa tem um cheiro e um som distintos. E assim por diante.

Mas a tendência normal continua a ser ignorar as circunstâncias. Tomemos, como estudo de caso, minha querida esposa. Ela é uma mulher amorosa e mãe coruja de duas filhas pequenas. Nesse assunto, ela é a heroína incontestável da saga dos dedos quebrados no softball. Ela apareceu no pronto-socorro naquela noite, com uma pizza embalada para viagem, depois de chamar uma babá de última hora, para que eu não passasse fome ou precisasse chamar um táxi até em casa. Ela abriu mão de qualquer vestígio de tempo livre pelo resto do verão, pois ficou obrigada a fazer tudo em casa, como pagar contas, abrir vidros e lavar meu cabelo no chuveiro.

Ainda assim, escondida dentro dessa mulher carinhosa, está a mesma capacidade de animosidade despudorada que todos nós possuímos (mais detalhes no capítulo final deste livro), que surge a partir da tendência de tirar conclusões sobre a personalidade. Há um grupo em particular que inspira sua ira, uma categoria da humanidade pela qual ela nutre antipatia visceral, como a dos gatos pelos cães, dos Hatfield pelos McCoy e dos Democratas por Joe Lieberman. Ué, são os motoristas de ônibus, é claro!

Ela está convencida de que esses motoristas são indivíduos imprudentes, agressivos e sádicos que escolheram esse trabalho com o único propósito de levar a cabo seus planos malignos. Ela se emaranha com eles muitas vezes nas ruas de nosso bairro, já que nossa casa está situada na rua principal. Dirigir por ali significa disputar espaço com gigantes de 40m de comprimento da

Autoridade de Trânsito da Baía de Massachusetts.

Sem muito êxito, tento convencê-la de que essas pessoas são mais do que um exame superficial sugere. Que dirigir um ônibus pelas ruas de Boston exige assertividade e destemor raramente exigidos de civis em tempo de paz. Confrontados com tráfego intenso, ruas estreitas e motoristas notoriamente impacientes, os motoristas de ônibus que precisam cumprir horários rígidos têm pouca escolha a não ser pisar fundo na estrada às cegas, supondo que os carros se dispersarão da mesma maneira que os pombos fazem conosco. Eles estão apenas fazendo seu trabalho, argumento. Eles estão apenas reagindo ao ambiente ao seu redor.

Ela não acredita. Para ela, a situação é irrelevante. Ela nunca cortaria as pessoas daquele jeito, diz ela. Para minha esposa, os motoristas são uns imbecis temperamentais, como qualquer pessoa que já ousou violar o espaço pessoal de seu carro pode atestar. Porque, ao contrário de mim, ela não tem problemas com a extensão total de seu dedo médio.

WYSIWYG NA MADISON AVENUE

As implicações do WYSIWYG vão além de como assistimos à televisão ou reagimos a motoristas ruins. Considere o seguinte cenário. Você precisa ler uma redação escrita por um estudante de ensino médio. A tarefa dele foi avaliar a política dos Estados Unidos no Afeganistão, escolhendo o lado que bem entendesse. A redação começa assim:

> Embora tenha havido alguns percalços, de modo geral a missão no Afeganistão está indo na direção certa. O povo do Afeganistão agora participa do governo e está demonstrando sua aprovação com a resposta às tentativas de construção de uma nova sociedade a partir dos destroços deixados pelos líderes anteriores.

Sem saber mais nada sobre o aluno, qual opinião você acha que ele tem sobre

a guerra? Use uma escala de 1 a 7, em que 1 significa que, atualmente, ele é contrário ao envolvimento dos Estados Unidos no Afeganistão e 7 significa que ele é altamente favorável. Que número você escolhe?

Escolhe 6 ou 7, certo? Na década de 1960, dois pesquisadores da Duke University, Ned Jones e Victor Harris, realizaram um estudo semelhante, usando redações sobre a Cuba de Fidel Castro.2 A segunda frase do parágrafo acima é copiada quase literalmente do estudo deles. A resposta média dos participantes, naquele tempo, à mesma pergunta que acabei de fazer a você foi 6: os leitores acreditavam que as crenças pessoais de quem escreveu a redação eram pró-Castro.

Faz sentido. O aluno pode escolher de que lado da questão ficar, e as opiniões coerentes expressas em sua redação são razoavelmente interpretadas como indicadores de suas atitudes pessoais. O mesmo aconteceu quando um conjunto diferente de participantes leu uma redação anti-Castro. As avaliações feitas sobre as verdadeiras opiniões de quem escreveu o texto ficaram entre 1 e 2. Mais uma vez, uma resposta perfeitamente razoável: o aluno escolheu escrever uma redação anti-Castro porque ele é anti-Castro.

Mas agora imagine que eu lhe dê o mesmo trecho com um contexto diferente. Mais uma vez, é um trecho extraído da redação de um aluno que escreveu sobre a política dos Estados Unidos no Afeganistão. Mas dessa vez a tarefa dele foi defender a guerra. Agora coloco a mesma pergunta na mesma escala de 1 a 7: após ter lido o trecho, quais você acha que são as verdadeiras opiniões do aluno sobre a guerra?

Talvez 5, dessa vez? Ou 4? Como agora o aluno é obrigado a escrever a favor da guerra, reconhecemos que a redação nos diz menos sobre seus sentimentos pessoais. Na década de 1960, aqueles que leram uma redação pró-Castro tiveram uma média mais neutra de 4,4 quando acreditavam que o tema havia sido imposto ao aluno. Os participantes que leram uma redação anti-Castro mostraram tendência semelhante, passando de 1,7 quanto à versão livre-escolha

para 2,3 no caso da versão supostamente imposta.

Mas dê uma olhada nesses números.

Para um ensaio imposto a favor de Castro, a média foi de 4,4.

Para um escritor que teve de escrever contra Castro, foi de 2,3.

Em outras palavras, mesmo quando os entrevistados acreditavam que os estudantes não tinham escolha em sua posição, ainda achavam que o escritor anti-Castro era menos simpatizante do que o escritor pró-Castro. Dois pontos menos simpatizante, na verdade - uma diferença substancial numa escala de 7 pontos. Os leitores consideraram difícil resistir à tentação de fazer inferências sobre as crenças subjacentes do escritor, apesar dos fatores situacionais claros em jogo. Seria como assistir a uma competição de debate, assistir ao sorteio para determinar qual lado da questão do aborto cada equipe defenderá, e, em seguida, sair convencido de que os debatedores de um lado do palco são verdadeiramente contrários ao aborto, enquanto os do outro lado são favoráveis.

O WYSIWYG é forte assim. Mesmo diante de fortes evidências em contrário, voltamo-nos para explicações internas para o comportamento dos outros. Os pesquisadores não são os únicos que sabem disso. Muitos comerciais, por exemplo, só funcionam se os anunciantes contarem que você negligenciará a explicação situacional óbvia (eles pagaram para esse homem dizer que o barbeador é maravilhoso), voltando-se, em vez disso, para uma interpretação mais interna e disposicional do que você vê (o homem realmente gosta do barbeador!).

Às vezes, eles fazem isso com depoimentos de "pessoas comuns". Outras vezes, é um suposto especialista que fala sobre o poder de limpeza do detergente ou de hidratação de uma bebida esportiva. Assim como os comerciais recentes da Sharp, em que um cavalheiro de cabelos brancos e distinto entoa: "Parece que você precisa ser um professor de física para escolher o televisor certo.

Felizmente, eu sou." Veja como somos afortunados por ter acesso a essas conclusões inovadoras da pesquisa! Claro, ainda estou para encontrar um astrofísico com contrato de patrocínio de um produto. Sem falar que não temos como saber se o diploma foi emitido por uma escola por correspondência, daquelas que têm cursos sobre criação de animais e conserto de televisão/videocassete.

Talvez o exemplo mais marcante de como o WYSIWYG funciona nas mãos dos anunciantes é o endosso de celebridades. Eles esperam que estaremos tão sonolentos na frente da televisão que acreditaremos que o talento de uma pessoa famosa em uma área se transfere para outra: Michael Jordan foi um grande jogador de basquete; suponho que ele também entenda de roupas íntimas. Vamos falar sério: será que alguém realmente acredita que Jordan fez uma análise cuidadosa do produto antes de decidir que a melhor escolha era a Hanes? Será que William Shatner realmente participou de um leilão on-line para passagens aéreas não reembolsáveis? E a Martha Stewart já havia pisado em um Kmart, e feito compras lá?

Claro, a estratégia publicitária abrange muito mais do que estou citando. O porta-voz-celebridade chama a atenção para o produto, e só isso talvez valha o dinheiro de uma empresa. A evolução mais recente parece ser o narrador-celebridade, pessoa que nunca vemos e que nunca sequer oferece um endosso explícito. Ei, conheço essa voz - é o Gene Hackman? Gosto do Gene Hackman. Não sei o que são esses fundos Oppenheimer sobre os quais ele está falando, mas acho que são uma boa escolha para mim.

O resumo da história é que os executivos de publicidade esperam que você olhe além do poder da circunstância. Eles esperam que você não vá descartar de cara o que o endossante diz só porque sabe que ele foi pago para falar aquilo. Racionalmente, porém, deveríamos agir assim. É uma analogia exagerada, mas os endossos pagos - como as redações de alunos com um tema imposto - nos dizem pouco mais sobre as verdadeiras crenças de um indivíduo do que a confissão de um detido com uma arma apontada para ele. O endossante quer

apenas ganhar dinheiro, o aluno quer uma boa nota e o suspeito só quer ver a luz de mais um dia. Falando nisso...

CONFISSÕES FORÇADAS, EVIDÊNCIAS CONVINCENTES

Em uma manhã de outono em 1988, um casal rico de Long Island foi encontrado por seu filho em poças de sangue em lados opostos do quarto. Arlene Tankleff, 54 anos, havia sido espancada e esfaqueada até a morte. Seymour Tankleff, 62, lutou pela vida, mas logo entrou em coma e morreu um mês depois. Sem nenhum sinal de arrombamento, a polícia rapidamente fechou o cerco no filho de 17 anos, Marty, como principal suspeito, trazendo-o para interrogatório. Horas mais tarde, quando o advogado do adolescente soube da localização de seu cliente e telefonou para o procurador de distrito a fim de parar o interrogatório, já era tarde demais: Marty havia confessado.

Um júri condenou Tankleff por duas acusações de assassinato. Além da confissão, a acusação apresentou testemunhas que declararam que Marty, surpreendentemente, não mostrou nenhuma emoção no cenário do crime, mas que havia sido visto em uma discussão violenta com seu pai em público poucos dias antes. O juiz condenou Marty a 50 anos de prisão, 17 dos quais ele cumpriu antes de ser solto em 2007.3

Por que Tankleff cumpriu apenas um terço de sua pena mínima? Porque ele não matou os pais. Ele foi induzido a confessar, depois passou quase duas décadas tentando convencer o estado de Nova York do que havia acontecido. E boa parte do que deu errado pode ser atribuída ao WYSIWYG.

Em retrospecto, as provas contra Marty Tankleff nunca foram muito convincentes.4 De acordo com o boletim de ocorrência da polícia, Marty confessou ter cometido os ataques entre 5:30 e 6 horas, com uma barra de ferro e uma faca de descascar frutas. Mas a análise forense concluiu que a morte de Arlene ocorrera horas antes e nenhum dos itens domésticos tinha vestígios de

sangue. Os ferimentos no corpo de Arlene indicavam luta com o agressor, mas Marty não tinha arranhões nem hematomas. Imediatamente após os ataques, um sócio meio distante que estivera na casa dos Tankleff naquela noite para um jogo de pôquer e que devia cerca de USS500 mil a Seymour - um homem que Marty imediatamente apontou para os detetives como suspeito provável e alguém rancoroso - subitamente raspou a barba, saiu da cidade e foi para a Califórnia, dando entrada em um spa com um nome falso.

Ainda assim, a acusação defendeu o caso, e o júri entregou seu veredicto, baseado em duas palavras ditas por Marty na sede da polícia, poucas horas depois de haver encontrado seus pais: "Fui eu."

E era óbvio, não era? Afinal, quem iria confessar algo que não havia feito? Claro, no julgamento Marty recuou em sua confissão, alegando que fora coagido enquanto estava emocionalmente abalado. Mas não é isso que as pessoas culpadas fazem quando conseguem um advogado? Como o Red, de Morgan Freeman, diz em Um sonho de liberdade: "Todo mundo aqui é inocente, sabia?"

Foi essa disposição mental - confissões sempre vêm de causas internas, de pessoas que sabem que são culpadas - que levou os promotores a indiciarem Marty, o júri a condená-lo e um juiz a sentenciá-lo a uma pena de 17 anos por crimes que ele não cometeu. Foi o WYSIWYG, uma suposição automática de que nenhuma força externa poderia levar uma pessoa inocente a confessar. E sejamos justos: provavelmente teríamos chegado à mesma conclusão se estivéssemos no júri. Todos pensam que nunca confessariam algo que não fizeram.

Mas suspenda sua descrença automática por um momento. Analise com mais cuidado a situação de Marty Tankleff. Ele tem 17 anos. Acabou de encontrar os corpos dos pais, e está literalmente em estado de choque. A polícia o leva para interrogatório sem a presença de um advogado e fica cada vez mais agressiva ao pressioná-lo para explicar por que ele não está mais chorando. Então, eles começam a inventar provas para tentar prender Marty. Eles disseram que

encontraram fios de seu cabelo nas mãos de sua mãe morta. Eles disseram que um teste chamado "teste de umidade" provou que ele tomou banho logo após o crime, e não na noite anterior, como ele havia alegado.

Você pergunta: e daí? A polícia não inventa acusações? Claro que sim. Eles não podem apresentá-las no julgamento - são evidências falsas. Mas, no curso de um interrogatório, a polícia pode dar asas à imaginação. Eles podem lhe aplicar um teste no detector de mentiras e dizer que você não passou. Podem dizer que suas impressões digitais foram encontradas na arma do crime. Ou que os médicos injetaram adrenalina em seu pai quase morto, despertando-o do coma por tempo suficiente para que ele o apontasse como seu agressor.

Para Marty, esta última alegação foi a gota que fez transbordar o copo. Arrasado de tristeza e exausto com o interrogatório policial, ele abaixou sua guarda por um momento quando lhe disseram que seu pai o havia identificado. Na sequência dessa notícia bombástica, ele se perguntou em voz alta se poderia ter perdido a consciência e cometido os crimes. Depois de ouvir a mesma pergunta dezenas de vezes, Marty Tankleff finalmente sucumbiu à situação à sua volta. Só para fazer seu mundo parar de girar, só para ter uma folga e tentar entender os acontecimentos incompreensíveis daquela manhã, ele respondeu: "Fui eu."

E, com isso, a polícia elaborou uma declaração com sua versão dos fatos, apresentando sua teoria para o caso. Foi uma teoria que os testes forenses em breve revelariam ser impossível. E foi uma declaração que Marty nunca assinaria, como ele quase imediatamente se arrependeu e retrocedeu em sua suposta confissão.

Marty Tankleff não estava sozinho. Com o auxílio de algumas estatísticas, o Departamento de Polícia de Suffolk County teve um índice de 94% de confissões em casos de homicídios na década de 1980, um percentual escandalosamente alto e inigualável em jurisdições vizinhas. Quer dizer, 94% é o retorno obtido nos investimentos de Madoff ou nas eleições de Ahmadinejad,

não em investigações de homicídio - não dá para ter mais do que 6% de confissões de acusados de homicídios a menos que algo suspeito ocorra atrás de portas fechadas. Alguns júris podem ter ido além dessa grande quantidade de supostas confissões, decidindo corretamente que o réu, no caso deles, não havia confessado de livre e espontânea vontade. Infelizmente para Marty, não foi o caso dele.

Goste ou não, você e eu provavelmente teríamos julgado o caso de Marty da mesma maneira. Pesquisadores da área jurídica no Williams College uma vez pediram a júris simulados para avaliar a transcrição de um interrogatório no qual um detetive obtivera uma confissão de assassinato gritando e brandindo sua arma de forma ameaçadora. Os entrevistados disseram que a confissão não foi voluntária. Eles relataram que isso não afetaria sua opinião sobre o julgamento. Disseram que a ignorariam por completo. E então, quando foram convocados a anunciar seu veredicto, ainda eram quatro vezes mais propensos a pensar que o réu era culpado do que outros júris simulados que nunca haviam ouvido falar de uma confissão.'

O problema não se limita a Long Island. O Innocence Project é uma associação nacional de advogados e outros profissionais jurídicos dedicados a contestar condenações injustas. Nas últimas duas décadas, eles tiveram sucesso com mais de 200 exonerações através de testes de DNA, provando, por exemplo, que o sêmen de um homem condenado por estupro não era igual ao daquele deixado pelo estuprador na cena do crime. Em mais de 25% dessas exonerações de DNA, uma confissão falsa ou forçada desempenhou papel importante na condenação original. Isso significa que mais de 25% desses homens e mulheres inocentes que foram mandados para a prisão tinham, em algum momento, feito algum tipo de confissão de culpa.

Contrariamente à intuição, há um leque bem amplo de situações que podem levar alguém inocente a confessar. Ameaças ostensivas. Embriaguez. Ignorância da lei: a polícia não pode inventar provas, pode? Um interrogatório prolongado que leve à privação física, exaustão emocional e pensamentos como: vou dizer o

que eles querem para que eu possa sair daqui e dormir - tudo será' resolvido pela manhã.

A manhã de Marty Tankleff representou mais do que 17 anos. Essa é a dura batalha que você enfrenta quando vai contra o WYSIWYG.

A INVISIBILIDADE DAS CIRCUNSTÂNCIAS

Então, o que nos leva a explicar o comportamento de outras pessoas em termos internos, ditados pelo caráter? Abandonar o poder das circunstâncias pelo fascínio da personalidade? A resposta está na maneira como pensamos e também como nos sentimos.6 Ou seja, essa tendência resulta da forma como nossa mente assimila informações e também porque pensar dessa maneira torna nosso mundo um lugar previsível e tranquilizador.

É fácil ver as pessoas. Elas são tangíveis. O contexto é mais difícil: é um conceito abstrato e nebuloso, um cenário que pode ser totalmente invisível. Nesse sentido, nossa lente social é definida para o foco superficial. Vemos o mundo com profundidade de campo limitada, enevoando o pano de fundo e acentuando a ação no primeiro plano em nítido contraste. Assim como o cinema na Hollywood pré-Orson Welles. Ou fotos de supermodelos de biquíni na praia em revistas de esporte. Pelo menos, é o que me dizem - só consegui assistir aos primeiros 20 minutos de Cidadão Kane.

E exatamente porque é difícil ver as situações, é necessário esforço para reconhecer sua influência. Então, estamos bastante propensos a nos agarrar a explicações internas para o comportamento quando não temos energia mental para considerar as alternativas. Quando estamos cansados, ocupados ou sob pressão de tempo, nossos recursos cognitivos ficam ocupados e não conseguimos reunir a força mental necessária para superar o desafio do WYSIWYG.

Como exemplo, em uma pesquisa da University of Texas, os entrevistados

avaliaram uma mulher em uma conversa gravada em vídeo.? Ela sempre parecia nervosa, embora em uma versão do vídeo sua ansiedade tivesse uma causa situacional óbvia: a mulher tinha de falar sobre suas fantasias sexuais. Na outra versão, não estava tão clara a razão pela qual ela estava nervosa, pois estava apenas falando sobre sua paixão por jardinagem. Após as duas versões do vídeo, os participantes classificaram sua personalidade como mais ansiosa do que a média, mas isso ocorreu principalmente após a conversa sobre jardinagem. Enquanto sua aparência nervosa fazia sentido quando ela estava falando sobre sexo, por que ela se sentia tão ansiosa quando falava de hortênsias?

No entanto, um resultado diferente surgiu para o próximo grupo de telespectadores. Eles foram instruídos a assistir ao vídeo e simultaneamente lembrar-se de uma lista de palavras. Para esses observadores, as avaliações de personalidade não variavam por assunto. Eles pensaram que a mulher era um tipo ansioso quando falou sobre jardinagem, e viram-na como igualmente ansiosa quando falou de sexo. Tão envolvidos em treinar a lista de memória, esses entrevistados estavam cognitivamente exaustos para realizar o esforço mental necessário ao reconhecimento do poder da circunstância dela. Eles perderam de vista o fato de que compartilhar fantasias com estranhos deixaria qualquer um desconfortável em um vídeo.

Quando nossa mente está ocupada com outras tarefas e preocupações, somos ainda menos capazes do que o habitual de ver as situações. Na maior parte do tempo, nossa tendência padrão é dar um salto automático para WYSIWYG, e às vezes somos impotentes para passar por cima dele.

HÁ TAMBÉM OUTRA RAZÃO mais estratégica para o poder de atração do WYSIWYG. Muitas vezes, não queremos reconhecer a influência do contexto.

Os desastres naturais ocorrem sem aviso prévio. Os mercados financeiros caem em queda livre. O Red Sox ganha a World Series. Duas vezes. O mundo pode ser um lugar imprevisível, então alguma aparência de consistência na

personalidade de nossos companheiros nos dá uma preocupação a menos. Faz-nos sentir mais no controle.

Afinal, não recorremos apenas a quaisquer explicações internas quando avaliamos o comportamento dos outros. Em especial, apegamo-nos à teoria do caráter estável. No estudo do quiz show de Stanford, a ideia de que o apresentador parecia tão inteligente porque ele é a pessoa mais inteligente é a explicação mais simples para o que o público observou.

Nossa falsa confiança em que somos capazes de prever o comportamento dos outros é reconfortante e nos leva a resistir a provas em contrário. É reconfortante pensar que nossos vizinhos são capazes de nada pior do que os pecados que observamos: deixar as latas de lixo destampadas e estacionar muito longe do meio-fio. Mas quantas vezes já vimos na televisão que o colega de trabalho, ex-companheiro de quarto ou noiva diz: "Eu o conheço e ele não machucaria uma mosca"? E então surge a evidência para provar que o suspeito era, de fato, capaz de usar inseticida e outras coisas.

A motivação para ignorar situações é ainda mais forte quando as ações em questão são de mau gosto. É reconfortante rotular espectadores que não conseguem ajudar em uma emergência como cronicamente apáticos. É o que pensamos quando ouvimos sobre o paciente que desmaia e morre na sala de espera, na frente dos funcionários do hospital que não fazem nada para ajudá-lo por mais de uma hora. Ou a mulher atacada perto de seus vizinhos, que a ouvem gritar, mas nenhum deles intervém, grita pela janela ou chama a polícia. Nossa reação imediata a essas histórias é pensar: Qual é o problema com essas pessoas? Nós nos agarramos à crença de que teríamos feito alguma coisa. No entanto, conforme detalhado no Capítulo 2, esse processo de pensamento ignora uma ampla gama de circunstâncias segundo as quais todos - você e eu incluídos - provavelmente continuamos fazendo o que estávamos fazendo, deixando de ajudar um concidadão em dificuldade.

O WYSIWYG nos permite ver o mundo como um lugar estável e a nós

mesmos sob uma ótica positiva. Ele nos permite resistir à ideia de que, se nos encontrássemos na mesma situação, poderíamos agir exatamente da mesma forma desagradável. Talvez você sinta esse tipo de resistência enquanto lê este capítulo. Você está pensando que teria sido uma exceção no estudo do quiz show, o observador que avaliou o Perguntador e o Competidor como igualmente inteligentes? Que você é esperto demais para ser influenciado por endossos pagos? Que você daria uma de Doze homens e uma sentença para cima de seus colegas jurados, convencendo-os a absolver Marty Tankleff?

Talvez você esteja certo. Admito, muitas vezes eu me pego pensando dessa forma. Mas a pesquisa afirma o contrário. Além do fato de que minha mãe e Mister Rogers sempre me disseram que eu era único, qual é o fundamento para pensar que eu sou, de alguma forma, a exceção? No fim das contas, enquanto minha mãe pode ter sido mais criteriosa em seu elogio, tenho certeza de que Mister Rogers também dizia às outras crianças da vizinhança que elas também eram especiais.

NÃO PENSE, PORÉM, que a mensagem deste capítulo consiste na inevitabilidade de enxergar os outros em termos disposicionais. É uma tendência generalizada? Certamente - às vezes somos quase impotentes em evitá-la. Mas totalmente inevitável? Não.

Nem sempre fazemos inferências sobre a personalidade. Por um lado, muitas vezes reconhecemos o impacto do contexto quando pensamos em pessoas que já conhecemos bem.' Já vimos nossos amigos e familiares em uma variedade de cenários. Esse reservatório de memórias nos faz lembrar que nossa colega de quarto nem sempre deixa de dar gorjetas, e que o tio Barry tem um lado gentil além do lado detestável que está mostrando agora.

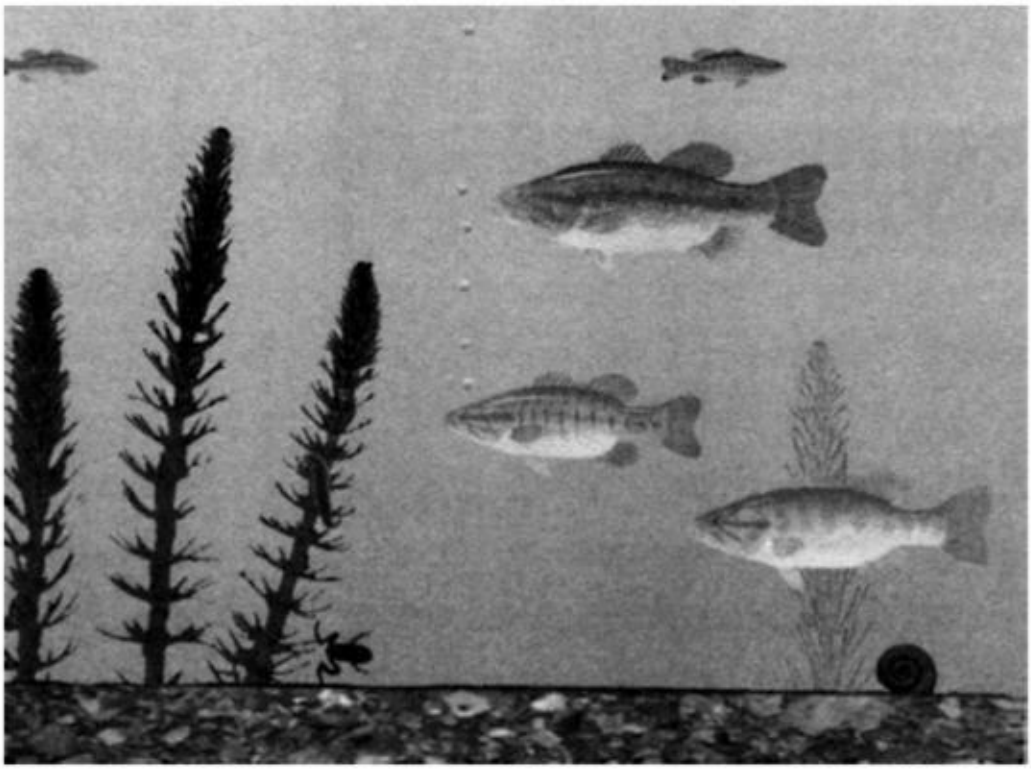
Você também é mais propenso a reconhecer a influência do contexto quando é o ator em questão. As outras pessoas na fila para o banheiro não perceberam, mas fiquei sabendo que furei a fila só porque estava segurando uma criança de colo com a bexiga explodindo. Sei que não sou antissocial, mas não havia

ninguém naquela festa com quem valesse a pena conversar. Em suma, há uma enorme diferença entre ser um observador e ser a pessoa envolvida na ação.'

Você não vê a si mesmo através da lente do WYSIWYG porque, para melhor ou para pior, está amarrado a si mesmo o tempo todo. Viu como age de maneira diferente em diferentes contextos. Além disso, como vou explorar em mais detalhes daqui a alguns capítulos, tendemos a ser excessivamente generosos quando nos avaliamos, por isso somos bastante motivados para dar uma desculpa para nosso próprio comportamento negativo em termos situacionais.

Outra maneira de pensar sobre inevitabilidade é considerar se há indivíduos que não são vítimas do WYSIWYG. Embora alguns cientistas comportamentais a tenham rotulado como uma tendência humana fundamental,1° pesquisas mais recentes sugerem que a omissão de observar o contexto é particularmente pronunciada nas culturas americana, europeia e em outras culturas ocidentais.

Veja a imagem a seguir.



Crédito da fotografia: Taka Masuda

Como você a descreveria? Se você cresceu nos Estados Unidos ou na Europa Ocidental, sua resposta provavelmente seria algo como: São peixes nadando. Ou: Os peixes na frente estão se movendo para a esquerda.

Mas a mesma imagem mostrada aos estudantes japoneses provocou respostas muito diferentes.11 Os japoneses falam sobre os peixes na frente, mas muitas vezes em termos de sua relação com o restante da cena. Ao contrário dos americanos, eles mencionam as plantas do lado esquerdo, os animais inertes no fundo e a cor da água. Em outras palavras, eles parecem perceber e considerar o contexto de uma forma que muitos ocidentais não fazem. Eles, literalmente, veem mais da situação do que os americanos.

Esse estudo nos ensina que a tendência de ignorar situações do passado e focar na ação à nossa frente não é um tipo de condição universal. Em vez disso, experiências e prioridades culturais moldam nossas tendências padrão para a forma como vemos o mundo. Em especial, os ocidentais são os que têm mais probabilidade de ser discípulos ferrenhos da doutrina WYSIWYG, uma mentalidade que consiste no desdobramento natural dos valores ocidentais tradicionais, como individualismo, autossuficiência, singularidade pessoal e autorrealização. Esses ideais se traduzem facilmente em um foco social sobre os indivíduos específicos em torno de nós e o que seu comportamento tem a dizer sobre o caráter subjacente.

Os entrevistados japoneses, contudo, prestam mais atenção ao pano de fundo e ao contexto na cena do peixe. Psicólogos e antropólogos culturais sugeririam que isso reflete a maneira mais holística e situacionalmente sensível do pensamento predominante nas sociedades asiáticas, uma visão de mundo que remonta à antiga ênfase chinesa sobre a obrigação social e a harmonia coletiva.12 De fato, os chineses estavam contemplando a relação de todas as coisas enquanto os primeiros filósofos gregos elogiavam as propriedades únicas inerentes a cada objeto. Enquanto a medicina oriental enfatizava o equilíbrio harmonioso de

forças por todo o corpo, a medicina ocidental fazia experiências com a cirurgia, resolvendo problemas de saúde pela extração da parte do corpo problemática. E, enquanto Pequim abriu as Olimpíadas com 2.008 percussionistas tocando em sincronia impressionante, a cerimônia de abertura de Atlanta se destacou pelas características inimitáveis de uma Celine Dion.

Platão teria se sentido muito orgulhoso.

Daria para escrever um livro inteiro explorando as raízes dessas diferenças culturais. E sinta-se à vontade para fazê-lo, porque não será este livro que o fará. Para nossos propósitos, os parágrafos acima são suficientes, ilustrando que não nascemos com o cérebro programado para ignorar o contexto. Na comparação relativa a como as crianças nas culturas ocidentais e orientais escrevem sobre o comportamento dos outros, há muitas semelhanças. São os adultos que evoluíram para ver as coisas de forma diferente, com os americanos voltando-se para explicações baseadas na personalidade para as ações dos outros (por exemplo, "Ele é uma pessoa centrada apenas em si") e os indianos em relatos mais sensíveis ao contexto (por exemplo, "Ele está desempregado e não tem condições de dar dinheiro")." O contexto não precisa ser invisível, mas muitos de nós crescemos em culturas que nos ensinam a focar os indivíduos logo de cara, a pensar sobre o que torna um objeto, pessoa ou peixe singular, em vez de considerar como se encaixa no ambiente à sua volta.

Não se iluda - personalidade e caráter existem. Algumas pessoas realmente são mais prestativas, mais agressivas ou mais despachadas do que outras. Mas a forma como tendemos a ver um ao outro, especialmente no Ocidente, está fora de equilíbrio. Colocamos todos os ovos na cesta de personalidade, ignorando o contexto.

Felizmente, isso também significa que você pode treinar-se para não fazer isso - ou pelo menos não agir assim o tempo todo. E este é o assunto deste livro.

REDESCOBRINDO O CONTEXTO

Dias após minha cirurgia no dedo, quando a névoa de ansiedade desapareceu e a medicação para dor não era mais necessária, contei a experiência a meu sogro, que é médico de sucesso. Ele me disse que, sempre que fala com estudantes de medicina, diz que a melhor coisa que pode acontecer a eles é ficarem doentes. Nada sério, claro. Apenas o suficiente para que consigam marcar uma consulta a tempo, brigar com o plano de saúde, sentar-se nas salas de espera - um curso de reciclagem sobre o que é ser paciente.

Um ótimo conselho. E é uma estratégia concreta que você pode adotar para se libertar da mentalidade WYSIWYG, da complacência de ignorar o contexto: forçar a si mesmo a ver as situações familiares a partir de perspectivas desconhecidas. Todos os dias, tente colocar-se no lugar dos outros.

Se você é professor, assista às aulas de outros professores de vez em quando, sentado calmamente no meio da multidão para redescobrir o que separa a palestra fascinante daquela que faz as pessoas procurarem o Sudoku na bolsa. Se você trabalha no atendimento ao cliente, espere na linha enquanto a gravação garante que sua chamada é importante. Se você é comissário de bordo, voe de classe econômica.

Essa receita funciona na outra direção também, aplicada aos consumidores e prestadores de serviços. Se você é um estudante irritado porque já se passaram duas horas sem que recebesse um e-mail de resposta de seu professor, pare um minuto e lembrese de que seus 99 colegas de turma podem ter feito solicitações simultâneas de atenção. Se você é um passageiro no balcão de bagagem extraviada, lembrese de que não foi aquele funcionário que enviou suas malas para San Petersburgo, em vez de St. Louis. Se você é um paciente completando sua terceira hora no pronto-socorro, reconheça que, por mais doloroso que seja, seus dois dedos quebrados não requerem atenção médica mais imediata do que a criança de 7 anos com ataque de asma que chegou de ambulância. Mesmo que você tenha certeza de que o garoto está fingindo.

Adotar a perspectiva dos outros é uma forma de se certificar de que você não

perderá de vista os pequenos fatores que têm grande impacto sobre as pessoas com quem você interage. E redescobrir o poder das circunstâncias vai fazer mais do que torná-lo um ser humano mais paciente - também vai melhorar sua capacidade de passar por cenários sociais e torná-lo mais hábil em seu trabalho.

Quem sabe, ao aprender a valorizar que as situações são importantes, você pode até conseguir salvar o mundo um dia. De fato, romper com o WYSIWYG foi fundamental para resolver uma das mais tensas crises internacionais de nossa era nuclear. Um capítulo muito citado da Crise dos Mísseis de Cuba em 1962 é o das cartas de Khrushchev.14 Na sexta-feira, 26 de outubro, no auge do conflito, Nikita Khrushchev enviou uma carta pessoal ao seu colega americano John Kennedy. Ele divagava ao longo de 31 parágrafos conciliatórios, prometendo retirar os mísseis soviéticos da área em troca de garantias americanas de que Cuba não seria invadida.

Mas no dia seguinte, 27 de outubro, as relações ruíram. Os soviéticos derrubaram um avião de reconhecimento U-2 sobre Cuba, matando seu piloto americano. Kennedy recebeu uma segunda carta de Khrushchev, que foi divulgada publicamente, e adotou uma postura mais severa. Mais uma vez, Khrushchev insistiu em uma promessa de não invadir Cuba, mas agora também exigia que os americanos desmontassem seus sítios de mísseis na Turquia. De repente, em palavras e atos, o líder soviético parecia estar agravando o conflito. Kennedy e seus assessores enfrentaram um dilema: A qual carta responder? Será que a primeira oferta ainda estava de pé? Ou será que a segunda carta pública irreversivelmente colocava tudo em risco?

Como a história conta, Kennedy, influenciado principalmente pelo lobby de seu irmão Robert, decidiu responder apenas à primeira carta, ignorando a segunda. A história diz que os americanos atribuíram corretamente o tom mais estridente da segunda carta a uma postura pública em um esforço para apaziguar os políticos linha-dura do Kremlin. Se esta é uma descrição precisa dos fatos em questão, deixo o debate para os historiadores. Se for, então o reconhecimento feito pelos Kennedy das pressões situacionais que moldaram as palavras públicas

de Khrushchev certamente constitui um exemplo importante de como a liderança eficaz pode ser facilitada quando se vai além do WYSIWYG.

Mas, mesmo que a história das cartas de Khrushchev seja uma lenda - afinal de contas, a retirada dos mísseis da Turquia fazia parte do acordo final, então a segunda carta não chegou a ser ignorada -, a resolução pacífica desse conflito aparentemente insolúvel teria ainda muito a dever à capacidade de ambos os líderes de se colocarem na posição de seu rival, de ver o outro como mais do que "tipos de personalidade". Este era, afinal, o mesmo Khrushchev que seis anos antes prometera com veemência: "Vamos acabar com você." Teria sido fácil e compreensível para Kennedy ver seu adversário como um agressor, empenhado na destruição dos Estados Unidos e incapaz de negociar. Mas ele se absteve dessa conclusão, pelo menos enquanto pôde.

Uma avaliação igualmente generosa pode ser feita de Khrushchev. Não estou sugerindo que a motivação original do premiê soviético para a criação de bases de mísseis fosse um motivo de preocupação altruísta pela soberania de Cuba. Dificilmente. Mas uma vez que a crise atingiu seu ápice, Khrushchev também manteve os olhos no contexto. Suas próprias palavras traduzidas, a partir de sua primeira carta a Kennedy, revelam isso: "Você pode considerar-nos com desconfiança, mas, em qualquer caso, podem ficar calmos a esse respeito, pois temos a mente sã e entendemos perfeitamente que, se os atacarmos, vocês responderão no mesmo tom... Isso indica que somos pessoas normais, que entendemos e avaliamos corretamente a situação."15

Nesse momento crucial, quando nossa civilização esteve tão perto da guerra nuclear como jamais esteve, Kennedy e Khrushchev foram capazes de evitar a calamidade, em grande parte, por resistirem à vontade de tirar conclusões precipitadas sobre suas predisposições. Nas palavras que trocaram, chegaram ao ponto de garantir um ou outro que compreendiam o poder da circunstância. É possível prever um resultado muito mais sombrio para a crise se cada um dos homens tivesse insistido em ver o outro como um bárbaro, ou malfeitor, ou qualquer outro descritor do léxico do WYSIWYG.

MAS CORRENDO O RISCO de ser repetitivo, deixe-me ser claro: meu argumento não é que acolher a influência de situações inevitavelmente nos torne pessoas melhores. Claro, seria uma mensagem positiva, e admito que há algum respaldo nesse sentido. Por exemplo, pesquisas sugerem que os casais são mais felizes quando se abstêm de usar as características internas de seu parceiro para explicar os resultados negativos." Reconhecer os efeitos do contexto pode torná-lo um companheiro mais feliz e melhor amante. E, de forma mais geral, muitos de nós seríamos cidadãos mais pacientes, tolerantes e compreensivos se não tirássemos conclusões automáticas sobre o tipo de personalidade.

A moral deste livro, contudo, é que reconhecer o poder das circunstâncias nos dá vantagem em uma série de empreendimentos. Essa vantagem competitiva pode ser acompanhada pelo efeito colateral de "ser uma pessoa melhor", mas muitas vezes não é. Veja o caso do vendedor eficaz. O sucesso em vendas muitas vezes é alcançado por aqueles que mais entendem o papel de se enquadrar na preferência do consumidor, que descobrem como tornar o mesmo item mais atraente apenas por apresentá-lo de forma diferente. Com esse fim, os vendedores aprimoraram dezenas de técnicas que aproveitam o contexto para influenciar os pensamentos e comportamentos dos consumidores.17 Poucos deles têm algo a ver com o esforço para ser uma boa pessoa.

Quer vender um plano de serviço de que seu cliente não precisa? Primeiro ofereça o contrato mais caro de três anos, para que o mais curto pareça uma pechincha. Quer fazer um produto comum parecer mais valioso? Transforme-o em um bem escasso disponível por tempo limitado. Na verdade, o discurso de vendas em todas as academias de ginástica que já frequentei terminava quando eu descobria que podia aproveitar uma oferta especial que se encerrava naquele mesmo dia - uma oferta que só dispunha de mais um lugar.

Talvez eu seja sortudo, embora o físico que me leva para a academia (e, pelo menos de vez em quando, para o pronto-socorro) sugira o contrário. Não, eu não sou nenhum afortunado. E esses vendedores não são modelos de simpatia e de

moralidade. São profissionais que aprenderam a aproveitar o poder da circunstância, a valorizar o contexto que define como as pessoas pensam e agem.

Você também pode.

Na verdade, uma vez que comece a aprender os efeitos do contexto sobre a natureza humana, você terá pouca escolha. Depois de prestar atenção às influências situacionais que costumavam ficar escondidas à vista de todos, não há como retroceder. É como aprender o segredo de um truque de mágica ou ilusão de ótica; torna-se impossível reverter para velhos pressupostos e ver as coisas da maneira antiga, com olhos que são de uma alegre mas enganosa ingenuidade. Em suma, uma das melhores formas de se combater o WYSIWYG é a simples consciência de que ele existe.

Aceitar que o que você vê nem sempre é o que receberá lhe permite frequentar o universo social com mais astúcia, seja o maior desafio em sua lista de tarefas a negociação da proliferação nuclear ou encontrar uma nova academia. Por exemplo, na próxima vez em que estiver no meio de uma discussão política ou negociação acalorada, faça uma pausa antes de concluir que está empacado com um fanático ou um rabugento. Em vez disso, procure ver a discussão do ponto de vista de seu oponente - mesmo que de forma fugaz. Não porque isso fará de você uma pessoa mais gentil e agradável, mas porque isso lhe trará mais probabilidade de vencer no final.

Da próxima vez que ler, digamos, sobre o suicídio pela webcam que passou despercebido pelo restante da sala de bate-papo, faça uma pausa antes de partir para avaliações generalizadas sobre o fim da compaixão na era moderna. Reflita, por um instante, sobre o impacto da separação física e do anonimato em várias esferas da vida. Em seguida, prepare-se para uma resposta mais proativa quando encontrar uma situação em que todo mundo parece estar à espera de alguém para tomar uma providência.

E lembrese de não concluir que as breves demonstrações de comportamento

público que você observa nos outros - seja através de seus próprios olhos ou na mídia - lhe dizem tudo que você precisa saber sobre o que alguém "é capaz de fazer". Como somos ingênuos ao pensar que as coletivas de imprensa, os endossos pagos e as entrevistas em talk shows nos permitem conhecer o tipo de pessoa que alguém é! No entanto, continuamos caindo nessa armadilha. É hora de parar de ser surpreendido pelo político mulherengo, pelo discurso fanático do ator, pelo atleta que usa esteroide e pelo ícone internacional do golfe... bem, defina você mesmo o que ele fez.

Os capítulos que se seguem continuam a apresentar lições desse tipo em detalhes, examinando o impacto esquecido de situações comuns em uma grande variedade de experiências humanas. Examinaremos as considerações contextuais que moldam nosso sentido de eu, que colorem nossas ideias sobre as diferenças entre homens e mulheres, que determinam quem amamos e quem odiamos. Começaremos por analisar as circunstâncias que ditam quando somos heroicos e quando somos covardes, com foco especial sobre a própria noção situacional de que, quando nos vemos cercados por outros, tornamo-nos pessoas muito diferentes do que quando estamos sozinhos.

2.
Precisa-se de ajuda

LOGO APÓS AS 15:30 EM UMA TARDE de fevereiro em 1993, uma câmera de segurança no Bootle Strand Shopping Centre, perto de Liverpool, Inglaterra, filmou uma imagem que teria sido, em qualquer outra circunstância, passível de esquecimento. A cena gravada era prosaica. Consumidores vestindo casacos de inverno carregando sacolas em várias direções. No centro da imagem, de costas para a câmera, uma criança levantou a mão para segurar a mão de um menino mais alto e mais velho. Uma imagem banal, mas que também beirava a fofura encenada de um cartão, porque a criança mais velha, sem rosto, tinha exatamente o dobro da altura de seu dependente mais novo, também anônimo.

Menos de dois dias mais tarde, essa fotografia era o assunto do dia na Inglaterra, pela mais incompreensível das razões. Literalmente uma representação da tranquilidade, a imagem havia filmado James Bulger, de 2 anos, momentos após ter sido distraído da presença de sua mãe na Strand e apenas duas horas antes de sua morte. O companheiro de James não era um irmão mais velho acompanhando-o por um shopping movimentado, mas dois garotos de 10 anos que viriam a admitir, mais tarde, terem sequestrado e torturado o menino antes de deixar seu corpo nos trilhos do trem, na esperança de que a morte seria considerada acidental.

A natureza do crime e, claro, a idade de seus autores horrorizaram e despertaram o interesse do país inteiro. Questões dolorosas surgiram instantaneamente. O que levaria duas crianças a aterrorizar e matar outra criança? O que essa barbárie diz sobre a moral na era moderna? Que punição poderia fazer justiça à juventude de seus autores e à atrocidade de suas ações? Essas questões não são abordadas neste capítulo.

Os assassinos de James Bulger passaram mais de duas horas com ele antes de seu ato final de violência, tempo durante o qual percorreram 3km, acompanhando, carregando e arrastando o menino por vias públicas. Sabemos disso porque, no julgamento, a acusação chamou 38 testemunhas que viram o trio naquela tarde. Trinta e oito cidadãos comuns que, em meio à rotina diária, observaram alguns aspectos da provação terrível de James, mas nenhum deles interveio e o ajudou.'

Alguns dos 38 testemunharam que viram James chorando. Uma testemunha observou os acusados arrastarem o menino e chutá-lo nas costelas. Outra viu os meninos mais velhos sacudindo James com irritação. Alguns transeuntes se aproximaram para saber o que estava acontecendo: em um caso, as crianças mais velhas explicaram que James era seu irmão e eles o estavam levando para casa; em outro caso, disseram que haviam encontrado o menino vagando na rua e iriam levá-lo para a delegacia de polícia. Mas nenhum dos transeuntes acompanhou o trio até os destinos citados. Nenhum deles ligou para a polícia para verificar.

Em que pese parecer fácil considerar os assassinos de James criaturas subumanas, classificá-los como monstros cuja conduta anormal fica além do âmbito da capacidade humana comum, as 38 testemunhas de seu rapto parecem ser inevitável e perturbadoramente comuns. Para todos os fins, eram pessoas normais como nós. Mas é difícil aceitar. Quando ouvimos sua história, quem de nós não pensa, não, eu não? Eu teria feito alguma coisa para ajudar. Eu teria feito questão de ir com os garotos até a delegacia de polícia ou até mesmo teria pegado James e o levado lá.

Somos rápidos para julgar o caráter dessas pessoas da forma WYSIWYG descrita no capítulo anterior. Procuramos por alguma falha de caráter permanente para explicar sua inação: O que hd de errado com essas pessoas, afinal? Por que o pobre James foi duplamente amaldiçoado? Primeiro, com o encontro ao acaso com os sociopatas de 10 anos, e, em seguida com a infelicidade de percorrer um bairro habitado por seres indiferentes e apáticos?

"Se ao menos fosse uma cidade diferente com testemunhas diferentes", pensamos.

Mas a história não é tão simples.

NÃO CONTESTO QUE James Bulger poderia ter tido um destino menos trágico se ao menos um dos passantes que ele encontrou tivesse uma disposição particularmente atenta ou assertiva. Mas atribuir a morte de James à personalidade de 38 testemunhas - à crença de que existem pessoas prestativas e indiferentes no mundo, e que a falta de sorte de James foi ter encontrado as últimas - foge do panorama geral. Uma conclusão desse tipo pode ser reconfortante, permitindo-nos sentir um pouco melhor sobre nós mesmos e nossos próprios bairros, mas desvia o foco do verdadeiro poder do contexto.

De fato, uma das manifestações mais significativas de como os fatores situacionais moldam nosso comportamento acaba sendo a influência do contexto sobre os espectadores. Nossas decisões para ajudar (ou não ajudar) os necessitados são o lugar perfeito para dar início ao esforço de catalogar o impacto das circunstâncias sobre a natureza humana. Porque, apesar de nosso instinto de rotular as testemunhas da provação de James Bulger como de uma apatia crônica, há circunstâncias em que nos tornamos menos propensos a ajudar, ou mesmo a perceber que há uma emergência. Uma das ilustrações mais convincentes dessa conclusão é um estudo agora famoso conduzido na Princeton University por John Darley e Daniel Batson.2

Nesse experimento, pediu-se aos alunos que fizessem uma breve apresentação oral em outro prédio do campus. Na caminhada até esse segundo local, com um mapa rabiscado à mão, eles passaram por um ator malvestido encostado em uma porta. Seguindo o roteiro dos pesquisadores, o ator manteve os olhos fechados, gemeu e tossiu duas vezes quando cada participante passou. No total, apenas 40% dos alunos fizeram qualquer tipo de esforço para ajudá-lo.

Mas a constatação mais surpreendente tem a ver com os fatores que

determinaram quem parou para ajudar e quem não o fez. O fator determinante do comportamento de ajuda não era um aspecto da personalidade dos participantes - que os pesquisadores haviam avaliado antes de enviá-los em sua caminhada -, mas sim a mais mundana das considerações situacionais: se os alunos estavam com pressa ou não.

Quando foram informados que estavam adiantados, 63% deles pararam para dar atenção ao ator na porta. Entre aqueles que ouviram que deveriam apressar-se porque estavam atrasados, apenas 10% ajudaram.

Por que isso é importante?, você talvez possa perguntar. Chega a causar surpresa que, quando estamos com pressa, somos menos propensos a nos envolver nos assuntos dos outros? Bem, o resultado mais notável do estudo foi que, dentre todos os potenciais determinantes do comportamento de ajuda examinado pelos investigadores, a pressão do tempo era a única influência mais forte. Essa experiência comum de estar com pressa foi um indicador muito melhor em relação à ajuda prestada ou não do que o tipo de personalidade. A pressão do tempo foi ainda mais influente do que o tema indicado para a apresentação oral - conclusão ainda mais surpreendente, dado que metade dos participantes estava caminhando pelo campus para dar uma palestra sobre... a parábola do Bom Samaritano!

E ainda não mencionei a descoberta realmente irônica. Ao avaliar os diversos impactos sobre o comportamento de ajuda, os pesquisadores haviam mexido os pauzinhos contra os fatores situacionais. Ou seja, escolheram participantes com maior suscetibilidade a ajudar os outros, independentemente do contexto. Veja você, os participantes deste estudo não eram quaisquer alunos de Princeton - eram alunos do seminário.

Não era um grupo que você esperaria que fechasse os olhos ao sofrimento dos outros. Quero dizer, não estamos falando de corretores de Wall Street, linebackers do Baltimore Ravens nem de administradores da FEMA, a Agência Federal de Gestão de Emergências americana. Eram homens e mulheres

estudando para entrar para o clero. No entanto, dezenas passaram reto por um estranho em apuros. Na verdade, por estarem atrasados, 90% não conseguiram prestar qualquer tipo de assistência, em alguns casos, literalmente passando por cima de um homem semiconsciente a caminho de falar sobre o Bom Samaritano.

Esse triunfo do contexto sobre a personalidade - ou da situação sobre a ocupação - é mais do que irônico. Há poucas demonstrações melhores do poder transcendente de situações comuns.

A pressão do tempo não é a única consideração mundana que molda o ato de ajudar. Em um estudo que envolvia menos riscos para quem ajudava, os pesquisadores se aproximaram de 116 pessoas em um shopping center americano e pediram troco para USS1.3 Um pesquisador do sexo masculino abordava os compradores do sexo masculino, enquanto uma pesquisadora do sexo feminino abordava as mulheres. Na frente de um quiosque Cinnabon ou Mrs. Field's Cookies - locais que até mesmo o cliente iniciante pode dizer que são as lojas que cheiram melhor no shopping -, 60% dos entrevistados concordaram em fazer troco. Mas menos de 20% dos indivíduos em frente a lojas de roupas ajudaram quando solicitados. Perguntas posteriores revelaram que o cheiro doce das lojas na praça de alimentação deixava os frequentadores do shopping com um humor melhor, e as pessoas são mais prestativas quando estão felizes.

Basta perguntar à garçonete que deixa balas junto com sua conta - ela sabe exatamente o que está fazendo, e não tem nada a ver com seu hálito após o jantar. A análise estatística indica que a gorjeta média aumenta de 15% a 18% quando um doce acompanha a conta, e aumenta ainda mais se os clientes podem escolher qual doce desejam.4 Doces grátis nos deixam de bom humor, mas a estratégia também funciona porque somos mais propensos a ajudar quem já nos ajudou. Há uma razão para o cara na esquina da rua lhe entregar uma pequena bandeira ou um objeto antes de pedir uma doação - a mesma razão pela qual você fica agitado quando seu gesto gentil em relação a outro motorista não gera mais do que um aceno de agradecimento. A noção de reciprocidade, a obrigação

de retribuir um favor, também nos empurra para ajudar.

Tomados em conjunto, vários estudos indicam que o contexto desempenha papel importante demais para nos dar a garantia de classificar os cidadãos do mundo como úteis versus indiferentes. A mesma pessoa que, um dia, interrompe seu passeio para explicar o caminho ao turista perdido pode muito bem, na manhã seguinte, passar direto por você na garagem porque não está com vontade de ajudá-lo a empurrar o carro.

E como isso nos ajuda a entender as testemunhas do caso Bulger? Não ajuda, pelo menos não diretamente. Temos ainda de falar sobre as considerações contextuais que poderiam estar em ação naquela tarde em Liverpool. Claro, algumas dessas 38 testemunhas podem ter estado sob a pressão de tempo como os estudantes no Seminário de Princeton, mas outras estavam apenas matando tempo em carros estacionados, esperando por um amigo ou fazendo uma pausa para o cigarro durante sua rota de entrega. E o humor também não parece ser especialmente relevante para nossa análise.

Não, para entender melhor os "38 de Liverpool", como a imprensa britânica os apelidou, precisamos cavar mais fundo. Temos de ponderar talvez a influência situacional mais forte de todas: o efeito de estar perto de outras pessoas.

O PODER DAS MULTIDÕES

Passo várias horas a cada semana na frente de salas de aula lotadas. É um contexto familiar que passa batido, como parte da minha rotina. Mas ainda me lembro da minha primeira vez nessa situação, mais de uma década atrás. Quase instantaneamente, a experiência trouxe duas constatações.

A primeira foi que, não importa o conteúdo, o simples ato de clicar para passar ao próximo slide da apresentação põe em movimento centenas de canetas sincronizadas e rabiscantes. Aprendi rapidamente que há um contingente dedicado do público devotado ao objetivo de escrever todas as palavras exibidas

durante a aula. No meio da palestra, ocorreu-me que eu poderia ter colocado na tela, digamos, poemas picantes, e vários alunos dedicados teriam copiado tudinho.

A segunda constatação foi que eu devia um pedido de desculpas a alguns de meus ex-professores. Na verdade, a vários. Acontece que você não está sentado tão anônimo na sala de aula lotada como pensa que está. Enquanto dava aula, eu podia ouvir dois alunos à esquerda contando piadas a aula inteira. Podia ver a mulher algumas fileiras na frente deles lendo uma revista às escondidas. E, claro, no canto da sala havia um dorminhoco, entrando e saindo da consciência com a regularidade calmante das marés.

Caramba, pensei. Meu professor de História deve ter percebido que eu fingia fazer anotações sobre o sul antes da guerra enquanto refletia sobre a natureza mais estimulante das palavras cruzadas. E, já que estou confessando, o mesmo ocorreu com Álgebra Linear. Também com Introdução à Religião e História da Arte.

Mas você acha que é anônimo na sala de aula. Certamente se sente como se fosse. De que outra forma explicar por que - quando estou ocupado me preparando antes de começar - os alunos na fileira da frente falam livremente pérolas como "Nem comecei a fazer o trabalho para quarta-feira. Acha que ele vai deixar entregar depois?".

Preciso de cada pedacinho da minha força de vontade para não interpelar: "Sabe de uma coisa? Ele está a alguns centímetros de distância. E, já que você perguntou, a resposta para entregar depois é `não'." Por mais divertido que isso fosse, sair do meu disfarce me custaria um meio valioso de vigilância contrainsurgente.

Esse sentimento de anonimato que temos nas multidões também afeta nossa tendência para ajudar. Para ilustrar o fato, eu às vezes levo para a aula um maço de papel usado no dia em que discutimos o comportamento de ajuda. No meio de

minhas manobras antes da aula, "acidentalmente" deixo cair a pilha na frente da sala - com os anos, tornei-me especialista em maximizar a dispersão de papel. Apesar de mais de 100 pessoas estarem assistindo à cena, é raro que qualquer uma delas pergunte se preciso de ajuda para pegar as coisas, mesmo que o slide com o título de minha palestra já esteja em fonte bem grande na tela de projeção: "COMPORTAMENTO DE AJUDA, PARTE 1."

O poder de estar em uma multidão fica evidente na reação de meus alunos (ou na falta dela). A presença dos outros é mais influente do que qualquer expectativa que eles tenham sobre o tema daquele dia. É um indicador mais preciso de como eles agem do que qualquer tipo de personalidade. Lembrese: são jovens inteligentes e bem-apessoados. Se estivessem sentados do outro lado de minha mesa em uma visita sozinhos à minha sala, eles me ajudariam se eu deixasse algo cair. Nesse ponto, num contexto altamente individualizado, eles poderiam até concordar em cortar a grama e pegar minhas roupas na lavanderia. Sou eu quem dou as notas finais.

Mas, em um grupo grande, eles ficam pregados em seus lugares e assistem enquanto viro de costas para eles, fico de quatro, constrangido, e rastejo para catar minha pilha de papéis. Não é uma cena muito bonita, eu lhe asseguro, mas pense nisso como uma punição justa para sua apatia. E considere-se afortunado pelo fato de a editora ter vetado meus planos de inserir uma fotografia neste livro.

SURPREENDENTEMENTE, ESTAMOS tão acostumados a nos sentir anônimos e isolados na multidão que o simples gesto de pedir às pessoas para imaginar que estão cercadas por outras é suficiente para torná-las menos prestativas. Em um conjunto criativo de estudos, os pesquisadores instruíram os participantes a se visualizarem em um cinema lotado ou em um restaurante com 30 amigos.' Depois de responder a várias perguntas sem importância - como a temperatura ambiente que eles preferem no cinema -, os participantes responderam a uma pesquisa de caridade sem relação com as perguntas

anteriores.

Depois de terem acabado de se imaginar no meio da multidão, os entrevistados prometeram doações menores em comparação com os participantes que já haviam sido instruídos a visualizar um cinema vazio ou um jantar mais íntimo para dois. Em um estudo de acompanhamento, os mesmos pesquisadores entregaram uma tarefa de categorização de palavras a um novo grupo de entrevistados. Os participantes que haviam sido convidados a imaginar uma multidão mostraram reações mais rápidas a palavras como "não responsável' e "isento". Mais uma vez, mesmo o ato de estar com pessoas imaginárias altera a forma como as pessoas pensam sobre ajudar os outros.

Dá para entender por que nos acostumamos a nos sentir assim em multidões. Tomemos o exemplo do cinema. Você paga USS6 pela pipoca junto com os ingressos de USS12. Mas fica sentado passivamente quando o projetor sai de foco. Você não quer perder nada, então supõe que alguém vai relatar o problema. É fácil desvencilhar-se da responsabilidade quando há dezenas de candidatos viáveis à sua volta para assumi-la. E, se essa frase soa familiar, essa é a razão para a Securities & Exchange Commission dos Estados Unidos aparentemente tê-la adotado como seu lema oficial na época de resgate aos bancos.

Com o tempo, aprendemos a associar estas duas ideias: por um lado, estar em uma multidão e, por outro, desvencilhar-se da responsabilidade.

Multidão. Falta de responsabilidade.

Multidão. Alguém vai cuidar disso.

Estabeleça essa relação por várias vezes e, um dia, a simples lembrança de um grupo de pessoas é suficiente para desencadear a passividade. É tudo muito pavloviano, mas com desapego e desprendimento, em vez de cães e baba.

Mas, retomando a história, e o caso de James Bulger? Uma coisa é sentir-se apático em cinemas, restaurantes e salas de aula. Outra completamente diferente

é lavar as mãos quando uma criança está em perigo. O efeito de uma multidão é forte o suficiente para moldar nossas respostas às emergências reais de vida e morte?

Infelizmente, sim.

Imagine o cenário a seguir. Uma estudante universitária se inscreve em um estudo de investigação cujo objetivo é fazê-la discutir com os colegas sua adaptação à vida universitária. Para garantir que ela esteja disposta a falar abertamente sobre questões pessoais, os pesquisadores a colocam - e fazem o mesmo com outros estudantes - em sua própria salinha com um interfone. Ela recebe a garantia de que os pesquisadores não ficarão ouvindo a conversa, e ninguém do grupo verá o rosto dos outros participantes ou ficará sabendo o nome das pessoas com quem conversa.'

Os interfones são configurados de tal maneira que cada estudante tem dois minutos para falar quando seu microfone é o único que fica ligado. Assim, um estudante fala enquanto os outros escutam, e depois é a vez do outro estudante, e assim por diante. A conversa começa sem incidentes. Uma estudante confessa, por exemplo, sua dificuldade em se acostumar a um campus urbano depois de vir de uma cidade pequena. Outro menciona, com certa relutância, um problema de saúde que o deixa propenso a convulsões quando se vê sob stress, problema que o preocupa principalmente durante a semana de provas.

Na segunda rodada, porém, as coisas tomam um rumo inesperado. Quando o estudante que havia mencionado um problema de saúde entra no ar novamente, logo fica angustiado. Gaguejando em voz alta, ele diz que precisa de "ajuda". Com sons asfixiantes que interferem em sua fala, ele fica cada vez mais incoerente até que tudo que se ouve são palavras como "convulsão", "morrer" e, claro, "ajuda". Em seguida, silêncio.

Depois de ler sobre o estudo do Bom Samaritano, você já deve ter adivinhado que não havia ninguém correndo perigo nesse cenário. As outras vozes no

interfone - entre elas, a da vítima de convulsão - foram gravadas com antecedência para serem usadas com a estudante. Mas ela não sabe disso. Em sua cabeça, ela está ouvindo um colega no meio de uma emergência médica séria. Como ela reagirá? Como você também já deve ter adivinhado, dependerá de quantas pessoas ela acha que estão no grupo com ela.

Quando os participantes do estudo acreditavam estar em uma conversa de duas pessoas com a vítima, cerca de 85% deixaram a salinha para alertar o pesquisador sobre a situação de emergência. Quando eles pensavam estar em uma conversa de três pessoas, o número caiu para 62%.

Mas o que acontece com os entrevistados que pensavam integrar um grupo de seis pessoas? E quanto a quem acreditava que havia outras quatro pessoas nas mesmas condições de ajudar? Apenas 31% deixaram sua salinha. Mais de dois terços desses estudantes ficaram quietos em seu lugar e em silêncio por seis minutos após o início da aparente convulsão.

Estar em uma multidão moldou seu comportamento. O sexo não previu quem ajudou e quem não ajudou. O tipo de personalidade também não. Não, era a situação mundana a que eles haviam sido aleatoriamente encaminhados que orientou suas reações. Foi o tamanho do grupo que teve maior peso na situação de os estudantes universitários comuns assumirem o papel de heróis ou permanecerem como simples espectadores, exatamente o que ocorre quando derrubo papéis em minha sala de aula.

A INÉRCIA DA INAÇÃO

Nas multidões, somos menos propensos a ver situações de emergência como o que realmente são.

Muitas emergências não parecem tão urgentes enquanto estão acontecendo. Os transeuntes veem três jovens andando pela rua sem a presença de um adulto como um exemplo triste porém inofensivo de pais descuidados. Moradores de

apartamento acostumados a ter o sono interrompido por sons produzidos por bêbados respondem com indiferença a gritos noite adentro. Sean Hannity vê o derretimento sem precedentes do gelo glacial como o simples reflexo do "fluxo e refluxo natural" das temperaturas globais, para não mencionar uma bênção para as construtoras de condomínios à beira-mar em Nebraska. E assim por diante.

As situações, até as de emergência, muitas vezes são ambíguas. Na hora, muitas vezes não sabemos que são emergências. Então, usamos as pessoas a nosso redor como guias. Medimos suas reações a fim de ajustar nossas reações. Se ninguém mais parece alarmado com o que está acontecendo - quando todo mundo reage normalmente -, supomos que tudo está bem. Não vemos razão alguma para abandonar a inércia e partir para a ação.

A morte de Ignacio Mendez, em 1999, recebeu grande atenção. O motivo? Mendez morreu em um metrô de Nova York, mas ninguém percebeu o fato por mais de três horas, e, com isso, ele teve tempo suficiente para completar duas viagens de ida e volta do Bronx até a balsa de Staten Island. Muitos viram as circunstâncias da morte de Mendez como uma evidência do caráter peculiar dos habitantes da cidade. Seu sobrinho disse: "Às 8:30 há 1 milhão de pessoas no trem, e ninguém viu que ele estava morto? Parece que Nova York não tem coração. As pessoas se preocupam apenas consigo."7

A reação dele é compreensível. A maioria de nós ficaria indignada com a morte sem cerimônia de um ente querido. E é possível atribuir contra os nova-iorquinos o fato de que, desde então, já ocorreram incidentes semelhantes na cidade.

Mas uma acusação abrangente sobre a personalidade de Nova York não me convence. É o WYSIWYG de novo em ação. E se você ou eu tivéssemos embarcado no trem número 1 naquela manhã às 9:30, e sentado em frente a esse homem grande que estava sentado com os olhos fechados e que, segundo alguns relatos, cheirava a álcool? Qual a probabilidade de ter sacudido o ombro dele ou sussurrado em seu ouvido para ver se ele estava bem?

Sou um nova-iorquino transplantado que cresceu no Meio-Oeste, e me lembro com clareza de minha primeira visita à cidade, bem como de minha primeira viagem de metrô na infância, que veio com instruções de meus pais sobre contato visual. Não me lembro exatamente do que me disseram, mas tenho certeza de que não me deram permissão para cutucar passageiros inertes sentados nas proximidades.

Se você tivesse entrado no vagão onde estava Mendez às 9:30, teria dado uma olhada à sua volta e teria visto outros passageiros entretidos nas atividades normais de seu deslocamento diário. Talvez tivesse parado por um instante quando olhasse para Mendez, mas ninguém parecia preocupado, então por que você deveria estar? Outros passageiros estavam no trem há mais tempo do que você. Seria lógico imaginar que eles soubessem mais sobre o que estava acontecendo. Talvez eles o tivessem visto alerta e desperto momentos antes.

A suposição de que todos devem saber algo que você não sabe - nesse caso, que não há nenhuma emergência - é tranquilizadora. Quando ninguém no meio da multidão parece preocupado com o que está acontecendo, cada um de nós se sente mais confortável com a situação, contribuindo para um ciclo de inércia que se perpetua quando novos indivíduos entram em cena. Você não sabe que é uma emergência e, com isso, sua calma frente ao homem inconsciente no metrô alivia a preocupação dos passageiros das 9:45, e sua indiferença subsequente surte o mesmo efeito nos passageiros das 10 horas. E assim por diante.

Atribuímos certa sabedoria às multidões, e não apenas em situações de ajuda. Na verdade, o Capítulo 3 explora essa ideia com mais detalhes, discutindo as maneiras em que estar em grupos, às vezes, conduz a formas inusitadas de ação em vez de inação. Mas nossa tendência de usar as reações de outras pessoas em situações ambíguas para orientar nossa própria reação também tem implicações claras para quando e por que não ajudamos os outros.

Em uma demonstração dessa noção, os mesmos dois pesquisadores do estudo da convulsão descrito anteriormente fizeram uma fumaça sair por uma abertura

na parede enquanto os alunos estavam preenchendo uma pesquisa.' Quando isso aconteceu com os entrevistados que estavam sentados sozinhos em uma sala, 75% rapidamente se levantaram para comunicar que ocorrera algum tipo de problema. Mas, entre os alunos sentados em uma sala com dois atores que haviam sido instruídos a não reagir à fumaça, apenas 10% entraram em ação.

É isso mesmo, extraordinariamente, nove em cada dez entrevistados sentados com um grupo ficaram sentadinhos em uma sala cheia de fumaça. Quase sem condições de enxergar os papéis à sua frente, eles abanaram a fumaça e se concentraram no questionário, em meio a acessos de tosse. Persuadidos pela aparente indiferença de seus colegas, os estudantes chegaram à conclusão de que a fumaça não era tão incomum e, certamente, não requeria alguma providência. Provavelmente era apenas vapor, eles disseram em entrevistas pós-experimento. Ou talvez algum tipo de vazamento do ar-condicionado.

Na multidão, as emergências se transformam em assuntos comuns diante dos nossos olhos.

MESMO QUANDO PERCEBEMOS que estamos testemunhando uma emergência, estar em uma multidão ainda nos deixa menos propensos a nos envolver. As multidões diluem a responsabilidade. Não precisa ir mais longe do que a onipresente mensagem de e-mail em massa para ver esse processo em ação. Para falar a verdade, uma mensagem desse tipo apareceu na minha caixa de entrada literalmente minutos antes de escrever este parágrafo. Enviada por um administrador bemintencionado do meu departamento, o texto era assim:

> Caro Professor,
>
> Esta aluna (veja mensagem anexa) gostaria que alguém pudesse ajudá-la e a orientasse sobre um estágio de verão. Você teria alguma ideia ou recomendação para ela?
>
> Obrigado,

Administrador BemIntencionado do Departamento

Levei cinco segundos para arquivar a mensagem na pasta "D", para deletar.

Por quê? Porque sou ocupado. Porque não conheço a aluna em questão. Porque sei que qualquer um dos outros 17 professores do meu departamento pode responder às perguntas dela como eu responderia. E porque sei que não haverá consequências graves para minha falta de ação. Para ser sincero, há uma infinidade de custos menores e irritantes se eu me envolver nesse pedido de ajuda, e poucos benefícios tangíveis para compensá-los.

Claro que eu teria uma reação muito diferente se a aluna tivesse escrito diretamente para mim. Ou se nosso administrador tivesse enviado o e-mail para mim individualmente, com alguma explicação de por que eu seria a pessoa ideal para responder. Nesses casos, parece que eu seria (e me sentiria) um cretino se não desse uma resposta, mesmo que fosse só para dizer: "Desculpe, não tenho nenhuma sugestão."

Estar em uma multidão - mesmo em uma multidão virtual no ciberespaço - possibilita a falta de ação. A multidão funciona como uma válvula de escape na pressão para ajudar. Um pedido direto de e-mail teria colocado 100% dessa pressão sobre mim, fazendo da falta de resposta uma escolha desconfortável (embora eu, como você, tenha alguns colegas de trabalho aparentemente imunes a esse desconforto, sem mencionar os amigos que parecem nunca se importar com que os outros paguem a conta do restaurante). Um pedido por e-mail enviado para várias pessoas, no entanto, dilui esse sentimento de responsabilidade de forma uniforme entre 18 professores. Ignorar 5,5% da responsabilidade é fácil. E meu palpite é que cada um de meus colegas vai fazer exatamente o mesmo, deixando a aluna sem escolha a não ser agir por conta própria ou entrar diretamente em contato com alguém.

Em outras palavras, as multidões nos permitem o luxo de nos esquivarmos das obrigações. Um engenheiro chamado Max Ringelmann descobriu isso um século

atrás, quando colocou grupos que variavam de uma a oito pessoas puxando uma corda. Embora a força total exercida aumentasse à medida que as equipes iam ficando maiores, a média por pessoa diminuía. Uma pessoa puxando sozinha gerava 63kg de força. Uma equipe de três produzia 160kg, o equivalente a apenas 53 por pessoa. Uma equipe de 8 produzia 248kg de força, ou apenas 31 por indivíduo. Logo, oito pessoas não chegaram nem perto de exercer oito vezes a força na corda que uma pessoa conseguiu sozinha. E não dava para dizer que um atrapalhava o outro: mesmo quando seus companheiros de grupo eram atores que fingiam puxar, os participantes individuais faziam menos esforço quando integravam uma equipe?

Essa é a mesma indolência social exibida por quem deleta pedidos em massa de e-mail, pelo membro da equipe de projeto que nunca assume a liderança ou o estudante que recebe perguntas durante a aula em silêncio e, às vezes, a farsa de folhear páginas do caderno, fingindo procurar a resposta com cuidado, mas, na verdade, evitando o contato visual até que o professor chame outra pessoa para responder. (Sim, percebemos o que você está fazendo; nós costumávamos fazer o mesmo.)

A responsabilidade se dilui em grupos. Os químicos falam sobre a diluição em termos de moléculas se espalhando de áreas de alta concentração para áreas de baixa concentração. O mesmo ocorre com os sentimentos de obrigação e de responsabilidade em uma multidão.

E quanto às situações de emergência? Claro, os trabalhadores saem correndo para evitar assumir responsabilidades extras não remuneradas, e a maioria de nós se esquece do desejo de puxar cordas com o máximo de força possível depois do acampamento de verão do ensino médio. Mas e quando outra pessoa está precisando de ajuda?

Bem, existem os custos potenciais de se ajudar alguém em uma emergência. Risco físico. O compromisso de se despender tempo com o envolvimento. Constrangimento se seus esforços forem infrutíferos ou desnecessários. E, em

uma sociedade cada vez mais litigiosa, o risco de ser processado porque sua respiração boca a boca deixou um sobrevivente ingrato com as costelas fraturadas.

Às vezes estamos dispostos a assumir esses riscos. Como quando eles são superados pelos benefícios potenciais da oferta de ajuda. Ou quando os custos de não ajudar são ainda maiores: é seu primeiro encontro com alguém e você deseja causar boa impressão ou não sabe como vai apaziguar sua consciência mais tarde se não der uma mão. Mas somos menos inclinados a assumir esses riscos quando existem pessoas por perto para assumir a situação. Por que eu deveria assumir o fardo quando os outros são tão capazes quanto eu? Há análises de custo/benefício subjacentes às nossas decisões de ajuda, mesmo que não sejam calculadas de forma consciente.

Depois de já ter feito uma alusão química nada sofisticada, seguirei com um pouco de Física Meia-Boca (marca registrada pendente). Ajudar tem tudo a ver com inércia. Objetos em repouso permanecem em repouso a menos que uma força recém-descoberta seja aplicada. Espectadores em situações de emergência estão, por definição, não envolvido no processo, e é preciso uma força poderosa para mudar isso. Estar em uma multidão nos empurra para a passividade, tornando o caminho para ajudar mais íngreme e árduo. Portanto, a inércia da falta de ação só se torna mais intensa quando estamos na presença de outros.

38 NÃO MUITO ESPECIAIS

Reconhecer esse poder das multidões leva à surpreendente conclusão de que a desgraça final de James Bulger talvez não tenha vindo na forma de quem testemunhou suas últimas horas, mas sim de quantas testemunhas o fizeram.

Para ser justo, havia muito mais do que 38 pessoas que observaram alguma parcela de suas provações. Para começar, considere os consumidores indiferentes vistos nas imagens das câmeras de segurança da Strand; além disso, as pessoas

que cruzaram com o trio, mas até hoje não percebem que isso aconteceu. É quase certo afirmar que houve testemunhas adicionais com medo de se apresentar e que, portanto, nunca se sentaram na cadeira de julgamento ou assumiram seu lugar no legado trágico de James. Mas o nome "38 de Liverpool" era sonoro e específico, e colou.

Será que o poder das multidões pode explicar sua falta de ação? Um olhar mais atento sobre os 38 revela poucas personalidades anormais ou idiossincrasias individuais que, de outra forma, explicariam seu comportamento:

David Keay, um motorista de táxi de 33 anos que estava estacionado em frente ao centro comercial, viu os meninos mais velhos puxarem um James recalcitrante pelos braços e imaginou que Bulger estivesse fazendo o papel de criança teimosa, recusando-se a caminhar como muitas crianças de 2 anos durante um passeio de compras.

Kathleen Richardson, 45, estava em um ônibus quando observou pela janela os meninos mais velhos balançando James no ar enquanto caminhavam. Ela se lembra de ter se perguntado em voz alta que tipo de pais havia permitido que uma criança tão jovem saísse sozinha, mesmo com os irmãos mais velhos.

Mark Pimblett, motorista de uma empresa de limpeza a seco, viu um dos garotos mais velhos chutar James. Ele registrou o fato, mas explicou, mais tarde, que nunca se deu conta de que um sequestro estava em andamento porque "geralmente é gente mais velha que faz esse tipo de coisa".

Elizabeth McCarrick, depois de acabar de pegar seu filho de 7 anos, ouviu os meninos conversando com uma mulher sobre como chegar à delegacia de polícia. Quando eles saíram andando na direção errada, ela os chamou de volta. Os meninos mais velhos explicaram que haviam encontrado James na Strand e iam levá-lo à polícia. Sem entender por que eles estavam tão longe do centro comercial - para não mencionar por que tinham tomado o caminho errado depois de receber instruções -, ela pegou a mão de James e disse que iria acompanhá-

los. Ela só cedeu quando um dos meninos insistiu que eles resolveriam as coisas por conta própria.

Em termos simples, há muito pouco de extraordinário sobre os 38 de Liverpool. São homens e mulheres, jovens e velhos - um corte transversal bastante representativo de uma comunidade bem comum. Lendo seus depoimentos, suas reações ao que viram começam a parecer aceitáveis. Podemos entender por que alguém teria suposto que as crianças eram irmãos indo a pé para casa - jovens demais para terem sido abandonados à própria sorte, com certeza, mas não correndo perigo imediato e necessitando da intervenção de um adulto.

Se nos permitirmos, os depoimentos deles evocam lembranças de momentos em que nós, também, não fomos tão proativos em investigar a verdadeira natureza dos acontecimentos à nossa volta. Como a discussão em voz alta que imaginamos ser uma briga doméstica sob controle. Ou o homem desorientado no banco do parque, cujo destino não despertava a preocupação de ninguém. Talvez, como suspeitávamos, aquelas não fossem emergências. Mas talvez fossem.

No parquinho com minhas filhas, não muito tempo atrás, assisti passivamente enquanto um garoto de 10 anos saltou várias vezes do topo de uma estrutura de escalada de 5m. Ele saiu ileso, embora sua incapacidade de fazer uma boa aterrissagem tivesse custado pontos com o juiz romeno. Todo o esforço parecia desnecessariamente arriscado para mim, mas quem era eu para interferir? Os pais deles estavam ali, nas proximidades, eu percebi.

Para ser honesto, consigo facilmente me imaginar como um dos 38 de Liverpool, passando por James Bulger e seus sequestradores, sem me envolver em sua vida. Você não consegue fazer o mesmo?

"38 DE LIVERPOOL" era mais do que um apelido sonoro; a alcunha também era reconfortante, pois agrupava as testemunhas em um coletivo apático,

confinando-as em um local particular e uma quantidade finita. Nós não decepcionamos James naquele dia - quem fez isso foi um número fixo de pessoas de uma cidade específica na Inglaterra. O nome evoca a imagem de três dezenas de almas saindo de cena furtivamente para um lugar onde possam viver em ignomínia.

Mas vimos que havia pouco de notável sobre esses indivíduos. E uma investigação mais aprofundada revela que sua inação não era uma reação peculiar de Liverpool. Ou seja, para os 38 de Liverpool permanecerem como o paradigma da apatia, sua atuação duvidosa precisa destacar-se como uma aberração gritante de tempo e lugar.

Isso não acontece.

Um dia de manhã bem cedo, em outubro de 2007, o policial Christopher Worden, da Real Polícia Montada do Canadá, estava em patrulha em uma pequena cidade nos Territórios do Noroeste. Ao observar um comportamento suspeito, Worden chamou três homens, dois dos quais já estavam sentados na parte de trás de um táxi. O terceiro homem, do lado de fora, entrou em pânico e correu para a floresta. Worden o perseguiu a pé. Segundos depois, ouviram-se tiros.

Três mulheres na frente de uma casa vizinha disseram à polícia que viram o policial correr para a floresta, ouviram tiros e não viram ninguém sair. Um homem dormindo dentro de um edifício ao lado foi acordado pelos tiros e correu para a janela a tempo de ver um civil fugindo da área. O motorista de táxi também viu o desenrolar da perseguição, imaginou que os disparos tinham vindo da arma do policial e decidiu levar os passageiros até seu destino. Ao todo, pelo menos sete pessoas ouviram tiros e viram trechos da perseguição. Nenhuma delas chamou a polícia. Duas horas depois - somente após o policial da Central ficar preocupado porque Worden não respondia ao chamado pelo rádio -, um colega policial o encontrou sangrando na floresta. Ele morreu mais tarde, naquela mesma noite.

Um ano antes, em West Melbourne, Austrália, Juan Zhang, uma funcionária de 35 anos de uma loja de equipamentos de informática, foi dada como desaparecida por seu noivo. Zhang a deixara numa loja mais cedo naquela noite para fazer a rota noturna de ir ao escritório regional para entregar a receita do dia em dinheiro - um total de $9 mil naquele dia. Ela nunca chegou. Na manhã seguinte, a polícia encontrou os óculos de Zhang em uma poça de sangue no estacionamento dos funcionários, na parte de trás da loja. Dias depois, seu corpo foi encontrado do outro lado da cidade, no porta-malas de seu carro.

Os investigadores chegaram à conclusão de que um colega de trabalho havia esperado por Zhang no estacionamento para roubá-la. Ela resistiu, e recebeu mais de 60 facadas: 22 nas mãos, 10 no pescoço e 34 na cabeça. O assassino de Zhang confirmou que ela resistiu por um bom tempo e gritou repetidas vezes pedindo ajuda. Na verdade, ele confessou tê-la colocado no porta-malas e dirigido até uma rua afastada para esperar que ela parasse de gritar antes de ir para casa se limpar. A polícia identificou pelo menos oito testemunhas que ouviram gritos "horripilantes" vindos do estacionamento. Ninguém se abalou para chamar a polícia enquanto Zhang sangrava até a morte no porta-malas do próprio carro.

É verdade que, ao contrário dos 38 de Liverpool, os espectadores nesses casos testemunharam um confronto violento em andamento. Eles podem ter temido pela própria segurança, e o choque pode ter afetado qualquer inclinação natural de se envolver. Mas, assim como a inação dos espectadores na vida real não se limita a uma nação específica, também se estende aos domínios de crimes violentos. Veja o caso do documentário The Bridge, de Eric Steel, feito em 2006, que examina os suicídios cometidos na Golden Gate de San Francisco. Rodado nas locações ao longo de 2004, o filme retrata 19 suicídios diferentes. Alguns são mostrados de longe, onde um respingo pouco visível é a única indicação de que você acabou de testemunhar uma morte de verdade. Outros são mostrados em close-up, com o público tendo uma visão desconfortável e próxima dos últimos momentos atormentados da vida de outra pessoa.

Parte do que torna o filme tão chocante (e que permitiu sua criação) é que os suicídios ocorrem em público, em meio a turistas, motoqueiros e pessoas indo para o trabalho. Os close-ups criam uma justaposição surreal da morte de um indivíduo com a rotina mundana de todas as outras pessoas na ponte. Kevin Hines, um dos 2% sortudos que sobreviveram ao salto, descreve a interseção desses dois mundos. Ele tinha 19 anos na época, sofria de depressão e passou 40 minutos na ponte antes de saltar. "Chorando desesperadamente" enquanto centenas de pessoas passavam, ele achou estranho que ninguém tenha pensado em se aproximar para ver o que estava acontecendo, dado o seu sofrimento evidente em um ponto conhecido de suicídio.

Finalmente, uma transeunte parou. Ela queria que ele tirasse uma foto dela.

No filme, Hines descreve seus pensamentos naquele momento: "Uau, estou prestes a me matar. Que tipo de gente você é? Não dá para ver as lágrimas escorrendo pelo meu rosto? Mas ela não viu. Estava eufórica."

Hines bateu a foto, como solicitado. Em seguida, devolveu a câmera, subiu no corrimão e pulou.

LOCALIZAÇÃO, LOCALIZAÇÃO, LOCALIZAÇÃO

As multidões inibem iniciativas de ajudar, levando à conclusão que vai contra o senso comum de que é melhor ficar sem gasolina numa estrada com pouco movimento do que em uma rodovia movimentada. Neste último caso, as centenas de outros carros presentes dariam a cada motorista uma boa desculpa para passar direto. O motorista solitário que passa por seu carro parado em uma rua tranquila não tem essa prerrogativa. Assim, o local faz grande diferença quando se trata de obter ajuda.

Pode ser tentador, portanto, classificar a apatia dos espectadores como um fenômeno exclusivamente urbano - um problema que mostra sua cara feia nas ruas da cidade, em pontes lotadas e em centros comerciais movimentados, mas

em nenhum outro lugar. De fato, quando os pesquisadores visitaram 36 cidades americanas para avaliar onde as pessoas tinham maior probabilidade de juntar itens que haviam caído no chão ou de ajudar um pedestre cego a atravessar a rua, observaram que havia menos probabilidade de ajudar quanto mais densamente povoada era a localização.10 Planejando uma viagem à moda antiga por estradas americanas que cruzam o país? Procure concentrar os problemas mecânicos nas partes intermediárias do caminho, porque é mais fácil encontrar ajuda em Chattanooga e Kansas City do que em Filadélfia e Los Angeles.

Uma explicação para essa constatação é que ter mais pessoas ao seu redor se traduz em mais oportunidades para ver emergências como não urgentes ou para passar a responsabilidade para os outros. Há também um processo perceptivo mais básico em funcionamento: as cidades são cognitivamente exigentes. Por alguns momentos, esqueça-se de que às vezes você não interpreta os acontecimentos como emergências ou como um ato de se esquivar da responsabilidade - em ambientes lotados, sentimo-nos menos sintonizados com o meio ao nosso redor.

Há muita coisa acontecendo na cidade: hordas de pessoas, buzinas tocando, luzes intermitentes, motoristas de táxi kamikaze, odores peculiares de origem incerta, entre outros. Em termos de percepção, é impossível e desaconselhável assimilar tudo. Confrontados com a sobrecarga sensorial, os habitantes das cidades têm de estabelecer prioridades decidindo o que merece atenção e o que pode ser ignorado. O morador experiente de uma cidade se adapta por meio do desenvolvimento de tapa-olhos sensoriais, com foco no objetivo imediato e bloqueando todo o resto.

Essa visão urbana de túnel permite uma navegação eficiente da vida da cidade, mas traz consigo efeitos colaterais. Para começar, vem à custa da capacidade de atenção e memória, de tal forma que se constatou que um passeio por um parque ou reserva natural tem qualidades restauradoras para o funcionamento cognitivo. Em um estudo recente realizado pela University of Michigan, os entrevistados completaram uma tarefa que exigia a repetição de

uma série de sequências numéricas de trás para a frente." Os indivíduos que haviam acabado de caminhar por um arboreto se saíram melhor do que aqueles que haviam acabado de chegar de uma rua movimentada e, presumivelmente, ainda estavam com seus tapa-olhos figurados.

Outro efeito colateral das cidades é que as pessoas se tornam menos propensas a notar outras que precisam de ajuda. O psicólogo da City University de Nova York, Stanley Milgram - sobre quem você lerá mais tarde, e cuja pesquisa pode muito bem representar as manifestações científicas mais famosas do poder de situações - descreveu este processo sensorial urbano da seguinte forma: "Há limitações práticas para o impulso do bom samaritano em uma cidade grande. Se um cidadão desse atenção a cada pessoa necessitada, se ele fosse sensível e seguisse cada impulso altruísta que surgisse, ele mal conseguiria cuidar de seus próprios assuntos."12

Mas também devo adverti-lo para não extrapolar essas conclusões sobre as cidades. Entender de ajuda não é o mesmo que investir em imóveis - não se trata apenas de localização, localização, localização. Lembrese mais uma vez do bordão de que os nova-iorquinos não gostam de ajudar. Pelo contrário, eu, por exemplo, já recebi muitas sugestões gritadas para mim por pessoas enquanto tentava ler mapas de ruas em faixas de pedestres movimentadas de Manhattan. E, embora a maioria delas seja imprópria para publicação ou anatomicamente impossível, uma delas - dada enquanto eu e um amiga estávamos tendo o que acreditávamos ser uma conversa particular sobre onde almoçar - levou-me a encontrar meu lugar favorito para comer bagels na cidade, na 51 com a Terceira.

Pois é.

E lembrese de que os exemplos nas páginas anteriores vieram de todos os cantos: Inglaterra, Canadá, Austrália e Califórnia. O potencial para a inação desconhece fronteiras geográficas ou culturais. Para cada história sobre habitantes de cidades que não ajudam os seus, há uma história semelhante à do policial Worden, que ficou sangrando na floresta de uma cidade de 4 mil

habitantes. Para cada relato de passageiros de metrô mortos, há o nova-iorquino que arrisca a vida para salvar uma criança que caiu nos trilhos. Os locais influenciam nossos pensamentos e ações, mas não nos definem.

Bem, então, podemos pelo menos aceitar a inação dos espectadores como o produto de um período de tempo específico? Os exemplos que citei ocorreram nas últimas duas décadas, em uma época em que a tecnologia reduziu a distância entre as comunidades, mas também facilitou ainda mais a desconexão com o mundo externo. Nas salas de espera, elevadores e trens de hoje, você vê mais pares de fones de ouvido do que pessoas conversando, mais pessoas manuseando seus iPhones do que travando contato visual. Talvez nossa cultura hipertecnológica tenha gerado os 38 de Liverpool e sua descendência? Será que um retorno aos dias mais comunitários de outrora reacenderia a preocupação para com nossos concidadãos?

A inação do espectador não se limita mais facilmente a uma era do que a uma cultura ou região. Provavelmente o exemplo mais notório ocorreu há quase 50 anos, na frente de um edifício de apartamentos em Queens, Nova York. Pouco depois das 3 horas daquele dia de março de 1964, um assaltante agarrou Catherine "Kitty" Genovese por trás e esfaqueou-a antes de fugir. Genovese gritou por socorro e cambaleou em direção a seu apartamento. Sem conseguir, ela entrou em um prédio diferente e caiu no lobby. Dez minutos mais tarde, encorajado pela falta de resposta da polícia, o assaltante voltou e prosseguiu com seu ataque por mais meia hora. A polícia chegou às 3:50, chamada por um vizinho preocupado, pelo menos 35 minutos depois do início do ataque.

Genovese morreu a caminho do hospital. O artigo do The New York Times sobre o assassinato começa assim: "Por mais de meia hora, 38 cidadãos respeitáveis e cumpridores da lei assistiram, no Queens, a um criminoso perseguir e esfaquear uma mulher em três ataques distintos." Pelo milagre da coincidência numérica, Liverpool não foi a primeira cidade a se vangloriar de abrigar um coletivo notoriamente apático de 38 pessoas.

Acontece que grande parte do relatório sobre o assassinato, incluindo o artigo original do Times, era um pouco equivocada.13 Os investigadores localizaram apenas uma dezena de testemunhas que admitiram ter ouvido ou visto parte do ataque, e poucos observaram todo o ocorrido. Não era verdade, como o artigo deixou implícito, que 38 vizinhos tenham ficado em silêncio em suas janelas por meia hora, olhando de soslaio como se estivessem assistindo a um filme de terror. Vários não tinham ideia de que um crime estava em andamento: aparentemente, não era incomum ouvir, de manhã cedo, arruaça nas ruas, dada a proximidade com vários bares. Muitas das testemunhas deram explicações racionais, se não ingênuas, para não terem feito nada, da mesma forma que seus contemporâneos britânicos fariam quase 30 anos depois.

Apesar de relatórios sobre o assassinato de Genovese rapidamente se transformarem em uma parábola mais exagerada do que em documentação histórica, o incidente conhecido ainda demonstra que a inação dos transeuntes transcende comunidades, continentes e eras. Os 38 de Liverpool não foram nenhuma aberração da personalidade, nenhum acaso trágico de tempo e lugar.

LIÇÕES APRENDIDAS

As influências situacionais para ajudar são variadas em número e em natureza. Muitas giram em torno do estar na multidão, uma experiência que dá informações para nossa percepção sensorial, alivia os sentimentos de responsabilidade e aumenta o risco da ação que tomamos. Estar em uma multidão nos torna menos propensos a perceber que há uma emergência. Além disso, tentar despertar o passageiro do metrô semiconsciente ou intervir na discussão exasperada mas íntima de um casal sempre traz riscos. Porém, fazê-lo diante de uma plateia traz ainda a ameaça de constrangimento público. A inação é geralmente a aposta mais segura, como o status quo tende a ser.

A ideia de que há algo parecido com uma análise custo-benefício subjacente às decisões de ajudar é desagradável para muitos. E a conclusão mais geral sobre

a dependência do contexto para ajudar também pode parecer desconcertante. Preferimos que nossos padrões morais sejam como o jornal - em preto e branco, e não beirando a falência. Mas a realidade moderna é mais difícil para ambas as metades da analogia.

No entanto, essa constatação apresenta uma oportunidade parecida com um despertar abrupto. Compreender que ajudar não se trata apenas de personalidade abre novas portas no esforço para combater a apatia. Não estou fazendo alusão a algo tão formal quanto as leis - após a morte da Princesa Diana, em 1997, você talvez se recorde do aumento do interesse sobre leis do tipo "Bom Samaritano" entre os políticos e roteiristas de seriados.14 Mas muitos países europeus, incluindo a França, onde o acidente ocorreu, já tinham em seus códigos na época da morte de Diana o dever legal de resgate em caso de emergências.

Estou falando sobre as revelações mais individualizadas sentidas quando aprendemos sobre nossas tendências de não intervir. Veja o seguinte e-mail de um de meus alunos:

> Menos de 20 minutos após o final de sua palestra hoje, via comida de uma moça cair no chão [da lanchonete] e me senti muito mal por ela. Pensei: o que o professor Sommers faria? Rsrs, mas, falando sério, depois daquela aula não havia nenhuma descura para eu não ajudá-la. Comprei uma refeição nova para ela e estava até disposto a ajudá-la a limpar a sujeira (embora, por ser vegetariano, não goste de tocar em alimentos que contenham carne).

Ou veja este e-mail de um ex-aluno, na outra extremidade do continuum:

> O senhor provavelmente não se lembra de mim, mas eu fiz sua matéria quatro anos atrás. Tenho algo para te contar. Ontem à noite, por volta das 2 horas, estava voltando para casa e o carro na minha frente começou a sair da pista. Imaginei que ele estava indo para o acostamento para tirar um cochilo ou ir ao banheiro, mas, depois que passei por ele, comecei a pensar

> no que aprendemos sobre as pessoas que passam reto por situações de emergência. Então voltei... e o cara não estava com uma cara boa. Quando bati na janela, ele não se mexeu, então liguei para o 911 e eles o levaram na ambulância... honestamente, faz tempo que não fico me lembrando de minhas aulas da faculdade (descura aí O), mas não poderia continuar dirigindo quando percebi que estava fazendo exatamente a mesma coisa que discutimos em aula.

Aprender sobre as influências reais sobre a natureza humana pode ser uma experiência que muda sua vida. O impacto de situações geralmente fica escondido na sua frente e, quando sua atenção é despertada para ele, é difícil voltar aos antigos hábitos. Quer meus alunos esperassem ou não, seu entendimento recente sobre apatia e ajuda ficou em sua mente e os influenciou no modo como passaram a ver o mundo a partir daquele ponto.

Isso vai ensinar o Dorminhoco a cochilar em minhas palestras.

Tive revelações semelhantes, embora reconhecidamente em uma escala menos séria do que testemunhar um acidente de carro. Para o desgosto de minha esposa, já não fico sentado pacientemente quando o filme sai do foco. Dou um pulo para falar com o responsável, então corro de volta para meu lugar para não perder muito do filme. E, para a diversão da minha esposa, faço questão de telefonar para a prefeitura quando a luz da nossa rua densamente povoada queima. Não almejo ganhar uma medalha de honra de cidadania - só que já sei o bastante para imaginar que ninguém vai notar, muito menos denunciar, esses problemas. Hoje, tenho dificuldade de deixar que a pressão para agir se dilua para os outros, mesmo quando tenho uma multidão à minha volta. Depois de ler este capítulo, espero que o mesmo ocorra com você.

Assim, caso alguém sugira que essa análise situacional é uma tentativa equivocada de encontrar uma desculpa para quem não consegue ajudar, lembrese dos e-mails de meus alunos. O objetivo deste capítulo não é o de exonerar o espectador passivo, mas sim de entender melhor o que leva todos nós a mostrar

indiferença e inércia. Por meio dessa investigação, compreendemos com mais profundidade a natureza humana, sem dúvida, mas também nos livramos da ingenuidade e dos pressupostos equivocados que contribuem para a inércia. Quanto mais entendermos sobre os obstáculos situacionais que tolhem o ato de ajudar, mais capazes seremos de evitá-los. Conhecer a apatia do espectador torna a passividade indiscriminada menos provável.

Em outras palavras, desejo boa sorte da próxima vez que você não se envolver ao cruzar com alguém que obviamente precisa de ajuda. Agora você sabe demais para ficar descansando com conforto na própria inércia.

ASSIMILAR O PODER das circunstâncias faz mais do que nos tornar socialmente conscientes, todavia. Há também objetivos estratégicos e até mesmo egoístas alcançados quando aprendemos mais sobre a verdadeira natureza de ajudar. Entender os fatores que combatem a não intervenção paga dividendos a qualquer esforço de tirar as pessoas da indiferença e colocá-las para agir. Assim, a leitura deste capítulo também pode torná-lo mais persuasivo e criativo quando estiver em multidões.

Como você pode evitar a apatia daqueles que o rodeiam? Como pode motivar plateias, funcionários, estudantes e consumidores a ignorar tendências básicas e agir? Para começar, evitar o fenômeno do e-mail em massa, tanto no ciberespaço quanto em pessoa. Procuro sempre decorar os nomes de todos os meus alunos, mesmo em turmas com mais de 100 alunos. Não tenho um truque secreto de memória ou mnemônico especial - lanço mão da persistência e da repetição. Por que me preocupar com isso? Porque saber os nomes deles mina os efeitos pacificadores de se sentar em um grande público.

Meu objetivo não é aumentar a probabilidade de que esses alunos saiam correndo em meu socorro em caso de uma emergência no meio da aula. Essa é uma causa perdida. Depois do truque de deixar os papéis cair - para não mencionar quando falamos de estudo após estudo sobre convulsões falsas e salas cheias de fumaça -, estou certo de que eu poderia sofrer um ataque cardíaco de

verdade na frente da turma e eles ficariam apenas me olhando, achando, tranquilos, que se trata apenas de um artifício sendo gravado por uma câmera escondida.

Não, a razão para aprender seus nomes é afastar qualquer tentação para a apatia nos aspectos mais mundanos e não emergenciais da turma. Quero que meus alunos se sintam responsáveis por seu desempenho, tanto perante a mim quanto a si mesmos. É muito fácil deixar de fazer as leituras indicadas ou ficar sentado passivamente durante as discussões quando você se sente anônimo. É muito mais difícil ficar à margem quando você percebe que seu professor sabe quem você é e vai notar se não prestar atenção. Descobri que não há nada parecido para motivar alguém do que o medo de ser chamado pelo professor e não ter nada a dizer.

No meu entender, existem custos maiores para não saber os nomes de meus alunos. Há uma lenda urbana entre os professores sobre o aluno que se atreve a ignorar um aviso severo para não entregar o exame final nem um minuto atrasado. Quando ele finalmente vai para a frente da sala com seu teste, o professor explica presunçosamente que nem vai corrigi-lo. E aí o aluno responde: "Sabe quem eu sou?" Desconcertado, o professor não diz nada, então o aluno pergunta novamente: "Você sabe mesmo o meu nome?" Quando o professor admite que não sabe, o aluno dispara: "Achei que não sabia mesmo", enfia o exame no meio da pilha sobre a mesa e vai embora. Este é um problema a menos com que tenho que me preocupar em minhas aulas.

Fora da sala de aula, também há lições a serem aprendidas sobre como gerenciar situações para obter a ajuda necessária. O segredo, como você já sabe, é romper as barreiras do anonimato e ambiguidade que acompanham as multidões. Da próxima vez que você estiver desesperado por ajuda, o melhor é pedir auxílio de forma específica e direta. Ficar com jeito de necessitado não vai adiantar, e pedidos genéricos também não são suficientes. O psicólogo Robert Cialdini, da Arizona State University, mostra um excelente exemplo em seu livro O poder da persuasão, um compêndio extremamente útil e divertido sobre como

levar as pessoas a fazer o que você quer que façam, extraído em grande parte de suas observações de especialistas como vendedores de automóveis e executivos de publicidade. Veja a receita de Cialdini para conseguir ajuda em uma emergência:

> Isole o indivíduo da multidão. Encare-o, fale e aponte diretamente para essa pessoa e para mais ninguém: "Você, moço, de casaco azul, preciso de ajuda. Chame uma ambulância." Com essa pequena frase... ele deve entender que é necessário prestar ajuda de emergência. Ele deve entender que é ele, e não outra pessoa, o responsável por fornecer a ajuda. E, finalmente, deve saber exatamente como prestá-la.11

Você pode ver esse conselho em ação nos outros comerciais de Sally Struthers, aqueles de caridade pedindo aos espectadores para patrocinar uma criança por uma pequena quantia diária. Os anúncios demonstram, de forma inequívoca, que a assistência é necessária. Eles dizem ao doador individual que ele pode fazer a diferença. Em seguida, mostram exatamente como fazê-lo, explicando até o exato montante em dólares necessário. Cada um desses fatores torna a ajuda um meio de agir mais razoável e realista, que traz benefícios concretos.

Mas talvez o aspecto mais astuto desses pedidos seja o fato de apresentarem o fascínio de um destinatário específico que se beneficiará da assistência. Os anúncios prometem fotos e informações pessoais da criança apadrinhada e, em alguns casos, até mesmo a oportunidade de trocar cartas. As instituições de caridade sabem que é mais fácil manter-se indiferente em relação a uma multidão sem rosto e sem nome do que em relação a uma pessoa em particular. De que outra forma conciliar nossa insensibilidade em relação aos números abstratos de mortes em massa com nossa resposta emocional a histórias de interesse humano mais individualizadas? Tomadas em conjunto, as táticas dessas instituições de caridade são muito bem-sucedidas: o grupo da Save the Children que Struthers apoia recentemente recebeu mais de USS240 milhões em doações privadas anuais.

A lição concreta é que nossos cálculos mentais sobre a ajuda são influenciados por quem devemos ajudar. Somos mais propensos a ajudar aqueles que são atraentes. Ou que estão sorrindo. Além disso - em uma conclusão de pesquisa que contribuirá pouco para tranquilizar sua fé no altruísmo ou na bondade inerente da humanidade -, os motoristas do sexo masculino na Europa são mais propensos a oferecer uma carona a uma caroneira do sexo feminino que tem busto grande." Se você ficou surpreso ao descobrir que esse é o tipo de pesquisa científica que aparece em uma publicação acadêmica intitulada Habilidades perceptuais e motoras, provavelmente nunca viu a edição anual de modelos em trajes de banho da revista.

Qual então é a lição prática de tal pesquisa? De novo, a melhor maneira de solicitar ajuda não é tentar prever quem em torno de você será a pessoa mais prestativa. Pelo contrário, é gerenciar a situação. Como qualquer outra tentativa de persuasão, quando você está procurando por ajuda, o segredo é o que fala para convencer o outro.

Por que as organizações usam fotos de crianças para fazer seus pedidos? Porque as crianças são bonitas, vulneráveis e parecem merecedoras de nossa ajuda. Julgar alguém digno de assistência é o suficiente para fazer pender a balança dos cálculos de um observador para a ajuda. Na avaliação de um indivíduo fictício com AIDS, por exemplo, os entrevistados demonstram mais simpatia quando a doença foi contraída por transfusão de sangue do que através de relações sexuais sem preservativo ou uso de drogas.17 No primeiro caso, veem o indivíduo como merecedor de ajuda; no segundo, eles o responsabilizam por seu destino. Em resumo, as características de quem recebe ajuda são mais importantes do que as de quem ajuda. Em vez de se concentrar nos tipos de pessoas mais propensos a lhe oferecer assistência, gaste sua energia enquadrando a(s) pessoa(s) que precisa(m) de ajuda sob a luz de mais empatia possível.

Então, se você está tentando aumentar a conscientização para uma crise humanitária ou conseguir alguém para ajudá-lo a trocar um pneu furado, lembrese de que as situações importam. Desde o bairro até a hora do dia, do

tamanho do grupo para o tamanho do busto, uma ampla gama de considerações contextuais alimenta nossos cálculos sobre a ajuda e determinam se percebemos ou não a necessidade de assistência, acima de tudo.

Quando precisar de ajuda, seja direto. Feche o foco em indivíduos específicos. Coloque-se sob a ótica de mais empatia possível. Faça o que for preciso para afastar o poder que o anonimato e a diluição da responsabilidade têm de sufocar seu pedido de ajuda.

E, quando estiver fora de casa, tire os tapa-olhos de vez em quando. Observe ruídos curiosos ou atividades suspeitas. Não imagine que alguém vai cuidar da situação, ou que, se ninguém mais parece alarmado com as taxas de retorno sem precedentes, não tem como ser um esquema Ponzi. Estaremos todos em melhor situação se você pecar por excesso, chamando a Emergência, do que confiar na suposição automática de que É claro que estd tudo certo.

Estas são conclusões que não estão disponíveis para você quando você segue a linha do WYSIWYG. Nenhuma dessas lições surge a menos que você esteja disposto a deixar de pensar nas pessoas nos termos simplistas de predisposição prestativa e não prestativa, não importa o quão reconfortante essa visão de mundo estável possa ser. Você já sabe: no final das contas, não tem de esperar para a tribo certa aparecer. Se gerenciar a situação do jeito certo, pode transformar praticamente qualquer um em um bom samaritano.

3.
Vá na onda

CAMERON HUGHES É UM ENCANTADOR DE MULTIDÕES.

De acordo com a ladainha apregoada por livros e programas de televisão populares, estamos vivendo na era de ouro dos "encantadores". Supostamente, há uma vasta gama de especialistas autodidatas capazes de se comunicar com regularidade com cavalos, cães, bebês e até mesmo com fantasmas. Bem, Cameron Hughes também tem habilidades únicas. Ele fala a linguagem secreta dos seres humanos adultos de uma variedade menos sobrenatural. Os animais selvagens e imprevisíveis que ele aprendeu a "ler" e manipular de acordo com sua vontade são multidões de pessoas.

Hughes ganha a vida - e uma vida muito boa - animando espectadores em eventos esportivos. Ele se apresentou profissionalmente em cerca de mil jogos na última década, prestando serviços para clubes de renome e de grandes ligas como o Los Angeles Dodgers, Cleveland Cavaliers e New Jersey Devils. Nos Jogos Olímpicos de Inverno de 2010, os organizadores o contrataram para animar as multidões no estádio de hóquei sobre gelo. Durante duas semanas, Hughes estava com os horários cheios: quando não estava torcendo e aplaudindo durante um dos 30 jogos, estava vasculhando farmácias atrás de pastilhas para a garganta e sites de como torcer em finlandês.

Os perfis publicados sobre Hughes invariavelmente referem-se a esse canadense afável como um "superfã" ou "fã profissional de esportes". Mas essas descrições não fazem justiça a seu ofício. Hughes é especializado na arte de manipular multidões. Ele é especialista em manipular situações para moldar o comportamento do grupo.

Como acontece com tantas descobertas, Hughes conquistou essa experiência através de tentativa e erro, e graças a uma pitada de sorte. Além de uma boa quantidade de álcool. Ao assistir a um jogo da NHL em Ottawa, 15 anos atrás, ele estava frustrado com o comportamento calmo de seus colegas torcendo pelos Senators, e embalado por muitos copos de Molson. O resultado foi um número muito louco de improviso bem no corredor, composto por dança, passos de aeróbica e torcida. Em retrospecto, Hughes descreve o que fez como ter ficado "doidão". A multidão respondeu na mesma moeda, e seu desprendimento tranquilo se transformou, quase instantaneamente, em jovial entusiasmo.

Exausto, Hughes caiu de volta em seu assento. Quando os funcionários da equipe se aproximaram com walkie-talkies, ele achou que seria expulso do estádio. Em vez disso, ofereceram-lhe algumas centenas de dólares canadenses para ele voltar e fazer aquilo de novo na semana seguinte.

Conversei com Hughes recentemente para saber mais sobre o que ele faz e por que dá tão certo. Desde o início da nossa conversa, ficou claro que ele é um homem que leva seu trabalho a sério, apesar de grande parte de sua semana de trabalho ser gasta batendo palmas, batendo os pés no chão, cantando e cuidando da aparência. Hoje, ele não consome álcool antes das apresentações. Dedica-se apenas a um planejamento e a uma coreografia cuidadosos, bem como a uma série de alongamentos e bandagens nos tornozelos.

Por exemplo, embora Hughes se veja como um artista, não se compara com os Will Ferrells do mundo. Não, a analogia surpreendente que ele emprega é a da sinfonia. É isso mesmo, Cameron Hughes está mais para Royal Philharmonic do que para Phillie Phanatic: "Tornei-me especialista em liderar uma orquestra", ele me disse. "O que faço é... uma experiência calculada de como levar as pessoas à ação."

Nossa conversa me revelou três receitas específicas para o sucesso de Hughes. Primeiro, ele é capaz de virar o poder das multidões de cabeça para baixo. Hughes muda a experiência de estar em um grupo de pessoas de uma

experiência que inibe a ação para uma que a promove. O capítulo anterior é centrado neste primeiro conceito: a inércia da falta de ação que se segue quando observamos a complacência daqueles que nos rodeiam. No entanto, as multidões também podem nos levar a agir de formas que normalmente não faríamos. Em grupos, podemos ficar presos no fluxo da ação, não apenas no de inação, como demonstrado pelo festeiro comum da despedida de solteiro ou das mães em um show de Jimmy Buffett.

Às vezes é preciso uma única pessoa para colocar em movimento esse tipo de influência social - apenas um indivíduo que altera o senso de um grupo sobre o que é esperado e aceitável. Claro que ser o primeiro a agir não é fácil, mas é aí que Hughes entra. "O fenômeno de estar em uma multidão é que, quando uma pessoa faz algo, isso se torna contagioso", ele explicou. "É como se todos ficassem esperando que alguém faça alguma coisa... é como se todo mundo estivesse esperando permissão para aplaudir."

Em outras palavras, a estratégia de Hughes é abrir a primeira comporta do dique. Assim que ele consegue, uma onda de conformidade surge atrás dele. Ele faz com que seguir sua liderança seja tão fácil quanto possível, levando a audiência ao nível absoluto da desinibição frenética: em comparação com o striptease de várias camisetas que faz parte da abertura, um pouco de aplausos rítmicos não parece ser tão difícil para os fãs duas fileiras abaixo. Em essência, Hughes é um discípulo da escola de influência dos ridículos, algo como, se esse cara pode fazer um papel tão ridículo assim, acho que dd para eu pelo menos ficar de pé e aplaudir. Como ele admitiu para mim: "O que faço nos jogos não tem nada de normal. Não é mesmo."

Mas se me permitem discordar do meu colega de situações, é exatamente porque ele se parece tão normal que faz tanto sucesso. De fato, esta é a segunda chave para sua eficácia: ele parece um fia bem comum. Não se trata de um mascote fantasiado ou de um superfã mascarado com capa. Hughes se veste como todo mundo no jogo (mas com uma dezena de camisetas por baixo; não é de admirar que ele prefira trabalhar nos rinques frios de hóquei no gelo).

Boa parte do poder das apresentações de Hughes está no fato de que a maioria da plateia acha que ele é um fã, e não um funcionário do time da casa. As Cheerleaders e mascotes devem agir assim; os espectadores regulares, não. Hughes é capaz de conseguir que as pessoas sigam sua liderança porque os fãs o veem como um dos seus, como parte do grupo. Na verdade, algumas pessoas próximas o aconselharam a não dar entrevistas, porque ele pode "falar demais" e atrair atenção para o quanto recebe pelos serviços.

Para terminar a história, Hughes percebe que grande parte do seu poder de atração vem de sua persona de Cara Comum. Afinal de contas, seu cartão de visita ainda é o striptease parcial que até a vovó pode gostar, realizado de um jeito definitivamente antierótico por um ruivo de 1,90m que, segundo sua própria descrição, não é "um modelo esbelto". Ele não é Chris Farley no seu antigo número de Chippendales no Saturday Night Live, mas também não chega a ser o Patrick Swayze da década de 1990.

A terceira receita para a eficácia de Hughes é que ele é um mestre das situações, exatamente do jeito mencionado neste livro. Quando começou em sua carreira especial, seu aprendizado era ir a estádios e estudar as pessoas. Ele prestava atenção nas tentativas de incendiar uma multidão que davam certo e quais não surtiam efeito, aprendeu o momento certo de começar a onda e o momento certo de sentar e deixar o foco no jogo. "Com as multidões, você precisa interpretá-la e sentir quando ela precisa de agito e quando está pronta", disse ele. "Não há nada pior - mesmo para mim, e eu vivo disso - do que começar a torcer e ninguém reagir."

Durante o seu número, se está imitando Richard Simmons ou Little Richard, Hughes fica ocupado, segundo ele, em "ler as pessoas". Sua linguagem corporal, suas atitudes não verbais sutis, as pistas que muitos de nós não conseguimos captar nas interações cotidianas. Ele usa essas informações para decidir quando insistir um pouco mais e quando se retrair, se um fã em especial pode ser usado para fazer uma brincadeira ou se ele deve direcionar suas brincadeiras em um

rumo mais autodepreciativo. Ele passa suas noites de trabalho medindo as reações dos fãs individuais, mas também a energia da multidão como um todo.

Cameron Hughes não vê o mundo através da lente do WYSIWYG. Não importa para ele quem está presente - ele tem certeza de que vai se comunicar com a pessoa. Claro que as outras pessoas ainda o veem como alguém com uma predisposição estável. Muitos fãs que encontram Hughes fora do estádio ficam surpresos ao vê-lo agindo normalmente, esperando na fila do Home Depot com paciência, como todo mundo. É como se as pessoas esperassem que ele começasse a dançar ali mesmo na seção de tintas: "Você é convidado para muitas festas... As pessoas esperam que você seja daquele jeito quase o tempo todo. Mas o que faço é cansativo." Imagine como elas reagiriam ao saber que o Cameron era "muito tímido quando criança. Eu chorava quando ia para a escola".

No final da nossa conversa, fiz uma pergunta a Hughes sobre um dos temas principais deste livro, a ideia de que valorizar o poder das circunstâncias lhe dá vantagem na vida. Especificamente, eu quis saber se sua capacidade de "ler" as pessoas é útil fora dos estádios esportivos. Ele costuma, digamos, passar a conversa no funcionário de atendimento ao cliente, livrar-se de multas por alta velocidade ou conquistar mulheres em bares? "Hum, sim, sou muito bom nisso", ele respondeu com uma risada, confirmando que, embora ler multidões e indivíduos sejam artes distintas, são habilidades com traços comuns. Ele disse que provaria o que disse se eu parasse meu gravador, e eu atendi ao pedido. Confidencialmente, ele citou algumas mulheres famosas que já namorou.

Acredite em mim: o jeito de Cameron Hughes de dominar situações o ajudou a compilar uma agenda de telefones tão impressionante quanto seu currículo profissional.

NÃO SOMOS SEMPRE OS indivíduos pensadores livres e de mente independente que pensamos ser. Este capítulo explora por que, mesmo que você se veja como o mestre de seu próprio destino, as pessoas a seu redor ainda

exercem um impacto impressionante sobre como você pensa e age. O capítulo anterior aborda essa tendência de seguir a onda, focando o contágio da inação. Mas, como o fia de esportes animado sabe muito bem, estar em um grupo também tem o poder de incitar os indivíduos para a ação, muitas vezes de uma forma com a qual nunca sonharíamos se estivéssemos por conta própria.

Há um lado bobo, embora inócuo, para essa influência social - por exemplo, a repentina moda de calças capri masculinas ou bebês com nomes de estados ou municípios. Depois, há as coisas de notória irresponsabilidade que os estudantes universitários fazem em grupos, como iniciações da fraternidade ou viagens de primavera incentivadas pela pressão dos colegas, hormônios e álcool. (Ou algo parecido - nos círculos sociais aos quais pertenci, era um grupo que desligava o freezer na máquina de sorvete do refeitório e, então, ficava observando aluno após aluno puxar a alavanca e ser pulverizado por sorvete derretido. Bons tempos!)

No entanto, vamos considerar também um lado mais preocupante de nossa tendência para a conformidade: ou seja, seu papel nas decisões políticas equivocadas, nas atrocidades cometidas pelos militares e até mesmo em assassinatos em massa. Somos rápidos para julgar tal comportamento como fruto de uma personalidade anormal, como ações perniciosas de um grupo seleto de maçãs podres. Mas isso é o WYSIWYG falando. Isso só nos livra da responsabilidade de ter de considerar as pressões contextuais e institucionais mais amplas que contribuem para essa conduta errônea. Na realidade, muitas vezes as maçãs não são irremediavelmente podres - o barril em si é podre.

Porque, para cada Cameron Hughes usando o poder das multidões em prol do divertimento saudável, há o líder da seita ou ditador que aprendeu a manipular os mesmos princípios em nome de motivações menos admiráveis. Nossa propensão para a conformidade ajuda a manter a sociedade funcionando sem problemas, mas também alimenta tramas mais nefastas e destrutivas. Como aprendemos com os filmes, mesmo quando se trata de multidões, a força sempre tem um lado negro.

REGRAS NÃO ESCRITAS

Boa parte da vida cotidiana é regida por normas. São as expectativas sociais que determinam o comportamento adequado - as regras não escritas que seguimos para manter os membros da comunidade em boas condições. Como o viajante frequente pode confirmar, os detalhes variam de acordo com a cultura, mas todas as culturas têm expectativas, de uma forma ou de outra. As normas são o que determina como nos comportamos em grandes grupos. Como reagimos ao berrante recebido de presente no Dia dos Pais, que sabemos que nunca verá a luz do dia. A distância que mantemos de alguém íntimo, de um parceiro de conversa que não conhecemos bem ou da pessoa à nossa frente no caixa eletrônico.

Quanto melhor você reconhece as normas, melhor percorre as situações sociais e mais é capaz de manipulá-las. Por exemplo, Cameron Hughes ganha a vida reescrevendo as regras de conduta do grupo, encorajando os fãs de esportes a romper com restrições que normalmente orientam o comportamento do público. Então, para realmente entender a tendência humana para a conformidade, primeiro temos que entender a onipresença e as consequências das normas.

Apesar de sua onipresença, não falamos tanto assim sobre normas. Elas, em geral, são relegadas ao universo dos comentaristas sociais ou ao comediante que faz perguntas retóricas começando com "Você já notou....". Dinastias inteiras de entretenimento foram construídas sob a ideia simples de que falar sobre normas é um território inexplorado. Em sua melhor parte, focada em minúcias, a série Seinfeld era um discurso semanal de 23 minutos sobre normas sociais: Depois de quantos encontros você está obrigado a terminar uma relação pessoalmente? Quais ocasiões especiais exigem ou não exigem presentes? Quais telefonemas são importantes demais para que sejam feitos pelo celular? Qual é a forma adequada de se mergulhar uma batatinha no molho? E assim por diante.

Este não era um "programa sobre nada", como seus criadores, críticos e fãs anunciavam. Era uma análise das minúcias da interação diária, das experiências sociais mundanas raramente consideradas merecedoras de discussão diante de um público de massa. Era um programa sobre normas, e não um programa sobre nada.

Recentemente, o cocriador de Seinfeld, Larry David, levou esse tema ainda mais a fundo em Curb Your Enthusiasm, da HBO. Curb é sobre tudo o que acontece quando violamos as normas. As violações são quase sempre realizadas pelo protagonista da série - o homônimo David representando uma versão exagerada de si mesmo. Em um episódio, Larry declina do convite de fazer uma excursão pela casa de um amigo, dizendo: "Já sei... tem quartos, banheiros... não precisa me mostrar." Em outro, ele pega os doces de Halloween de adolescentes porque eles não estão fantasiados e, na opinião dele, estão velhos demais para Halloween.

A comédia é fruto da vontade de Larry de fazer o que a maioria de nós não se atreveria. Mas você tem de admitir: suas respostas têm um fundo de verdade. Quantas casas você precisa conhecer até que elas comecem a ficar parecidas? Como Larry sugere antes de opinar sobre pessoas de 40 anos à espera de doces, "Tem de haver algum tipo de ponto de corte para o Halloween, não tem?" Mas as regras não escritas determinam que aceitemos todos os tours que nos oferecerem e tenhamos doces para todos no Halloween. A violação dessas normas acarreta consequências claras - no caso de Larry, a expulsão da casa que não foi visitada, com direito a palavras de baixo calão, e sua casa coberta de papel higiênico no dia 1° de novembro, dia seguinte ao Halloween.

Na vida real, a repercussão do rompimento com as normas variam conforme a gravidade, indo desde o simples constrangimento até a exclusão social. Vejamos a conversa trivial diária. Na idade adulta, a maioria de nós já aprendeu que o conhecido que pergunta "Tudo bem?" faz isso para saudá-lo, e não está pedindo uma resposta oficial. A gama de respostas adequadas a essa pergunta é bastante estreita e vai desde "vou indo" até "tudo ótimo", e um ponto intermediário "tudo

bem". A pessoa que se atira em uma resposta prolixa corre o risco de causar uma reação estranha, uma interação tensa e - muito provavelmente - não mais que um aceno silencioso da próxima vez que os caminhos se cruzarem.

As normas de conversação também têm lições mais importantes para nos ensinar. A primeira vez em que testemunhei num tribunal na condição de perito foi em um julgamento de assassinato em Cape Cod, Massachusetts, em 2008. O crime havia recebido atenção da mídia nacional: Christa Worthington, jornalista de moda, branca, com família rica, fora encontrada esfaqueada até a morte. Sua filha de 2 anos estava agarrada ao seu corpo inerte.' Vários anos mais tarde, Christopher McCowen, um lixeiro negro com QI inferior a 80, foi condenado pelo assassinato.

Testemunhei em uma audiência pósjulgamento, que investigava acusações de racismo contra vários dos jurados. As declarações potencialmente tendenciosas eram, a princípio, de natureza descritiva. Um jurado branco, fazendo referência à extensão dos ferimentos da vítima, teria exclamado que é isso que acontece "quando um negro de 100kg bate em uma mulher pequena". Outra manifestou ansiedade por estar tão perto desse "cara, grande e negro" no tribunal. Mas a raça é mais do que um simples descritor nessas declarações, ao contrário das alegações do promotor e dos jurados. Compreender as normas sociais foi o que me permitiu testemunhar a esse respeito.

As normas de conversa determinam que incluímos em nossas afirmações as informações que julgamos relevantes para o argumento que estamos tentando defender.2 Em geral, evitamos falar sobre o óbvio ou nos aprofundar em detalhes que todo mundo já sabe. No caso McCowen, ninguém na sala do júri tinha dúvida sobre a raça do acusado - não havia necessidade de diferenciá-lo de outro réu. Então, por que os jurados diziam "negro" ao falar sobre o quão perigoso McCowen era? Pela mesma razão, eles disseram "grande": viram sua raça como relevante para essa conclusão sobre perigo, independentemente de sua vontade de admitir o fato para o juiz ou mesmo para si. Caso contrário, por que mencionar o óbvio?

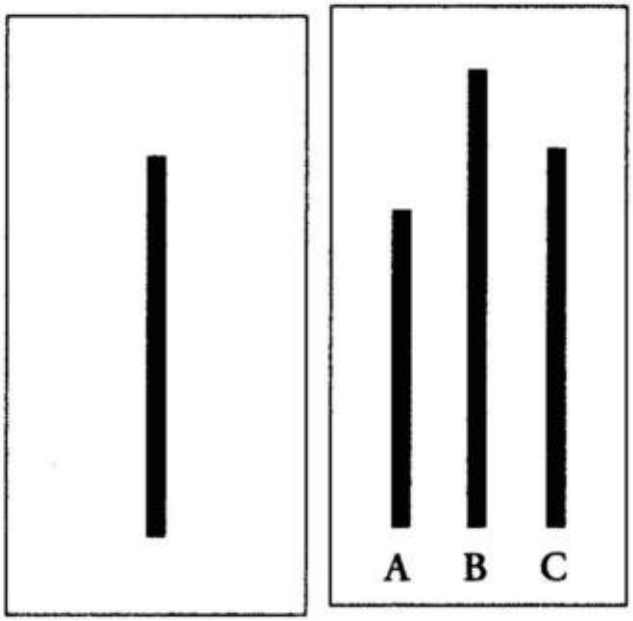
As declarações desses jurados são um pouco diferentes, digamos, de uma reclamação sobre a atuação diplomática de Hillary Clinton descrita da seguinte forma: "Isso é o que acontece quando você envia uma secretária de Estado para o Oriente Médio." Todo mundo já sabe que Clinton é uma mulher, então feminina "não é um descritor inócuo - nosso crítico hipotético deve considerar que o gênero é relevante para a eficácia profissional da secretária Clinton.

A violação das normas de conversação pelos jurados do caso McCowen revelou algo sobre suas atitudes pessoais. Da mesma forma, a decisão do Ministério Público de abrir meu depoimento com uma pergunta inesperada, "Doutor, poderia responder quantos anos tem?", traiu suas motivações - ou seja, me expor e impugnar minha experiência. Não acredito que nenhum dos objetivos foi cumprido: respondi que não me importava em responder à pergunta, desde que eu pudesse fazer a mesma pergunta a ele. O juiz, então, implorou que fôssemos adiante, dizendo que o cirurgião que havia examinado o joelho dele na semana anterior parecia ter acabado de concluir o ensino médio. E, novamente, o juiz ficou do lado da acusação após a audiência, então como saber?

O resultado é que, ao examinar diálogos de séries de televisão ou transcrições de diálogos de uma audiência, as normas e suas violações explicam a natureza humana. Não aceitamos tranquilamente esse rompimento com regras não escritas. Fazer isso acarreta altos custos, como constrangimento, interações empoladas e o status de pária. Pesquisas recentes da neurociência indicam que a experiência de ser condenado ao ostracismo em um grupo - mesmo algo tão trivial como não receber a bola vezes suficientes em um jogo - aciona atividade nas regiões do cérebro associadas à sensação de dor física?

A violação das normas e a rejeição subsequente doem, às vezes literalmente. Ir com a onda - de conformidade - muitas vezes é o caminho mais indolor a ser seguido. Como um perito me disse certa vez, não há nada pior do que começar a torcer e ninguém acompanhá-lo.

LINHAS DE ASCH



Dê uma olhada nessas linhas. Qual das três linhas à direita - A, B ou C - corresponde à linha solitária à esquerda? É fácil, não é? C. E mais de 98% das pessoas dizem o mesmo quando perguntadas. (Os outros 2%? Tornam-se árbitros da NBA.)

Agora mude a situação.

Em vez de julgar essas linhas sozinho, imagine que está sentado a uma mesa com outras cinco pessoas. Uma série de gráficos de linha como este é mostrada ao grupo, que dá suas respostas em voz alta. Nos dois primeiros gráficos, tudo transcorre como esperado. Mas, no terceiro gráfico, o anterior, acontece algo engraçado. A primeira pessoa diz: "A." Você pisca. Talvez ria por dentro e ache que ela não olhou direito.

Mas, então, a segunda pessoa também diz: "A."

E a terceira e a quarta.

Agora é sua vez. O que você faz? Mantém sua opinião e rompe com o grupo, dando a resposta que sabe ser a certa? Ou segue a opinião de todo mundo - para que criar problemas?

Eu entendo. Você daria a resposta certa, é o que responde. Não tem medo de assumir o que pensa.

Mas eu não acredito em você. Ou, mais precisamente, não acredito em 75% de você. Porque, quando o psicólogo Solomon Asch, do Swarthmore College, conduziu esse estudo décadas atrás, recrutando atores para assumir a função dos colegas míopes do grupo, 75% dos participantes escolheram a resposta errada pelo menos uma vez.4

Em resumo, é o poder de atração da conformidade. Nossa tendência de seguir os precedentes estabelecidos pelos outros está tão entranhada que 75% de nós dariam respostas que sabemos ser incorretas antes de irmos contra o consenso do grupo. Estar errado é mais fácil do que romper com a hierarquia.

Você pode estar pensando que há aspectos da tarefa de Asch que a tornam uma situação única. É verdade. Não há muito em jogo para os participantes - não há repercussão real quando eles dão a resposta errada ou dizem uma coisa mas acreditam em outra. Os entrevistados talvez tenham concluído que a vida é muito curta para ser gasta na discussão de linhas com estranhos.

Muito bem. Mas essa tendência de seguir o caminho de menor resistência traz consequências problemáticas na vida real. Quando cedemos diante do grupo apenas para facilitar nossa vida, sacrificamos nossa preferência pessoal em nome do consenso do grupo. Abandonamos o conforto em nome da moda. Assumimos comportamentos de risco e hábitos irresponsáveis que, de outra maneia, manteríamos longe de nossa vida.

E não subestime a força das pressões sociais, mesmo num contexto de baixo risco como o do estudo de Asch. As fotos dos participantes retratam expressões

de fascínio e perplexidade - eles parecem achar a tarefa bastante estressante. Além disso, alguns parágrafos atrás, quando perguntei se você daria uma resposta incorreta nesse estudo, lembrese de como estava confiante de que não iria fazê-lo. Mesmo sem consequências diretas, poucos de nós se sentem confortáveis com a ideia de fazer declarações obviamente incorretas em público (faça sua piada sobre políticos aqui). Mas é exatamente isso o que a maioria dos entrevistados de Asch optou por fazer, demonstrando o poder das pressões em nome da conformidade.

Acontece que nossa tendência de seguir com a maioria não se limita a situações em que queremos evitar criar confusão. Às vezes, as pessoas ao nosso redor influenciam não somente nosso comportamento público, mas também nossos pensamentos íntimos. Como quando você não sabe a resposta certa. Digamos que peçam a você não para estimar o tamanho das linhas, mas sim o comprimento do rio Mississippi. Se você não tem ideia de quanto ele tem de comprimento, mas todos ao seu redor dão respostas confiantes e convergentes, seria lógico ajustar sua resposta de acordo com elas. Na verdade, mesmo que as respostas dos outros sejam muito diversas, faz sentido utilizá-las para orientar seus cálculos. Essa é a tese de James Surowiecki em A sabedoria das multidões, ou seja, que as estimativas médias dos grupos tendem a ser mais precisas do que as de especialistas individuais.' Como Surowiecki sugere, é por isso que os participantes do Who Wants to be a Millionaire? costumam se sair bem quando pedem a opinião do público do estúdio e seguem a opinião da maioria.

Dessa forma, há também um componente informativo para a conformidade. Às vezes, usamos outras pessoas como fonte de conhecimento, tal como fazemos quando deparamos com o passageiro prostrado de forma ambígua no vagão lotado de metrô. Nenhum dos outros passageiros parece alarmado? Então não deve ser uma emergência. Todos na mesa dizem que o rio Mississippi tem pelo menos 3.000km de comprimento? Então é melhor ajustar minha estimativa de 800km, não importa o quão fã de Mark Twain eu seja.

Em um experimento nesse sentido, indivíduos foram acomodados em uma

sala em total escuridão e informados de que fariam um teste de visão.' Vários metros na frente deles, um pequeno ponto de luz brilhou por alguns segundos. A tarefa deles era calcular o quanto o ponto de luz se moveu. Alguns disseram até 9 ou 10 polegadas, enquanto outros responderam apenas 1 polegada. Na realidade, o ponto de luz não se mexeu, mas, sem qualquer ponto de referência na sala escura, com certeza parecia que ele se movera. Assim, as estimativas dos participantes refletiram sua opinião subjetiva de uma ilusão visual.

Ao longo dos dias seguintes, pesquisadores levaram esses mesmos alunos de volta para a sala escura, mas dessa vez em grupos de três. Pediu-se que eles realizassem a mesma tarefa: avaliar o quanto o ponto de luz se movera - e os participantes deram suas respostas em voz alta, um a um. Com o passar do tempo, as respostas foram convergindo dentro dos grupos. Em pouco tempo, todos no grupo concordaram que o ponto se movia entre 2 a 4 polegadas. Na ausência de um marcador visual para orientar sua percepção, os indivíduos recorreram a um ponto de referência diferente e mais social: as pessoas a seu redor.

LOGO, A CONFORMIDADE também pode vir de um desejo de reunir informações precisas. Mas não foi isso que aconteceu no estudo de Asch. Não havia nada de ambíguo sobre suas linhas, mas, mesmo assim, os entrevistados copiaram uma resposta errada. Aqui, a conformidade não era de natureza informativa, mas surgiu de uma simples motivação de se adaptar e aderir às normas do grupo. Os participantes só queriam evitar criar confusão.

Como você provavelmente espera que eu afirme agora, não havia nada de notável sobre esses participantes. Não eram pessoas particularmente suscetíveis à conformidade. Foi a situação, e não um traço de personalidade de imitar os outros, que determinou suas ações. Como sabemos? Porque, quando Asch variou aspectos de sua experiência - quando fez pequenas mudanças sutis no contexto -, o comportamento dos entrevistados mudou drasticamente.

Por exemplo, grande parte do poder da situação de Asch vinha da

unanimidade que os participantes encontraram. A constatação de que 75% dos pesquisados seguiram a maioria pelo menos uma vez surgiu quando a última pessoa ao redor da mesa concordou com a resposta incorreta. Quando um ator rompeu com o consenso, os participantes se sentiram autorizados a fazer o mesmo: de repente, menos de 10% deles concordavam com o grupo. Na verdade, mesmo quando o dissidente solitário expressou uma resposta incorreta diferente da resposta errada dada pelos demais atores, a taxa de conformidade dos participantes também caiu.

Defender com firmeza nossas crenças independentes e tendências torna-se mais fácil - ou, pelo menos, menos difícil - com a presença de um aliado. É emancipador ver mais alguém ir contra a norma. É libertador, na verdade, como os seguidores de Cameron Hughes nos estádios descobriram. Um dissidente altera a cultura de um grupo ao reformular suas normas. Em vez de ser impensável e inaceitável, a discordância torna-se meramente estranha.

Outro aspecto fundamental do contexto do estudo de Asch é que a decisão dos entrevistados era pública. Os participantes se comprometiam com suas respostas em voz alta, permitindo que todos os outros imediatamente e sem ambiguidade soubessem se eles estavam aderindo ao consenso do grupo. Sem essa prestação de contas em público, a conformidade deveria cair drasticamente, e foi exatamente o que aconteceu quando Asch permitiu aos participantes que anotassem suas respostas, em vez de dizê-las em voz alta.

Essas variações no estudo original de Asch demonstram o poder das circunstâncias de impor a conformidade. E, apesar de sua pesquisa ter sido realizada na década de 1950, as conclusões não chegaram nem perto de ser produto de determinada época: 40 anos depois, o Dateline NBC conduziu o estudo mesmo diante de câmeras ocultas e constatou a conformidade entre mais de metade dos pesquisados. Também não é uma tendência exclusivamente americana, pois mais de 130 variações do estudo de Asch foram realizadas em pelo menos 17 países diferentes.? Pelo contrário, as taxas médias de conformidade são menores entre entrevistados americanos e britânicos do que

entre as amostras não ocidentais do Japão, Hong Kong, Gana e Zimbábue. Em outras palavras, a conformidade observada por Asch surgiu apesar dos valores tradicionais americanos, como independência e individualismo. Em culturas com uma orientação mais coletivista e comunitária, a tendência de seguir o grupo pode ser ainda mais pronunciada.

A conformidade está tão arraigada que, muitas vezes, somos conformistas sem ter a intenção de fazê-lo, como quando imitamos o comportamento não verbal dos outros. Em um estudo realizado na New York University, os indivíduos foram colocados em dupla com um interlocutor que tinha o hábito de sacudir a pé ou coçar a cabeça. Sem perceber, os participantes começaram a espelhar esse comportamento repetitivo.' Há uma boa razão para essa tendência, que os pesquisadores rotularam de "efeito camaleão": em um estudo de acompanhamento, eles descobriram que, quanto mais alguém reproduz nossos tiques durante uma conversa, mais acabamos gostando dessa pessoa.

Ficamos tão acostumados com a conformidade suavizando nossas interações sociais que, às vezes, fazemos isso no piloto automático. Há uma cena em Harry & Sally: feitos um para o outro em que o personagem de Billy Crystal revela a um amigo em um jogo de futebol sua angústia sobre a decisão de sua esposa de deixálo. Para uma representação cinematográfica de uma amizade platônica do sexo masculino, é uma conversa excepcionalmente íntima. E, bem no meio desse tête-à-tête, quando Harry está compartilhando os detalhes mais pessoais de seu turbilhão emocional, os dois personagens levantam-se e sentam-se sem pensar enquanto a onda percorre os espectadores no estádio. Três momentos diferentes. A conversa não sai do ritmo.

A conformidade também ocorre em uma escala social, assim como acontece com a moda e os cortes de cabelo. Aos trancos e barrancos, ajustamos nosso senso sobre o intervalo aceitável de possibilidades de como nos pentear ou vestir. Então, um dia, às vezes para nossa surpresa, percebemos que esses padrões - as normas - mudaram. Nossas fotos antigas de escola são hoje fonte de diversão e constrangimento. Grande parte do nosso armário de repente está

pronta para um brechó. Honestamente, daqui a 10 anos você não acha que teremos dificuldade em explicar para as crianças por que os adultos saíam na rua usando tamancos de plástico com buracos de queijo suíço?

Vejamos os nomes de bebês. São as areias movediças da conformidade normativa que representa como um nome pode ir desde uma piada de filme - a sereia era tão ingênua que escolheu `Madison" depois de ver o nome em uma placa de rua - até se transformar no quarto nome mais popular para meninas americanas menos de três décadas depois. Imagino que deveríamos nos considerar sortudos pelo fato de os roteiristas de Splash: uma sereia em minha vida não terem feito Darryl Hannah ir parar do outro lado do Central Park, na Amsterdam Avenue. Neste caso, bastou um exemplo do cinema para mudar as normas vigentes, dando o pontapé inicial da transformação de um nome de comicamente inaceitável para totalmente comum - não muito diferente de um livro/filme sobre como o treinamento de cavalos pode alterar a acepção da palavra encantar.

Em suma, a conformidade está ao nosso redor. As linhas de Asch são uma demonstração convincente do grau em que acompanhamos o grupo, mesmo quando uma resposta correta alternativa é evidente. Mas a vida é, muitas vezes, menos objetiva - menos preto e branco - e a conformidade torna-se ainda mais provável quando vivenciamos a ambiguidade do mundo real. É como o judeu que se vê em uma igreja católica pela primeira vez para um casamento, forçado a passar toda a missa seguindo os gestos daqueles que o cercam. De que outra maneira ele saberia quando se levantar e quando se sentar? Que o apoio almofadado é um genuflexório? Ou que as bolachinhas não eram um lanche para aliviar o baixo teor de açúcar no sangue?

Claro, os mesmos amigos não judeus que acharam meu desempenho na igreja tão divertido ficaram igualmente sem noção mais tarde, quando chegaram à sinagoga para o meu casamento. A vida nunca deixa de nos presentear com territórios desconhecidos a serem percorridos. E vale a pena reconhecer a utilidade das outras pessoas para resolver essas situações confusas.

A MÃO INVISÍVEL DA CONFORMIDADE

Então, não somos tão independentes de espírito como pensamos ser. Talvez o aspecto mais intrigante desta tendência a favor da conformidade é que ela reflete uma forma surpreendentemente sutil de influência social. Ou seja, temos um processo por meio do qual nossos pensamentos e ações são drasticamente moldados por aqueles que nos rodeiam, mas sem que outras pessoas tenham de exercer qualquer tipo de influência direta. No final, é uma mão invisível que nos puxa: a influência daqueles ao nosso redor está em nossa cabeça.

No estudo de Asch, ninguém pede que os participantes deem respostas erradas, a ideia de romper com o grupo leva ao desconforto causado pelo próprio indivíduo. E, com exceção de Joan Rivers e de algumas meninas insuportáveis da época de escola, poucas pessoas em sua vida dão sugestões explícitas sobre como você deve vestir-se ou como deve ser seu cabelo. Porém, nós, como sociedade, ainda convergimos para um look que venha a resumir uma época ou região geográfica. Da próxima vez que você tiver alguns minutos para desperdiçar no trabalho, faça um upload de sua foto para www.yearbookyourself.com e veja como ficaria com roupas e penteados de diferentes décadas. A conformidade é a patrocinadora oficial psicológica dessa agradável pausa de produtividade no escritório.

Logo, a conformidade é um processo interno por meio do qual percebemos a norma de um grupo e nos ajustamos de acordo. Mas não é assim que, em geral, pensamos sobre a influência social. E quanto aos esforços intencionais para mudar as atitudes de alguém? Apelos explícitos para ajuda? O vendedor de automóveis que quer que você leve o pacote antiferrugem por apenas USS399? Bem, nossa tendência para estar de acordo com regras tácitas também fornece insights sobre a adesão a comportamentos com formas mais diretas e externas de influência social como estas.

O êxito de muitas solicitações também se baseia em normas. Por exemplo, uma estratégia comprovada para conseguir que os outros atendam aos seus pedidos é invocar a norma da reciprocidade. Como já mencionado, sentimo-nos obrigados a retribuir o favor àqueles que nos ajudaram. Às vezes, o pedido de retribuição é imediato, como quando instituições de caridade enviam postais gratuitos, etiquetas de endereço ou outras "demonstrações de apreço" junto com um cartão de doação. Outras pessoas se contentam em guardar favores de retribuição para usá-los em data posterior, à la Don Corleone no dia do casamento de sua filha. Porque, na verdade, você nunca sabe quando precisará de um bom embalsamador depois de passar por um posto de pedágio.

Em um estudo de reciprocidade, estudantes universitários do sexo masculino foram colocados em dupla com um parceiro que lhes havia prestado um favor inesperado durante o experimento - saíra para comprar um refrigerante para si mesmo e voltou com dois - ou não fizera o favor.' Depois, saindo da sessão, o colega perguntou se o participante estaria disposto a comprar alguns bilhetes de rifa que ele estava vendendo para arrecadar dinheiro para um evento. Os estudantes que haviam recebido o refrigerante compraram quase duas vezes mais bilhetes de rifa, embora os bilhetes fossem muito mais caros do que a bebida que eles haviam recebido. Seu pequeno investimento em reciprocidade pode render dividendos consideráveis.

Esforços para suscitar a adesão como este se baseiam em muitos dos mesmos processos envolvidos na conformidade, e incluem um pedido direto externo não encontrado, digamos, no estudo de Asch. Tal como acontece com a conformidade, essas táticas de adesão não aplicam grande pressão. Em vez disso, remontam a orquestrações de bastidores, com base no pressuposto de que, quando você ativa as preocupações de alguém sobre as normas - como as relativas à reciprocidade -, essa preocupação exercerá toda a força necessária para iniciar a ação.

Outra consideração motivadora é o compromisso. Quando concordamos com algo, não gostamos de mudar nossa palavra. Como exemplo, lembrese de que há

poucas coisas mais desagradáveis para o universitário mediano do que acordar cedo. Dou uma aula que termina às 11:45 e, em uma avaliação recente sobre o curso, um aluno se queixou de que a aula era "de manhã muito cedo". Não importava a ele se a aula terminasse 15 minutos depois, pois, literalmente, não seria mais o período da manhã.

Mas, de alguma forma, em um estudo feito por telefone, os pesquisadores conseguiram que 56% dos alunos para quem telefonaram concordassem em aparecer para um experimento às 7 horas. Como conseguiram isso? Omitindo a informação dos alunos, revelando a hora de início após eles terem concordado em participar.10 Apenas 31% concordaram em aparecer sabendo do horário do experimento logo no início da chamada (e só imagino que eram estudantes que acordariam cedo de qualquer maneira).

Para ser honesto, aumentar a adesão não exige tanta criatividade assim. Da mesma forma que a conformidade pode surgir como se estivesse no piloto automático, as pessoas costumam responder automaticamente a pedidos diretos. Veja a situação a seguir. Você está na biblioteca se preparando para usar a copiadora. De repente, alguém se aproxima e pergunta se pode passar na sua frente para fazer cinco cópias, porque está com pressa. Um pedido razoável, você pensa, e permite. De fato, 94% dos usuários da biblioteca abordados dessa maneira deixaram alguém passar na frente deles." Quando o pedido não vinha acompanhado de uma explicação - era como "Posso passar na sua frente?" -, o consentimento caiu para 60%.

Um bom motivo para furar a fila - estar com pressa - aumenta a adesão em mais de 30 pontos percentuais. E se fosse um motivo fraquinho? E se fosse "Posso passar na sua frente porque preciso fazer umas cópias?". Segundo qualquer base racional, esse pedido não deveria levar a uma adesão maior do que a taxa de 60% observada para uma falta de explicação. Mas leva. De fato, 93% dos usuários da biblioteca concordaram com esse pedido sem embasamento. O simples fato de ouvir qualquer explicação, mesmo desprovida de sentido, pode ser tão influente quanto uma boa explicação.

Vale a pena lembrar que, quando se trata do impacto dos outros sobre a forma como pensamos e agimos, as pressões interna e externa estão em jogo. Muitos dos mesmos elementos que explicam nossa tendência de seguir o grupo também estão relacionados com a forma como respondemos a pedidos diretos: o impacto das normas, o poder do compromisso público, reações automáticas ao ambiente que nos cerca. Para ser especialista em influência social, você precisa recorrer a todos esses fatores, valendo-se das tendências humanas a favor da conformidade, bem como da adesão. Lembrese: o superfã pede às pessoas para se levantarem e aplaudirem, mas também dá o exemplo através do próprio comportamento. Faça o que eu pedir e o que faço, esse é o mantra do encantador de multidões de sucesso.

SIGA O LÍDER

A conformidade é a cola que ajuda a manter a sociedade coesa. Ela mantém as calçadas lotadas da cidade em sincronia durante uma hora do rush caótica. É uma bússola para percorrer situações desconhecidas, como as enfrentados pelos judeus na igreja ou o heterossexual em um show da banda Indigo Girls. Mas, mesmo assim, pegar a deixa daqueles que conhecem a situação funciona apenas quando as outras pessoas conhecem o que estão fazendo. Lembrese dos participantes na sala escura que tinham de calcular o quanto o ponto de luz havia se movido? Eles recorreram à orientação dos colegas do grupo, mas a informação coletada foi errada: o ponto de luz estava, na realidade, parado. Seguir o grupo pode nos conduzir através de situações desafiadoras, mas não garante o acerto, nem mesmo um resultado positivo. Em alguns casos, as consequências de conformidade podem ser totalmente destrutivas.

Em março de 1997, 39 corpos foram descobertos dentro de uma casa alugada em Rancho Santa Fe, na Califórnia. Os mortos estavam vestidos de forma idêntica: moletons pretos adornados por adesivos feitos à mão do braço, tênis Nike preto e branco novos e carteiras com uma nota de USS5 dentro. Logo

soubemos que os mortos eram membros de um grupo comunitário religioso chamado "Heaven's Gate". O suicídio em massa cometido com um coquetel de vodka e fenobarbital - programado para coincidir com a aproximação do cometa Hale-Bopp, que os membros da seita acreditavam que seria seguido por um OVNI - lembrou muitos dos suicídios em massa ainda maiores no "Peoples Temple", de Jim Jones, na Guiana, 15 anos antes. Apesar de alguns dos mais de 900 corpos encontrados em Jonestown mostrarem marcas de tiros ou sinais de injeção forçada, a maioria havia morrido depois de ingerir uma bebida misturada com cianeto.

A conformidade não está limitada a situações de baixo risco - nenhuma dessas tragédias de suicídio em massa teria sido possível sem ela. Na verdade, muitos dos detalhes que conhecemos sobre a vida em cultos desse tipo refletem táticas destinadas a criar as próprias circunstâncias mais prováveis de gerar a conformidade. Elas representam esforços intencionais para manipular situações: uniformes e o abandono de nomes de batismo reduzem a sensação de individualidade. A vida em comunidades isoladas da sociedade aumenta a dependência dos membros uns dos outros e exacerba as normas de reciprocidade. Dentro da casa do Heaven's Gate, os investigadores encontraram etiquetas indicando a função de cada prateleira, armário e interruptor de luz. A ideia, aparentemente, era induzir ao automatismo.

Não é preciso olhar para a margem da sociedade para encontrar grupos que fazem uso de estratégias a fim de aumentar a conformidade. Apelidos e vida comunitária? Aparência uniforme e uma mentalidade de seguir ordens automaticamente? Eu poderia estar falando de fraternidades ou do exército. É óbvio que não estou sugerindo que essas instituições também sejam cultos. Todavia, vários grupos empregam táticas semelhantes, parecidas com cultos, para promover a coesão e a lealdade entre seus membros - táticas que também tornam muito mais provável ocorrer a conformidade.

Lembrese de como, após o escândalo da prisão de Abu Ghraib de 2004, muitos foram rápidos em atribuir os abusos às personalidades aberrantes de

alguns poucos militares americanos. O rosto público dessas "maçãs podres" passou a ser o de Lynndie England, uma mulher de 20 anos da Virgínia Ocidental que fora retratada em fotos sorrindo e fazendo sinal de positivo enquanto prisioneiros eram humilhados sexualmente. Supomos que ela deve ter um traço sádico. No mínimo, ela e seus companheiros agressores tinham de ser indivíduos de altíssima adesão.

Mas não importa o quanto você examine os primeiros anos de vida de England, não encontrará sinais sobre sua personalidade. Não há histórias de abuso na infância, seja como agressora ou vítima. Seu episódio de mau comportamento mais notório como estudante aparentemente foi passar bilhetes fazendo piada sobre um professor de ciências. E ela era tudo menos uma mocinha tímida e subserviente. Entrou para o exército sob as objeções de sua mãe, após sair de um emprego em uma fábrica de processamento de frango porque a gerência ignorou suas queixas sobre segurança dos trabalhadores e violação às normas de saúde.12 Isso mesmo, antes de se tornar o rosto do abuso militar cometido nas prisões, Lynndie England era uma acusadora que resistia à conformidade.

Meia década depois, ficamos sabendo que os métodos adotados em Abu Ghraib antecederam a chegada de Lynndie England ao Iraque e não se limitavam apenas a uma prisão. Além disso, descobrimos que essas ações não foram invenções criativas de militares distintos, mas sim uma resposta às diretivas claras emitidas por superiores militares e ensinadas por agentes da inteligência. Pode ser difícil de entender, mas a maioria do pessoal em Abu Ghraib tinha personalidades pouco diferentes da sua ou da minha:

> As conclusões de pesquisadores... sustentam que, embora seja verdade que, em algumas situações, indivíduos dementes e sádicos tenham cometido atos de tortura por prazer, na maioria das vezes em que a tortura é cometida por sugestão de funcionários do governo, a melhor descrição para os torturadores é a de indivíduos normais.13

Parece que as lembranças de England foram extraídas de uma participante em um experimento de conformidade: "Quando chegamos lá, perguntamos: `O que está acontecendo?' Então você vê sargentos passando sem dizer nada... E pensa: `Bem, é óbvio que é normal. 11114 Essa conclusão não isenta os autores do abuso, mas nenhuma análise do que se passou em Abu Ghraib é completa sem considerarmos o impacto dramático da situação. Mais uma vez, o WYSIWYG é apenas um pretexto.

UM TEMA UNIFICADOR dos contextos do Heaven's Gate, do Peoples Temple e de Abu Ghraib foi a presença de uma liderança forte e persuasiva. Nos exemplos do culto, os líderes do grupo eram Marshall Applewhite e Jim Jones. No Iraque, eram os oficiais da inteligência militar, bem como uma cultura geral enfatizando a hierarquia de comando. É fato que, embora as pessoas sigam a maioria em vários contextos, há poucas maneiras melhores de atiçar as chamas da influência social do que um líder enérgico.

Talvez a demonstração mais conhecida do poder do contexto sobre a natureza humana tenha analisado essa ideia do impacto fácil da autoridade. Em estudos sobre obediência feitos por Stanley Milgram, de Yale, na década de 1960,15 os participantes foram colocados em dupla com um parceiro para o que pensavam ser uma investigação de como o castigo afeta o aprendizado. Através de um sorteio manipulado, o participante sempre recebia o papel de "Professor" e o parceiro - na verdade, um ator - era o "Aluno". A situação era simples: o Professor lia uma lista de pares de palavras e, em seguida, fazia uma pergunta ao Aluno sobre elas, administrando choques elétricos de maior intensidade a cada resposta errada. Era um híbrido entre o interrogatório policial dos alemães do Leste e um game show japonês.

O painel de choque tinha uma longa fileira de 30 botões. Cada botão representava um aumento de 15 volts em relação ao anterior, até um máximo de 450 volts. As etiquetas descritivas apareciam em incrementos de 60 volts, onde 75 era descrito como um "choque moderado", 135, como um "choque forte", e

assim por diante. No botão de 375 volts, a etiqueta dizia "Perigo: Choque Intenso" e, no botão 435, você já estava fora da escala - na etiqueta constava apenas "XXX".

É claro que ninguém na outra extremidade recebia toda essa eletricidade. Enquanto os participantes acreditavam que estavam administrando choques cada vez mais dolorosos ao seu parceiro cada vez que ele errava uma pergunta, o ator na outra sala não estava ligado aos eletrodos. Os gemidos, as queixas e até os gritos ouvidos através do interfone haviam sido gravados com antecedência.

A resposta ao choque de 150 volts era: "Tire-me daqui. Eu disse que tinha problemas cardíacos. Meu coração está começando a doer. Tire-me daqui, por favor."

E em 180 volts: "Não aguento mais a dor. Deixe-me sair!"

Em um choque de 300 volts, gritos de angústia precediam as seguintes frases: "Eu me recuso terminantemente a responder a mais perguntas. Tire-me daqui. Você não pode me prender aqui. Tire-me daqui."

Com 345 volts, o Aluno parava de responder às perguntas do teste ou aos choques.

Antes de iniciar o estudo, Milgram pediu a dezenas de psiquiatras para estimar o percentual de pessoas que seguiriam as instruções até o último botão do painel de choque. Em média, os psiquiatras estimaram que uma pessoa em cada mil - um décimo de 1% - poderia ser sádica o suficiente para continuar administrando choques de intensidade aparentemente indescritível a um parceiro que não reagia mais.

Essa previsão ficou abaixo da realidade quando chegou a hora de os participantes ficarem sozinhos para seguir as instruções do estudo. Quase 3% dos respondentes chegaram a 450 volts quando deixados por conta própria.

Na presença de um pesquisador vestindo um jaleco de laboratório, no entanto, impressionantes 65% chegaram à extremidade final do painel de choque. Na verdade, nem um único entrevistado no estudo original parou antes de 300 Volts. 16 E tudo que o pesquisador tinha de fazer eram comentários inócuos como "Por favor, continue" e "O experimento requer que você continue". O conteúdo dessas palavras não trazia mais informações do que o pedido da usuária da biblioteca para furar a fila porque "precisa fazer cópias". Mas a autoridade é inerentemente influente.

Como enfatizou Milgram, os participantes eram americanos comuns: "carteiros, professores do ensino médio, vendedores, engenheiros e operários." Não foi a posição social, o gênero ou a personalidade que determinou a vontade de infligir dor. Foi a situação. É certo que algumas pessoas que você conhece são menos predispostas do que outras a seguirem as massas ou obedecer a autoridades - afinal de contas, todos os campi universitários de New England têm um aluno que faz questão de usar shorts e Birkenstocks todos os dias, mesmo no inverno. Ainda assim, o contexto desempenha papel muito mais importante do que imaginamos para determinar se vamos seguir o grupo ou não.

As variações sobre o estudo original de Milgram destacam esse poder das circunstâncias. Quando a pesquisa foi transferida de um ambiente de universidade para um edifício de escritórios na cidade, menos de 50% dos respondentes chegaram à extremidade do painel de choque. Quando o pesquisador tirou o jaleco de laboratório - e, com isso, um pouco de sua suposta autoridade -, o percentual caiu para menos de 20%. Estes são os fatores que melhor predisseram como os respondentes se comportariam, e não sua personalidade ou profissão, ou mesmo a época em que a pesquisa foi realizada: em uma versão atualizada do estudo em 2009, os níveis de obediência foram, mais uma vez, bastante elevados.17

O fato de a autoridade poder moldar tão drasticamente o comportamento dos participantes comuns respalda a teoria de que atrocidades reais como Abu Ghraib são, muitas vezes, cometidas por "pessoas normais" em circunstâncias

anormais? O próprio Milgram, logo no primeiro parágrafo do primeiro artigo que publicou sobre a pesquisa, vinculou sua investigação ao genocídio do Holocausto: "Essas políticas desumanas podem ter se originado na mente de uma única pessoa, mas só poderiam ser executadas em grande escala se um número muito grande de pessoas obedecessem a ordens."19 Mais uma vez, uma profunda tragédia humana tornou-se possível pela via de tendências humanas como conformidade, adesão e obediência.

Simplificando, Milgram mostrou-nos que basta um jaleco bem passado e algumas palavras vazias de encorajamento para incitar cidadãos comuns a eletrocutar um desconhecido. Imagine o que pode acontecer quando figuras de autoridade aumentam a pressão, quando os líderes realmente se dedicam a tirar proveito da força da conformidade e do automatismo latente da influência social.

LUTANDO CONTRA O DESEJO

Eu não faço a onda no estádio.

E isso mesmo, eu me recuso a seguir a boiada no caminho batido da conformidade dos espectadores, para desespero de muitos fás animados sentados no meu setor da arquibancada. Após ter aprendido sobre o papel onipresente desempenhado pela conformidade na vida, é uma oportunidade necessária para reafirmar alguma aparência de autodeterminação. Resisto mesmo quando aqueles que se ofendem com minha objeção consciente gritam, estão embriagados e sem camisa - e, falando sério, o cara que faz a onda na arquibancada quase sempre grita, está embriagado e sem camisa.

Além disso, para ser franco, a onda é uma bobagem. Nas primeiras vezes que surgiu espontaneamente, pode ter sido engraçada, mas agora já ficou sem graça. É, eu sei... alguns estádios dão um toque criativo ao número, variando a velocidade e a direção da onda. Oooh, estou realmente impressionado. Exceto pelos projetos do genoma e simuladores do Big Bang, minha fé na

engenhosidade humana raras vezes foi tão fortalecida.

Pode chamar isso de minha revolta de um homem só contra a capitulação sem sentido que, de outra forma, permeia a vida. Admito que está longe de ser um exemplo contundente de desobediência civil - não sou um Gandhi nem um Thoreau dos últimos dias. Mas, sabendo quantas vezes e quão irrefletidamente nos conformamos em tantas situações do cotidiano, considero que ficar colado no meu assento enquanto a onda passa por mim é um gesto que vale a pena, mesmo que limitado à região glútea, para reconquistar minha independência.

Não que haja algo de errado com a conformidade em si. Como discutido anteriormente, seguir o grupo atende a fins produtivos, e é difícil imaginar a sociedade funcionando sem isso. É um lubrificante social que ajuda a causar impressão positiva e fortalecer os laços dentro de grupos: o aperto de mão secreto, o ponto de encontro regular, a frase repetida do filme e a piada interna introduzem e reforçam os vínculos entre os membros do grupo. Gostamos de estar com pessoas que agem como nós.

A conformidade também traz vantagens práticas. Entrar na outra faixa no trânsito é menos difícil quando os motoristas seguem a regra estabelecida das faixas. Sem normas, toda a Manhattan ficaria travada, com 1,5 milhão de pessoas amontoadas em 2km2. Além disso, a conformidade é essencial para a eficiência em situações em menor escala, como o balcão ocupado na lanchonete. Minha lanchonete preferida na universidade tinha um procedimento ordenado para fazer o pedido, tão consolidado que estava impresso no cardápio: primeiro peça os acompanhamentos fritos, depois o tamanho de hambúrguer, o tipo de pão, legumes, queijo e, por fim, os temperos. Se seguisse as diretrizes, o almoço era rápido e delicioso. Se viesse a se desviar dele, como a sinalização na parede advertia, "corra o risco de ser vítima do desprezo e do deboche dos cozinheiros".20

Portanto, admito que a conformidade contribua para o funcionamento eficiente da sociedade. Mas nos conformamos com tanta frequência que isso

pode tornarse um padrão automático ao qual obedecemos para tornar a vida mais fácil, e não melhor. Daí minha necessidade percebida de me rebelar periodicamente. Porque, por mais banal que meu boicote simbólico da onda possa ser, não posso deixar de me perguntar como os desfechos de Heaven's Gate ou Abu Ghraib poderiam ter sido diferentes se apenas um indivíduo - ou melhor ainda, várias pessoas - questionasse com mais vigor o rumo que o grupo estava tomando.

Você pode achar que é fácil racionalizar esses exemplos - suicídio em massa e abusos em uma prisão - como episódios extremos envolvendo indivíduos anormais. Mas os perigos de conformidade são igualmente aparentes em outros lugares. Por exemplo, menos de dois anos antes de o Presidente Kennedy ter driblado com sucesso a Crise dos Mísseis de Cuba, o mesmo governo não se saiu tão bem em outro caso internacional centrado naquela nação insular. Em abril de 1961, uma tentativa liderada pelos Estados Unidos para derrubar Fidel Castro teve um fracasso estrondoso. O resultado do que foi concebido para ser uma invasão secreta da Baía dos Porcos gerou mais de uma centena de vítimas entre as forças dos Estados Unidos e do exílio, mais de mil homens capturados e a demissão do diretor da CIA.

Muitos relatórios posteriores sugeriram que a operação fracassada foi produto de um plano medíocre baseado em pressupostos não realistas. E a conformidade preparou o caminho para as decisões equivocadas que foram tomadas nos bastidores.21 Embora vários integrantes do círculo íntimo de Kennedy tivessem suas dúvidas sobre a viabilidade da invasão, poucos externaram suas preocupações durante as reuniões do grupo. De acordo com o psicólogo Irving Janis, de Yale, os conselheiros não quiseram questionar o suposto consenso da equipe ou o ímpeto por trás de um plano que já existia de alguma forma desde o governo Eisenhower. Todos imaginaram que o silêncio dos outros indicava consenso. A coesão do grupo ficou à frente da tomada de boas decisões. Como Arthur Schlesinger viria a lamentar: "Só posso explicar minha incapacidade de fazer mais do que levantar algumas perguntas tímidas dizendo que o impulso que

alguém teria de denunciar esse absurdo se desfez nas circunstâncias da discussão."22

Os conselheiros de Kennedy reapareceram após o fiasco da Baía dos Porcos de forma semelhante àquela como os participantes avaliaram as linhas de Asch. Essa ênfase da unidade da equipe em detrimento do debate rigoroso - esse fenômeno do pensamento de grupo - também foi creditada em outras decisões de alto risco tomadas em grupo que deram errado. Como a desatenção da NASA para problemas mecânicos durante duas malfadadas missões com ônibus espaciais. Ou a falha do setor financeiro de considerar plenamente os riscos trazidos pela bolha imobiliária e as hipotecas subprime. E, talvez um pouco menos famosa, a contínua incapacidade do Van Halen de encontrar um vocalista para substituir o que foi embora.

QUAIS SÃO, ENTÃO, as lições concretas deste capítulo? Primeiro, se você está decidido a mudar o comportamento dos outros, lembrese de que a conformidade pode ser uma ferramenta valiosa. De forma semelhante ao encantador de multidões, você pode criar novas normas se servir de modelo para as mesmas ações que espera ver nos outros. Coloque você mesmo algumas notas em seu cofrinho de gorjetas para aumentar as expectativas dos futuros clientes. Recrute amigos para fazerem uma fila comprida do lado de fora de seu restaurante, clube ou inauguração de galeria. Faça uso da reciprocidade e do compromisso público ao tentar conquistar novos clientes. Dê a seu cônjuge o tipo de presente que você espera receber em troca.

E, quando seu objetivo for o oposto - reduzir a conformidade à sua volta -, consulte estudos de caso sobre torcedores descontrolados e seitas. Em seguida, faça a engenharia reversa dessas situações no sentido da independência. Tudo que você puder fazer para enfatizar a identidade individual tem o potencial de reduzir a conformidade.

Por exemplo, em um estudo perspicaz sobre Halloween, os pesquisadores instruíram as crianças que iam pedir doces para pegar apenas um doce do pote

colocado dentro de uma casa. Mas é difícil resistir a doces gratuitos, e as crianças ficaram ansiosas para seguir o exemplo dos glutões fantasiados que as precediam: 83% pegaram mais doces quando a primeira criança em seu grupo fez isso.23 No entanto, quando o adulto parado na porta perguntava às crianças seus nomes e em que rua viviam - privando-as do anonimato e lembrando-lhes de sua individualidade -, o roubo de doces caiu para 67%. E quanto aos fantasminhas e duendes que se viram na infelicidade de ter de revelar seu nome e chegar sozinhos, sem ninguém para dar o mau exemplo? Insignificantes 8% saíram com doces adicionais.

Aprender os nomes de todas as crianças do bairro não é a única maneira de combater a conformidade à sua volta. Quando se trata de decisões em grupo, crie um novo conjunto de expectativas em que a regra seja a divergência, e não a unanimidade. Podemos gostar de estar com nossos semelhantes, mas há uma grande diferença entre decisões harmoniosas e decisões sábias. Desde o famoso gabinete de "Equipe de Rivais" de Abraham Lincoln24 aos chiliques dos jurados de programas de reality show, opiniões diversas e discussões são marcas registradas da tomada de decisão rigorosa. Então, se suas reuniões são momentos pacíficos ou mesmo agradáveis, pergunte a si mesmo se o grupo está aproveitando tanto de seus integrantes quanto poderia. Em vez disso, preencha seus quadros com pessoas de várias origens e opiniões. Mude seus grupos de trabalho antes que a complacência se instale. Obrigue-se a discutir assuntos com quem provavelmente discordará de você.

E, se você quiser iniciar um debate dentro de uma estrutura organizacional já estabelecida, algumas pesquisas trazem sugestões específicas para virar a situação a seu favor.25 Encontre um aliado na dissidência: romper com o grupo é um trabalho árduo, mas não é um fardo tão pesado quando alguém o divide com você. Seja consistente e mantenha-se firme: hesitação e indecisão são luxos que as facções minoritárias não podem se permitir.

Também não se esqueça da reputação. Tendo sido um cidadão leal no passado - que sempre aderiu às regras -, você tem mais capital depositado para gastar em

desentendimentos posteriores do que o não conformista crônico. Tem mais peso quando o republicano ferrenho e tradicional sugere que o Partido Republicano deve reconsiderar uma posição do que quando o mesmo pedido vem do político moderado com uma longa história de romper com a hierarquia. Então, escolha suas batalhas com cuidado, construindo e reservando a credibilidade de que você talvez precise mais tarde para desafiar as intenções de seu grupo.

Além disso, assim como defendi que se familiarizar com os obstáculos ao comportamento de ajuda pode alterar a forma como você olha para as emergências daqui em diante, apenas compreender a tendência básica de seguir o grupo pode romper com sua deferência automática à conformidade. Ao conhecer as conclusões de Asch, você provavelmente não abandonaria seus instintos de avaliar linhas em uma situação parecida. Tenho certeza de que você adotaria uma posição semelhante em relação a um pesquisador vestido com elegância que lhe pedisse para administrar choques elétricos.

Essas lições também podem ser aplicadas em ambientes novos e desconhecidos. Talvez sob a forma de esforços para resistir às diretivas de seu supervisor que desafiam a ética. Ou a vontade de romper com seu grupo para alcançar objetivos que o tornarão feliz, em vez de popular. O simples fato de reconhecer que seguir o grupo é uma faca de dois gumes pode ser suficiente para tirá-lo de sua ação automática, levando-o a questionar se você está envolvido numa conformidade inofensiva em nome de relações sociais tranquilas, ou talvez preso em uma forma mais restritiva de pensamento de grupo com possíveis consequências mais graves.

Com isso, deixe de acreditar que você é um pensador livre, não influenciado por aqueles que o rodeiam. Se você quiser evitar a conformidade indevida, precisa manter-se vigilante - tanto em relação aos esforços intencionais dos outros quanto em relação à sua tendência automática de ir junto com a multidão. As estratégias mais sutis de influência social geralmente só funcionam quando o alvo não está ciente delas. Notar que alguém o está manipulando é suficiente para reassumir o controle.

Quem sabe, depois de toda essa reflexão sobre a conformidade, você possa descobrir sua própria forma simbólica de protesto - sua variação de boicote à onda. Talvez seja a falta de vontade de capitular diante de aplausos de pé para apresentações medianas. Talvez seja o esforço consciente para evitar o slogan do mês, seja ele "E melhor não falar nisso", "A vida é assim mesmo" ou o uso de "literalmente" quando se fala em sentido figurado. Ou uma recusa em seguir cegamente o conselho do garçom de que o prato está quente e não pode, em hipótese alguma, ser tocado. É isso mesmo: os prazeres indiretos oferecidos pelos violadores de normas nos seriados de televisão também estão disponíveis a você, caso esteja disposto a arriscar censuras públicas nas arquibancadas e queimaduras leves quando jantar fora.

Esses desvios ocasionais das expectativas são libertadores. Eles permitem que você se sinta "mais autêntico", mesmo em uma multidão de pessoas. Esses instantes de desobediência podem tornar nossas formas obrigatórias de conformidade social muito mais fáceis de digerir.

Ainda assim, admito, como ocorre com todas as violações da norma, eles também vêm com amarras: perguntei a Cameron Hughes o que ele faria com um cara como eu, alguém que se considera refinado demais para um exercício tão proletário como a onda. Ele logo desmentiu que sou algum tipo de não conformista, dizendo que encontra espectadores sedentários teimosos aonde quer que vá. Então, ele me avisou que "o cara de quem você está falando... é um ótimo recurso para a multidão. Facilita as coisas".

"Quer dizer que você não me deixaria sentado em paz no meu canto?", perguntei. "De jeito nenhum", respondeu ele com uma risada.

Quer dizer que ficar no meu lugar pinta um grande alvo nas minhas costas? "Isso mesmo", disse ele.

Droga! Os custos de ir contra a maioria continuam se acumulando.

Está bem, Cameron, farei a maldita onda de vez em quando. Mas ninguém vai me forçar a me divertir enquanto sigo os outros.

4.
Você não é a pessoa que eu achava que fosse

QUEM VOCÊ PENSA QUE É, AFINAL?

Nós, humanos, temos por hábito nos debater com perguntas sobre o eu. A contemplação existencial está na essência de nossas formas de arte mais queridas. Música. Poesia. Filmes de John Hughes. Ela domina nosso diálogo interno quando olhamos no espelho todas as manhãs, é o enredo recorrente de nossos diários. A questão de quem realmente somos nos impulsiona a fazer viagens inspiradoras de autoexploração, mas também nos conduz a revelações preocupantes de deficiências pessoais. Sem falar de entrevistas com Barbara Walters e Larry King.

Tal como acontece com grande parte da vida diária, esse processo de autopercepção está sujeito ao poder do contexto. Ou seja, a conclusão de que as situações importam não se limita ao comportamento público ou ao que pensamos sobre os outros. Mesmo a mais particular das percepções - nosso próprio sentido de eu - é influenciada por onde estamos e com quem estamos, embora possamos resistir a esse conceito.

Como sei disso? Como posso ter tanta certeza de que as situações moldam a autopercepção? E como você começa a avaliar os pensamentos de outra pessoa sobre o eu? Bem, para começar, pode fazer um exercício simples de preencher lacunas.

Você encontrará a seguir a mesma frase repetida cinco vezes. Complete cada

frase com a primeira palavra ou com palavras que surgirem em sua cabeça, dando cinco respostas diferentes no final. Faça o exercício agora, de preferência usando uma caneta, para que o próximo leitor tenha de comprar um livro novo. Se você estiver lendo uma versão eletrônica - ou se é dos tradicionalistas -, pode fazer o exercício em sua cabeça.

Lembrese: não se torture sobre o que incluir ou não. Complete cada afirmação com as primeiras palavras que vierem à mente:

1. Eu sou _____.
2. Eu sou _____.
3. Eu sou _____.
4. Eu sou _____.
5. Eu sou _____.

Os pesquisadores se referem a isso como o "Teste das 20 Afirmações".' Obviamente, você respondeu à versão resumida.

Você tem enorme flexibilidade quando responde ao Teste das 20 Afirmações. Existem dezenas de maneiras para descrever a si mesmo. Você pode começar com descrições físicas como "alto" ou "canhoto". Pode falar dos diversos papéis que desempenha na vida, incluindo a profissão ou a situação familiar. Você pode falar sobre categorias como gênero, raça e religião. Claro, também pode contar com o WYSIWYG usando traços de personalidade como generoso, curioso, tímido, entre outros.

Resultado? Você tem possibilidades quase ilimitadas aqui porque a identidade é um bicho com várias cabeças. Na verdade, você tem tantas opções que é válido perguntar se suas respostas seriam as mesmas se tivesse preenchido as mesmas cinco lacunas ontem. Ou na semana passada. Ou se estivesse em uma sala diferente ou em um humor diferente.

Na verdade, tenho certeza de que a resposta é não - você não iria fornecer as

mesmas respostas se eu lhe desse o mesmo teste em outro ambiente. Sem dúvida, suas respostas teriam sido diferentes há 10 anos, certo? Todavia, mesmo mudanças menores no contexto têm grandes efeitos sobre a forma como você se vê, e um dos fatores críticos que influenciam sua identidade - perceba você ou não - é quem está a seu redor.

Como existem tantos aspectos relacionados à identidade, as diferentes dimensões do autoconceito se tornam evidentes em situações diferentes. Como exemplo, as pesquisas sugerem que tendemos a pensar sobre nós em termos do que nos torna distintos 2 Então, quando aplico o Teste das 20 Afirmações em meus alunos na sala de aula, eles raramente respondem "estudante universitário". Mas se o mesmo teste for aplicado na estação de trem ou no consultório médico, sua condição de estudante é mais distinta e, portanto, mais acessível, à medida que vão percorrendo suas fichinhas de identidade.

Esse princípio explica por que, na maior parte da América, os brancos têm menor probabilidade que as pessoas negras de mencionar raça no Teste das 20 Afirmações. Largue um estudante branco em um campus de faculdade historicamente negro, ou um pedestre branco no coração de Chinatown, e a cor branca rapidamente se torna importante. Pelas mesmas razões, os estudantes de intercâmbio se descrevem com mais frequência usando a nacionalidade quando estão no exterior do que no país de origem, os homens têm mais consciência de seu gênero em um chá de bebê do que em um jogo de beisebol e as louras dão mais atenção à cor do cabelo em Seul do que em Estocolmo.

Em suma, assim como o contexto influencia a forma como percebemos e interagimos com os outros, também colore nossa maneira de ver e pensar sobre o eu.

CHAMANDO DR. PHIL

Ao ponderar sobre autopercepção, o primeiro passo é fazer uma pergunta que

raramente fazemos: De onde vêm as crenças sobre o eu? Raramente consideramos as origens do autoconhecimento porque não costumamos dar atenção a essa informação.

Como você sabe quais são seus pontos fortes e limitações? Do que gosta e do que não gosta? Seus sonhos mais brilhantes para o futuro e os arrependimentos mais profundos sobre o passado?

Você sabe e pronto.

Mas há uma resposta mais profunda a essas questões. Na verdade, existem várias, mas você não descobriria a resposta ouvindo supostos especialistas, os gurus de autoajuda que povoam as listas dos mais vendidos e os sofás de programas de entrevistas diurnos. As indústrias caseiras de autoajuda, autopercepção e autorrealização sugerem que você passa a se conhecer quando explora os próprios pensamentos e sentimentos, voltando as lentes da visão social para dentro de si. Uma proposta central desses livros é que você precisa localizar seu eu verdadeiro, "autêntico". Você tem de entrar em contato com quem realmente é, eles costumam dizer. Você não pode ser verdadeiro ao seu próprio eu e, com isso, esse eu permanece um mistério, essa é a teoria.

Como, exatamente, conhecemos esse eu essencial? Uma ida à livraria do bairro sugere que a resposta tem algo a ver com canja de galinha. Isso, além de fazer perguntas como as sugeridas pelo Dr. Phil:3 "Quais são os 10 momentos mais decisivos de sua vida?" "Quais são as 7 escolhas mais críticas que você fez que o colocaram no caminho atual?" "Quem são as 5 pessoas mais importantes em seu mundo e como o influenciaram?"

As perguntas do Dr. Phil têm algo em comum. E eu não me refiro apenas à utilização de dígitos arbitrários que imagino tenham sido os números do biscoito da sorte de alguém. Sua característica compartilhada mais importante é a crença de que introspecção produz autopercepção confiável. Essas perguntas sugerem que olhar para dentro fornece algum tipo de canal direto para suas preferências

internas, pensamentos mais profundos e verdadeiras motivações.

É uma ideia legal saber que você tem um eu autêntico dentro de si à espreita, esperando para ser revelado. Mas suas respostas às perguntas do Dr. Phil - como suas respostas ao Teste das 20 Afirmações - mudam de acordo com o tempo e o local. E quais são as respostas autênticas?

Quando tentei indicar as cinco pessoas mais importantes da minha vida, meu maior desafio foi quem vinha primeiro: Jennifer Aniston ou Eva Longoria. No entanto, quando minha esposa está no recinto, elas nem aparecem na lista. Mas mesmo quando você se esforça para ser honesto, olhar para dentro adianta até certo ponto no esforço para conhecer seu eu. Embora o pressuposto do Dr. Phil pareça bastante razoável - a ideia de que podemos articular com precisão as influências sobre nosso próprio comportamento ou nosso grau de satisfação com vários aspectos de nossa vida -, não é assim que a autopercepção funciona. A introspecção acaba se revelando muito mais difícil e limitada do que imaginamos.

PARA COMEÇAR, suponha que podemos explicar com segurança por que tomamos as decisões que tomamos, suposição que está por trás das perguntas do Dr. Phil sobre "escolhas que o colocaram em seu caminho atual" ou "como os outros o influenciaram". É a mesma suposição que leva os pesquisadores da área política a tentar prever o comportamento dos eleitores ou os departamentos de marketing a fazer grupos de foco. No entanto, pesquisas apontam que não somos tão bons em explicar os fatores que influenciam nossas preferências e ações como pensamos ser.

Vejamos uma série de experimentos conduzidos na University of Michigan por Dick Nisbett e Tim Wilson.4 Em um deles, investigaram o comportamento do consumidor. Foi pedido a centenas de entrevistados do sexo masculino e feminino para avaliar diversos itens domésticos. Um grupo de participantes examinou quatro pares de meias de nylon, para decidir qual era o melhor produto. Além da inspeção visual, eles foram autorizados a manusear cada

amostra para avaliar seu toque, durabilidade, potencial de disfarce para roubo em lojas de conveniência e quaisquer outras características procuradas na avaliação do referido produto. Suas preferências aumentaram em uma progressão clara da esquerda para a direita: o par de meias na extrema direita foi, em média, mais bem avaliado, seguido pelo par à sua esquerda, e assim por diante. Na verdade, as meias mais à direita foram selecionadas quase quatro vezes mais do que as meias na extrema esquerda da matriz de meias de nylon.

São dados fascinantes para os aficionados por meias, sem dúvida, mas o que o restante de nós aprende com o estudo? Primeiro, uma dica pessoal: aprendi que, quando você está usando o computador em casa e dá para ver a tela do corredor, é melhor fechar a porta do escritório antes de pesquisar "meias de nylon".

Segundo, esse estudo abrange as limitações da introspecção em ação. Acontece que todos os quatro pares de meias usados na matriz eram idênticos. Mesma marca, mesmo estilo, mesma cor. Alguém poderia prever, portanto, que as avaliações para os pares A, B, C, D teriam sido equivalentes. O fato de não terem sido - que elas variaram sistematicamente em função da posição na matriz - sugere que os consumidores muitas vezes adiam a escolha de um produto até terem tido a chance de "olhar por aí" e ver múltiplas possibilidades (já que os entrevistados costumam inspecionar as meias da esquerda para a direita).

Mas os investigadores nunca teriam percebido isso se tivessem levado em conta as explicações introspectivas dos participantes. Quando se pediu aos participantes para justificar sua escolha, nenhum deles citou a ordem em que as meias foram dispostas. Em vez disso, conversaram sobre a trama, o brilho, o fio e outras características do produto que transcendem a imaginação de um simples neófito de meias de nylon como eu. Esses indivíduos não tinham ideia do que havia influenciado seu comportamento, mas não tiveram dificuldade para criar explicações. E explicações convincentes. Quando os pesquisadores indagaram aos entrevistados se a ordem da matriz de meias afetou sua avaliação, "praticamente todos os participantes negaram o fato, geralmente lançando um olhar preocupado para o entrevistador, sugerindo que eles talvez tivessem

entendido errado a pergunta ou que estavam lidando com um doido".5

Assim como, às vezes, deixamos de notar as influências verdadeiras sobre nosso comportamento, em outros casos mostramos tendência oposta: achamos que alguns fatores nos influenciaram quando, na verdade, isso não ocorreu. Em outro estudo, Nisbett e Wilson pediram a um grupo diferente de participantes para assistir a um documentário sobre pobreza nas cidades. Um grupo assistiu ao documentário em condições normais. Outro grupo assistiu ao filme enquanto ouvia ruídos de construção vindos de uma serra elétrica do lado de fora, no corredor.

Quando perguntados se haviam gostado do filme, não houve diferença significativa entre as respostas dos dois grupos. Pelo contrário, as avaliações dos espectadores submetidos aos ruídos de construção foram mais positivas. Mas, quando a pessoa que supervisionou a projeção se desculpou com os espectadores da sala com barulho e perguntou se suas avaliações do filme haviam sido afetadas negativamente pelos ruídos, mais da metade - 55% - respondeu que sim. Mais uma vez, essas pessoas respondiam com confiança a perguntas sobre o que influenciava seus julgamentos, mas estavam totalmente equivocadas.

Os eleitores afirmam ignorar anúncios políticos negativos, jurados dizem que não são influenciados por provas inadmissíveis e minha filha mais nova não consegue comer mais nada porque não tem espaço na barriga. Mas os dados comprovam: campanhas negativas funcionam,6 provas inadmissíveis não são desconsideradas7 e, milagrosamente, poucos minutos mais tarde, há espaço suficiente na barriga da minha filha para um sorvete inteiro, mais um pedaço da minha sobremesa.

Então, pense duas vezes da próxima vez que se sentir tentado a fazer grandes mudanças em sua aparência física, guarda-roupa ou estratégia para o primeiro encontro baseada em alguma pesquisa de revista do tipo "o que os homens/as mulheres realmente querem" - os participantes podem estar respondendo com confiança, mas, ainda assim, equivocadamente. É fácil pensar em possíveis

razões para nossas decisões ou influências sobre nossas preferências. O difícil é estar certo a esse respeito.

ESSAS CONCLUSÕES NÃO SÃO LIMITADAS a trivialidades como preferências sobre meias de nylon e avaliações de filmes. Veja um estudo recente no Journal ofArthroplasty, em que os pesquisadores entrevistaram 101 adultos se preparando para colocar uma prótese no quadril.' Os pacientes receberam uma lista de 25 possíveis razões pelas quais pretendiam se submeter à cirurgia. Um ano depois, receberam a mesma lista e foi pedido a eles para dar explicações retrospectivas para sua opção pela cirurgia. Para a maioria dos pacientes, as respostas antes e depois da cirurgia foram diferentes. Ou seja, as explicações que deram antes da cirurgia foram significativamente diferentes das explicações dadas mais tarde, principalmente entre os pacientes que acharam que a cirurgia não havia correspondido às suas expectativas.

Por exemplo, antes da cirurgia, 36% dos pacientes haviam dito que a dificuldade de colocar (e tirar) seus sapatos foi uma razão importante para fazer a cirurgia. Um ano depois, apenas metade desses mesmos indivíduos identificou tais problemas como um de seus problemas originais. Antes da cirurgia, 29% disseram que a dificuldade de subir e descer escadas foi um fator importante. Um ano depois, menos de um terço desses mesmos pacientes citou os problemas com escadas como uma consideração importante em sua decisão.

Esses pacientes não estão sozinhos. Podemos pensar em exemplos de quando nossas próprias explicações para uma decisão mudaram com o tempo. Como você decidiu que profissão escolher? Por que escolheu seu curso universitário? O que o fez perceber que queria se casar com aquela pessoa? São perguntas difíceis e, dependendo do estágio de vida em que se encontra, de seu humor e do de quem está fazendo a pergunta, a introspecção produz percepções diferentes. Quando suas respostas às perguntas pessoais evoluem dessa maneira - seja ao longo do tempo, segundo o contexto ou pessoa próxima -, fica difícil apostar na introspecção, esperando que o exame interior dê acesso direto a atitudes

autênticas e a um eu indiscutivelmente verdadeiro.

Ao longo dos anos, tenho dado muitas respostas diferentes à pergunta de como escolhi minha faculdade. Na época, eu teria dito que, por ter vindo de uma escola secundária pequena, eu queria cursar uma faculdade pequena e com uma atmosfera semelhante. Depois de me formar e começar a fazer meu PhD em outra instituição, teria enfatizado as oportunidades de pesquisa disponíveis em uma faculdade de ciências humanas. Hoje, olho para trás e vejo meu eu de 17 anos com a perspectiva experiente de suposta sabedoria e discernimento. Eu diria a você que meus pais me levaram em uma maratona de sete dias, visitando oito escolas, em que um passeio a pé pelo campus começou a ficar muito parecido com outro passeio por outro campus, até que não me tornei muito diferente do comprador de meias de nylon e decidi que a última escola que visitei era a melhor delas.

Você talvez sugira que a introspecção deve ser mais confiável quando se trata de outras formas de autoconhecimento que vão além de explicar decisões passadas. Mesmo que seja mais difícil que o esperado expressar por que fizemos as escolhas que fizemos, certamente somos capazes de fazer uma leitura precisa de ideias altamente pessoais, como nossos gostos e antipatias, ou do que precisamos para ser felizes na vida. Certo?

Mas os pesquisadores comportamentais constataram de forma consistente que mesmo a avaliação de nossa satisfação com a vida é, em uma palavra, maleável.9 Qual é seu grau de satisfação com sua vida? Depende. Depende: você acabou de ver seu time favorito vencer ou está sentado em uma sala bem decorada e confortável? Você fica mais satisfeito com a própria vida como um todo quando está ensolarado lá fora. Tudo o que é preciso para aumentar a satisfação geral com a vida é a agradável surpresa de encontrar uma moeda antes de você ser entrevistado.

Como o psicólogo de Harvard Dan Gilbert explica em O que nos faz felizes, não somos muito capazes de prever o que nos fará felizes no futuro.'° Não é de

admirar - temos dificuldade para avaliar nosso grau de satisfação aqui e agora!

E isso se aplica a uma ampla gama de crenças pessoais. Incluindo a política: as avaliações dos americanos sobre os Republicanos se tornam significativamente mais positivas quando recebem uma pergunta inicial sobre um membro muito popular do partido (pense em Colin Powell em meados da década de 1990).11 As percepções sobre beleza física também: os homens que foram convidados a avaliar fotos de mulheres desconhecidas veem as estranhas como menos atraentes depois de ver as detetives vestidas de forma provocante em As panteras. 12 Quais são as "verdadeiras" percepções sobre os Republicanos? Ou as avaliações "autênticas" sobre atração? Não há como saber.

Claro que há alguma coisa a ser aprendida quando olhamos para dentro, a fim de explorar nossas inclinações, preferências e decisões. Mas grande parte da informação gerada pela introspecção é uma construção passageira e imediata em determinado ponto no tempo: como achamos que sentimos, por que achamos que fizemos as escolhas que fizemos. Ao olhar para dentro, não temos acesso a um conjunto estável de impressões sobre um eu inabalável e autêntico. Produzimos um relatório temporário da situação.

Em outras palavras, os gurus da autoajuda estão errados. Nossa percepção de quem somos não depende menos do contexto do que o comportamento de todos os outros ao nosso redor. Não obstante o número de livros vendidos, as avaliações da Nielsen e as aparições na Oprah, a introspecção não é tudo aquilo que dizem.

COMPARADO COM O QUÊ?

Se a introspecção não é suficiente, de que outra forma passamos a nos conhecer? Ainda sobre isso, como podemos explicar a surpreendente dependência do contexto de nosso senso de eu? Para responder a essas perguntas, cito um dos grandes comentadores anônimos sobre os mistérios da natureza humana. Falo, é

claro, de ninguém menos que o falecido avô da minha esposa, o Vovô Syd.

O Vovô não tinha nenhuma formação em disciplinas como psicologia ou sociologia. Ele não era versado nos meandros do método científico. Vovô Syd era um vendedor de calças de Cleveland, não um pesquisador comportamental da Ivy League. No entanto, ele foi, à sua própria maneira inimitável, um observador muito perspicaz do comportamento humano.

Ele também era hilário. Ao longo de anos de convívio, minha frase preferida dita pelo Vovô Syd era, de longe, uma que ele gostava de dizer durante o jantar - e, quanto mais formal a ocasião, melhor. Ele pegava um item sob o pretexto de passá-lo por baixo da mesa e, em seguida, anunciava em voz alta e clara: "Sam, você quer que eu enfie essa manteiga em você?"

Infelizmente, essa piada não tem relevância alguma para compreender a autopercepção.

Mas minha segunda frase preferida dita pelo Vovô Syd é pertinente para a presente análise. Sempre que telefonávamos para conversar com ele, a primeira pergunta que inevitavelmente fazíamos era: "Como você está?" Muitas vezes, a resposta era "Qe E", sigla para "Quente e Entediado", sua descrição da vida de aposentado em Sun City, Arizona. Porém, mais frequentemente, era apenas: "Em comparação com o quê?" Veja um exemplo:

Pergunta: "Vovô, como você e a vovó estão?"

Resposta: "Em comparação com o quê?"

Alguns de vocês podem contestar a autoria dessa frase, perguntando se não é uma frase de Henry Youngman. E minha resposta é, ué, não é tudo comparado a alguma coisa? Até onde sei, esta foi e sempre será a piada do Vovô Syd. E com essas palavras simples mas inteligentes, o avô da minha esposa conseguiu entender um ponto essencial na maneira como pensamos sobre o eu.

Os exemplos de Colin Powell e As panteras nas páginas anteriores mostram que boa parte do modo como vemos o mundo depende de comparações. A marca republicana parece melhor com Powell no meio, mulheres que você nunca viu antes parecem menos atraentes em comparação com Farrah Fawcett (ou, para quem é cinéfilo, Cameron Diaz). Como a resposta pronta do Vovô Syd sugere, a maneira como nos sentimos, quais são nossas preferências e, de fato, como vemos a nós mesmos, tudo isso depende de uma base específica para comparação.

Você compara seu eu atual com seu eu passado. Compara a realidade com a maneira como gostaria que a vida fosse. Mas nem todas as comparações que orientam sua autopercepção são estritamente internas. Muitas são feitas em relação a outras pessoas. Na verdade, muitas vezes temos grande dificuldade em responder a perguntas sobre nós mesmos a menos que sejamos capazes de fazer comparações com os outros.13

Lembrese da última vez em que recebeu a correção de um trabalho ou prova em sala de aula, não importa se foi há dias ou décadas. Se você for como a maioria dos alunos que eu ensino (ou, aliás, como eu, quando era estudante), sua primeira reação era perguntar qual foi a média, perguntar a seu amigo qual foi a nota dele ou espreitar a nota do colega na sua fileira. Mesmo na ausência de uma curva de notas, os alunos precisam de algum contexto para descobrir a melhor forma de traduzir o número que veem em uma avaliação de competência pessoal. Fora da sala de aula também confiamos em comparações sociais desse tipo para avaliar nossas próprias habilidades e situar nossas opiniões, realizações e características pessoais.

Simplificando, uma fonte importante de informações sobre nós mesmos são as outras pessoas.

Nossa necessidade de fazer comparação social é mais premente em alguns contextos do que em outros. Por exemplo, a presença de indicadores objetivos pode tornar as comparações desnecessárias. Se quero saber o quanto peso, o

quão rápido posso nadar ou quanto consigo saltar, só preciso de uma balança, um cronômetro ou, no meu caso, uma régua pequena. Mas, muitas vezes, não existem critérios objetivos para as autoavaliações que mais valorizamos: Sou um bom pai? Sou bonito? Tenho sucesso na vida?

Perguntas desse tipo pedem a resposta do Vovô Syd - em comparação com o quê? Para responder a elas, contamos com as comparações em nosso ambiente próximo. Isso significa que nossa escolha de pessoas à nossa volta influencia como vemos o eu. As pessoas com quem estamos têm impacto profundo sobre quem acreditamos ser.

Quando eu era um estudante do ensino médio em uma turma de seis alunos em uma escola judaica, imaginava-me um prodígio no basquete. Um Lechaim James. Quando entrei para uma escola secular com turmas na casa de dois dígitos, descobri que era um pouco mais difícil defender um armador que não segurava o quipá com a mão esquerda enquanto driblava com a direita. Um movimento cruzado mais tarde e eu havia reajustado minhas chances de conseguir uma bolsa de estudos como atleta. E o mesmo se aplica a avaliações mais importantes sobre o eu, inclusive aquelas já mencionadas: qualidades de um bom pai, beleza física e sucesso pessoal. Não existe uma autoavaliação muito íntima para ser orientada por aqueles que nos rodeiam.

LEMBRESE DE que não estou defendendo que outras pessoas caracterizam nossa percepção de eu. Seria uma conclusão óbvia e normal. A maioria de nós reconhece prontamente que é influenciada por uma variedade de modelos, em especial nossos pais. E, mesmo que não fosse assim, os pais ansiosamente nos lembrariam disso no próximo encontro da família.

A conclusão mais surpreendente, porém, é que não são apenas nossos amigos, professores e entes queridos que influenciam nossa percepção de eu. O mesmo ocorre com o estranho no ônibus, a mulher na revista e o colega da aula de química. Sem que saibam, muitas vezes olhamos para essas pessoas para avaliar nossas habilidades e inclinações. As pessoas de nosso círculo influenciam nossa

identidade, autoestima e até mesmo estado emocional.

É isso mesmo: até a forma como interpreta suas emoções pode ser ditada pelos estranhos em seu meio. Concluímos isso a partir de um experimento realizado por Stanley Schachter e Jerome Singer na Columbia University, que dividiu os campos da psicologia e da fisiologia.14 No estudo, 184 homens receberam uma pequena quantidade de adrenalina ou de solução salina. Mesmo uma pequena dose de adrenalina - ou epinefrina - tem impacto fisiológico claro: aumento da frequência cardíaca, ritmo de respiração e fluxo sanguíneo para os músculos. Um volume semelhante de solução salina - ou água salgada - não gera o mesmo impacto. Logo, a comparação principal do estudo foi entre dois grupos de homens, um que sentiu os efeitos excitantes da adrenalina e outro que não vivenciou essa excitação.

Mas os participantes não conheciam os componentes das injeções. Todos pensavam que estavam recebendo uma vitamina chamada "Suproxina" e acreditavam que o objetivo da pesquisa era testar os efeitos da vitamina em sua visão. Portanto, os participantes desinformados que receberam adrenalina não tinham ideia da verdadeira fonte de sua excitação.

Após a injeção, os homens foram levados para uma sala diferente para responder a algumas perguntas antes de seu teste de visão. Sentados ao lado de outro entrevistado, eles começaram o questionário. Mas o entrevistado não era um participante comum da pesquisa, e o questionário não era um simples questionário. A outra pessoa na sala era, na verdade, um ator em conluio com os pesquisadores e, em poucos minutos, ele começou a fazer sua melhor imitação de John McEnroe protestando contra o juiz de linha: zombou com raiva no questionário. Ele amaldiçoou os pesquisadores que o haviam elaborado. Finalmente, rasgou a pilha em pedaços, jogou os pedaços no chão e saiu da sala, exasperado. Em questão de segundos, as coisas haviam passado de um estudo de visão para uma reunião política sobre o sistema de saúde.

Qual era a razão para esse ataque? Bem, o questionário era um pouco pessoal.

Para não falar ofensivo. Uma pergunta pedia aos entrevistados para citar o parente que mais precisava de tratamento psiquiátrico. Outra pergunta era sobre o membro da família que poderia ser descrito pela frase "não toma banho ou se lava com frequência". Minha pergunta favorita foi esta última:

Com quantos homens (à exceção de seu pai) sua mãe teve relações extraconjugais?

_____ 10 ou mais
_____ 5 a 9
_____ 4 ou menos

É óbvio que os pesquisadores não estavam interessados na vida sexual das mães dos participantes. Eles queriam ver o impacto emocional da explosão do ator. Os entrevistados que receberam uma injeção de solução salina apresentaram um leve comportamento agressivo, ou nenhum. Em sua maioria, eles só olharam para o ator irado com um misto de curiosidade e resignação - as mesmas feições exibidas por funcionários da Casa Branca quando assistem a Joe Biden falar de improviso perto de um microfone.

Mas os participantes que, sem o conhecimento deles, havia recebido adrenalina relataram sentir raiva. Desconhecendo a fonte de sua excitação, eles seguiram a deixa do ator, achando que também deveriam sentir-se provocados pelas perguntas. Em outra variação do estudo, os participantes foram colocados em dupla com um ator estranhamente eufórico que passou o tempo construindo uma torre de pastas, aviões de papel, e girando bambolês que havia encontrado no canto. Aqui, os participantes que receberam injeções de adrenalina não só participaram da diversão, como também relataram sentimentos comparáveis de euforia.

Esses resultados revelam que mesmo os nossos estados emocionais não são predeterminados como pensamos. Tanto a raiva quanto a euforia são acompanhadas por sintomas fisiológicos semelhantes aos efeitos da adrenalina:

coração acelerado, pupilas dilatadas, alta taxa de açúcar no sangue. Quando experimentamos essas sensações, nosso corpo não as traduz automaticamente para a emoção correspondente. Pelo contrário, temos de olhar para aqueles que nos rodeiam para descobrir o que tudo aquilo significa, para determinar qual dos muitos rótulos emocionais existentes se encaixa na situação: esse cara está com raiva e o questionário é mesmo ofensivo... eu também preciso sentir raiva!

Suas emoções, sua identidade, sua percepção de como você está se saindo na vida, nada desse autoconhecimento surge na privacidade de processos estritamente internos. Tudo é influenciado e até mesmo dependente de informações obtidas com aqueles à sua volta.

EUS CULTURAIS

Às vezes as pessoas em nossa vida nos dizem diretamente o que somos ou deveríamos ser. Em outros casos, usamos o desempenho dos outros como ponto de comparação mental. Mas a influência de outras pessoas sobre a forma como pensamos o eu pode ser vista em um nível mais social - contextos sociais mais amplos também influenciam nossa percepção de eu de maneiras significativas. A cultura em que você cresceu ensina você a pensar sobre si mesmo, tanto através do ensino explícito quanto por lembretes mais sutis.

Nos Estados Unidos, há um ditado que diz algo como "quem não chora não mama". No Japão, o axioma relacionado é "o prego que se destaca é martelado até sumir". Essa divergência na cultura popular reflete diferenças na forma como pessoas nessas culturas costumam pensar sobre si mesmas."

Como já mencionado, os pesquisadores observaram que os americanos - e, em termos mais gerais, aqueles que se encaixam na categoria mais ampla de "ocidentais" - tendem a valorizar um traço independente no eu. Na cultura ocidental, enfatizamos o que nos distingue de outras pessoas; falamos sobre os indivíduos explorarem seu potencial. Assim, programas educacionais na

televisão dizem que "todos são especiais". As pré-escolas incluem o desenvolvimento da autoestima como parte do currículo. Quem chora mama e a identidade é concebida em termos bem-definidos, de eu interior, segundo o Dr. Phil.

Quando americanos, canadenses ou europeus ocidentais respondem ao Teste das 20 Afirmações, usam várias características de personalidade e muitos outros atributos estáveis:" "Sou simpático." "Sou engraçado." "Sou extrovertido." Não está muito longe da forma como os ocidentais percebem os comportamentos dos outros. Na verdade, a ideia de um "eu essencial" e a mentalidade WYSIWYG mais predominante têm bastante em comum, encarnando uma mentalidade focada no personagem, na diferenciação entre indivíduos, no eu como entidade independente de seu meio.

Essas ideias estão em nítido contraste com a visão mais interdependente de eu existente no Japão, em outros países asiáticos e em muitas culturas africanas e latino-americanos. Nessas sociedades, a identidade é tipicamente um conceito mais coletivista que enfatiza a ligação entre o indivíduo e aqueles ao seu redor. Ou seja, o eu é pensado mais significativamente em termos de relações com os outros e como alguém se encaixa na trama da sociedade como um todo.17

O que acontece quando um japonês responde ao Teste das 20 Afirmações? Eles tendem a dar respostas menos indicativas de personalidade estável e mais dependentes do contexto: "Sou dedicado na escola." "Sou paciente com meus filhos." "Estou na aula de psicologia agora." Em geral, pode ser desagradável responder ao teste, porque a autoavaliação desprovida de informações sobre o contexto é uma solicitação relativamente desconhecida em muitas dessas culturas.

Claro que, como ocorre com qualquer generalização, essa divergência de mentalidade cultural é uma tendência, e não uma regra. A excelência individual e a realização pessoal não são ignoradas nas sociedades asiáticas, nem a coesão interpessoal é um conceito estranho para os americanos. Mas é claro que a

autopercepção difere segundo a cultura, e não é preciso sair do território americano para observar isso. Para ilustrar, peço que visualize a seguinte cena: você está andando por um corredor estreito. Um homem caminha em sua direção e, quando ele passa, se recusa a abrir espaço, esbarrando em seu ombro. Em seguida, ele marca o acontecido dando-lhe um novo apelido vulgar. Como você reagiria?

Eu sei como eu reagiria, pois passei por uma variação dessa situação quando tinha 13 anos, acompanhado de meus amigos no shopping do bairro. Minha reação? Imaginei dois anos de desculpas criativas para não voltar ao shopping. "Corajoso" raramente aparece na minha lista no Teste das 20 Afirmações.

Sua reação provavelmente dependerá de onde você foi criado. Quando pesquisadores do comportamento expuseram jovens americanos a essa experiência - para abreviá-la, vamos chamá-la de cenário "do idiota"18 -, os indivíduos que haviam crescido no sul dos Estados Unidos reagiram de forma muito diferente em relação aos residentes do norte. Em comparação com os habitantes do norte que sofreram a mesma falta de respeito, os sulistas que receberam o esbarrão e foram ofendidos ficaram mais visivelmente agitados, mais propensos a pensar que sua masculinidade havia sido questionada e ainda mais preparados para retaliações de acordo com níveis elevados de testosterona.

Para explicar esses resultados, os pesquisadores citaram uma "cultura da honra" que existe em grande parte do sul dos Estados Unidos. Referindo-se ao trabalho de antropólogos e historiadores, eles sugeriram que a economia baseada no pastoreio das fronteiras no sul, aliada à ausência de policiamento adequado, levou os homens do sul a desenvolver e projetar uma identidade enfatizando a dureza. Numa sociedade desse tipo, até mesmo insultos triviais exigem respostas explícitas, porque fazer o contrário seria um convite a abusos futuros - muito parecido com a importância da reputação em alguns bairros urbanos contemporâneos ou mesmo em prisões. Os pesquisadores defendem que alguém criado em um ambiente como esse aprende a valorizar um senso rígido de não tolerar abusos, o que talvez explique por que homicídios relacionados com

discussões são mais predominantes no sul dos Estados Unidos, enquanto outras formas de homicídio não o são.19

Os dados são claros: eu seria um pastor ruim, e eu sou a última pessoa que você quer para ajudá-lo em uma briga de rua. Porém, o mais importante: tanto o estudo transcultural quanto o do "idiota" ilustram a influência do contexto em nosso senso de eu, e como essa influência surge a partir de situações mundanas e da mentalidade cultural. A pessoa que está perto de mim enquanto faço o Teste das 20 Afirmações influencia minhas respostas, assim como o ambiente em que fui criado. Somos seres sociais por completo, moldados pelo ambiente, mesmo no mais pessoal dos processos de pensamento.

O ESPELHO NUNCA MENTE

Por que seu senso de eu varia tanto em várias situações? Porque depende, em grande parte, de quem está ao seu redor e da cultura em que você cresceu. Porque o processo de introspecção gera apenas um instantâneo temporário de como você se sente neste lugar e momento fugaz. Mas há outra explicação também.

Para exemplificar, pense no seguinte: Você é um bom motorista?

Claro que é difícil responder a uma pergunta com várias respostas possíveis. Portanto, use uma escala de 0 a 100, onde 0 é o pior motorista do mundo, 50 é um motorista normal e mediano e 100 é o melhor do mundo. Escolha qualquer número entre 0 e 100 - como você avalia suas habilidades? Dê sua resposta antes de continuar lendo.

Agora, outra pergunta: Como são suas habilidades de liderança? Mais uma vez, compare-se com a pessoa mediana na mesma escala de 0 a 100.

Agora você tem dois números em mente - dois números que quantificam aspectos específicos do seu autoconceito.

Aposto USS5 que ambos são maiores que 50.

E isso mesmo, eu apostaria meu próprio dinheiro que você - e todos que estão lendo este livro - classificou-se como um motorista acima da média e um líder acima da média. Por uma perspectiva puramente racional, as chances não estão a meu favor. Até onde sei, dirigir e ter habilidades de liderança normalmente não se relacionam. Na verdade, eu diria que a mera existência da profissão de motorista implica que, quanto mais bem-sucedidos os líderes se tornam, menor a probabilidade de dirigirem o próprio carro. Logo, ao calcular as probabilidades de minha aposta, há uma chance de 50/50 de que você seja um motorista acima da média e outra chance de 50/50 de que seja um líder acima da média. Multiplique os percentuais, e há apenas uma probabilidade de 25% de que esteja acima da média em ambas as áreas.

Por que, então, eu faria uma aposta desse tipo, além do fato de que você e eu não temos planos de nos encontrar em um futuro próximo, o que dificulta o pagamento da aposta se eu perder? Porque eu não apostei que você está acima da média em ambos. Não, minha aposta é que você acha que é um motorista acima da média e um líder acima da média. E, pelos meus cálculos, tenho duas vezes mais chances de ganhar essa aposta do que de perdê-la.

Coloque 100 pessoas em uma sala e, com criatividade e energia suficientes, você pode coletar dados para classificá-las por habilidade em qualquer área. Pela matemática, metade ficará abaixo da média e a outra metade, acima da média. Mas coloque as mesmas 100 pessoas em uma sala e peça a elas para avaliar suas habilidades. Faço isso a cada semestre, fazendo aos alunos a mesma pergunta sobre dirigir que fiz a você. Explico a escala de 0 a 100. Digo-lhes para se compararem com o "estudante universitário mediano", e não apenas com qualquer pessoa mediana (uma ação preventiva contra o argumento potencial de que a turma está cheia de motoristas acima da média quando comparada com o desempenho, digamos, de seus avós). Antes de pedir que eles levantem a mão

para mostrar quem se avaliou acima de 50, peço que fechem os olhos, de modo a evitar a pressão dos colegas ou algum constrangimento.

O que acontece quando os 100 alunos abrem os olhos? Eles veem 85 colegas de classe com a mão para cima.

Semestre após semestre, mais de oito em cada dez de meus alunos dizem ser motoristas acima da média. Em Boston, veja você. Na capital de um estado cujos moradores ficaram em 480 lugar entre 50 posições, em uma pesquisa recente de uma seguradora, que indagou "você conhece as regras de trânsito?". Um estado com um departamento de trânsito que achou necessário criar cursos chamados "Reciclagem para Motoristas". Um estado tão famoso por seus hábitos agressivos ao volante que seu nome inspirou uma palavra conhecida em camisetas no resto de New England - "Masshole", para quem não tem muitas opções em sua loja de roupas.

(Vou fazer um aparte para ser justo com meus concidadãos de Boston: tentem dirigir por alguns meses em uma cidade cuja alergia a ângulos retos, obediência a rotatórias e ruas de mão única e total indiferença a sinais de trânsito fazem do Google Maps um tiro no escuro. Se o declínio correspondente no desempenho ao volante e o aumento da pressão arterial não o convencerem do poder das circunstâncias, poucas experiências o farão.)

A percepção de que 85% de qualquer grupo está acima da média é, naturalmente, um absurdo matemático. No entanto, pesquisas sugerem que esse "efeito melhor do que a média" tem um grau de confiabilidade suficiente:2° Se você perguntar a eles, a maioria dos alunos de escolas de ensino médio tem habilidades organizacionais acima da média, a maioria dos estudantes universitários são melhores do que a média no convívio com os outros, a maioria dos professores universitários transmite conhecimentos de alto nível e a maioria dos adultos casados está em relacionamentos mais felizes do que a norma. Ah, e a maioria de nós é mais bonita do que a pessoa mediana.

Problemática e talvez divertida, essa tendência é mais exagerada entre aqueles de nós que são menos competentes, para começar. Quanto pior somos em alguma coisa, melhor achamos que somos, como qualquer fã de American Idol pode afirmar. Conhecendo tão pouco sobre uma área como gramática, não estou em condições de avaliar minha gramática. Portanto, enquanto aulas de canto melhorarão minha voz e cursos de inglês melhorarão minha sintaxe, essa competência aperfeiçoada pode, ironicamente, também me deixar mais capacitado para avaliar o quanto ainda tenho de progredir.

EM SUMA, mesmo que a autopercepção não fosse tão dependente do contexto e das outras pessoas, um eu "autêntico" ainda seria ilusório porque, muitas vezes, não conseguimos nos enxergar como realmente somos. Nossos processos de autopercepção são, em geral, menos centrados na exatidão do que no autoaperfeiçoamento e na massagem do ego. Assim como a pessoa de dieta que faz de tudo para avaliar seu progresso em balanças ou espelhos "favoráveis", com frequência sentimos a necessidade de fazer um balanço de quem somos e como estamos indo. Só não queremos a verdade completa e imaculada.

Quão enraizada é essa tendência? Tente fazer o seguinte experimento com um amigo. Primeiro, crie duas colunas de cores, de modo que você tenha uma lista com vários pares. Algo como:

azul	amarelo
verde	roxo
branco	rosa
preto	dourado
laranja	azul
amarelo	prata
roxo	preto
vermelho	verde

Não importa se houver cores repetidas. Na verdade, não importa muito se você

usar cores, sabores de sorvete ou os nomes dos filhos de Brad Pitt e Angelina Jolie. É só um aquecimento para distrair seu amigo. Quando você mostrar a lista a seu amigo, diga-lhe para percorrê-la o mais rápido possível, circulando em cada par a palavra que ele mais gosta.

A segunda lista que você precisa preparar deve ser no mesmo formato, mas contendo letras do alfabeto. Esta, você não pode elaborar tão a esmo. Cada par deve incluir uma letra do primeiro nome de seu amigo e uma letra que não está no nome dele. Então, se você e eu fôssemos amigos (acompanhe-me, a hipótese massageia meu ego), você faria a lista a seguir, com as letras-alvo em negrito para ilustrar:

S	P
K	**M**
Z	**A**
P	**M**
S	O
W	**A**
W	**M**
S	K

Agora peça a seu amigo para fazer a mesma coisa de antes, circulando a letra que ele mais gosta em cada par, o mais rapidamente possível e sem pensar muito. É um pedido estranho, com certeza, mas menos estranho vindo na sequência do exercício com as cores.

A maioria das pessoas escolhe as letras do próprio nome a uma taxa muito maior do que os 50% que o acaso determinaria.21 Gostamos muito de nós mesmos, ainda que de forma inconsciente. E essa associação de sentimento positivo com o eu também mostra seu rosto em decisões muito mais significativas (mais uma vez, muitas vezes inconscientemente). Acredite ou não, a análise estatística revela um número desproporcionalmente alto de mulheres

chamadas "Florence" vivendo na Flórida, bem como "Georgia" na Geórgia, "Louise" em Louisiana e "Virgínia", na Virgínia. Quanto a isso, Dennis e Denise têm mais probabilidade de serem dentistas, Larry e Laura, advogados, e George e Geoffrey, geocientistas.

Como o efeito melhor do que a média, essas conclusões surpreendentes relacionadas com nomes refletem a propensão a ver o mundo sob uma luz que reforça o ego. Tais tendências em proveito próprio são bastante prováveis quando somos confrontados com nossos próprios defeitos e falhas. Na verdade, temos um conjunto de estratégias que usamos para manter a autoestima positiva em face das experiências humilhantes e ameaçadoras que fazem parte da vida diária:

- Nós nos deleitamos com a vitória dos outros, mesmo quando tivemos pouco a ver com seu sucesso.22 Não importa se anunciamos nossas conexões tênues com o conhecido de infância que se tornou celebridade ou se nos vestimos com o uniforme de nosso time depois de uma vitória, é bom estar entre os vencedores.

- Mas quando se trata de aprender sobre nós mesmos através de comparações com os outros, é o indivíduo malsucedido e sem realizações que acaba sendo o alvo ideal para nossas manobras mentais.23 Por que olhamos nas outras fileiras para ver a nota dos outros alunos na prova? Em parte, porque buscamos um contexto para ter condições de classificar nosso próprio desempenho. Mas após um fracasso ou outro revés, muitas vezes só queremos nos consolar com a conclusão de que, pelo menos, sou melhor do que aquele cara.

- Mesmo nossa deferência ao WYSIWYG é posta de lado quando o ego está em jogo.24 Vemos os erros dos outros como uma indicação de personalidade deficiente, mas atribuímos nossas próprias falhas a causas externas. Quando o cliente à sua frente na fila embolsa o troco extra que o caixa entregou por engano, você o vê como desonesto. Quando você faz a

mesma coisa, é porque o caixa era grosseiro, você está com pressa e tem certeza de que a loja está cobrando mais caro.

Nós vemos o mundo ao nosso redor de forma agradável para o ego. E claro que essas estratégias levam ao autoengano, mas nos ajudam nas épocas difíceis da vida. Colocar-nos nas histórias de sucesso dos outros... desviar a culpa quando as coisas dão errado... táticas desse tipo têm efeitos restauradores em face da expectativa não cumprida. Elas nos protegem da ameaça do feedback negativo. E essas lentes cor-de -rosa através das quais nos vemos representam apenas mais uma razão pela qual conhecer "quem você realmente é" não é tão fácil quanto alguns poderiam levá-lo a crer.

AUTOAJUDA REVISITADA

O que, então, os gurus da autoajuda deveriam estar tentando lhe dizer? Eles deveriam denunciá-lo sobre seu hábito de flexibilizar a verdade quando se olha no espelho? Será que uma dose forçado da realidade lhe permitiria eliminar a distorção e, finalmente, conhecer seu verdadeiro eu?

Não.

A realidade não é tudo o que dizem. É certo que recusar-se a aceitar verdades sobre o eu traz problemas. Considere o caso da pessoa que bebe socialmente e tem certeza de que está bem para dirigir porque, ao contrário de seus amigos, ela tem resistência à bebida - sem falar que, como o Rain Man e 85% de nós, essa pessoa acha que é um excelente motorista. E, se você sempre procurar indivíduos com menos realizações para se comparar, como vai melhorar? Se nunca assumir a responsabilidade por algo que dá errado, não se tornará uma pessoa intolerável?

Ainda assim, apesar de tudo isso, mentir um pouco por causa do ego é, sem dúvida, um ingrediente importante do "funcionamento diário normal". Grande

parte dos conceitos irrealistas aos quais nos apegamos são ilusões, mas são ilusões positivas, sem as quais passaríamos boa parte do tempo nos sentindo horríveis ou sofrendo com insegurança.25 Em comparação com aquelas que estão menos satisfeitas, as pessoas satisfeitas com a vida tendem a apresentar mais inclinação autoindulgente: desde uma opinião exageradamente positiva de si, passando por uma visão excessivamente otimista do futuro, até um sentimento exagerado de controle sobre os acontecimentos ao seu redor.

Conclusões desse tipo desafiam o senso comum sobre o que significa ser "normal". Pergunte à maioria das pessoas sobre os processos de pensamento associados com a depressão, e elas descreverão uma visão pessimista sobre a vida, uma tendência de ver as coisas como mais sombrias do que realmente são. Mas a difusão das distorções autoindulgentes sugere que as pessoas aparentemente normais ou felizes entre nós são realmente aquelas que não têm contato com a realidade. Algumas pesquisas chegam até a sugerir que a autopercepção infalivelmente precisa e sem filtros está ligada à depressão.

Em uma série de estudos conduzidos por Lauren Alloy e Lyn Abramson na University of Pennsylvania, os participantes do sexo masculino e feminino fizeram uma avaliação escrita de seu nível de depressão.26 Logo em seguida, foram conduzidos a um local diferente e acomodados bem em frente a uma luz verde com um botão ao lado. Eles foram informados de que, após um sinal do pesquisador, poderiam apertar o botão ou optar por não mexer nele. Às vezes, quando pressionavam o botão, a luz verde acendia. Outras vezes não. Na realidade, na maioria das versões da pesquisa, o botão não tinha qualquer impacto sobre a luz verde. Ele acendia ou ficava desligado em um percentual predeterminado de tempo, independentemente do que os entrevistados faziam.

No final de cada sessão, os participantes foram questionados sobre o controle que tinham sobre a luz. Aqueles indivíduos cujas pontuações anteriores no questionário indicavam que estavam deprimidos relataram com acerto que tinham pouco ou nenhum controle. Eles reconheceram que não havia relação entre o botão e a luz. Mas os entrevistados não deprimidos viram as coisas de

forma diferente. Essas pessoas "normais" exageraram seu controle sobre a luz verde - uma ilusão semelhante àquela alimentada pelo paciente confiante que tem certeza de que será o único a não sofrer com os efeitos colaterais do tratamento, ou o fia de esportes supersticioso que pensa que o que ele veste e onde senta pode mudar o resultado no campo. Crenças desse tipo são uma parte conhecida da vida diária.

E assim parece que, como vinho tinto, chocolate e filmes de jim Carrey, as distorções autoindulgentes têm efeitos positivos quando apreciadas com moderação, mas, em excesso, fazem mal para o estômago. No curto prazo, um toque de autoaperfeiçoamento permite que você acalme as feridas do feedback negativo e do resultado angustiante, amenizando o ego até sua autoestima se recuperar o suficiente para retomar a busca pelas metas de longo prazo. Muitas vezes, não é o conhecimento exato sobre o eu que traz a paz de espírito; é a pontinha de autoengano que nos ajuda a superar a derrota e seguir em frente após o fracasso.

VOCÊ DESEJA SER uma pessoa mais feliz, mais produtiva e mais bem-sucedida? Está procurando autoajuda no mercado? Então, pare de se preocupar sobre como ver a si mesmo como realmente é. Esqueça esse negócio de eu "autêntico". Em vez disso, aprenda a acolher a teoria do eu como algo flexível.

Sim, seus processos de autopercepção dependem do contexto. E a introspecção gera informações diferentes em momentos diferentes. Seu senso de eu varia, dependendo de com quem você está. A identidade é maleável e as preferências pessoais são construídas na hora. Mas nada disso é uma notícia ruim ou angustiante.

Então você não é a pessoa que pensou que fosse, pelo menos não o tempo todo? Grande coisa! Deixe que essa conclusão lhe dê força, em vez de deixálo alarmado.

É tranquilizador perceber que você não é um produto acabado, que está no

aqui e agora e pode não ser a mesma pessoa que estará no lá e depois. Na verdade, é aquele ponto de vista oposto do eu como uma entidade fixa que causa problemas. Quando você acredita que há um eu verdadeiro esperando para ser descoberto, seu potencial parece limitado e o mundo a seu redor está cheio de ameaças para serem explicadas pela racionalização.

Vejamos um estudo realizado com calouros em uma faculdade de Hong Kong.27 Os pesquisadores apresentaram aos alunos uma série de afirmações sobre estabilidade de inteligência, incluindo "você tem uma certa quantidade de inteligência e não pode fazer muito para mudá-la" e "você pode aprender coisas novas, mas não pode mudar sua inteligência básica". Conforme os alunos iam concordando com essas ideias ou discordando delas, os pesquisadores criaram dois grupos: aqueles que viam sua inteligência como uma entidade predeterminada e estável, e aqueles que consideravam seu intelecto em termos mais flexíveis.

Em seguida, perguntou-se aos calouros se pretendiam se matricular em um curso de reforço de inglês nos anos seguintes. Não surpreendentemente, aqueles que haviam tirado notas altas no exame de inglês no ensino médio tinham menor propensão a querer fazer o curso de reforço do que os alunos que haviam obtido nota C ou pior. Mas mesmo entre os estudantes de baixo desempenho, os que viam o nível de inteligência como imutável não sentiam necessidade de aulas de reforço. Eles acreditavam já ter chegado ao nível máximo de excelência em inglês a que poderiam chegar. Então, para que se preocupar? Somente os alunos de baixo desempenho com uma visão menos rígida do próprio intelecto estavam dispostos a se inscrever nas aulas extras de inglês de que precisavam.

Em outras palavras, enxergar o eu como uma entidade estática e estável é o que nos coloca na defensiva e induz ao autoengano crônico. Pense em uma característica como a inteligência em termos de capacidade fixa, e a nota ruim na prova ou a avaliação de desempenho abaixo da média tornam-se insuportavelmente ameaçadoras. Em vez disso, procure treinar-se para ver o intelecto - e qualquer outro aspecto de suas habilidades pessoais - como um

músculo que cresce com o esforço e sofre atrofia com a negligência. Quando aceita que a resposta à pergunta "Quem sou eu?" deve ser escrita a lápis, e não a caneta, as ameaças tornam-se oportunidades e os fracassos se transformam em lições de vida. Mesmo que não seja essa a maneira como você costuma ver as coisas, não é tarde demais para começar hoje.

Porque, em um estudo de acompanhamento, os mesmos pesquisadores de Hong Kong demonstraram como é fácil alterar a forma como você pensa sobre si mesmo. Eles entregaram a um novo grupo de estudantes uma cópia de dois artigos científicos diferentes - artigos que retratavam a inteligência em termos estáticos ou flexíveis. Os alunos levados a pensar sobre inteligência como algo fixo pegaram o caminho mais fácil: mostraram pouca persistência em tarefas após terem tido um desempenho ruim e evitaram assumir novos desafios mais tarde. Apenas os alunos informados de que a inteligência era maleável mostraram a persistência necessária para o autoaperfeiçoamento.

Vejamos outro estudo, dessa vez com estudantes americanos em Stanford. Foi pedido a eles que se correspondessem com alunos de ensino fundamental em situação de risco.28 Os universitários foram instruídos a oferecer incentivo aos alunos mais jovens, explicando, em suas cartas, que eles também haviam enfrentado dificuldades na escola, mas tiveram perseverança e encontraram o sucesso acadêmico. Eles foram orientados a enfatizar o conceito de que a capacidade natural é superestimada - que inteligência "não é um dom finito, mas sim uma capacidade expansível".

Essas cartas ajudaram os estudantes do ensino médio a se recuperar de adversidades? É impossível dizer - as cartas nunca foram entregues. Mas a mera experiência de escrever para eles teve impacto duradouro sobre os estudantes universitários. Meses depois, os alunos que escreveram as cartas ainda relatavam mais satisfação com a universidade do que os outros alunos de Stanford. Suas médias também eram mais altas: um terço de um ponto em uma escala de quatro pontos. O efeito de escrever as cartas teve impacto significativo entre os participantes afroamericanos, um dado promissor para universidades com

diversidade que buscam solucionar o desempenho inferior comumente observado entre estudantes negros.

O que, então, os gurus da autoajuda deveriam lhe dizer?

Que o período após o fracasso e a derrota é justamente quando você precisa se lembrar de que o eu é flexível.

Que é mais produtivo concentrar-se no esforço e em outros fatores controláveis do que na aptidão rígida.

Que você pode se esquecer de "não ser uma pessoa", seja qual for o suposto déficit em seu eu supostamente autêntico.

Tirou nota ruim no seu trabalho? Fez projeções ruins de lucros para o trimestre? Foi o primeiro a ser eliminado em um programa de dança de celebridades? Agora que você reconhece como a autopercepção realmente funciona, conhece os perigos de atribuir as derrotas a uma falta de capacidade irreparável. Mas também sabe que não adianta minimizá-la como má sorte ou culpa de alguém. Em vez disso, procure analisar ou até mesmo fazer uma lista de fatores internos e externos que podem ser mudados e trazer melhores resultados na próxima vez.

Não importa se você é um estudante de Hong Kong se esforçando para melhorar seu inglês ou um aluno de graduação em Stanford que se corresponde com outros, boas coisas acontecem quando você entende que o eu é maleável. Independente do que você lê no corredor de autoajuda, não precisa perder o sono à procura de sua identidade ou para se reconectar com seu eu interior. Canja de galinha e listas numeradas são superestimadas.

Em vez disso, é hora de começar a entender que você é uma pessoa diferente em contextos diferentes.

De reconhecer que quem você é hoje não precisa determinar quem será

amanhã.

E de aceitar que o eu "autêntico" não é uma espécie de Santo Graal, a não ser que, com a analogia, você queira dizer que não sabe ao certo se ele existe ou não.

5.
Marte e Vênus aqui na Terra

DE ACORDO COM, LITERALMENTE, centenas de pesquisas, o homem é fisicamente mais agressivo do que sua contraparte feminina, independentemente de faixa etária, cultura ou região geográfica.'

De acordo com a análise estatística dos anúncios classificados pessoais no jornal, as mulheres tendem a procurar parceiros mais velhos com renda estável, enquanto os homens colocam maior ênfase na juventude e na aparência física de uma parceira em potencial.'

Segundo minha filha, que, aos 2 anos, falou descaradamente alto durante um jantar formal, as meninas têm um bumbum que só vai ao banheiro sentado, enquanto o bumbum dos meninos funciona de pé.

Existem infinitas diferenças entre homens e mulheres, como aprendemos desde cedo. Expectativa de vida. Potencial de renda. Choro durante casamentos. Propensão para levar coisas para ler no banheiro. Essa ladainha das aparentes diferenças de gênero alimenta desde números de comédia até discrepâncias mais importantes com profundas implicações sociais.

Apesar de as "diferenças de gênero"* serem visíveis em várias áreas, têm algo em comum: a forma como pensamos sobre elas. Assim como as personalidades dos outros e nossas próprias identidades, geralmente vemos as diferenças de gênero como rígidas, como disparidades estáveis e até mesmo inevitáveis, decorrentes de causas internas. Quando ouvimos que os meninos são mais

propensos a X, ou as mulheres são melhores para Y, nosso primeiro instinto é buscar explicações inatas com base na fisiologia, em hormônios ou predisposição. Em outras palavras, como alguém sugeriu de um jeito conhecido e lucrativo, os homens são de Marte e as mulheres, de Vênus.

Por que, então, os homens são mais agressivos? Por causa da testosterona, supomos. Por que as mulheres geralmente preferem homens mais velhos e voltados para a carreira? Porque, nas sociedades mais perigosas de nossos ancestrais genéticos, a seleção natural deve ter conferido vantagens àquelas mulheres que conseguiram um companheiro de alto status. E assim por diante.

Essa ideia de diferenças de gênero imutáveis e inatas ignora o papel crítico do contexto. Assim como as situações ajudam a ditar nosso senso de eu e se continuamos omissos ou se agimos, também há muitas diferenças de gênero surpreendentemente dependentes do contexto. Enquanto a analogia de homens e mulheres como formas de vida de planetas diferentes é divertida e de uma simplicidade cativante, trata-se apenas do WYSIWYG extraterrestre. Colocando as observações anatômicas da minha filha de lado, nós, terráqueos masculinos e femininos, somos muito mais semelhantes do que diferentes, pelo menos em termos de como vemos e reagimos ao universo social.

OS CAPÍTULOS ANTERIORES ABORDARAM a maneira pela qual outras pessoas influenciam nossos pensamentos e ações. Mas o poder das circunstâncias nem sempre vem na forma de indivíduos específicos em nosso meio imediato. Os efeitos do contexto podem ser mais etéreos. Com o gênero, não é comum que indivíduos específicos à nossa volta digam aos homens para se comportar de uma maneira e as mulheres de outra. Em vez disso, forças mais sutis da expectativa silenciosa e normas sociais fazem surgir as diferenças de gênero. E nada que eu tenha estudado academicamente me ensinou essa lição tão bem quanto minha carreira de pai.

Sou um entre três irmãos, e minha nova condição de pai de duas meninas tem sido a fonte de revelações contínuas ao longo dos últimos cinco anos. Hoje,

estou por dentro de conceitos de vestuário como blusinha e avental. Posso debater os méritos relativos das faixas de cabelo em comparação com as presilhas. Sou capaz de explicar a diferença entre passé e plié e, dependendo da situação da minha coluna, até dar uma demonstração.

Talvez a maior mudança que eu tenha vivido nos últimos anos seja minha sensibilidade recém-descoberta para as mensagens de gênero que transmitimos regularmente às crianças. Por exemplo, para celebrar o nascimento de cada uma de nossas filhas, alguns membros da família nos deram colchas bordadas com letras do alfabeto. Sem querer dar dois presentes exatamente iguais, eles optaram por uma composição de cores diferentes da segunda vez. Agora temos uma colcha cor-de-rosa e verde e outra azul e vermelha. De acordo com os especialistas da Pottery Barn Kids, a diferença transcende a composição de cores. Segundo a nomenclatura do catálogo oficial, temos uma "colcha de menina" e uma "colcha de menino".

O que isso significa de fato? Bem, a maioria das imagens sobre as duas colchas é idêntica. Ambas têm um desenho de maçã para o A [Apple] e de blocos para B [blocks], por exemplo. Para as outras letras, existem pequenas variações: a colcha dos meninos tem uma carroça vazia no W [wagon], enquanto a colcha das meninas mostra uma carroça com uma boneca dentro.

Mas há algumas diferenças não tão sutis. Os meninos têm um lápis no P [pencil]. E por que não? Os meninos crescem e se tornam escritores, arquitetos, desenhistas.

E as meninas? Na colcha, tem uma bolsa [purse]. As meninas gostam de fazer compras.

Veja a seguir os desenhos do R e do S. À esquerda, está a versão para "meninos", com um rádio no R e uma estrela cadente para o S [shootingstar]. À direita, está a colcha das "meninas": R para o anel [ring] e S para sapatos [shoes].



Colcha para meninos



Colcha para meninas

Lógico. Porque as meninas não se interessam por música, astronomia ou ciência. Só por joias. Ah, e sapatos da moda!

Essas colchas são apenas a ponta do iceberg quando se trata dos diferentes contextos em que meninos e meninas crescem. Elas englobam as normas de gênero com raízes profundas que transmitimos às crianças assim que nascem (e às vezes até mais cedo). Poucos minutos depois de nos tornarmos pais, já estamos mais propensos a ver as filhas como "de traços finos" ou "delicadas" e seus filhos como "fortes".3 Isso apesar do fato de os seres humanos recémnascidos serem muito parecidos com caracóis - as variedades masculina e feminina são quase indistinguíveis a menos que você os vire e os sopre.

Na verdade, quando minha filha mais velha me diz que quer se fantasiar de Peter Pari ou de cavaleiro no Halloween porque as protagonistas dos filmes a que ela assiste "não fazem nada de interessante", é difícil argumentar. Essas personagens femininas, em sua maioria, têm preocupações domésticas enquanto esperam com paciência e graça pelo resgate de um príncipe ou outra liderança masculina. Lutar pelo direito de escolher o próprio marido é o que transmite força de caráter e independência de espírito. E isso são apenas 80 minutos de mensagens sobre gênero durante um dia. Em algumas culturas, oportunidades diferentes para homens e mulheres ainda são codificadas pela lei ou religião, o que torna ainda mais problemático o impacto das expectativas baseadas em gênero. Mas até mesmo sugestões sociais mais sutis sobre gênero têm profundo impacto na forma como pensamos e agimos.

Este capítulo explora o gênero através da lente do contexto. Ele considera as influências situacionais que vão desde o mundo comum de colchas de bebê, princesas da Disney e drive-thrus de restaurantes rápidos até expectativas mais institucionalizadas transmitidas na sala de aula e no trabalho. Ele questiona a teoria das disparidades de gênero estabelecidas, perguntando em que circunstâncias tais diferenças surgem e quando desaparecem. Porque as situações importam, mesmo para uma distinção tão básica como masculino e feminino, e essa é uma conclusão que importa, seja você um pai ou diretor de escola, gerente ou profissional de marketing.

Muito raramente vamos refletir sobre como situações comuns influenciam nossos pensamentos acerca de gênero. Ou até que ponto as diferenças aparentes entre homens e mulheres dependem do contexto, em vez de serem inevitáveis. Muitas vezes mesmo aqueles mais bem preparados e poderosos entre nós ignoram a situação quando pensam sobre gênero.

Basta perguntar a Larry Summers.

MATEMÁTICA É DIFÍCIL

É irrefutável: as mulheres estão amplamente sub-representadas nas áreas de ciências, engenharia e matemática. Em janeiro de 2005, o National Bureau of Economic Research realizou uma conferência em Cambridge, Massachusetts, dedicada a investigar essa disparidade. Um dos oradores de destaque foi Larry Summers, então presidente da Harvard University.

Em uma conversa na hora do almoço, Summers falava sobre a diferença de gênero em cargos de ciências e engenharia em universidades de elite, e considerou três explicações possíveis.' A primeira, segundo ele, era a hipótese do "trabalho de grandes exigências", a teoria de que as mulheres são menos propensas a fazer os sacrifícios de horários e familiares necessários para atingir tal posição. Segunda, ele discutiu a possibilidade de diferenças de gênero em habilidades inatas para matemática e ciências. Terceira, fez considerações sociais, tais como pressões de socialização que orientam meninos e meninas para disciplinas diferentes, e o potencial de discriminação nas decisões de contratação e promoção.

Dentro de dois meses, motivada em grande parte por esses comentários, a faculdade de Harvard aprovou uma moção de "falta de confiança" na liderança de seu presidente. No inverno seguinte, Summers renunciou.

O que foi tão incendiário em suas observações? Afinal, Summers apenas articulou, em suas próprias palavras, "três hipóteses gerais sobre as fontes das disparidades muito substanciais que os trabalhos dessa conferência comprovam". E ele foi tudo menos indiferente ao problema. Pelo contrário, ele terminou sua fala afirmando: "Acho que todos nós precisamos pensar muito sobre como solucionar essas questões." Então, por que a controvérsia?

Summers teve problemas porque fez mais do que apresentar três hipóteses dignas de investigação. Ele também classificou essas explicações em termos de como via sua importância relativa. Não teria havido nenhuma controvérsia se ele tivesse parado após sugerir que a relativa escassez de mulheres cientistas e matemáticas poderia ser atribuída a 1) pressões familiares ou 2) diferenças inatas

de aptidão ou 3) expectativas da sociedade. Mas ele continuou da seguinte maneira: "No meu ponto de vista, a importância de cada hipótese provavelmente corresponde à ordem que acabei de enumerar.

É fácil ver por que tantos indivíduos em Harvard ficaram perturbados com a crença de seu presidente de que a capacidade inata desempenha papel maior na sub-representação das mulheres do que os fatores sociais ou institucionais. Afinal, é ele quem aprova as avaliações de desempenho e os aumentos de salário do corpo docente, e lá estava ele apoiando uma opinião sobre as diferenças de gênero como biológicas e inevitáveis, em sua maioria. Mesmo antes dessa palestra, os membros do corpo docente já tinham dúvidas sobre o compromisso de Summers com a equidade de gênero: durante sua administração, os cargos efetivos oferecidos às mulheres em Harvard caíram drasticamente, a ponto de apenas quatro dos 32 novos contratados no ano anterior serem do sexo femininos Assim, enquanto alguns observadores externos e especialistas da mídia lamentaram a saída de Summers e o saudaram como uma vítima da polícia do politicamente correto, é fácil levar em consideração as preocupações daqueles que trabalhavam sob sua supervisão imediata.

Mas mesmo do outro lado da cidade e fora de sua jurisdição, eu achei os comentários de Summers inquietantes. Como eu vivia em Boston quando ocorreu a polêmica, senti a necessidade de lhe conferir um nome entre parênteses sempre que uma conversa casual o citasse - algo como Larry (nenhum parentesco) Summers. Esse desejo de me distanciar de seus comentários não refletiam considerações políticas, mas questões mais científicas. Além de controversas, as conclusões de Summers também eram completamente equivocadas. E em dose dupla.

Dê uma olhada em um trecho dos comentários de Summers: Ao defender seu ponto de vista, ele afirmou que "a mente humana tende a se agarrar [na] hipótese de socialização quando você pode identificá-la. E, muitas vezes, isso acaba por não ser verdade."

Sério?

Vamos analisar essas afirmações uma a uma. Primeiro, o argumento de que a mente humana tende a se agarrar na hipótese de socialização. Foi um comentário de improviso para o qual Summers não ofereceu nenhuma evidência comprobatória. E vai contra tudo o que você já aprendeu sobre a mentalidade WYSIWYG.

Pense um pouco: quando a mãe no parquinho tenta se desculpar pelo barulho e a desordem do filho, lança mão da hipótese de socialização, sugerindo que ele age dessa forma porque é isso que a sociedade espera dos meninos? Claro que não. Ela dá de ombros e diz algo como: "Bem, sabe como são os meninos...

Ao analisar as ações do marido que trai - seja ele atleta, político ou vizinho de porta -, falamos sobre a socialização, argumentando que a sociedade é mais tolerante com o mau comportamento de homens que traem em comparação com as mulheres que fazem o mesmo, reforçando, assim, a tendência dos homens para a infidelidade? Não, nossa primeira reação é na direção oposta, debatendo se a monogamia é contrária à maneira como a cabeça dos homens funciona.

E, quando o autor de best-sellers lança seu manifesto sobre a psicologia das diferenças de gênero, dá a ele o título "Os homens são ensinados a agir como marcianos, as mulheres aprendem a ser venusianas"? Certamente não. Ele escolhe a tese do WYSIWYG por excelência, de que homens e mulheres bem que poderiam ser seres de planetas diferentes.

Apesar da afirmação de Summers, não somos atraídos pela hipótese da socialização - muito pelo contrário. Nossa reação instintiva à disparidade entre os gêneros é oferecer explicações internas, inatas e imutáveis. Muitas vezes, é apenas a preocupação de parecer sexista - nossa deferência ao politicamente correto - que nos leva a afirmar o contrário em público. Larry Summers fez o contrário.

Certamente, porém, é a segunda parte da declaração de Summers que mais importa. Então o que pensar dessa alegação, a ideia de que a hipótese de socialização "muitas vezes acaba não sendo verdade"? Se Summers estivesse correto, isso conferiria um peso empírico ao argumento de que ele foi injustamente ridicularizado por suas observações. Na medida em que as diferenças de gênero em áreas como ciências e matemática são consistentes em situações - isto é, resistentes às variações de contexto e de expectativas -, seus comentários na conferência, embora controversos, pelo menos levariam o selo de apoio à pesquisa.

Infelizmente para Summers, os dados não estão a favor dele. Mas não se sinta mal por Larry-que-não-é-meu-tio - tenho certeza de que ele vai sair bem dessa. Quem sabe, como diretor de política econômica na Casa Branca no Governo Obama, para começar.

QUASE UMA DÉCADA ANTES DA PALESTRA de Summers, três pesquisadores da University of Michigan - Steve Spencer, Claude Steele e Diane Quinn - se propuseram a testar quão arraigada é a diferença de gênero em matemática.6 O primeiro estudo era simples: eles recrutaram 28 universitários e 28 universitárias para fazer um teste padronizado difícil. Todos os alunos eram excepcionais - para serem candidatos ao estudo, precisavam ter pontuado no 850 percentil ou acima no SAT em matemática.

Os resultados do estudo também foram objetivos: os homens se saíram muito melhor do que as mulheres. Na verdade, a pontuação média para os examinandos do sexo masculino foi mais do que o dobro da média para o sexo feminino, uma diferença de gênero que praticamente implorava por uma explicação simples a la Marte/Venus/Larry Summers.

Mas os pesquisadores abstiveram-se de tirar conclusões precipitadas sobre diferenças baseadas em sexo e aptidão em matemática. Em vez disso, continuavam investigando. Eles se perguntavam por que tal diferença de gênero surgiria quando todos esses homens e mulheres já haviam tido sucesso anterior

em matemática. As mulheres no estudo passaram o mesmo tempo resolvendo cada problema. Por que suas pontuações haviam sido muito mais baixas? Para responder a essas questões, os pesquisadores fizeram outro estudo que incluiu mais de uma simples comparação entre homens e mulheres. Dessa vez, eles também variaram o contexto em que o teste foi realizado.

Especificamente, metade desse novo grupo de homens e mulheres respondeu a um teste de matemática em circunstâncias normais. A outra metade recebeu instruções diferentes que alteraram todo o contexto de sua experiência. Antes do teste, esse segundo grupo foi informado de que, enquanto alguns estudos anteriores encontraram evidências de diferenças de gênero na habilidade para a matemática, outros estudos não encontraram. Esses alunos foram informados de que o teste que estavam prestes a responder se enquadrava na segunda categoria - constatou-se que ele evitava qualquer tipo de disparidade entre os sexos.

Essa pequena mudança no procedimento fez enorme diferença.

Os alunos que fizeram o teste sem instruções adicionais exibiram novamente uma diferença de gênero: as notas dos homens foram quase três vezes maiores do que as das mulheres. E quanto aos alunos que fizeram o teste com a impressão de que ele era equilibrado em termos de gênero? Não houve diferença de gênero. As pontuações médias para esses homens e mulheres foram quase idênticas.

É uma conclusão incrível. Todos os alunos fizeram exatamente o mesmo teste de matemática. Em circunstâncias normais, o homem médio superou a mulher média, uma disparidade consistente com a ideia de diferenças arraigadas, e até mesmo inatas, em habilidade matemática. Mas diga aos alunos que o teste foi projetado para ser "neutro em termos de gênero" - ou seja, nenhum problema envolvendo futebol, cuidados com os testículos e coisas afins? Então, a diferença entre os sexos desapareceu inteiramente. Do nada.

A forma como um teste é descrito está longe de ser o único fator situacional

que pode eliminar (ou agravar) as diferenças de gênero em matemática. Quando precisam resolver problemas de matemática em grupos nos quais há homens, as mulheres não se saem tão bem quanto os homens, mas esse desempenho ruim acaba quando o teste é aplicado em grupos de pessoas do mesmo sexo.7 Quando assistem a uma série de anúncios que retratam garotas obcecadas por garotos e compras, as mulheres se saem mal em uma prova de matemática aplicada posteriormente. Contudo, não há diferença de gênero depois de assistirem a comerciais sobre mulheres inteligentes e articuladas.'

E, em um estudo que soa estranhamente como um pesadelo recorrente que eu tinha no ensino fundamental, os pesquisadores examinaram os efeitos de se fazer uma prova de matemática em trajes de banho.' Como conseguiram fazer o experimento? Os participantes foram informados de que o estudo era sobre preferências dos consumidores. Eles foram conduzidos até um camarim privativo com um espelho de corpo inteiro. Lá, foram apresentados a uma arara de trajes de banho - calções para os homens e maiôs para as mulheres - e solicitados a experimentar o traje mais próximo a seu tamanho. Então, assim como quem escala o Everest deve parar com frequência para se reaclimatar, os alunos foram informados de que teriam 15 minutos para se acostumar com as roupas desconhecidas que vestiam. Para passar o tempo, eles poderiam ajudar alguns pesquisadores no departamento de educação, ali do lado, a completar um teste aparentemente sem relação com o experimento, sobre aptidão matemática.

Vestidos com trajes de Lycra à prova d'água, os homens superaram as mulheres no teste de matemática. Para os participantes sortudos que foram convidados a experimentar e avaliar um suéter, a diferença de gênero foi muito menor.

O que podemos aprender com essas conclusões? Para começar, que a disparidade de gênero em matemática não é arraigada e inevitável. Depende do contexto, da perspectiva e da expectativa. Na verdade, é de uma fragilidade surpreendente. Você não pode atribuir grande importância ao conceito de diferenças inatas e imutáveis de aptidão quando pequenos ajustes nas instruções

de um teste - ou um belo casaco - reduzem ou mesmo eliminam a disparidade entre os sexos.

Esses mesmos estudos muito diferentes convergem para uma conclusão situacional: lembre às mulheres que a sociedade tem baixas expectativas sobre seu desempenho em matemática e elas terão, de fato, um desempenho inferior. Seja na forma de conclusões supostamente científicas a respeito da superioridade genética do cérebro masculino10 ou de um maiô que evoca pensamentos da mulher como objeto, pequenos lembretes de estereótipos de gênero são ameaçadores o suficiente para prejudicar o real desempenho em matemática.

Pense no pouco que é necessário nessa pesquisa para levar as mulheres a se preocuparem com a possibilidade de confirmarem a expectativa de que não são talhadas para a matemática. Basta a presença de homens na sala. Na verdade, basta pensar em matemática: embora as mulheres se saiam bem quando são informadas de que o teste de matemática é neutro quanto ao gênero, a tendência padrão é imaginar o contrário. E essa mensagem de que as garotas não sabem matemática é um fato que se cumpre. Pesquisas recentes sobre educação demonstram que a mensagem é reforçada na própria sala de aula, pois a própria ansiedade das professoras do ensino fundamental com matemática prevê o aumento da ansiedade e da diminuição do desempenho entre as alunas."

A facilidade com que as mulheres podem ser solicitadas a pensar sobre baixas expectativas em matemática reflete uma realidade em que o ataque de mensagens de gênero começa cedo na vida e nunca cessa. E não estou falando apenas das colchas de minhas filhas. Lembrese da notória boneca Barbie falante da década de 1990, que lembrava as meninas com animação que "matemática é difícil"? Bem, a frase exata era "aula de matemática é difícil", mas a ideia é a mesma. Graças aos filmes, programas de televisão, brinquedos e cobertores, as meninas não precisam nem sair do conforto de casa para saber o que se espera delas quando se trata de matemática. A resposta é: não muito.

Ao contrário da sugestão de Larry Summers, você não pode explicar a

diferença de gênero em ciências e matemática sem considerar o papel importante desempenhado pelas forças sociais. Um relato predominantemente biológico não se coaduna com os dados. Sem mencionar que nunca fez sentido a ideia de por que a testosterona atrairia os homens para o teorema de Pitágoras, como se fosse a versão matemática de um rally de monster truck. Como exatamente o cromossomo Y ajuda na conta de divisão? Claro que, ao longo de gerações e gerações, a seleção natural pode levar homens e mulheres a evoluir de maneiras distintas, mas por que alguma delas envolveria trigonometria?

Como último exemplo, saiba que, em 1983, o número de meninos superava o de meninas em 13 vezes no grupo de alunos com pontuação de 700 ou mais no SAT de matemática. Quase 30 anos depois, essa relação é inferior a 3 para 1. Duas décadas e meia é muito tempo: tempo suficiente nos Estados Unidos para cinco presidentes diferentes e uma duplicação no preço dos selos postais. Mas não chega nem perto do tempo suficiente para a evolução ter revertido seu curso ou para as diferenças entre cérebros masculino e feminino se terem igualado. Essas explicações não são suficientes.

Argumentar que a diferença de gênero no desempenho em matemática resulta principalmente de diferenças inatas e inevitáveis em habilidade é mais do que apenas politicamente incorreto. Também é errado.

QUER APANHAR?

Talvez você nunca tenha realmente aceitado a ideia da superioridade masculina em matemática. Então, talvez a fragilidade dessa diferença de gênero não lhe pareça particularmente surpreendente ou impressionante. E que tal falarmos da avó de todas as diferenças de gênero? E quanto à conclusão bem fundamentada de que os homens são mais agressivos que as mulheres? As forças situacionais poderiam realmente ter algo a ver com essa diferença de gênero?

Como citado no início deste capítulo, dezenas de estudos constataram que os

homens são fisicamente mais agressivos do que as mulheres, independente da idade ou da cultura. Além disso, assim como ciências e engenharia são áreas desproporcionalmente dominadas por homens, o mesmo se aplica aos homicídios, tanto em termos de criminosos quanto de vítimas. E há explicações biológicas para essas diferenças de gênero: a testosterona teve relação direta com a agressão em estudos que envolveram pessoas, bem como animais.

Mas a natureza dessa diferença de gênero depende, em primeiro lugar, de como você define "agressão". Quando se fala em termos estritamente físicos, os machos são mais agressivos que as fêmeas. No entanto, as definições de agressão que constam do dicionário não se limitam a atos físicos: em vez disso, descrevem uma categoria mais geral de comportamento hostil com intenção de causar lesões. Quando você abre o foco, constata que as mulheres são, na realidade, tão agressivas quanto os homens - a forma de agressividade é que, muitas vezes, é diferente.

Pesquisas sobre desenvolvimento infantil revelaram que logo no ensino fundamental, os meninos são mais propensos a se envolver com formas diretas de agressão como dominação física e agressão verbal, enquanto as meninas costumam realizar esforços indiretos para causar danos.12 Esse caminho Meninas malvadas para a agressão centra-se na manipulação das relações sociais, como campanhas para convencer o grupo a não ser amigo de uma criança específica. Fofoca. Ou anunciar para a turma inteira da Sra. Robbins que a camisa do Sam não era "uma camisa polo de verdade" porque o cara no cavalo estava segurando uma bandeira, e não um martelo.

Maldito sejam vocês, Cavaleiros da Távola Redonda® e seu logotipo enganosamente elegante!

Em termos estritamente físicos, a agressão é mais uma tendência do sexo masculino. Mas se for definida em termos mais sociais ou relacionais, as mulheres assumem a liderança nessa batalha dos sexos. E quando você pensa em "agressão" em termos mais gerais, torna-se difícil identificar uma diferença de

gênero consistente em qualquer um dos lados.

Mesmo que venhamos a nos ater ao âmbito da agressão física, a diferença de gênero não é tão arraigada quanto pensamos ser. Quando os cientistas estudam o comportamento agressivo em um laboratório de pesquisa - por exemplo, dando aos adultos a oportunidade de administrar choques elétricos ou bombardear outra pessoa com fortes ruídos brancos através de fones de ouvido -, os homens regularmente parecem mais propensos a agredir. Essa diferença de gênero desaparece, contudo, quando os participantes são provocados primeiro.13 Ou seja, enquanto as mulheres são menos propensas do que os homens a iniciar uma interação agressiva, tendem a ser tão agressivas fisicamente em resposta a um insulto ou ameaça direta.

Além disso, você já está familiarizado com outro fator contextual que pode eliminar diferenças de gênero na agressão: ordens diretas de autoridade. O famoso estudo de Milgram sobre obediência foi também um exame de agressão, visto que os entrevistados acreditavam que estavam administrando choques dolorosos (e até mesmo letais) em um colega participante. Embora a maioria tivesse previsto outro resultado, Milgram não encontrou nenhuma evidência de diferença de gênero no comportamento agressivo: as mulheres em seu estudo não tiveram desempenho diferente em relação aos homens, e administraram choques igualmente potentes em número e tensão.

As mulheres, então, são fisicamente tão agressivas quanto os homens após uma provocação ou em face de ordens diretas. E as mulheres não sofrem com a falta da motivação geral para agredir. Elas tendem a canalizar esse impulso de formas diferentes e menos físicas do que os homens. Essas conclusões não justificam a teoria de uma diferença de gênero na agressão baseada em fatores inatos ou biológicos. Em vez disso, parece que as mulheres têm muitas das mesmas tendências agressivas que os homens, mas são obrigadas a manter esses sentimentos de lado na maior parte do tempo. É como se alguma coisa fizesse com que se contivessem ou agredissem de maneiras menos ostensivas ou facilmente reconhecíveis.

Lá vêm as colchas de novo. Ou, mais precisamente, essas normas sociais onipresentes sobre gênero. As mulheres não devem ser agressivas, mas não há nada de errado com homens em uma briga. Assim, as mulheres muitas vezes se abstêm de mostrar um lado agressivo a menos que tenham uma razão óbvia para fazê-lo. Ou tentam causar danos, mas de maneiras mais sutis.

Será que é uma mera especulação de minha parte essa acusação de normas de gênero quando se trata de agressão? Bem, de que outra forma explicar por que o M nas colchas de minhas filhas mostra macramé para meninas e facão [machete] para meninos?

Estou exagerando, o M é de lua [moon] nas duas colchas. Mas há evidências claras relacionando as normas de gênero com a aparente diferença de gênero na agressão. Ou seja, quando os pesquisadores colocam homens e mulheres em um contexto no qual o gênero não é importante ou nem chega a ser identificável, a diferença de Marte/Vênus para agressão desaparece.

Em um estudo em Princeton, pesquisadores selecionaram aleatoriamente nomes de um diretório do campus e convidaram 84 alunos para irem ao laboratório em grupos de seis.14 Na chegada, metade de cada grupo foi encaminhada para se sentar na parte da frente da sala. Eles anotaram seus nomes em etiquetas grandes e responderam a uma série de perguntas sobre seus antecedentes pessoais e experiências. O pesquisador explicou a esses três indivíduos que seu desempenho seria monitorado de perto enquanto o estudo durasse.

Os outros três alunos permaneceram na parte de trás da sala durante a sessão de perguntas. Eles não responderam a perguntas, não colocaram etiquetas com nomes e foram informados de que seu desempenho permaneceria anônimo, de modo a criar um grupo de comparação anônimo para a pesquisa. Eles ficaram sentados, assistindo a tudo em silêncio.

Em seguida, todos os seis alunos foram levados a uma sala com computadores e sentaram-se em terminais individuais. A próxima tarefa era um jogo de estratégia durante o qual tinham de defender seu território contra um ataque de bombardeio e atacar o território adversário. Cada participante jogou o mesmo jogo contra um adversário controlado pelo computador, embora eles pensassem que estavam jogando contra outra pessoa na sala.

Com que grau de agressividade os alunos atacam seus adversários cibernéticos? A metade que se sentou na frente da sala e usava etiquetas com nomes apresentou diferença de gênero familiar: as mulheres lançaram apenas 27 bombas por jogo em comparação com 31 lançadas pelos homens. As mulheres jogaram com menos agressividade.

Mas algo curioso aconteceu entre os participantes anônimos. Ao serem informados de que seu desempenho individual não seria avaliado, e certos de que ninguém saberia o que haviam feito ou deixado de fazer, todos foram mais agressivos. O que é ainda mais notável: as mulheres já não ficaram atrás na agressão em relação aos colegas homens. Livres de preocupações com a aparência ou de como "deveriam" agir, a mulher média lançou mais bombas do que o homem médio, 41 para 37.

Açúcar, especiarias e tudo de bom, com certeza... mas sem medo de tirar as luvas quando ninguém está olhando.

O JEITO QUE ESTOU

Eu não consigo me orientar direito nos lugares. Já fiz curvas erradas que me mandaram para pontes fora do meu caminho e além de limites estaduais. Quando vou ao banheiro do restaurante, só encontro a mesa de novo se memorizar o caminho e, em seguida, reverter a sequência de passos durante o percurso. Uma vez fiquei tão perdido quando ia para minha escola de ensino médio que decidi voltar para casa e matar as aulas do dia. Eu era formando e estudava na mesma

escola há quatro anos.

Infelizmente, minha copiloto frequente não ajuda muito. Minha esposa diz que não sabe ler mapas e, quanto mais urgente é meu pedido para encontrar o caminho, mais confusa ela fica. Antes do maravilhoso mundo do GPS, o único jeito de encontrar destinos desconhecidos - sem falar em salvar nosso casamento - era deixá-la dirigir e eu ler o mapa.

Eu sei, eu sei... somos um casal impressionante. Você acha que nossos genes teriam passado por mudanças gerações atrás, mas cá estamos.

Nossas dificuldades para encontrar o caminho têm mais a ver com nossas limitações individuais do que com qualquer tipo de diferença universal de gênero. Mas a navegação é mais uma das áreas da vida em que há muitas expectativas relativas ao gênero. Uma delas é o estereótipo de que os homens (com exceção de mim) têm melhor senso de direção. Ou a impressão de que as mulheres são menos propensas a se perder, porque, ao contrário dos homens, não são teimosas e param para pedir informações.

A primeira crença, pelo menos, conta com o respaldo da literatura científica sobre habilidade espacial. Ao longo dos anos, muitos cientistas cognitivos têm comparado o desempenho masculino e feminino em tarefas como visualização 3-D e rotação mental." Em uma série de estudos, os participantes foram apresentados ao "Teste de Corte Mental". Não é bem a experiência paranormal que parece ser. O teste pede que o participante reconheça como um objeto ficaria se fosse cortado ao meio. Outros estudos pediram a homens e mulheres para percorrer um labirinto de realidade virtual, ou determinar qual dos vários formatos tridimensionais pode ser criado quando se dobra um papel bidimensional.

Embora a diferença exata varie de acordo com a tarefa, podemos tirar uma conclusão clara a partir de centenas de estudos desse tipo realizados ao longo de várias décadas: os homens têm melhor desempenho que as mulheres. Seja no

corte mental, dobradura ou rotação - o triatlo de habilidades espaciais -, o homem médio se sai melhor do que a mulher média.

Embora essas tarefas possam parecer triviais, essa disparidade entre os gêneros tem alguma importância social. Basta pensar quão importante é a rotação de formas para várias atividades significativas, como engenharia, química orgânica, mudar os móveis de lugar, o jogo Tetris. Sem dúvida, esse é exatamente o tipo de pesquisa que Larry Summers teria citado para justificar a teoria das diferenças inatas na forma como homens e mulheres pensam.

Para ser justo, há algumas evidências interessantes indicando que, quando se trata da diferença de gênero em habilidades espaciais, os processos biológicos e inatos têm um papel a desempenhar. De que outra forma explicar o fato de os psicólogos de desenvolvimento terem relatado que meninos de 5 meses de vida já são melhores do que as meninas para reconhecer quando eles viram um objeto que já foi girado?" Ou que os neurocientistas descobriram que as habilidades espaciais das mulheres oscilam de acordo com os níveis hormonais: o melhor desempenho é durante a menstruação e o pior logo após a ovulação?17

Logo, embora tenha dedicado este livro à defesa do poder do contexto, eu nunca diria que não há respostas biológicas para perguntas sobre diferenças de gênero. Isso seria uma hipótese ultrajante. A biologia certamente contribui para as diferenças na forma como homens e mulheres pensam e agem.

Mas essas diferenças de gênero no pensamento e comportamento não são tão difundidas ou enraizadas quanto pensamos que são. Com muita frequência, as situações ganham da fisiologia. Por exemplo, a vantagem masculina em habilidades espaciais acaba sendo tão dependente do contexto quanto outras diferenças de gênero. Você pode eliminar essa diferença da mesma forma que para a matemática: convença as mulheres de que os estereótipos não se aplicam. Em um estudo, pesquisadores alemães pediram a 161 adultos para completar o que acreditavam ser uma medida de sua capacidade de ter empatia pelos outros.'8 Metade dos entrevistados leu um texto sobre uma mulher dedicada à

família que trabalhava meio período. A outra metade leu sobre um homem autoconfiante com um cargo importante. Em seguida, eles foram orientados a se imaginar no lugar desse protagonista enquanto respondiam a várias perguntas.

Só então, todos os participantes receberam nove problemas sobre rotação de formas. Depois de terem se visto em um papel feminino, as mulheres responderam corretamente a apenas 3,9 perguntas espaciais, enquanto os homens responderam, em média, a 5,1 perguntas corretamente. Mas, depois de ter empatia com um macho alfa, a diferença de habilidade espacial desapareceu: as mulheres responderam corretamente às mesmas 5,5 perguntas do que os homens.

É uma descoberta surpreendente para o que parece ser uma disparidade de gênero arraigada. Mas também é uma notícia antiga. Isto é, você já leu acerca desse tipo de influência situacional sobre o desempenho em matemática, bem como na agressão. A nova lição apresentada pela pesquisa em habilidades espaciais não tem a ver com expectativas de um desempenho feminino fraco. Pelo contrário, a aparência externa do gênero pode nos distrair de diferenças ocultas ainda mais influentes.

O gênero é mais do que anatomia reprodutiva ou hormônios ou - como recentemente fui informado por uma criança - o fato de que os peitos do papai são menores e mais peludos do que os da mamãe (conclusão que, vale notar, toda a família agradece). O gênero também prevê experiências de vida diferentes, e essas divergências não físicas são muitas vezes responsáveis por disparidades de gênero em domínios como a habilidade espacial.

Para influenciar a diferença de gênero no desempenho espacial, você não precisa enganar ou distrair as pessoas. Não é necessário pedir aos participantes da pesquisa para visualizar homens poderosos ou convencê-los de que permanecerão no anonimato, ou mesmo incitá-los a fazer testes em trajes de banho. Tudo que você tem a fazer é pensar sobre o real significado do gênero no contexto de rotação mental e sobre a navegação em lugares desconhecidos. Você só precisa se perguntar quais são as outras diferenças importantes relacionadas à

habilidade espacial para as quais o sexo anatômico é apenas um proxy superficial.

A resposta - ou pelo menos, uma delas - é quase mundana e comum demais. Uma chave para desvendar o mistério por trás da diferença de gênero na cognição espacial parece ser... o videogame.

EM 2007, OS PSICÓLOGOS CANADENSES realizaram um estudo sobre rotação mental e constataram que, como de costume, os homens superaram as mulheres. Mas esses pesquisadores fizeram mais do que registrar o gênero dos participantes universitários; eles também avaliaram outras características que achavam que poderiam prever a habilidade espacial, como idade, curso universitário e quantas vezes eles jogavam videogames.19

Foi uma ideia brilhante em sua simplicidade. Quanto mais tempo gasto jogando videogame, mais prática os alunos teriam para percorrer espaços desconhecidos, manipular objetos visuais e avaliar imagens novas. Homens ou mulheres, a experiência com jogos deveria traduzir-se em melhor desempenho espacial. E foi exatamente isso que os pesquisadores descobriram: os alunos que passavam, em média, mais de quatro horas por semana jogando videogames superaram os que não jogavam games em uma tarefa de rotação mental.

E quanto ao gênero? Bem, quem já foi a uma sala de jogos pode confirmar que não há nada inerentemente masculino sobre videogames. Mas poucos discordariam de que os homens jovens dedicam muito mais tempo ao videogame do que as mulheres jovens. Basta perguntar ao rapaz da assistência de máquina de lavar - durante um chamado à nossa casa -, que me contou com orgulho que decidiu reduzir as despesas da casa cancelando o serviço de telefone, em vez de cancelar a assinatura mensal para jogar Xbox com desconhecidos na Europa. Aparentemente, a namorada não gostou muito desse plano de recuperação econômica.

Confesso que também já passei muito tempo e gastei bastante dinheiro com

isso. Minha juventude, como a de muitos homens que conheço, está repleta de férias tropicais passadas em salas de jogo sem janelas, bailes de escola ignorados para "chegar ao próximo nível" e ligas de futebol Nintendo na faculdade que exigiam caminhadas durante a madrugada pelo campus para jogar partidas agendadas contra adversários controlados pelo computador. Se eu tivesse dedicado apenas uma fração dessa energia a, digamos, conversas significativas com outras pessoas - o procedimento operacional padrão entre as fêmeas da espécie, descobri um dia -, talvez mais da minha memória de longo prazo se lembrasse dos aniversários dos amigos ou dos nomes de seus cônjuges e filhos, e menos espaço estaria preenchido por códigos secretos que lhe dão 30 vidas extras no jogo.

(O código é seta para cima-seta para cima-seta para baixo-seta para baixo-esquerda-direita-esquerda-direita-B-A-start, por falar nisso.)

Será que essa diferença de exposição a videogames entre homens e mulheres ajuda a explicar a diferença entre os gêneros na habilidade espacial? O mesmo grupo canadense de pesquisas realizou um segundo estudo para descobrir. Eles recrutaram estudantes sem experiência na área de jogos ao longo dos últimos quatro anos, e, mais uma vez, os homens pontuaram mais alto do que as mulheres em testes de habilidade espacial.

Em seguida, esses mesmos alunos foram submetidos a quatro semanas de "treinamento intensivo em videogame". Eles foram a uma cabine de pesquisa e jogaram várias horas de um jogo de tiro militar em várias ocasiões. Os efeitos desse mês de treinamento "não tão básico"? Os resultados dos testes espaciais melhoraram entre todos os participantes, mas principalmente entre as mulheres. E essa melhora foi de longa duração: cinco meses depois, os efeitos positivos das sessões de videogame ainda eram evidentes no desempenho espacial dos alunos. Imagine os efeitos cumulativos de uma infância inteira dedicada aos jogos.

As lições do estudo de videogames são duas. Primeiro, nossas mães estavam erradas. Não foi perda de tempo passar uma bela tarde de verão enfiado em um

porão escuro ou sala de jogos encardida explorando castelos cibernéticos e esquivando-se de macacos jogando barris. Estávamos nos preparando para carreiras em engenharia.

Segundo, é complicado estudar os gêneros. Quando os pesquisadores querem avaliar os efeitos, digamos, de um Medicamento X, escolhem aleatoriamente pacientes para tomar o medicamento e outros para não ingerir nada (ou tomar algum tipo de placebo). Em seguida, comparam os resultados finais entre os dois grupos. Por terem escolhido os grupos de tratamento e de controle de forma aleatória, os pesquisadores podem ter certeza de que quaisquer diferenças no final do estudo devem ser resultado do Medicamento X.

Mas não importa o quanto eles tentem, os cientistas não podem escolher o gênero dos participantes da pesquisa. O que os pesquisadores podem fazer é comparar os resultados em toda a distribuição masculina/feminina e, em seguida, tentar explicar as disparidades que surgirem. Esse é o procedimento seguido pela maioria dos estudos. A complicação é que nossas tendências WYSIWYG nos enviam diretamente para a explicação interna:

Os homens superam as mulheres em testes de habilidade espacial? Deve ser por causa da fisiologia. Ou dos hormônios. Ou das pressões evolutivas diferenciadas pelo sexo.

Garotas leem e escrevem em um nível mais avançado do que garotos da mesma idade? Devem ser os mesmos processos internos, apenas em sentido inverso.

São as primeiras respostas que encontramos. E ficamos tão empolgados que às vezes até criamos diferenças físicas novas e inatas que não existem, como a alegoria inspirada no Jardim do Éden sobre a costela extra de Eva (na verdade, homens e mulheres têm o mesmo número de costelas).

Raramente paramos para levar em conta as experiências diferentes que

acompanham as distinções biológicas entre os sexos, como a exposição a normas de gênero - mensagens sobre o que homens e mulheres devem fazer ou onde se destacar - ou outras diferenças não sexuais que acompanham o crescimento masculino versus o feminino em nossa sociedade. Como as formas em que meninos e meninas passam suas horas ociosas da infância, e a forma como essas atividades ajudam a refinar certas habilidades cognitivas (ou, por outro lado, interferir no desenvolvimento de outros bons hábitos, como ler).

A biologia desempenha papel relevante nas habilidades espaciais de homens e mulheres, como os estudos sobre as crianças e sobre menstruação revelam. Mas, muitas vezes, apenas inferimos, em vez de examinar diretamente a base fisiológica para as disparidades de gênero. Se eu dissesse que meu estudo mais recente descobriu que mulheres de 65 anos são melhores do que os homens da mesma idade para fazer um bebê dormir, ouvir um amigo desamparado ou fazer um orçamento familiar, você atribuiria a conclusão ao nível de estrogênio? Diferenças de sexo na estrutura do cérebro? Duvido. E seria melhor evitar se precipitar em conclusões inatas quando se trata de diferenças de gênero, por exemplo aquelas que envolvem aptidão mental e habilidade cognitiva.

REPENSANDO O GÊNERO

A questão de normas de gênero e diferenças de gênero pode ser parecida com a pergunta sobre quem veio primeiro, a galinha ou o ovo. Muitos defendem que as diferenças vêm em primeiro lugar. Que, sim, temos expectativas distintas para homens e mulheres, mas elas surgem a partir de diferenças reais preexistentes entre os sexos. Que esperamos que os meninos, mas não as meninas, briguem com os amigos, fiquem sujos de lama poucos minutos após sair de casa e transformem rolos de papel-toalha em espadas, porque são exatamente as atividades que atraem os meninos como um ímã.

Um dos objetivos deste capítulo é fazê-lo refletir sobre o outro lado, mesmo que por um momento fugaz. Acredite, eu sei onde estou me metendo: não chega

a ser uma explicação popular ou intuitiva o fato de nossas expectativas precederem muitas das diferenças de gênero que observamos. Já ouvi muitos pais que têm um menino e uma menina explicarem que parece que seus filhos vieram de planetas diferentes - um pronto para se lançar contra as paredes, outro dado a explorações cautelosas mas metódicas. E os pesquisadores agora, cada vez mais, se concentram em explicações fisiológicas, como a relação entre a exposição pré-natal a hormônios como a testosterona e a estrutura do cérebro das crianças e as tendências sociais subsequentes.

Aceitamos bem a explicação das diferenças de gênero como determinadas pela diferença biológica. Faz sentido. Afinal, os homens são mais altos e mais pesados do que as mulheres. Então, por que não são naturalmente melhores com mapas e direções? E piores para controlar o temperamento?

Mas pergunte-se por que muitas diferenças aparentemente arraigadas são tão dependentes do contexto que você pode neutralizar as diferenças de gênero em matemática, navegação e até mesmo agressão se convencer as mulheres de seu anonimato ou afirmar que as normas conhecidas de gênero não se aplicam neste caso particular.

Quanto a isso, mesmo a relação entre testosterona e agressão não é tão rígida quanto os cientistas pensavam. Um estudo europeu recente descobriu que, se for dito às mulheres que receberam uma dose oral de testosterona, elas negociam com um parceiro de forma mais agressiva. Supomos que é isso que a testosterona deve fazer. Mas, quando o hormônio foi administrado de fato, não surtiu esse efeito. Em vez disso, as mulheres ficaram mais propensas a fazer ofertas iniciais mais justas e generosas a seus parceiros, exatamente o oposto do que esperaríamos.20 A conclusão mais precisa sobre os efeitos da testosterona parece ser o aumento da motivação para se buscar e preservar status social. Em algumas situações, isso significa agressão física, mas, em outros contextos, leva à formação de consenso ou esforços para afastar discordâncias.

Voltando à ideia de percepções dos pais, como você já leu, tenho duas filhas.

Elas também vieram a este mundo com características muito diferentes - em termos de padrão de sono, cor do cabelo, condimento preferido no cachorro-quente e time de beisebol. Algumas dessas tendências parecem mais inatas do que outras. Mas, como tenho duas meninas, estou livre do pressuposto de que as diferenças de minhas filhas são motivadas pelo gênero.

Livre dessa expectativa padrão, percebi que as habilidades e limitações de minhas filhas, seus gostos e antipatias, variam descontroladamente segundo o contexto. No último fim de semana, quando minha filha mais velha falou de sua indiferença para com os protagonistas dos filmes comuns para crianças, eu havia comprado a trilogia original de Guerra nas estrelas para levar para umas férias na praia com previsão de chuva. Abrimos o primeiro DVD alguns dias antes.

Levou menos de uma hora para ela escolher a Princesa Leia como sua nova fantasia para outubro. E, como o estrago causado pelo sabre de luz de plástico na lâmpada de minha mesa pode mostrar, a suposta relação entre testosterona e esgrima é tênue, na melhor das hipóteses.

MESMO QUE VOCÊ NÃO esteja convencido pela explicação de que as normas de gênero causam diferenças de gênero, há pouca dúvida de que as expectativas sociais sobre gênero exageram as disparidades já existentes. Seja no desempenho em matemática, agressão ou habilidades espaciais, o ato de lembrar às pessoas como homens e mulheres "deveriam" agir acentua as diferenças de gênero.

E essas normas de gênero são tão onipresentes que surgem quando você menos espera. Como na janela do drive thru. Há muitas perguntas que ficamos esperando ouvir na hora de pedir comida: "Quer o sanduíche grande?" "Que bebida acompanha o combo?" "Sabe que comer isso reduz sua expectativa de vida em um mês, certo?", mas "menino ou menina?" não é uma das perguntas.

Mas foi isso que me perguntaram na última vez que abandonei a preocupação nutricional em nome da conveniência, no meio de uma viagem em família. Fui tão pego de surpresa depois de pedir as refeições das crianças que, literalmente,

tive de pedir para o atendente do drive-thru repetir a pergunta. Não tinha nada a ver com a qualidade do som no interfone.

Quando perguntei por que ele precisava saber, explicou que tinha de saber para colocar o prêmio certo no McLanche Feliz. Confesso que os brinquedos que as meninas receberam - um tipo de bonequinho - pareciam mais ou menos comuns. Mas por que os atendentes precisam saber se tenho meninos ou meninas? Não podem perguntar: "Barquinho ou pônei de brinquedo?" Se as normas de gênero correm de forma desenfreada na janela do drive-thru, existe algum lugar em que estejamos imunes a elas? A ideia de Grimace e Hamburglar estarem tão interessados nos órgãos genitais de minhas filhas me apavora.

Simplificando, é difícil vermos o mundo sem ficarmos presos ao gênero. Basta pensar em como as pessoas reagem a recémnascidos, mesmo quando não há colchas envolvidas. A primeira coisa que alguém quer saber depois - ou mesmo antes - de um bebê nascer é a pergunta da janela de drive-thru: menino ou menina? Não o peso ou a cor do cabelo. Nem se o pequeno foi abençoado com os olhos da mãe ou amaldiçoado com as orelhas do pai. É tudo uma questão de gênero.

Quando minha segunda filha nasceu, entre todas as informações no cartão que enfiaram no berço dela no berçário, as letras mais fáceis de identificar eram a frase "Sou menina" na parte inferior (veja a seguir). Não seu sobrenome, número do quarto dos pais, nem o contato do médico. Não, era seu gênero, em negrito em um cartão cor-de-rosa.



"Sou menina", grita o cartão. Não se esqueça disso!

Você pode dizer que é natural fixar-se no gênero. O que mais importa saber depois de ouvir que o bebê é saudável? A cor do cabelo, pele... são considerações secundárias perante a grande pergunta: "Menino ou menina?" Descobrir que o bebê tem 50cm é mera curiosidade; descobrir o gênero dá informações sobre o futuro. Permite que você comece a traçar o caminho desse pequeno ser na vida.

E isso é exatamente o que quero demonstrar. Ao tomar conhecimento do gênero, despertamos um ciclo de expectativas que acompanhará esse indivíduo durante a vida. Perguntamos "menino ou menina" para decidir que cor de roupas dar de presente. Escolher os livros ou brinquedos mais apropriados. Ter uma noção do tipo de pessoa que o bebê se tornará - algo que temos dificuldade de saber sem conhecer o gênero.

As coisas não mudam muito depois de deixar o hospital. Mesmo com as crianças, os transeuntes sempre perguntam se é um menino ou menina no carrinho. Mera curiosidade? Talvez. Ou talvez estejamos tão acostumados com o papel do gênero na estruturação de interações que não temos certeza de como

agir sem essa informação. Como aprendi, o inferno não conhece a fúria de uma septuagenária que não consegue deduzir o gênero a partir da roupa de seu bebê.

"Oh, olhe para ele, ele é tão esperto", muitas vezes ouvi quando saía com nossa primeira filha, presumivelmente porque ela tinha pouquíssimo cabelo e nos recusávamos a colar um lacinho em seu couro cabeludo com fita adesiva.

"Sim, ela é mesmo", eu respondia.

Primeiro, viria o pedido de desculpas automático, como se nada pudesse ser mais ofensivo do que atribuir o sexo erradoa um bebê de 6 meses. Mas, então, inevitavelmente, viria uma resposta mais agressiva e acusatória, destinada a me lembrar que a confusão era culpa minha. Algo como: "Mas espere um pouco... a roupa dela tem aviõezinhos azuis?"

Em algum lugar, Amelia Earhart deu cambalhotas... bem, onde quer que ela esteja, não achou graça, tenho certeza.

ENTÃO, QUAL É EXATAMENTE a mensagem deste capítulo? Não é que as diferenças de gênero sejam imaginárias. Não é que valorizar as qualidades únicas dos homens e das mulheres é sempre problemático. Não é que você deve ignorar o gênero ou fingir que tudo que se refere a meninos e meninas é exatamente igual.

A verdadeira moral é que as situações afetam até mesmo uma distinção como masculino/feminino - que é endêmica para a forma como vemos o mundo e que parece ter uma base biológica evidente. As diferenças de gênero que aprendemos cedo na vida não são tão arraigadas quanto parecem ser. Na verdade, como tantas outras coisas em nosso universo social, dependem profundamente do contexto. Muito mais do que percebemos, elas têm o poder de se realizar, surgindo de nossas próprias expectativas sobre como homens e mulheres são.

Quando você pensa sobre gênero dessa forma, percebe o poder que tem como

pai, professor, treinador ou gerente para moldar o senso de outras pessoas do que pode ser realizado. Você pode fazer isso de forma proativa, como o professor que fala abertamente à turma sobre a inexistência de diferenças rígidas de gênero em habilidade matemática, ou a professora que se empenha em escolher livros sobre temas que irão despertar o interesse de meninos e meninas.21 Ou o pequeno empresário que rompe com os precedentes, dando a um funcionário a tarefa de organizar a festa de Natal do escritório e a uma funcionária a tarefa de pesquisar as melhores opções para uma atualização tecnológica na empresa.

Você pode fazer isso de forma reativa, como o pai na loja que usa a preferência de sua filha pela "bicicleta azul para meninos" como uma oportunidade para discutir a tolice do conceito de meios de transporte relacionados a gênero. E pode fazer isso sutilmente, sem dizer uma palavra, como a mãe que se abstém de se encolher ou recuar quando seu filhinho chora em público, permitindo-lhe abrir mão do estoicismo em nome de uma resposta genuinamente emocional a uma situação social complexa.

Em resumo, o que você acredita sobre gênero orienta não apenas aquilo em que seus filhos, superiores e subordinados acreditam, mas também como se comportam de fato. Lembra-se da ideia de Gandhi, de você ser a mudança que quer ver no mundo? Aplica-se particularmente às expectativas, como aquelas que temos para o gênero.

Admito que estou dando apenas uma prescrição vaga para a ação: acredite que o gênero, não invariavelmente, determine ou limite o potencial humano e aqueles ao seu redor seguirão o exemplo. Então vou deixálo com três conselhos mais específicos, todos relevantes para interagir com as crianças, os seres mais impressionáveis e maleáveis de todos:

1) Fique atento às normas de gênero. Porque, afirmo, elas estão em toda parte.

Não é que as normas em si sejam ruins. Como já disse, elas são o lubrificante que mantém a máquina da sociedade em movimento. É mais fácil lidar com

novas situações quando sabemos o que se espera de nós e o que esperar dos que nos rodeiam. Mas quando se trata de gênero, embora as normas possam simplificar a vida, seus efeitos colaterais trazem problemas demais. Quase sem exceção, as normas de gênero colocam as pessoas em caixinhas e são condescendentes.

Não caia no papo de que algumas expectativas de gênero são positivas. Mesmo as chamadas boas expectativas causam problemas. Por exemplo, o que significa sugerir que as mulheres são seres que cuidam dos outros? Implica que são inferiores quando se trata de pensamento lógico, decisões difíceis e outros aspectos de liderança em áreas como política e negócios. Alimenta a mentalidade que muitas vezes coloca a feminilidade e sucesso profissional em cantos opostos.

Ciente de que as mensagens de gênero estão por toda parte, procure por elas nas colchas e em seus McLanches Felizes, em livros de histórias e na televisão, nas prateleiras das lojas e nos sites que insistem em seções separadas para "brinquedos de meninos" e "brinquedos de meninas". E mesmo nos devaneios românticos do cantor sentimental, que, ao aconselhar os pais a serem bons para suas filhas, também afirma que "você pode ser durão com os meninos, assim poderá descobrir o quanto eles aguentam". A música "Daughters", de John Mayer, é cativante, mas, como acontece com muitas músicas de sucesso, a letra traz lições surpreendentes. Como a ideia de que as meninas são frágeis, ou não têm resiliência. Sem mencionar a informação de Mayer, que, aparentemente, endossa a escola Nascido para matar de educar filhos.

Você não pode proteger seus filhos ou qualquer outra pessoa das normas de gênero. Mas metade da batalha consiste em saber no que prestar atenção e se preparar para ter conversas sobre mensagens que, de outra forma, passariam batido. Pergunte a seus filhos qual é a moral do filme, na opinião deles. Fale com eles quando você ouvi-los descrever qualquer atividade, disciplina escolar ou profissão como exclusividade de apenas um gênero. Tenha as conversas difíceis que muitas vezes evitamos porque são desconfortáveis ou controversas. Se você

não conversar com eles, Hollywood, Madison Avenue e Corporate America conversarão.

2) Enfatize semelhanças e diferenças. Ficamos tão envolvidos com as diferenças físicas reais e óbvias entre os sexos que perdemos de vista a conclusão de que, quando se trata de como pensamos e agimos, homens e mulheres são mais semelhantes do que diferentes. Veja a sala de aula comum. Pense em quantos de nossos dias começaram com "Bom dia, meninos e meninas". Ou quantas vezes ouvimos: "As meninas estão limpando tudo, mas os meninos ainda precisam começar a limpar."

Agora pense como esses comentários são estúpidos.

Como Rebecca Bigler, psicóloga da University of Texas, aponta, quanto mais ênfase os professores derem a uma categoria social como gênero, mais as crianças passarão a criar estereótipos sobre os grupos em questão.22 As meninas são boas ouvintes e os meninos não conseguem ficar parados. Matemática é para meninos, e leitura, para meninas. Realmente não importa qual seja a categoria: continue a dividir a turma em grupos de olhos azuis e de olhos castanhos ou a comparar canhotos com destros, e logo as crianças lerão nas entrelinhas e começarão a pensar que esses grupos também compartilham outras qualidades além das estritamente físicas, como tipo de personalidade ou aptidões. Estabelecer distinções de gênero desnecessárias traz o mesmo tipo de resultado.

Estou fazendo tempestade em copo d'água? O cumprimento "Bom-dia, meninos e meninas" não é inofensivo? No mínimo, você precisa admitir que é uma frase sem sentido. Ela não transmite mais informações do que "Bom-dia, crianças". Se é tão inofensiva e trivial, pergunte-se que tipo de processo o professor que abrisse a aula com "Bom-dia, crianças brancas e crianças negras" sofreria. Ou que formasse equipes para uma competição dividindo a turma entre alunos que vivem com dois pais e os que vivem com um.

Faz sentido que os pais conversem com seus filhos sobre gênero e outras

distinções sociais. Assim como faz sentido que os professores elaborem aulas que atendam a uma gama de interesses, segundo os vários estilos de aprendizagem. Mas estabelecer distinções públicas quando elas não são nem necessárias nem relevantes é contraproducente. Trate seus filhos, turma ou força de trabalho como uma unidade e eles vão responder na mesma moeda. Pense neles e fale com eles como facções, e eles farão o mesmo.

3) Para concluir, não tente saber o sexo do bebê. Sei que isso me faz uma pessoa do contra: nas aulas de preparação para o parto que fizemos quando minha esposa estava grávida pela primeira vez, éramos o único casal entre 15 que não sabia o sexo do bebê. Ouvi os argumentos a favor de saber o sexo: todo mundo diz que só quer estar preparado para escolher o nome, as roupas, a decoração do quarto e afins.

Mas esse é o cerne da questão. Preparar-se para o quê? Seu filho recémnascido vai se opor a que cor de macacão? Que brinquedo sua filha de 3 meses vai considerar muito masculino para enfiar na boca? Uma vez que nascem, você não pode proteger as crianças de expectativas de gênero, e por isso dê-lhes um alívio no útero, pelo menos. Assim que chegarem, as comportas se abrirão: bonecas e livros para as meninas; blocos de construção e bonequinhos para os meninos. Por ora, escolha dois nomes e espere o dia, como nos velhos tempos.

Confesso que, quando compartilhei essa filosofia com os outros, a reação não foi das mais efusivas. Odeio surpresas, ouvi de alguns. Queremos saber o máximo sobre nosso filho, diziam outros. Mas ser pai e mãe só traz surpresas. Tudo o que você vai saber ao descobrir o sexo do feto é a natureza de suas próprias ideias preconcebidas sobre gênero. Nossa resistência a não saber o sexo de um bebê antes do tempo só serve para mostrar o quanto estamos condicionados a ver o mundo através das lentes do gênero.

Quando você não sabe o sexo de seu filho ainda por nascer, ganha nove meses de liberdade de ideias preconcebidas, contos da carochinha e lendas urbanas. E a

cada pergunta intrigada que ouvir de amigos e parentes bemintencionados - Mas como você vai saber de que cor pintar o quarto? Que presente eu compro? Posso dar o puma com bolas de futebol que escolhi? -, você terá certeza de que você tomou a decisão certa. Quando você não se permite (nem permite a quem o rodeia) ser guiado pela expectativa, percebe o quanto se apoia nessa muleta durante o fluxo de pensamentos e interações diárias.

6.
Amor

E INCRÍVEL O QUE AS PESSOAS SÃO capazes de fazer, para melhor e para pior. Em nosso tempo relativamente curto neste planeta, exibimos uma capacidade espantosa para fazer coisas fantásticas, mas também terríveis. Construir e também destruir.

Em outras palavras, o potencial humano abrange um amplo espectro de possibilidades. Nascemos com um destino flexível, uma gama de possibilidades quase ilimitada. Mesmo à medida que envelhecemos, avançamos, e escolhemos caminhos, mantemos o potencial para o bem e o mal, heroísmo e covardia, liderança e obediência cega. Como você já sabe, é o poder das circunstâncias que surge como um determinante crítico, porém subestimado, de quais rumos tomar em nossa vida.

Até agora, este livro examinou as muitas maneiras como o contexto molda o pensamento e o comportamento social. Os dois últimos capítulos são dedicados aos extremos desse espectro da capacidade humana, concentrando-se em uma dicotomia familiar a todos nós: amor e ódio. Este capítulo examina os fatores que moldam o que nos atrai aos outros e nossas relações íntimas. O próximo capítulo investiga um aspecto mais sombrio da humanidade, ou seja, os preconceitos e vieses que permeiam nossas interações com o outro.

Ambos os capítulos abordam um terreno conhecido de maneiras incomuns. E ambos oferecem conclusões surpreendentes que são reconfortantes e também desconcertantes.

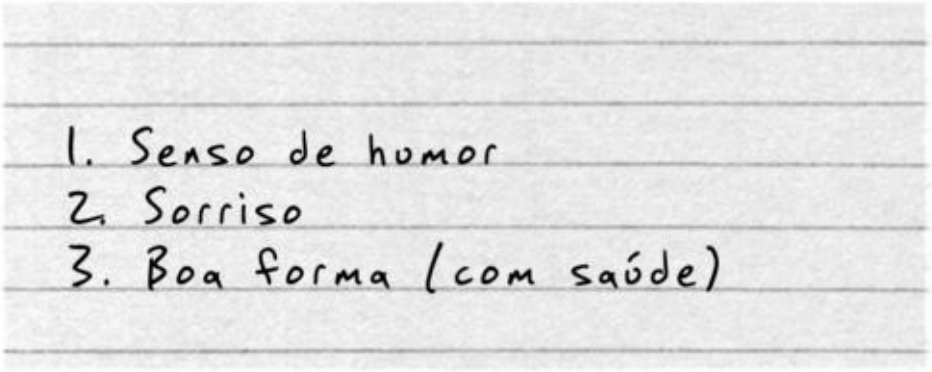
ROSTO/BUMBUM/INTELIGÊNCIA

O que o atrai a alguém?

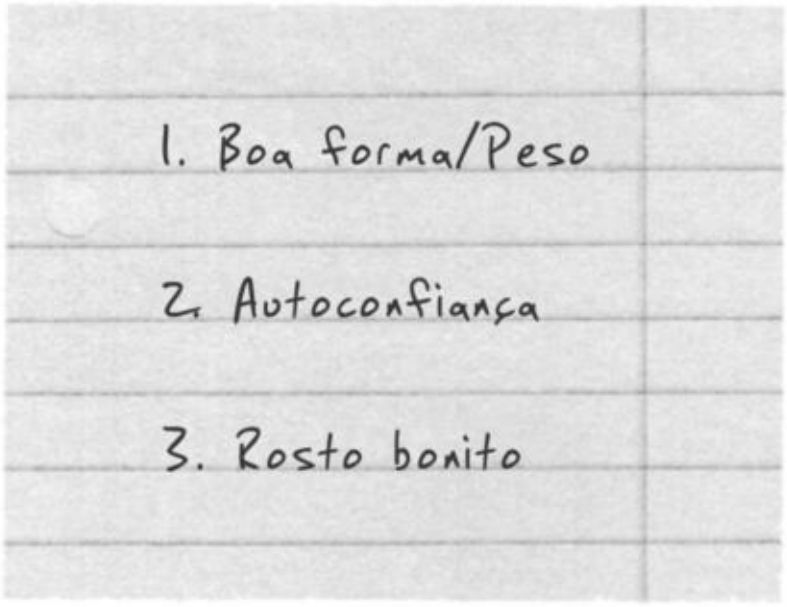
É uma pergunta difícil, mesmo que seu parceiro não esteja olhando por cima do seu ombro enquanto você tenta responder. Na verdade, é o mesmo tipo de pergunta que não foi feita para um introspectivo responder. Por um minuto, no entanto, finja que este é um livro do Dr. Phil e tente responder: Seja você homem ou mulher, gay ou hétero, quais são os três fatores mais importantes para determinar por quem você se sente atraído?

Fiz a mesma pergunta a uma turma de alunos de graduação. Admito que pode ser arriscado tentar fazer uma generalização a partir das respostas anônimas de estudantes universitários. Afinal de contas, a maioria da população do mundo não come cereal no jantar, usa pijamas em público e acha que 10:30 é meio cedo para acordar. Mas meu palpite é que, em termos gerais, há muitas semelhanças entre as respostas deles e a sua, mesmo que haja variações de detalhes e terminologia.

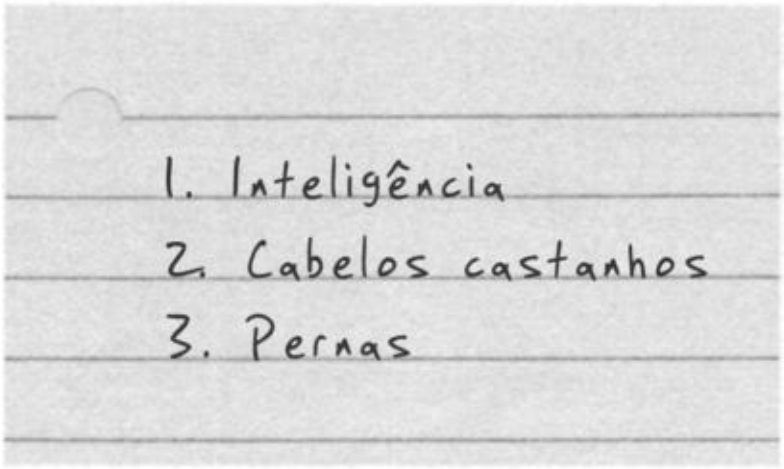
As respostas de meus alunos privilegiaram as características físicas e os traços de personalidade. Aqui está uma resposta bastante típica:



Outro aluno, aparentemente um compositor de música country, deu uma resposta parecida:



Alguns estudantes foram ainda mais específicos sobre os atributos físicos que procuram:



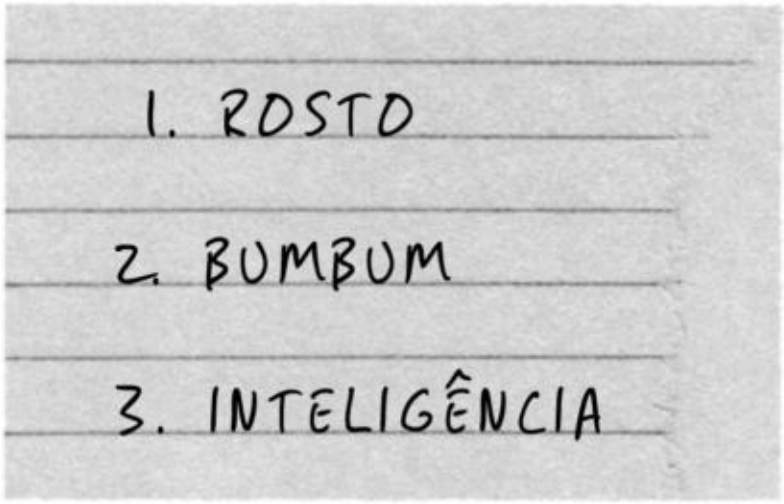
Imagino que a resposta 3 refira-se ao tônus muscular ou a belos contornos, e não à simples presença de pernas.

Ao todo, 50% das respostas se referiram a características físicas, incluindo várias respostas que não poderiam ser reproduzidas aqui porque não quero ter problemas com a classificação etária. Suponho que, ao fazer perguntas anônimas

a estudantes universitários sobre o que os atrai nos outros, o esperado seriam respostas como "nádega esquerda".

Outros 47% de suas respostas enfatizaram a personalidade ou o temperamento. Entre elas, "senso de humor" foi a mais frequente, seguida de perto por "inteligente" e "afetuoso" ou "simpático. "E, em uma variação de baixo padrão sobre o mesmo tema, uma pessoa pediu "que não fosse um cafajeste", deixando a porta aberta para futuros parceiros com filiação parcial ao referido grupo.

Em suma, pergunte às pessoas o que as leva a se apaixonar por alguém, e suas respostas parecem ter saído dos anúncios pessoais de classificados ou daqueles sites de encontros que prometem análises científicas de compatibilidade. Eles o informam sobre seu parceiro ideal: traços de personalidade, aparência física, talvez uma qualidade específica indefinível de caráter ou profundidade da alma. Em outras palavras, falam sobre atração em termos WYSIWYG. Em alguns casos, usam termos WYSIWYG sucintos:



Rosto/Bumbum/Inteligência. Essa trindade "não tão santa" simboliza 97% das respostas de meus alunos sobre a atração. Apenas 3% de suas respostas tinham algo a ver com o contexto, como se a pessoa tivesse encerrado um relacionamento há pouco tempo ou se seus amigos gostariam desse novo

candidato a parceiro. Aposto que suas respostas também enfatizaram aspectos de personalidade e físico.

Mas você já está mais bem informado agora. A atração, como tantas outras experiências diárias, tem tudo a ver com a situação. Rosto/bumbum/ inteligência ajudam até certo ponto quando se trata de assuntos do coração, como Lord Byron escreveu. Ou será que foi Shakespeare?

AME A PESSOA COM QUEM VOCÊ ESTÁ

Pensamos o amor em termos místicos. Temos fantasias românticas sobre almas gêmeas, refletimos sobre os mistérios do magnetismo animal e consideramos a atração algo mágico demais para passar por uma análise racional. Preferimos que nosso amor venha embalado no estilo Hollywood, com casais predestinados que persistem em obstáculos e dificuldades antes de finalmente se encontrarem no final. Você sabe bem: como acontece nos filmes que escondo no final da pilha quando minha esposa não está olhando.

Nossos pensamentos raramente se voltam para fatores mais mundanos que determinam quando, onde e por quem nos apaixonamos. Nossa ingenuidade nessa área torna-se alvo fácil para a sátira. Veja esta manchete divertida no The Onion: "Jovem de 18 anos Milagrosamente Localiza Alma Gêmea em sua Cidade Natal." A acusação sobre nossas ideias cheias de fantasia sobre a atração continua:

> "Dizem que Deus coloca uma pessoa especial neste planeta para ser seu único e verdadeiro amor", disse Munter, que deixou Marinette County duas vezes na vida, ambas para participar de competições com sua banda marcial em Menominee, nas redondezas. "É incrível, mas encontrei minha alma gêmea bem aqui na cidade onde sempre vivi."

De forma semelhante a este romântico fictício, resistimos à conclusão de que, se

tivéssemos nos mudado para um prédio diferente, ido para uma universidade diferente ou aceitado um emprego diferente, provavelmente teríamos estabelecido nossas conexões mais íntimas - românticas e platônicas - com pessoas diferentes. Não gostamos muito da ideia de que uma simples circunstância às vezes seja tudo que diferencie o amigo ou ente querido de um simples conhecido ou estranho.

Mas seja realista. Se os Capuleto tivessem ficado em Veneza, e não em Verona, não haveria Romeu e Julieta. E se a Cunningham Hardware fosse sediada em Madison, e não em Milwaukee, Joanie nunca teria amado Chachi. Goste ou não, talvez o fator mais crítico da atração seja apenas a geografia. E, se você for parecido com meus alunos, esse item não apareceu na lista dos três fatores.

NO FINAL DA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL, o regresso de milhares de militares levou a um aumento no número de matrículas em universidades americanas. O M.I.T. não foi exceção. Aliado a uma escassez já existente de moradia a preços acessíveis, o fato de muitos soldados que retornavam serem casados ou terem filhos obrigou os funcionários da universidade a encontrar estratégias criativas.

A solução encontrada foi Westgate. Uma nova comunidade residencial com dois complexos distintos, sua primeira fase teve uma centena de casas pré-fabricadas para uma única família, dispostas em "praças" em formato de U. "Em seguida, veio o complexo de nome não tão criativo, Westgate Oeste, composto por mais de uma dúzia de edifícios de apartamentos com dois andares, cada qual com 10 unidades habitacionais. Em conjunto, toda a comunidade abrigava até 270 famílias.

Do ponto de vista dos pesquisadores comportamentais, Westgate era praticamente bom demais para ser verdade. Sua localização em um campus universitário e sua condição de bairro fechado para onde todos os moradores se haviam mudado durante um curto período o tornaram uma versão da Biosfera 2

para as ciências sociais. Westgate era a oportunidade ideal para quantificar realmente o impacto do espaço físico no desenvolvimento dos relacionamentos. E foi isso mesmo que os pesquisadores fizeram.1 Cinco décadas depois, os produtores de reality show teriam passado a frente deles.

A pesquisa era simples: os moradores tinham de dar o nome de seus amigos mais próximos na comunidade. Os resultados foram igualmente claros: quanto mais próximo os moradores viviam uns dos outros, maior a probabilidade de que se tornassem amigos. Aqueles na subdivisão tinham mais probabilidade de citar outros que viviam na mesma praça e, quanto mais próximas fossem as casas, mais estreita era a amizade. O mesmo se aplicava ao complexo de apartamentos - 60% dos amigos listados moravam na casa ao lado da pessoa que os indicara, enquanto menos de 4% viviam a até quatro apartamentos de distância.

À primeira vista, a conclusão pode não parecer muito esclarecedora ou surpreendente. Você pode ter imaginado que, quanto maior a frequência com que cruzamos com alguém, maior a probabilidade de nos tornarmos amigos. Mas você fazia alguma ideia do poder do impacto dessa proximidade? Trinta centímetros. É o suficiente. Para cada míseros 30cm de construção que separavam dois vizinhos em Westgate, as chances de desenvolver uma amizade próxima era quatro vezes menor. É essa a influência do contexto até mesmo em nossas conexões sociais mais íntimas e significativas.

As lições de Westgate transcendem a distância em si, implicando também o espaço físico. Pessoas morando em casas com vista para a área comum de pedestres foram indicadas como amigos com muito mais frequência do que aquelas no final de uma praça de frente para a rua. Nos apartamentos, os moradores com maior probabilidade de tomar a iniciativa e fazer amigos com pessoas de outros andares do edifício foram os inquilinos que viviam perto da escadaria. Localização, localização, localização, de fato.

Embora reconheçamos com pouca frequência ou relutância, nossos próprios relacionamentos têm legados semelhantes e orientados à proximidade. Em meu

primeiro ano de faculdade, eu morava em um dormitório que tinha três quartos duplos. Na época da formatura, meu círculo mais próximo ainda incluía meu colega de quarto original e os dois rapazes que haviam vivido ao nosso lado. Embora possamos imaginar que algum tipo de plano cósmico nos tenha colocado próximos uns dos outros - que teríamos sido atraídos uns pelos outros mesmo que tivéssemos ido parar em dormitórios em partes diferentes do campus -, a verdade é que nossas amizades deviam mais aos caprichos do departamento de acomodações do que à inevitável compatibilidade. Rapidamente, nossos relacionamentos se concretizaram graças a considerações menos superficiais, mas foi a proximidade que abriu a porta figurativa.

Claro que viver perto de alguém não garante que você vá gostar dessa pessoa. Longe disso. Dos outros dois caras em meu dormitório - jogadores da equipe de basquete que dividiam uma suíte três vezes maior do que os quartos normais -, um nunca quis saber nossos nomes, e o segundo passou o ano inteiro chamando todos no andar de "Sam".

De fato, os fortes sentimentos possibilitados pela proximidade podem ser negativos, bem como positivos. Ou seja, a proximidade também prevê as pessoas de quem não gostamos. Desde o vizinho que sempre pega sua vaga de estacionamento até o cara que grita na baia ao lado da sua no trabalho, o contato frequente também pode ser fonte de irritação. Um estudo mais recente realizado em condomínios do sul da Califórnia encontrou resultados semelhantes aos encontrados em Westgate: quanto mais perto os moradores viviam, maior a probabilidade de serem bons amigos. Mas, quando foi pedido que listassem as pessoas de quem menos gostavam no bairro, mais uma vez a lista tinha predominância de pessoas que viviam nas proximidades.2

Mais ou menos como o jogador de basquete número 1 e eu nos sentíamos um em relação ao outro no primeiro ano. Ele tinha por hábito tocar música em alto volume com a porta aberta às 3 horas e, quando eu aparecia para lhe pedir para reduzir o volume, ele me olhava sério, fazia uma pausa e falava: "Não."

Uma graça.

Em resposta, todas as manhãs eu esperava até ele trancar a porta para ir seminu ao chuveiro e, então, telefonava para o quarto dele. Ele ia correndo de volta pelo corredor, segurando a toalha com uma mão e as chaves com a outra, e eu desligava assim que ele colocava o pé lá dentro. Eu nunca me cansava de ouvir as obscenidades que vinham do quarto. Você acharia que ele estava esperando por um telefonema de uma instituição de doadores de órgãos. E depois, às 3 horas da madrugada seguinte, nosso ritual recomeçava.

Fatores tão mundanos como a geografia e os espaços construídos têm profundo impacto sobre a conquista de amigos próximos, bem como de inimigos. Mas, quando lhe perguntei sobre a atração, é provável que você tenha pensado em termos mais românticos ou até mesmo sexuais. Bem, a proximidade também influencia essas relações.

Sociólogos analisaram certidões de casamento em uma série de cidades americanas. Fosse em Philadelphia, Duluth ou Columbus, quanto mais próximas as residências de duas pessoas, maior a probabilidade de se casarem. No estudo de Ohio, por exemplo, mais da metade dos casais noivos vivia em até 16 quadras um do outro quando começaram a namorar.' Mais de um terço vivia a até cinco quadras de distância. Resultados semelhantes também são encontrados em relacionamentos românticos casuais, como padrões de namoro por residência na universidade ou seção na banda marcial.

Em suma, quando você desenha a configuração física de um bairro, edifício de apartamentos ou dormitório, tem um mapa muito bom de sua configuração social. Prestes a se mudar e querendo fazer amigos rapidamente? Querendo expandir o leque de potenciais parceiros para namoro? Escolha o apartamento perto da sala de correspondência ou dos elevadores. O maior tráfego de pedestres pode prejudicar seu horário de sono e desgastar o carpete, mas pode fazer maravilhas em relação à sua vida social.

VOCÊ NÃO PRECISA NEM trombar com alguém - figurada ou literalmente - para a proximidade fazer seus truques: os efeitos da proximidade na atração nem sempre dependem de convergências com emoções cinematográficas. Não é sempre que duas mãos agarram simultaneamente a maçaneta do táxi em uma noite chuvosa ou ocorre o encontro de clientes de supermercado, cada qual carregando uma baguete despontando para fora da sacola. O impacto da proximidade pode ser muito mais sutil.

Encontrar pessoas (ou objetos) com regularidade é suficiente para torná-las mais atraentes. Ou, como os psicólogos diriam, "a simples exposição facilita a atração". Isso não deve ser confundido, é claro, com outros tipos de exposição, que facilitam multas e uma tornozeleira de monitoramento de prisioneiros.

Essa relação entre expor e gostar surge até mesmo em relação a algo tão comum como a linguagem. Mostre uma série de palavras sem sentido como zabulon e ikitaf a entrevistados, e eles acabarão preferindo a palavra que viram mais vezes.4 O mesmo vale para os falantes de inglês que veem uma série de caracteres chineses antes desconhecidos.

Como pode ser comprovado, a familiaridade não gera desprezo. Gera o gostar. Associamos automaticamente bons sentimentos ao que é familiar, como comida, antigos políticos, alguns logotipos de empresas e o som da voz do locutor da rádio que ouvimos. Reações como "Acho que já ouvi essa música antes" e "Eu não te conheço?" deixam-nos mais positivamente inclinados em direção ao estímulo em questão.

O mesmo ocorre com o amor. George Costanza tinha algo em mente quando deixava "sem querer" as chaves no apartamento da garota com quem havia saído, para ter uma desculpa e voltar lá. Pode ter sido, como sugere Elaine, uma forma patética de arrumar um segundo encontro. Mas dava certo. E na vida real, também, a familiaridade é um ingrediente poderoso, porém muitas vezes ignorado, da atração.

De que outra forma explicar como a atitude de ficar passivamente sentado na mesma sala que outra pessoa pode fazer você se sentir mais atraído por ela? Foi o necessário em um estudo em que um professor da University of Pittsburgh conseguiu que várias mulheres que não estavam efetivamente matriculadas no seu curso se sentassem na plateias Uma mulher esteve presente na turma cinco vezes durante o semestre. Outra apareceu 10 vezes. A terceira mulher foi a 16 encontros diferentes, o tempo todo sentada em silêncio e sem interagir com os mais de 100 alunos na sala.

No final do semestre, o professor mostrou à turma uma série de slides com fotos de mulheres diferentes, incluindo as intrusas. Ele pediu à turma para classificar cada fotografia em termos de familiaridade, bem como de atratividade. As classificações de atratividade das três mulheres foram previstas por quantas aulas cada uma havia frequentado. Os alunos relataram maior atração pela mulher que foi 15 vezes, seguida por aquela que havia assistido a 10 aulas e, por último, pela que foi cinco vezes. Quanto maior a exposição dos alunos a cada mulher, mais atraídos se sentiam por ela.

Os alunos não tinham muita ideia de por que se sentiam assim. O número de aulas a que cada mulher assistiu teve impacto muito menor sobre as avaliações de familiaridade que cada rosto despertava. Assim como jingles comerciais e George Costanza, essas mulheres passaram despercebidas pela categoria mental "familiar". Isso foi o suficiente para fazê-las parecer mais atraentes. Quando você para e pensa nisso, esta é uma demonstração incrível de como o contexto é importante para nossos sentimentos e relacionamentos mais preciosos. Em um mundo no qual as pessoas desembolsam dinheiro em análise de compatibilidade com parceiros e perfis de estilo de personalidade romântica, ver alguém repetidas vezes sem trocar sequer uma palavra acaba se revelando suficiente para despertar atração.

Em outras palavras, quando se trata de julgamentos de beleza física, há uma ligação clara entre familiaridade e capacidade de atração - que, muitas vezes, permanece no subconsciente. Porque, quando você pede às pessoas para

descreverem os atributos superficiais pelos quais se sentem atraídas, elas raramente têm dificuldade para descrever seu "tipo". Basta verificar a seção de classificados pessoais. Inevitavelmente, alguém está à procura de um "cara alto de ombros largos, com corpo atlético". Ou uma "loura, de preferência magra ou mignon". E há ainda as preferências mais idiossincráticas - fetiches realmente estranhos como "tímido e intelectual, com péssimo senso de direção e dedos frágeis".

Mas enquanto a maioria de nós tem ideias claras sobre o que consideramos bonito, deixamos de reconhecer o papel da familiaridade. Apesar de a sociedade saudar as características registradas de alguns - os olhos de Elizabeth Taylor, as maçãs do rosto de Johnny Depp, as... bochechas de Jennifer Lopez, preferimos características médias. Quando nos pedem para escolher entre a foto de uma pessoa real e a composição de rostos de várias pessoas, normalmente achamos a foto da composição mais atraente. Quanto mais rostos são combinados - mais características jogadas para compor a média -, mais familiar e atraente a composição fica.'

Em suma, a familiaridade ajuda a explicar o impacto da proximidade em gostar de alguém, e traz mais um exemplo de um fator mundano que influencia a atração. Assim como você prefere a maneira como sua voz soa em sua cabeça à forma como soa em uma gravação, do mesmo modo que gosta mais de se ver no espelho do que em um vídeo, também achará outras pessoas mais atraentes quanto mais familiares parecerem.

E quase o suficiente para convencê-lo de que seria uma boa ideia deixar um retrato seu em tamanho real do lado de fora da janela do quarto de sua paixão mais recente, para aproveitar a influência da familiaridade.

Quase. Não esqueça os eventuais problemas com o tempo chuvoso e um gesto bizarro. É melhor entrar para a academia de ginástica dela.

MAIS CONTEXTOS PARA O AMOR

Não só a proximidade e a familiaridade são ignoradas por nós em nome de tudo que é rosto/bumbum/inteligência. Existem, na verdade, vários fatores situacionais que moldam a atração, mas que você não saberia se olhasse para as listas de três itens de meus alunos. O que se segue é apenas uma pequena amostra:

1. Reciprocidade. Como já mencionado, quando uma garçonete entrega a conta acompanhada de um doce, sentimo-nos obrigados, mesmo que inconscientemente, a retribuir. Então deixamos uma gorjeta maior. A atração funciona da mesma maneira. Ou, pelo menos, essa é a crença que norteia quem já comprou uma bebida para um estranho sentado num bar. Não é uma estratégia ruim: pesquisas revelam que os homens que compram bebidas dessa forma são tidos, em geral, como mais atraentes depois, sem esquecer as maiores chances de se conseguir um encontroa

Quando se trata de atração, no entanto, a reciprocidade faz mais do que suscitar sentimentos de obrigação. Quando descobre que alguém gosta de você, isso muda sua maneira de pensar sobre ela ou ele. De repente, essa pessoa parece um pouco mais atraente. Tornarse consciente dos sentimentos de outra pessoa abre portas para novas possibilidades de relacionamento, fazendo-o ver esse admirador sob um novo foco. No mínimo, você já sabe que a pessoa tem bom gosto, certo?

Para exemplificar, um estudo pediu a 60 estranhos para ter uma conversa do tipo "quero te conhecer" com alguém.' Depois, eles foram levados para salas separadas e receberam um questionário supostamente preenchido por seu parceiro. Alguns leram que seu parceiro teve uma impressão morna deles; já outros descobriram que seu parceiro tinha gostado da conversa. Quando tiveram a chance de interagir mais uma vez, os participantes que acreditavam que seu parceiro havia gostado deles deram mais informações pessoais do que os outros. Eles chegaram até a usar um tom de voz mais positivo e agradável na conversa, segundo os observadores que ouviram as gravações.

Em outras palavras, descobrir que alguém gosta de você é, muitas vezes, suficiente para fazer você se aproximar da pessoa e se abrir com ela. Assim começa um círculo nada vicioso que acaba com um relacionamento mais próximo.

2. Obstáculos. De modo geral, valorizamos nosso senso de independência. Não são apenas crianças de 2 anos e adolescentes que se rebelam contra ordens de o que fazer ou como pensar. Os adultos também se irritam ao ouvir que uma meta é inatingível ou "você não tem escolha". Eu, por exemplo, já passei por várias refeições desagradáveis em restaurantes de comida étnica porque não aceitei a sugestão de um garçom de que o prato era muito apimentado para mim. Insistir dizendo que o gringo aguenta pode não levar a uma experiência gastronômica agradável, mas pelo menos saio da situação com meu arbítrio intacto. Ou pelo menos é o que dizem os teimosos.

Não é uma conclusão particularmente romântica, mas, nesse sentido, a atração não é tão diferente de pedir um frango Szechuan. Quanto mais as pessoas tentam nos afastar de alguém, mais curiosos ficamos. A literatura - e também a vida real - está cheia de exemplos de amantes condenados pelo destino e de outros casais reunidos, ironicamente, pelos obstáculos entre eles. Para não mencionar os pais que aprenderam pela dor que proibir um adolescente de namorar alguém gera efeito oposto.

Além de não gostar quando nossas opções são limitadas pelos outros, há também certo fascínio em ir atrás de relações nas quais não deveríamos nos meter. Já em tempos bíblicos, sempre houve interesse pelo fruto proibido. Na verdade, o segredo torna uma relação muito mais atraente. 0 psicólogo Dan Wegner e seus colegas da University of Virginia perguntaram certa vez a mais de mil pessoas sobre os sentimentos românticos de seu passado. Tanto para paixões quanto para relacionamentos reais, aqueles descritos como tendo uma aura de segredo mantiveram-se mais memoráveis anos depois - e, por isso, eram ainda mais preocupantes.9

Wegner e seus colegas pesquisadores recriaram esse poder do amor proibido dentro de um laboratório comportamental. Em um experimento descrito como o "estudo de fazer carinho com o pé", recrutaram quartetos para um jogo de cartas. Cada grupo foi dividido em dois pares de gênero misto e, ao mesmo tempo em que ambas as equipes ouviram as mesmas regras para o jogo, uma equipe recebeu instruções separadas por escrito: eles deveriam cutucar o parceiro com o pé debaixo da mesa.

As instruções foram um pouco mais elaboradas do que isso, é verdade. A dupla foi informada de que o estudo era sobre comunicação não verbal. Os pesquisadores queriam ver se eles seriam capazes de enviar informações para o parceiro com toques de pés debaixo da mesa. Eles poderiam usar determinado número de cutucadas para indicar o valor de uma carta, por exemplo. Mas o resultado final foi que uma dupla estava jogando também com os pés, enquanto a outra não estava.

O que isso tem a ver com amor proibido? Bem, os pesquisadores disseram para metade dos casais manter a comunicação com os pés em segredo, enquanto a outra metade foi informada de que a equipe adversária sabia o que eles estavam fazendo. Após o jogo, os participantes responderam a uma série de perguntas, inclusive quão atraídos haviam se sentido pelo parceiro. O simples contato físico não foi a maior influência sobre suas respostas. Em vez disso, foram os casais que se comunicaram com os pés em segredo que relataram a maior atração uns pelos outros.

Em palavras simples, os relacionamentos proibidos seduzem e os segredos compartilhados inebriam.

3. Similaridade. Não é apenas o compartilhar de um segredo que nos aproxima de alguém. Uma grande variedade de experiências comuns também torna a atração mais provável. É como interagir com um estranho e descobrir que essa pessoa gosta (ou não gosta) da mesma banda que você. Ou rir da mesma piada. Ou dar a mesma resposta a uma tarefa de completar frases em um estudo

de pesquisa.10 Compartilhar uma resposta para o mais trivial dos acontecimentos proporciona um momento de conexão com outras pessoas.

Outras formas de similaridade têm igual impacto. Com exceção de James Carville e Mary Matalin, costumamos acabar em relacionamentos com pessoas de opiniões, experiências de vida e demografia semelhantes. Em grande parte, isso é explicado por nossa tendência de nos sentirmos mais à vontade com pessoas como nós - de mudar para bairros semelhantes, participar de organizações, sentar a mesas de cafés e nos inscrever em sites de namoro compostos por pessoas parecidas. Embora o desconhecido possa ser exótico, os opostos não se atraem tanto quanto dizem.

Na verdade, nossa tendência de nos sentirmos atraídos por nossos semelhantes pode ser vista até mesmo em termos de beleza física. A atratividade pode ser uma opinião subjetiva, mas você ainda encontra um consenso razoável quando as pessoas avaliam a aparência das outras. Há uma razão para olharmos duas vezes quando vemos casais de celebridades como Julia Roberts/Lyle Lovett, Christie Brinkley/Billy Joel, Paulina Porizkova/Ric Ocasek: estudos indicam que a maioria dos casais combina em termos de atratividade, sejam avaliados por observadores externos ou pelos próprios indivíduos." Esta é uma análise que você mesmo pode fazer. Vá a um bar perto de sua casa, avalie as pessoas que vir em uma escala de 1 a 10 e conte quantos casais ficam com avaliações semelhantes. Tudo que você precisa para esse estudo é pagar o couvert, levar papel e caneta, e uma desculpa na ponta da língua para explicar por que está olhando para estranhos e fazendo anotações.

Essa harmonização pela beleza reflete a natureza mercantil dos relacionamentos da vida real. Claro, todas as variáveis sendo iguais, tendemos a preferir o parceiro mais atraente. No final, contudo, a realidade supera a fantasia, e ficamos perto de parceiros dentro de nossa realidade - aqueles que acreditamos serem menos propensos a rejeitar nossas investidas logo de cara. A menos que você seja uma estrela da música da década de 1980.

PORTANTO, VOCÊ pode adicionar à lista uma série de outras forças situacionais que afetam as relações: reciprocidade, obstáculos e similaridade, para começar. E isso nem sequer leva em conta outras influências contextuais da atração, como poder, status social ou potencial de renda. Mesmo que não pensemos na atração em termos de rosto/bumbum/inteligência - como girando em torno de preferências por características internas e físicas -, as forças externas determinam como e quando nos sentimos atraídos pelos outros. Por mais mágico que seja apaixonar-se, a experiência ainda é subordinada a considerações mundanas como geografia, e temperada pelas realidades de livre mercado da oferta e demanda.

CORAÇÕES ANSIOSOS

Nossa limitação quando se trata de entender como a atração realmente funciona vai além de uma fixação WYSIWYG em características físicas e personalidade. Uma grande variedade de hipóteses sobre apaixonar-se não resiste a uma análise científica. E, já que este capítulo começou a profanar a visão sagrada do amor como inescrutável ou mágico demais para os caprichos do contexto mundano, por que não ir mais fundo e desmistificar outros antigos mitos?

Tomemos, por exemplo, nossa compreensão rudimentar sobre a fisiologia da atração. Há um componente biológico envolvido quando nos apaixonamos por alguém, seja um coração acelerado, respiração curta ou suor nas mãos. Pelo menos é o que dizem as letras de músicas da minha lista no iTunes. Mas isso está certo? É válido supor que apaixonar-se gera um conjunto específico de mudanças físicas? Porque algumas evidências científicas, bem como cinematográficas, sugerem o contrário, indicando que a atração pode, na verdade, ocorrer por causa da excitação, em vez de causá-la. Você deve se lembrar de que esse foi um dos preceitos recorrentes sobre a condição humana em um filme da década de 1990, Speed. Isso mesmo, o filme do ônibus com Keanu Reeves.

No filme, Sandra Bullock se vê atrás do volante de um ônibus ligado a uma bomba. A fim de impedir sua detonação, ela tem de costurar pelo trânsito, mantendo uma velocidade superior a 80km/h (ou, como alguns diriam, dirigindo como um motorista de ônibus comum da cidade). Quando o personagem de Sandra Bullock começa a se aproximar do policial representado por Keanu, ela o avisa sobre os perigos de se apaixonar em condições tão angustiantes: "Relacionamentos que começam em circunstâncias intensas nunca duram."

Em outras palavras, às vezes é a situação excitante que desperta a atração, e não o contrário. Quando as condições extremas que despertaram os fortes sentimentos desaparecem, os sentimentos também se diluem. É uma análise surpreendentemente mordaz da natureza humana a partir de um filme de ação, para não mencionar um roteiro surpreendentemente profético, que trouxe uma explicação para a (sábia) decisão de Keanu de não participar da sequência, que foi decepcionante.

Então, qual é a verdadeira natureza da relação entre excitação e atração? As mudanças corporais são apenas uma resposta ao se apaixonar por alguém, ou podem ser também precursoras de sentimentos românticos? Um coração acelerado pode despertar sentimentos de amor, e não o contrário? Para responder a essas perguntas, só há um lugar para onde ir. Não, não é Paris, Veneza, nem Monte Carlo. É North Vancouver, British Columbia. Óbvio.

A PONTE SUSPENSA DE CAPILANO tem 130m de comprimento e é considerada o atrativo turístico mais antigo de Vancouver. A ponte fica 70m acima do rio Capilano. Mas "ficar" não é a palavra certa.

Uma descrição mais adequada da ponte seria a de que é uma via de pedestres com 1,5m de largura, construída com tábuas flexíveis de madeira amarradas a cabos flexíveis. Quando as pessoas atravessam a ponte, ela se mexe. Sem falar que pula, treme, oscila e cambaleia. Um filme da Capilano durante uma tempestade seria o clipe de maior sucesso do slow-motion.



Ponte Suspensa Capilano, North Vancouver, British Columbia. [Créditos: Cortesia de Lisa e Par Shin]

Apesar do cânion rochoso e das corredeiras logo abaixo, os corrimãos de arame sobre o Capilano são bastante baixos. Para a maioria dos adultos, ficam na altura do tórax. Por isso, andar pela ponte é uma experiência de arrepiar os cabelos, e é por isso que 750 mil pessoas por ano desembolsam $26,95 dólares canadenses por esse prazer. Logo, atravessar a ponte deixa os visitantes com os mesmos sintomas fisiológicos identificados antes como potenciais sinais de atração: falta de ar, pressão arterial elevada, pulso acelerado.

Em uma série de estudos de grande criatividade, destinados a avaliar a possibilidade de que a excitação pode ser a causa, e não o sintoma da atração, os pesquisadores Donald Dutton e Art Aron, da University of British Columbia, se valeram da natureza arrepiante da ponte sobre o Capilano.12 Eles testaram se a experiência de atravessar a ponte poderia induzir as pessoas a sentir como se estivessem se apaixonando.

Eles recrutaram uma entrevistadora e pediram que abordasse homens com idade entre 18 e 35 anos bem no meio de sua travessia na ponte. A entrevistadora dizia estar pesquisando como as vistas panorâmicas influenciam a criatividade. Então, pediu aos entrevistados para examinar por um minuto a imagem ambígua de uma jovem mulher que estava cobrindo o rosto com uma mão e estendendo a outra mão. Em seguida, ela lhes pediu para escrever algumas frases que descrevessem o que viram na imagem.

Não era um pedido comum, com certeza. Não sei quanto a você, mas eu raramente escrevo bem quando estou empoleirado precariamente sobre um terreno rochoso. Mas a entrevistadora pediu educadamente, forneceu caneta e papel, e os respondentes aceitaram. Depois que os homens escreveram rápidas linhas, a entrevistadora agradeceu, educada, e disse que ficaria feliz em explicar o estudo em mais detalhes em outra ocasião. Ela arrancou um pedaço de papel, anotou seu nome e número de telefone e entregou ao participante antes de partir para a próxima entrevista.

O mesmo procedimento foi repetido em outro local rio acima: uma ponte de cedro que ficava a apenas 3m de um riacho raso. Essa ponte era mais larga e mais resistente do que aquela sobre o Capilano. Estava mais para uma pintura de Monet do que para uma cena de perseguição em Indiana Jones. Mas todo o resto manteve-se idêntico, com a mesma entrevistadora e o pedido para escrever algumas frases curtas.

Ao término da aventura ao ar livre, os pesquisadores examinaram as histórias breves escritas por cada entrevistado. As redações foram avaliadas quanto ao conteúdo sexual - a ideia de que, quando a mente está pensando em sexo, influencia inconscientemente a forma como vemos o mundo. Basicamente, os pesquisadores trataram a imagem não sexual mostrada aos homens como um teste social da mancha. Eles queriam ver se a experiência excitante de atravessar a ponte poderia transformar-se em outras formas mais emocionais de excitação. Eles previram que os homens sobre o Capilano seriam mais propensos a inserir conteúdo sexual em sua análise de uma situação comum.

Então, eles mostraram as histórias dos homens, anonimamente, a pessoas que não estavam trabalhando na pesquisa, mas foram treinadas para identificar conteúdo sexual em narrativas. Os especialistas sabiam o que estavam procurando, mas não sabiam quais histórias anônimas haviam sido escritas sobre o Capilano e quais delas sobre a ponte menor, mais resistente. O que os especialistas concluíram? Que as descrições feitas pelos homens sobre o Capilano continham 75% mais imagens e linguagem sexual que as escritas na outra ponte.

Claro, é possível que, como as traças são atraídas pela luz, os autores com pendor para a redação erótica de alguma forma tenham partido em busca de locais de risco como o Capilano. Para descartar essa hipótese, os pesquisadores conduziram um estudo posterior, comparando os homens ainda na ponte com aqueles que haviam descansado depois de terem atravessado a ponte 10 minutos antes. Os resultados foram os mesmos: a redação dos homens tinha um tom mais sexual quando eles estavam no meio da ponte em estado de excitação. É uma descoberta que nos leva a pensar o quão frágil deve ter sido a infraestrutura em que Janet Jackson e Justin Timberlake elaboraram a coreografia para o show de intervalo do Super Bowl.

Todavia, os homens sobre o Capilano não estavam apenas pensando sobre amor e sexo, em termos gerais. Eles descobriram um alvo específico para sua excitação recém-descoberta: a entrevistadora do sexo feminino. Você se lembra de que ela dera o número de telefone para que os homens pudessem pedir mais informações sobre o estudo? Ela sempre deu o mesmo número, mas usou um nome falso para cada local. Para os homens que encontrou na Ponte Capilano, ela era Donna. Na outra ponte rio acima, ela era Gloria.

Nos dias seguintes, "Donna" recebeu quatro vezes mais telefonemas do que "Gloria". Na verdade, metade de todos os homens abordados na Ponte Capilano telefonou para Donna, em comparação a insignificantes 13% da outra ponte que telefonaram para Gloria. A ponte tinha despertado muito mais do que sua

curiosidade científica.

Não estou sugerindo que todos os sentimentos de atração sejam movidos por mera excitação corporal. E não quero dizer que, quando nossa pressão arterial aumenta ou a ponte em que estamos sacode, inevitavelmente nos grudamos no parceiro mais próximo que vemos. Estamos longe de ser vulneráveis em face da transferência de excitação de uma fonte para outra. Na verdade, todo o processo só funciona quando você não está ciente do que está acontecendo: se a entrevistadora da Capilano começasse a conversa dizendo "Uau, esta ponte faz meu coração disparar", os homens teriam tido um lembrete claro de por que estavam excitados. A consciência das verdadeiras causas de nossos sentimentos normalmente nos impede de atribuí-los a causas erradas.

Ainda assim, o estudo deixa claro mais uma vez que, contrariamente à intuição, até mesmo seus sentimentos mais pessoais são moldados pelas circunstâncias a seu redor. Lembrese, por exemplo, do estudo sobre a "Suproxina" alguns capítulos atrás, em que os pesquisados inferiam suas emoções ao olhar para o comportamento das pessoas ao seu redor e, então, classificavam seus sentimentos de acordo. Ao vivenciar uma excitação inexplicável, os participantes sentados ao lado de alguém com raiva acharam que eles também estavam com raiva. Já os participantes sentados em uma sala com um homem rodando bambolês acharam que também estavam felizes. Embora a ideia possa parecer repugnante para os românticos inveterados, os sentimentos de atração funcionam praticamente da mesma maneira.

O senso comum diz que você vê um rapaz bonito no aparelho elíptico ao seu lado e seu pulso acelera. Mas os estudos da Ponte Capilano indicam o contrário: a excitação, muitas vezes, precede a atração. Você sente seu coração disparar ou a temperatura aumentar e, só então, olha em volta para descobrir quem é o responsável. Reflita a esse respeito da próxima vez que estiver escolhendo a bicicleta na aula de spinning - a escolha pode mudar sua vida.

AMOR EM MARTE E VÊNUS

Outros equívocos sobre o amor giram em torno de um tema explorado no capítulo anterior: as diferenças de gênero. Tal como acontece com uma variedade de aptidões cognitivas e sociais, acreditamos que homens e mulheres também divergem quando se trata de atração e relacionamentos íntimos. Afinal, os garotos brigam e rolam no parquinho, mas também deitam e rolam no quarto. Como outras intuições que dizem respeito aos relacionamentos, no entanto, o senso comum sobre gênero muitas vezes não consegue resistir a uma análise mais próxima: as supostas diferenças entre o amor em Marte e Vênus não são tão confiáveis ou determinadas pela biologia como pensamos que são.

Veja, por exemplo, a teoria de que as mulheres são mais criteriosas na escolha de um parceiro do que os homens. Achamos que as mulheres são seletivas - despacham estranhos no happy hour, desconversam quando recebem cantadas e se mostram difíceis com os pretendentes que lhes interessam. Os homens são o contrário, é o que se pensa. Os homens fazem sexo com qualquer coisa que se mova. (E com algumas coisas que não se movem.)

É assim que vemos o mercado do namoro heterossexual, em termos de busca masculina e resposta feminina. Enquanto esperamos que o homem inicie o processo de cortejar - iniciar a conversa, fazer a abordagem no bar, telefonar para marcar o encontro -, é a mulher que tem todas as cartas. A mulher decide quem pode se sentar ao lado dela, se um encontro vai acontecer e até onde as coisas irão depois.

Há uma boa razão para essas intuições. As evidências empíricas confirmam que, ao responder a anúncios pessoais ou solicitações face a face, as mulheres são mais seletivas do que os homens. Vejamos algumas pesquisas realizadas há duas décadas na Florida State University.13 Nesses estudos, os pesquisadores do sexo masculino e feminino abordaram colegas do sexo oposto e disseram que os haviam visto no campus e os achara atraentes. O pesquisador, em seguida, fazia

uma das três perguntas diretas a seguir:

1) "Quer sair comigo hoje à noite?"

2) "Quer vir ao meu apartamento esta noite?"

3) "Quer dormir comigo hoje à noite?"

As alunas concordaram em ir a um encontro 56% das vezes, mas o percentual de consentimento para as perguntas dois e três foi de apenas 6% e 0%, respectivamente. Muitas mulheres entrevistadas reagiram às perguntas com irritação e até mesmo com raiva.

E os homens? Apenas 50% dos estudantes do sexo masculino concordaram com um encontro, mas se mostraram muito mais receptivos a pedidos mais íntimos. Um total de 69% disse que faria uma visita ao apartamento das moças, e 75% concordaram em ir para a cama. Os homens que recusaram os dois últimos pedidos muitas vezes se desculparam ou deram explicações (por exemplo, "Tenho namorada"). E pelo menos uma alma particularmente simpática perguntou por que eles tinham de esperar até a noite chegar. É sério.

Vinte anos depois, em 2009, pesquisadores diferentes realizaram uma variação sobre esse estudo e encontraram resultados comparáveis entre os estudantes universitários americanos, alemães e italianos.14 Então está claro que a diferença de gênero na seletividade de companheiros existe, e não parece estar restrita a uma época ou cultura. De onde vêm? Alguns sugeririam que se trata de evolução. Acredita-se que, com o tempo, a seleção natural levou homens e mulheres a desenvolver tendências de relacionamento totalmente distintas. Do ponto de vista puramente darwinista, o principal objetivo de vida é garantir que o material genético sobreviva até a próxima geração, e mulheres e homens enfrentam diversos obstáculos em busca desse objetivo.

O argumento da evolução é que as mulheres precisam ser exigentes quando se trata da seleção de parceiros. Em termos de vida, sua janela de fertilidade é

relativamente estreita, especialmente se comparada à dos homens. Para as mulheres, cada decisão de se reproduzir também requer pelo menos nove meses de tempo e recursos, sem esquecer das subsequentes responsabilidades de cuidar da prole. Assim, as mulheres não podem se dar ao luxo de cometer erros na escolha de parceiros.

Os homens não têm as mesmas restrições. O homem pode reproduzir durante a maior parte da vida. No que pode muito bem ser o eufemismo do século, a reprodução masculina bem-sucedida exige um investimento mínimo único.

Segundo os teóricos da evolução, essas restrições reprodutivas diferentes orientaram mulheres e homens a evoluir em seres sexuais muito diferentes. Veja o caso do ciúme, por exemplo. A análise evolutiva sugere que os homens ficam mais perturbados com a infidelidade sexual do que as mulheres. Afinal, nos dias de nossos antepassados genéticos, não havia como confirmar a paternidade de um bebê. A única maneira que um homem tinha de garantir que era o pai biológico das crianças em sua casa era vigiar as relações da esposa. Da mesma forma, usam-se as forças evolutivas para explicar por que as mulheres parecem ser exigentes e os homens não. Claro que somos independentes para escolher com quem estamos dispostos a sair ou fazer sexo, mas nossas tendências padrão estão codificadas em nosso DNA e, portanto, exigem algum esforço para ser anuladas.

Ou foi nisso que o teórico da evolução quis que acreditássemos.

Porque, se essas tendências são tão profundamente enraizadas - se o homem como caçador e a mulher como caça são papéis gravados em nosso código genético -, então uma pequena alteração na situação aqui ou ali não deveria fazer muita diferença. Mas faz, como foi demonstrado por pesquisadores da Northwestern recentemente, em eventos próprios de speed dating, ou encontros rápidos."

Nesse estudo, os participantes tiveram conversas breves com uma dúzia de

indivíduos diferentes do sexo oposto. Em cada sessão de speed dating, 12 mulheres permaneceram sentadas enquanto os 12 homens circularam pela sala, passando quatro minutos com cada parceira em potencial antes de passar para a próxima pessoa. No final da sessão - após cada uma das 12 mulheres terem conversado com cada um dos 12 homens -, todos os participantes completaram um questionário avaliando seu grau de atração por cada parceiro em potencial. Mais tarde, na frente de seus computadores, em casa, registraram, no site do estudo, se estariam interessados ou não em rever cada participante.

Como esperado, as mulheres foram mais seletivas que os homens. As mulheres relataram níveis menores de desejo romântico que os homens. As mulheres também identificaram menos potenciais parceiros como pessoas que gostariam de ver novamente.

Mas aconteceu uma coisa interessante quando os pesquisadores fizeram um pequeno ajuste no contexto dessas interações. Em uma segunda rodada de eventos de speed dating, os homens e as mulheres trocaram de papéis. Na segunda rodada, os homens permaneceram sentados e as mulheres circularam pela sala - uma modificação simples, mas que reverteu o protocolo do speed dating. Em vez de as mulheres ficarem sentadas enquanto os pretendentes masculinos faziam o rodízio, dessa vez os homens ficaram parados enquanto as mulheres se aproximavam deles. Claro que os "encontros" em si ainda eram os mesmos: quatro minutos de conversa e, depois, os participantes davam suas impressões. Mas do ponto de vista estritamente estrutural, foi o encontro tradicional em sentido inverso.

E sabe de uma coisa? Os homens e as mulheres também inverteram os papéis quanto à seletividade. Neste mundo bizarro dos encontros, as mulheres relataram ter mais química com seus parceiros do que os homens. Em comparação com os homens, as mulheres agora haviam identificado mais parceiros em potencial que esperavam ver de novo.

Nada disso se enquadra em uma explicação evolutiva. Se você acredita que os

homens são menos seletivos porque, por gerações e gerações, se deram bem no papel de caçadores amorosos, uma pequena alteração em um evento de speed dating em Illinois, em 2009, deveria ter pouca importância. Quem fica sentado e quem circula deveria ser um pontinho irrelevante no radar dominado pelo poder da predisposição de seleção natural. Em vez disso, essa mudança na situação é suficiente para fazer os homens darem a impressão de serem exigentes.

O estudo sugere que a aparente diferença de gênero na seleção de parceiros se deve menos à evolução ou biologia do que ao paradigma de encontros instituído na maioria das sociedades. As normas mais rigorosas das mulheres quanto ao amor não são necessariamente produto de um intervalo mais breve de reprodução, mas refletem, sim, o fato de que são elas que costumam ser abordadas durante a corte. Ser abordada significa estar no controle. Significa sentir-se desejável e procurada. Significa ter opções.

Você se lembra de alguns anos atrás, quando os bancos, nos Estados Unidos, ainda emprestavam dinheiro a pessoas comuns? Havia vários sites que anunciavam várias ofertas de hipotecas múltiplas. A ideia era que, quando os bancos concorrem para conquistar sua afeição, você ganha. Bem, os relacionamentos são muito parecidos com os empréstimos habitacionais nos dias de hoje, até mesmo para as taxas extremamente elevadas de inadimplência.

Portanto, mesmo algumas de nossas convicções mais arraigadas sobre amor e sexo são questionáveis, na melhor das hipóteses. Sim, as mulheres são mais seletivas do que os homens, mas o jogo pode ser virado. A suposta diferença entre homens e mulheres quanto ao ciúme sexual não se sai muito melhor. Em uma análise mais detalhada, as mulheres ficam tão perturbadas quanto os homens a respeito de infidelidade sexual." Mas quando você pergunta às mulheres o que acham de seu parceiro ter outras parceiras sexuais, elas respondem que poderia ser apenas uma relação estritamente física. Os homens, por outro lado, supõem que, quando a namorada faz sexo com outra pessoa, existe uma ligação emocional, e a traição dupla é pior do que a traição simples. Não se trata de evolução. Trata-se de simples aritmética.

LIÇÕES DE AMOR

Minha esposa não gosta deste capítulo. Na verdade, ela não gosta nem um pouco quando eu coloco a atração em termos de contexto mundano ou falo de amor em termos mais econômicos. Não é assim que gostamos de pensar sobre nossos sentimentos e relacionamentos mais íntimos. "Adoro o jeito como você me parece tão familiar", essa não é uma mensagem que venda muitos cartões de Dia dos Namorados. E poucas pessoas são tão honestas quanto uma amiga minha, que uma vez justificou da seguinte forma por que ficava em uma relação morna: seu namorado havia colocado uma foto de si mesmo na tela inicial do computador dela, e ela achava que dava muito trabalho descobrir como tirar a foto de lá.

Mas, de modo algum, a mensagem deste capítulo é que o amor é trivial. Muito pelo contrário. O vínculo emocional criado pelo relacionamento íntimo é tão importante que alguns psicólogos referem-se a ele como uma necessidade humana, apenas um nível abaixo das necessidades básicas de sobrevivência, como alimento, água e abrigo. A solidão não é uma condição anormal restrita a um número limitado de pessoas. É uma experiência comum que serve como sinal para seu corpo indicar que algumas necessidades importantes não estão sendo supridas. Logo, a solidão nos impede de pensar com a clareza de costume. Ela nos torna mais propensos a ficar doentes (e a permanecer doentes por mais tempo). Chega a ser contagiosa, passando de um membro de um círculo social para o próximo, como uma infecção ou link engraçado do YouTube.17

Na verdade, nossa necessidade de nos relacionar com os outros domina boa parte de nosso repertório social, tornando-se ainda mais urgente quando as circunstâncias se tornam estressantes. Diga aos participantes da pesquisa que eles receberão choques elétricos e eles preferirão sentar-se com os outros, aguardando o mesmo destino, a esperar sozinhos? Descubra algo acerca de um desastre natural (ou não natural) em andamento e você sentirá o impulso

imediato de telefonar para alguém para se lamentar, mesmo que ambos acabem apenas segurando o telefone em silêncio enquanto a tempestade se aproxima ou veem na televisão torres caindo.

Nosso relacionamento com os outros é tudo, menos algo trivial. É exatamente por ser tão importante esse aspecto de nossa vida que passamos boa parte do tempo dedicados aos relacionamentos, tanto platônicos quanto românticos. É também por isso que é bom que a atração esteja sujeita aos caprichos das circunstâncias e situações comuns. Se o amor realmente dependesse de uma combinação perfeita de personalidades - se a felicidade romântica dependesse da descoberta de uma alma gêmea escondida no palheiro da sociedade -, imagine como a maioria de nós seria triste na maior parte do tempo.

Nossa flexibilidade quando se trata de amor é realmente uma bênção. Pense nisto: as pessoas vivem se encontrando - e encontrando a felicidade - em lugares estatisticamente improváveis, que não envolvem qualquer espécie de alma gêmea predeterminada. A cidade na zona rural, a pequena faculdade, o casamento arranjado, a banda marcial que não viaja muito. Fatores prosaicos como proximidade, familiaridade e reciprocidade influenciam a atração, e é isso que permite que o amor floresça em praticamente qualquer lugar. 0 contexto lubrifica as engrenagens para o início de muitos relacionamentos, mas dificilmente torna essas ligações menos significativas ou divertidas quando surgem.

Em outras palavras, este capítulo é realmente cheio de boas notícias. Sua experiência recente com a dependência do amor ao contexto significa que você pode parar de se preocupar com a identidade impalpável da pessoa certa. Existem pessoas certas em potencial a seu redor, desde que as circunstâncias permitam. Embora eu não vá tão longe a ponto de sugerir que você ignore o rosto/bumbum/inteligência em sua busca pela felicidade romântica, gostaria de sugerir que a caça pelo amor exige que você gaste pelo menos tanto tempo refletindo sobre as situações que produzem atração quanto leva ruminando sobre as características ideais do par perfeito.

Este capítulo dedicado à forma como o contexto influencia a atração traz algumas sugestões concretas relativas à busca pelo amor. Como tornarse tão visível quanto possível. A familiaridade e a mera exposição são as chaves para a atração: quanto mais pessoas você encontrar pelo caminho, maior a chance de encontrar um relacionamento. É uma manhã de domingo e você quer relaxar tomando café e fazendo palavras cruzadas? Ótimo, mas vá sentar-se no sofá da Starbucks, em vez de ficar em sua sala de estar. Quer aprender uma nova habilidade ou ampliar seus horizontes? Fantástico, mas matricule-se em um curso de culinária, e não se contente apenas em procurar receitas na internet.

Lembrese também da importância do espaço físico. O apartamento em frente às escadas, o dormitório ao lado da área comum, a baia perto da cafeteira, o escritório bem na frente da porta de entrada... nenhuma dessas áreas é uma boa escolha se o que você quer é ficar em silêncio no seu canto. Mas lugares como estes podem aumentar suas chances de estabelecer conexões sociais de todos os tipos, se é isso que você quer.

Quando se trata especificamente de relacionamentos amorosos, lembrese de que alguns locais são terreno mais fértil para que esses sentimentos desabrochem. Quer conhecer alguém novo? Vancouver é linda nesta época do ano. Mas se viagens frequentes para o Canadá não estão em seu orçamento, tente a academia, um time esportivo ou aulas de dança. Planejando um primeiro encontro? Jantar e um filme é uma escolha segura, mas pense em algo que envolve algum tipo de esforço físico - ou pelo menos escolha uma boa comédia ou suspense para aproveitar a possível transferência de excitação.

Este capítulo também traz lições sobre outros equívocos do amor. As mulheres não são inevitavelmente mais exigentes que os homens. São as normas convencionais dos encontros que as colocam nessa direção. Se você é uma mulher e seus amigos lhe dizem que seus padrões são muito altos, tente fazer a abordagem, em vez de esperar ser abordada, de vez em quando. Você pode começar a ver oportunidades onde você nunca viu antes.

Se você é um homem hétero que sofre de um índice de rejeição maior do que o tolerável, faça o que for preciso para sair da rotina que diz que é o homem que sempre faz a abordagem. Concorde em sair com alguém apresentado por um amigo. Coloque um anúncio pessoal nos classificados, em vez de responder a um. Suborne o organizador do speed dating para deixálo ficar sentado em seu lugar enquanto as mulheres circulam pelas mesas.

Você também pode deixar de lado muitas das antigas desculpas de gênero para comportamentos desagradáveis nos relacionamentos: "Eles não conhecem outra coisa." "Homem pensa desse jeito." "Homem é assim mesmo." Essas frases são válidas somente se você acreditar nelas. São apenas exageros baseados no WYSIWYG. Quando se trata de justificar erros de relacionamento ou infidelidades, frases desse tipo são só um pouquinho mais convincentes do que "Juro, meu amor, eu não estava fazendo nada. Fiquei treinando umas tacadas com o Tiger Woods".

E acontece que, mesmo para as questões do coração, as situações importam. Mas essa conclusão não é motivo para alarme - nenhum motivo para o romântico obstinado perder a fé. Só porque o amor depende do contexto, não quer dizer que seja menos mágico ou gratificante. Ao contrário, é uma proposição do copo cheio pela metade, a ideia de que somos capazes de encontrar o amor mesmo na mais mundana das circunstâncias. Essa ideia fala à profunda capacidade que temos de nos conectar com nossos companheiros homens e mulheres. O fato de podermos encontrar o amor na esquina ou no sacolejar de uma ponte é apenas uma das muitas maravilhas da vida diária.

Dito isto, há a outra face da moeda, o aspecto mais feio da natureza humana. Existe também um tom mais escuro yin para o lado yang do amor. Com a facilidade com que formamos novos laços com os outros, também exibimos propensão para a animosidade e o preconceito. Na verdade, o amplo espectro da capacidade humana abrange o gostar e o antipatizar, o amor e o ódio. E, como em tantas de nossas tendências diárias, é preciso haver apenas uns cutucões discretos da circunstância para nos incitar a adotar uma mentalidade do tipo nós

versus eles, que será o assunto de nosso capítulo final.

7.
Ódio

GARÇONS QUE TENTAM MEMORIZAR meu pedido em vez de escrevê-lo. Espectadores que se sentam na minha frente quando o cinema está cheio de outros lugares livres. Uso inadequado de aspas (isso mesmo, quando não é uma citação direta nem uma expressão de duplo sentido). Clientes de supermercado que insistem em pagar com cheque. Esquilos.

Cada uma das situações acima tem lugar na minha lista das 10 coisas mais irritantes. Mas a número 1, sem dúvida, tem de ser as pessoas que se jogam para dentro de elevadores ou vagões de metrô, de cabeça baixa, sem esperar para ver se alguém vai sair. Para mim, isso é um crime. Tenho certeza de que foram somente as limitações tecnológicas do século XIV que impediram Dante de reservar um nível especial no inferno para esses meliantes - imagino que em algum lugar entre os pecadores da luxúria e os glutões.

Meus sentimentos de irritação desproporcional neste quesito foram o que me levou a manifestar essas emoções após uma recente discussão em um elevador. Eu estava subindo, indo para uma consulta médica. Quando as portas se abriram e eu comecei a sair, um homem de meiaidade em um terno que era muito grande e uma pressa maior ainda se jogou para dentro, como se estivesse entrando em uma padaria de Moscou logo após a queda da Cortina de Ferro. Tive de virar de lado para evitar uma colisão. Aquele homem saltou para a posição de inimigo público número um.

Mas uma coisa engraçada aconteceu em seguida. Meu algoz se virou, fez uma curva em U e me seguiu até o lado de fora do elevador, enquanto equilibrava várias caixas empilhadas sobre o carrinho que puxava atrás de si. Ele apontou

um dedo gordinho para meu peito e perguntou: "Você estudou lá?"

Depois de um minuto até descobrir que ele estava se referindo ao nome da faculdade em minha camiseta, respondi que sim.

"Eu também", exclamou. "Quando você se formou?"

E assim começou uma conversa de 10 minutos, que eu não estava feliz de estar tendo, dado o meu desejo de chegar a meu destino no horário. No entanto, meu companheiro de faculdade demonstrou ser um sujeito bastante agradável, e é sempre agradável falar sobre pessoas e lugares conhecidos de seu passado. Quando nos despedimos com um aperto de mão firme, continuei no meu caminho com um astral bom.

E foi aí que a ficha caiu.

Eu tinha abaixado minha guarda. Perdoei meu novo conhecido por sua ofensa grave por causa do elo comum de nossa faculdade. Sem essa conexão, eu nunca teria saído da conversa em um clima positivo, muito menos com uma impressão vagamente favorável. Nossa afiliação a um grupo comum foi o suficiente para enxergar esse homem sob uma ótica diferente, suficiente para me fazer esquecer um comportamento moralmente repreensível, se não beirando o criminoso.

Esse é o poder de "nós".

Compartilhar a filiação a um grupo afeta profundamente a forma como percebemos e interagimos com os outros. Quer se trate de uma escola comum, cidade natal, afiliação religiosa, ou time de futebol preferido, somos muito mais generosos na forma como vemos colegas de nossos próprios grupos. E somos muito menos condescendentes com quem está fora do grupo.

VEJA O CASO DA RAÇA, POR EXEMPLO.

Reconheço que não é um dos assuntos mais fáceis para discutir. Na verdade,

minhas pesquisas indicam que muitos de nós fazem de tudo para evitar o problema. Mas a diferença na forma como vemos os membros de seu grupo e os de fora do seu grupo é notável quando se trata de raça.

Apenas como exemplo, veja alguns dados preocupantes relativos à administração da pena de morte nos Estados Unidos. Duas décadas atrás, o professor da escola de direito da University of Iowa, David Baldus, analisou mais de dois mil processos de homicídio no estado da Geórgia.l Há uma grande quantidade de poder discricionário inerente aos julgamentos de pena capital. Primeiro, os promotores devem decidir se querem ou não a pena de morte. Em seguida, os jurados anunciam um veredicto. Se o réu for culpado, é preciso uma determinação final para verificar se a morte se justifica.

Dos casos examinados por Baldus, 3% deles envolvendo um réu branco acusado de matar uma vítima negra terminaram com uma sentença de morte. Entre os réus negros com uma vítima negra, um percentual igualmente baixo - pouco mais de 1% - foi condenado à morte.

Os números eram muito diferentes quando a vítima era branca, no entanto. Entre os réus brancos acusados de matar uma vítima branca, 8% foram condenados à morte. Para réus negros com uma vítima branca, a taxa subiu para 21%. Esses percentuais revelam a história inequívoca de que os réus condenados pelo assassinato de vítimas brancas são muito mais propensos a receber a pena de morte, principalmente quando eles são negros.

Tais disparidades persistem mesmo após o uso de controles estatísticos para explicar as diferenças não raciais entre os casos, como crimes hediondos e o nível de competência do advogado do réu. E não se restringem a um estado ou período específico. Anos mais tarde, Baldus examinou casos de pena de morte na Filadélfia, e chegou a conclusões semelhantes.2 Na verdade, quando outro grupo de pesquisadores investigou os mesmos julgamentos da Filadélfia, encontrou mais uma forma de preconceito racial: nos casos de vítimas brancas, quanto mais "prototipicamente" afroamericano era o réu - pele mais escura, nariz

mais largo, lábios mais grossos -, maior era a probabilidade de o júri tê-lo condenado à morte.3

É fato que as questões raciais importam, mesmo quando se trata de decisões de vida e morte. Mas por quê? Pergunte aos americanos se eles fazem discriminação por raça e a maioria dirá que não. Eles dirão isso de forma honesta e de boa-fé, assim como nós todos nos consideramos pessoas justas e de coração aberto.

Essa confiança em nós mesmos deriva, em grande parte, do fato de que, quando avaliamos a ideia de preconceito, pensamos nela em termos de Crash. Você sabe, o filme de 2005 em que cada personagem sofre um pouco e, então, comete indignidades raciais flagrantes. O dono da loja, que é da Pérsia, acha que seu serralheiro hispânico é membro de uma gangue e, quando vai até uma loja de armas, é chamado de terrorista árabe. A funcionária de atendimento ao cliente negra é desprezada pelo interlocutor branco e, mais tarde, grita com um motorista asiático para ele aprender inglês. E assim por diante.

Crash retrata um mundo em que o preconceito racial é fácil de entender. É tudo uma questão de ódio. A discriminação é evidente, inequívoca, e resultado de más intenções. Em outras palavras, Crash retrata a visão WYSIWYG sobre racismo: pessoas más com comportamentos reprováveis geram disparidade racial.

Há problemas, porém, com Crash (e não me refiro apenas ao trecho em que uma motorista é molestada por um policial de Los Angeles uma noite e, na tarde seguinte, é resgatada de um carro em chamas numa parte diferente da cidade... pelo mesmo policial). Minha maior reserva sobre o filme é que sua opinião sobre racismo é, em sua maior parte, muito simples, muito fácil. Claro que o preconceito escancarado ainda existe. Mas o filme quase não aborda as formas mais sutis e dissimuladas de preconceito tão difundidas hoje.

Os promotores forçam a pena de morte para réus negros porque são fanáticos

virulentos? Os jurados têm mais chances de dar uma sentença de morte quando a vítima é branca por causa da profunda hostilidade racial? Talvez. Mas essas explicações se parecem bastante com as explicações da "maçã podre" para o comportamento negativo examinado alguns capítulos atrás.

Claro que a justificativa para essas conclusões é que elas são menos ameaçadoras do que a possibilidade de que mesmo o mais igualitário entre nós é vítima da influência dos estereótipos. Ou que tendemos a nos sentir mais à vontade com pessoas de contextos similares. Ou que, sob certas circunstâncias, quase todos nós estamos mais propensos a pensar em termos de "nós contra eles".

É mais reconfortante pensar na discriminação como fruto do ódio - como o resultado de pessoas ruins com atitudes más. E é por isso que hesito quando alguém sugere que, como estudo o racismo, deveria mostrar Crash em minhas aulas. Não mostro. E não mostrarei. Sei muito bem como os alunos vão reagir. Ficarão confortados pela ideia de que ei, pelo menos eu não faço nada tão ruim quanto essas pessoas. Eles vão chegar à conclusão de que o racismo significa a exibição ostensiva de hostilidade ou antagonismo.

Na realidade, a discriminação envolve muito mais do que o ódio. Acreditar no contrário - fazer de conta que, enquanto somos pessoas corretas, estamos limpos - é apenas outro equívoco causado pelo WYSIWYG e pelo desejo de ver o eu sob uma ótica positiva. Este capítulo faz uma exploração mais matizada do preconceito intergrupal, investigando este lado mais sombrio da humanidade sem se valer da desculpa da maçã podre. Porque acontece que todos nós nos envolvemos em uma série de tendências aparentemente inócuas que, no fim, contribuem para os estereótipos e as disparidades de grupo.

Para começar, há o impacto do "nós", a generosidade de espírito e os recursos que oferecemos aos membros que são do grupo, mas não para quem está fora dele. Como aconteceu comigo e com o homem que empurrou no elevador.

Ou o eleitor capaz de explicar a falta de experiência de seu candidato, mas convencido de que o pequeno currículo do candidato da oposição é uma falha gravíssima.

Ou o fã de beisebol disposto a conceder o benefício da dúvida ao jogador de sua cidade natal, acusado de usar esteroides, mas pronto para lançar boatos semelhantes sobre outras equipes.

Ou o policial que vê um pouco de sua própria juventude em um delinquente juvenil e decide dar uma segunda chance a um "bom garoto de uma boa família", mas se esquece disso quando depara com um adolescente menos afortunado e menos familiar do outro lado da cidade.

Não, você não tem de acreditar em alguma conspiração racista generalizada para explicar disparidades tão óbvias, como aquelas dos casos de pena de morte. A maioria dos promotores e jurados são indivíduos bemintencionados empenhados em manter seus juramentos. Mas o crime parece um pouco mais surpreendente e condenável quando acontece com alguém do lado "de dentro" de seu grupo. Os jurados sentem um pouco mais de indignação e raiva quando a vítima faz com que se lembrem de alguém em sua própria família ou bairro.

Às vezes, nossa afinidade por nós é tão problemática quanto nossa antipatia por eles. Mesmo quando você está convencido de que não tem uma única célula de ódio em seu corpo, a maneira como vemos o mundo pode alimentar as chamas do conflito e da desigualdade.

VENDO MANCHAS

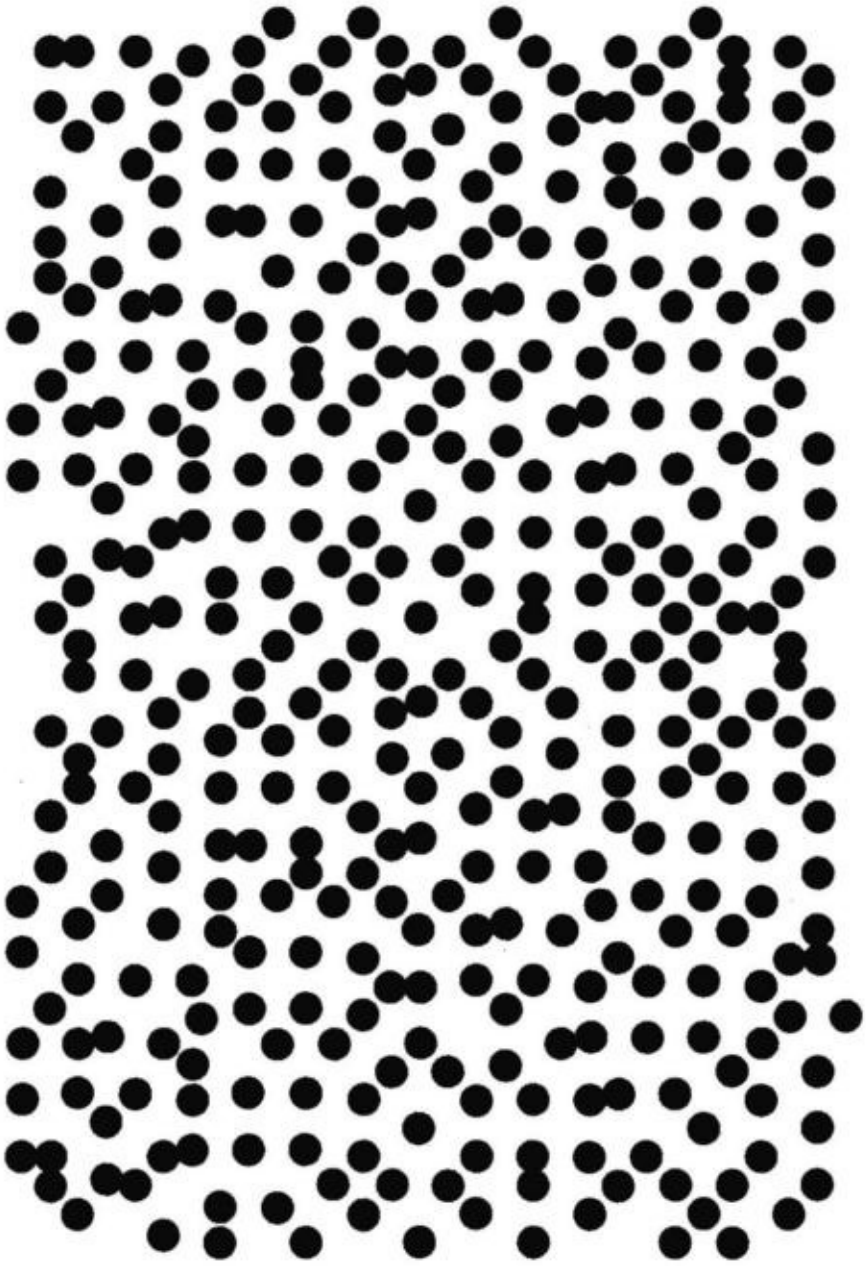
A animosidade entre alguns grupos é compreensível, seja por causa de tensões históricas, da competição por recursos escassos ou das ideologias incompatíveis. Como democratas e republicanos. Fãs do Red Sox e fãs dos Yankees. Usuários de Mac e usuários de PC. Motoristas que estacionam em vagas paralelas e os Neandertais de boca aberta que jogam o carro de frente na vaga. São diferenças

irreconciliáveis.

Mas existe algo sobre o contexto simples da coletividade que também distorce o pensamento e a ação. Ou seja, mesmo sem a bagagem específica associada a qualquer um dos pares opostos acima, a mera experiência de ser colocado em grupos separados por si só promove o interesse próprio e o conflito.

O que é necessário para empurrar alguém em uma mentalidade do tipo nós versus eles? Eu vou mostrar. Na página a seguir temos uma imagem com vários pontos. Dê uma olhada e, em um segundo ou dois, dê um palpite de quantos pontos são. Não é necessário fazer análises geométricas complexas. Dê apenas um palpite rápido. Para eliminar todas as potenciais diferenças de gênero, asseguro desde já que homens e mulheres não apresentam diferenças de desempenho nesta tarefa. Os proprietários de dálmatas, por outro lado, já têm uma cabeça de vantagem.

Pronto? Vire a página e dê seu palpite antes de continuar lendo.



Há 407 pontos nesta imagem. Sei disso porque copiei e colei cada pontinho, depois de ter aprendido a duras penas que não é tão fácil encontrar uma imagem de pontinhos que não esteja protegida por direitos autorais quanto você pensa. Depois de 407 pontinhos, a síndrome de túnel do carpo se instalou.

E como foi seu palpite? Você exagerou na estimativa ou ficou bem abaixo?

Ou você jura que acertou o número correto e, nesse caso, está mais para prevaricador de pontinhos?

Na verdade, não é importante se seu palpite ficou muito acima ou muito abaixo. O importante é o que eu lhe digo sobre seu desempenho. Se isso fosse um estudo de relações intergrupais, eu teria lhe mostrado uma série de grupos como este e, em seguida, de forma aleatória, informado que você superestima cronicamente o número de pontos ou os subestima de forma crônica. Isso é tudo que seria necessário para colocá-lo no universo do "nós contra eles".

Em um desses estudos, uma equipe de pesquisadores britânicos e franceses liderados por Henri Tajfel utilizou essa tarefa dos pontos para dividir meninos em idade escolar em dois grupos.4 Eles mostraram 40 grupos diferentes de pontos, cada um por menos de metade de um segundo. Aqui não importava se os garotos realmente chutaram muito alto, muito baixo ou ao acaso. Dada a possibilidade de que superestimadores e subestimadores têm diferenças reais em alguma dimensão, os investigadores procuraram resolver o assunto sozinhos. Foi dito aleatoriamente a cada menino que ele superestimava ou subestimava o número, e ele era então agrupado com colegas supostamente da mesma tendência.

Tendo completado a parte de pontinhos do programa, os pesquisadores disseram aos alunos que fariam uma tarefa de julgamento sem relação com a anterior. Eles foram levados a salinhas individuais, onde receberam uma série de gráficos numéricos, que usariam para atribuir recompensas financeiras entre dois colegas de classe. Por exemplo, um gráfico apresentava opções para dividir $0,15 entre o aluno A e o aluno B.Outro gráfico forçava a escolha de uma quantia que um aluno receberia e outra quantia que outro perderia. Cada decisão tomada se traduzia em ganhos ou perdas financeiras reais para colegas específicos ao final do estudo.

Aparentemente, uma medida de sua capacidade de dar sentido aos gráficos numéricos, a tarefa era anônima: os meninos nunca conheceram a verdadeira

identidade de seu aluno A ou B.Mas conheciam a que grupo pertenciam. Eles sabiam se o aluno A era, por exemplo, um membro de seu grupo recém-criado de superstimadores, ou se pertencia ao outro grupo de subestimadores.

Embora os grupos tivessem sido definidos minutos antes - e de forma aleatória -, a filiação teve impacto significativo sobre as decisões de alocação dos alunos. Os meninos que haviam sido informados de que eram superestimadores fizeram escolhas financeiras que favoreciam os superestimadores em 69% do tempo. Os subestimadores mostraram um viés ainda mais flagrante, por algum motivo, marcando 94% de favoritismo.

Tal aumento de generosidade em relação aos membros do grupo transcende as finanças. Anos mais tarde, os pesquisadores americanos usaram a tarefa de pontinhos de Tajfel para examinar como a filiação a um grupo afeta as expectativas sociais e a memória de universitários.' Após estimar o número de pontos, os participantes receberam duas pilhas de cartões. Cada cartão trazia um comportamento que supostamente fora divulgado por um entrevistado anterior. Alguns eram positivos, como "levei duas crianças carentes de férias". Outros eram negativos: "Tive dois casos quando era casado."

Ambas as pilhas tinham o mesmo número de comportamentos positivos e negativos, e os cartões em cada pilha eram trocados de forma aleatória. Assim, a única diferença significativa entre eles era que os participantes acreditavam que uma pilha continha comportamentos escritos antes por quem superestimara o número de pontos, enquanto a outra pilha supostamente fora criada por quem subestimara os pontos.

Após olharem os cartões, os participantes fizeram um teste de memória surpresa. No teste de memória para comportamentos positivos, eles se saíram bem com os membros de seu grupo e de fora de seu grupo, identificando corretamente quase 70% das cartas positivas de cada pilha. Para os comportamentos negativos, no entanto, surgiu uma divergência interessante: os participantes lembraram-se corretamente de apenas 57% dos cartões negativos

de quem superestimou ou subestimou o número de pontos. Mas sua memória foi muito melhor para os pequenos pecados de integrantes que não eram do seu grupo - uma taxa de acerto de 82%.

Em outras palavras, os maus comportamentos de pessoas como nós não são apenas mais perdoáveis, como também mais passíveis de esquecimento. São benefícios que não concedemos aos de fora, para quem mantemos padrões mais altos e menos atingíveis. Essa tendência é profunda o suficiente para que surja mesmo quando a condição de dentro do grupo/fora do grupo seja determinada por algo tão trivial como a forma de enxergar pontinhos. Imagine a força desses preconceitos quando os dois grupos em questão têm uma história de inimizade.

FALANDO CATEGORICAMENTE

Por que essa propensão para ver o grupo ao qual pertencemos de forma positiva? Parte disso se deve à nossa generosidade mais abrangente de como vemos o eu. Os mesmos óculos cor-de-rosa que você usa para avaliar as próprias características e comportamentos também filtram como você vê os grupos aos quais pertence. Assim como o esforço para se sentir bem sobre si às vezes o leva a fazer comparações com indivíduos em pior situação do que você, fazer comentários maldosos sobre outros grupos ajuda a restaurar o orgulho e a autoestima coletivos.

A outra lição do estudo dos pontos é sobre nossa dependência a categorias. Há poucas horas no dia e pessoas demais no mundo para permitir o exame cuidadoso e atencioso de todos que encontramos. Temos uma quantidade limitada de energia mental à nossa disposição, e a categorização é uma forma de pegar atalhos cognitivos.

Por um momento, esqueça-se de como percebemos as pessoas. Pense apenas em objetos. Cedo na vida, começamos a criar categorias segundo as características mais salientes das coisas em nosso meio ambiente: móveis.

Legumes. Aves. Caminhões. Ao usar categorias desse tipo, poupamos tempo e esforço. Mesmo que você não consiga articular uma definição precisa de "móveis", como a Suprema Corte americana e o conceito de obscenidade, sabe quando os vê. Essa capacidade de relacionar o novo ao familiar facilita na hora de lidar com novos itens em seu ambiente, liberando recursos cognitivos para atividades mais importantes.

Porém, nossa dependência nas categorias leva a efeitos colaterais problemáticos. Um deles é um sentimento exagerado das diferenças entre grupos de objetos. Como legumes. O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos agrupa frutas e legumes no mesmo nível de sua pirâmide alimentar, sugerindo que devemos comer cinco a nove porções diárias desses alimentos. (Isso, além de seis a onze porções de grãos, três de carne e três de laticínios, o que levanta a questão de saber se eles também recomendam que façamos oito refeições por dia.) Ainda assim, apesar da vontade do USDA de agrupá-los, se eu incluir as palavras frutas e legumes na mesma frase com minha filha mais nova, ela zombará de minha ingenuidade. Para ela e para a maioria de seus companheiros de pré-escola, frutas são deliciosas, mas legumes são o flagelo na face da terra.

De fato, uma vez cometi o erro notório de tentar argumentar com ela, explicando que tomates - que ela não come - são frutas, enquanto os morangos - que ela come - estão mais para legumes. Ela gritou comigo. E então começou a chorar. Ela só parou quando eu disse que estava brincando, como quando anunciei de brincadeira que iria cancelar nossa viagem tão esperada para o parque aquático para ir a uma loja do Costco. Bem, nós, adultos, também preferimos manter uma distância saudável mental entre categorias de objetos concorrentes, mesmo que as sugestões contrárias não nos levem às lágrimas.

Um segundo efeito colateral da categorização é que ela nos leva a encobrir as diferenças dentro dos grupos. Como os pássaros. Se tivéssemos de responder, a maioria de nós teria pouca dificuldade para dar alguns exemplos: pardal, corvo, gralha azul, pombo. Mas a categoria "pássaro" é, na verdade, muito mais diversificada do que isso, incluindo avestruzes, corujas, perus, pelicanos e

pinguins. Assim como categorias diferentes não são tão diferentes quanto supomos que sejam, objetos dentro de uma categoria não são tão semelhantes quanto acreditamos que são.

Ok, chega de aula de ciências. A moral aqui é: quando se trata de pensar sobre as pessoas, nossa dependência das categorias não é diferente. Primeiro, empregamos categorias quase automaticamente. Segundo, a categorização nos leva a exagerar pequenas diferenças entre os grupos e ignorar grandes diferenças dentro deles.

Pesquisadores da University of Colorado realizaram uma análise neurocientífica do automatismo das categorizações sociais.6 Os participantes receberam uma touca elástica com sensores que mediam, através do couro cabeludo, a eletricidade associada à atividade cerebral. Em seguida, foram mostradas fotos de rostos com variações de raça e gênero. Um conjunto de fotos mostrava quatro homens brancos e um homem negro, outro tinha quatro mulheres brancas e um homem branco, e assim por diante.

Os pesquisadores estavam interessados em saber como o cérebro reage a mudanças de raça ou gênero dentro de um conjunto de rostos. Para raça, levou apenas 100 milissegundos para ver sinais de resposta do cérebro. Isso é um décimo de segundo. O gênero não levou muito mais tempo - apenas 150 milissegundos. Em outras palavras, leva mais tempo para você espirrar do que para colocar as pessoas que conhece em categorias sociais.

E quanto aos efeitos colaterais da categorização? Eles também aparecem quando se trata de pensar sobre as pessoas. Mantemos fronteiras rígidas entre categorias sociais da mesma forma que minha filha distingue entre frutas e legumes. Lembrese da pesquisa com cartões, descrita antes. Não apenas os supersestimadores e subestimadores apresentaram melhor memória das ações negativas do outro grupo, mas, em outro estudo, eles também previram mais comportamentos negativos do grupo que não era o seu. A ação de esperar e exagerar diferenças entre as categorias é o que abre a porta para estereótipos

sociais.

Uma das melhores demonstrações do nosso carinho por categorias absolutas é a maneira como falamos sobre indivíduos birraciais, rotulando-os em categorias mais definidas. O que Barack Obama, Halle Berry e Tiger Woods têm em comum? O consenso é: os três foram os primeiros afroamericanos a alcançar a primeira posição em suas respectivas profissões. Mas os três têm origem multirracial, mesmo que você não soubesse disso graças a referências onipresentes para, por exemplo, "o primeiro presidente afroamericano dos Estados Unidos". Ninguém diz que Halle Berry é a primeira mulher filha de mãe branca e pai negro a ganhar o Oscar de Melhor Atriz, ou Tiger Woods é o primeiro golfista asiático a ganhar o Masters, apesar de ambas as declarações serem verdadeiras. Tal como acontece com frutas e legumes, evitamos a ambiguidade, preferindo ver as pessoas em termos ou/ou.

O outro efeito colateral que mencionei - a tendência a ignorar diferenças dentro de categorias - também surge quando se pensa sobre as pessoas. Não é preciso ir além da crença de que membros de certos grupos raciais são todos parecidos. Um aspecto interessante da hipótese "eles parecem todos iguais" se aplica aos dois lados: enquanto os americanos brancos pensam isso sobre os asiáticos, na Ásia pensam o mesmo sobre os americanos brancos. Outra observação interessante é que a alegação não conta com respaldo objetivo: embora dezenas de estudos tenham confirmado que conseguimos reconhecer melhor os rostos de nossa própria raça, não há nenhuma evidência confiável de que certos grupos raciais tenham, na realidade, menor variabilidade na aparência facial.?

Então, se esses grupos não são de fato "todos iguais", por que estamos convencidos de que são? Em grande parte, devido à categorização. Do ponto de vista perceptual, tratamos rostos de forma diferente quando decidimos que eles pertencem ao nosso grupo. Processamos os rostos de nosso grupo de forma holística, considerando o rosto uma unidade e observando a relação entre suas características, além das especificidades dos traços de forma isolada. Não nos

damos a esse mesmo trabalho depois de decidir que um rosto pertence ao grupo externo.

Pesquisadores da University of Texas em El Paso revelaram essa tendência em um estudo que avaliou a memória dos participantes hispânicos sobre rostos.' Usando um programa de computador, os pesquisadores criaram uma série de rostos com ambiguidade racial, de tal forma que cada um poderia ser classificado corretamente como hispânico ou negro. Quando um estilo de cabelo "meio hispânico" - cabelos escuros de comprimento médio, penteados para trás - era adicionado ao rosto, os entrevistados conseguiam se lembrar razoavelmente bem dele. Entretanto, outro grupo de participantes hispânicos viu as mesmas fotos com estilos de cabelo "negro", bem curto, e sua capacidade de se lembrar e depois identificar os rostos foi substancialmente prejudicada. Na verdade, os participantes mais que dobraram os erros cometidos no teste de memória posterior quando um rosto tinha um "penteado negro" do que quando o mesmo rosto tinha um estilo de cabelo que fazia o rosto parecer hispânico.

Em suma, a categorização determina como vemos uns aos outros. Após colocar alguém na categoria "nós", você é mais generoso com a pessoa, encontra explicações para seus erros, valoriza-a como indivíduo e até mesmo processa visualmente seus traços faciais com mais cuidado. Ao categorizar alguém como um "deles", no entanto, você reduz as expectativas, insiste em falar de seus erros e em vê-lo como o símbolo de verdades ditas sobre "pessoas daquele tipo". Essa assimetria é mais pronunciada entre facções rivais, mas chega a surgir quando são criadas distinções de categoria segundo critérios mínimos.

As repercussões provocadas pela categorização social são imediatas e abrangentes. Outro exemplo vem de suas experiências como pedestre. Pense em como é fácil criar animosidade contra os motoristas que não cedem passagem para você, que param no meio da faixa de pedestres, que espirram água ao acelerar perto de você. Preciso de apenas 30 segundos de caminhada em uma área congestionada para criar uma aversão saudável por tudo que se relaciona a motoristas - para decidir que nós, pedestres, somos, de longe, a raça superior.

E então assumo o volante do meu próprio carro. Dentro de instantes, fico resmungando baixinho sobre os perdidos na rua e sobre quem cruza no sinal fechado para pedestres, totalmente à vontade em meu sentimento de superioridade conferido por minha nova afiliação a uma categoria.

NÃO HÁ MELHOR MANEIRA de exemplificar nossa facilidade com a categorização do que um exercício rápido que pede a participação do leitor. Vamos a ele. Se você estivesse no meu laboratório de pesquisa, eu o colocaria na frente de um monitor de computador e pediria para usar um teclado a fim de categorizar uma série de palavras o mais rápido possível. Isso requer muita tecnologia para nós agora, por isso vamos recorrer ao próximo método científico mais rigoroso para avaliar a capacidade de categorização: tapas na coxa.

Vou esclarecer: daqui a alguns parágrafos, pedirei que você coloque ambas as mãos com as palmas para baixo em seu colo. A palma da mão direita vai ficar sobre a coxa direita e a palma da mão esquerda sobre a coxa esquerda. Você não precisa fica na posição por enquanto, porque, se o fizer, não vai conseguir segurar o livro ou virar as páginas. Mas essa será a postura que vou pedir para você assumir daqui a alguns instantes.

Sua tarefa será ler uma lista de palavras, classificando cada uma como agradável ou desagradável à medida que segue a lista. Para palavras agradáveis, você vai bater a mão direita sobre a perna direita. Para palavras desagradáveis, vai bater a mão esquerda sobre a perna esquerda. Você deve ir do começo ao final da lista em ordem e o mais rápido possível. Se cometer um erro (e provavelmente vai perceber se isso acontecer), corrija-o antes de continuar. A lista tem 25 palavras, então qualquer pessoa que estiver por perto ouvirá 25 tapas. Ela também pode refletir se você precisa de um psiquiatra, então feche a porta antes de continuar.

Ok, hora de assumir sua posição. Abra o livro bem aberto e coloque-o em cima de uma mesa na sua frente (ou faça o mesmo com seu leitor eletrônico, sem

abri-lo). Você precisa ser capaz de ler a lista de palavras que se segue assim que virar a página. Lembrese: suas instruções são para bater em seu lado direito no caso de palavras agradáveis e em seu lado esquerdo para palavras desagradáveis. Se quiser, pode até cronometrar quanto tempo leva para percorrer a lista, e terá mais um número para pensar mais tarde.

Preparar, apontar, vire a página e coloque as palavras em categorias:

PALAVRAS DESAGRADÁVEIS	**PALAVRAS AGRADÁVEIS**
Lado esquerdo	*Lado direito*
	FÉRIAS
	SAÚDE
MAL	
MORTE	
	ARCO-ÍRIS
CÂNCER	
	CÉU
VÔMITO	
POLUIR	
	ANIMAR
DIVÓRCIO	
	SUJEIRA
	AMANHECER
	AMOR
OFENSA	
	MILAGRE
PODRE	
	RISADA
	SORRISO
PRISÃO	
AGONIA	
	TRIUNFO
	JOIAS
	PRAZER
FEDOR	

Não foi difícil, foi? Claro que algumas pessoas têm respostas peculiares para determinados itens na lista. Talvez seu mês de nascimento seja o correspondente ao signo "câncer", com conotação positiva no zodíaco; talvez você já tenha tido experiências ruins e tenha estabelecido associações ambivalentes com "arco-íris". Na maior parte do tempo, porém, chegamos a uma opinião comum sobre se cada palavra é agradável ou desagradável, e com rapidez.

Agora, vamos subir de nível no jogo. Dessa vez, você fará duas tarefas de categorização de uma só vez. Como antes, as palavras agradáveis receberão um tapa do lado direito e as palavras desagradáveis um tapa do lado esquerdo. Mas agora quero que você categorize simultaneamente as pessoas. Quero que você classifique os nomes das pessoas por etnia aparente.

Como é? Acompanhe-me por mais alguns parágrafos.

Você também deve bater no seu lado direito quando ler um nome de estereótipo branco, como Emily ou Greg. E, quando vir um nome associado a um estereótipo negro - digamos, Lakisha ou Jamal -, deve bater no seu lado esquerdo.

Reconheço que isso pode deixálo incomodado ou mesmo chateado por várias razões. Para começar, talvez seu nome seja Emily ou Greg e você não seja branco. Além disso, sei que estou lhe pedindo para tratar objetos e pessoas indistintamente. Mas eu lhe asseguro, é tudo em nome da ciência.

Então, lembrese das instruções. Você deve bater no seu lado direito para palavras agradáveis ou nomes que "pareçam nomes de branco". Você deve bater no seu lado esquerdo para palavras desagradáveis ou nomes que "pareçam nomes de negro". Mais uma vez, percorra a lista o mais rápido possível, e ter em mente que esse exercício é feito sob medida para aqueles que vêm de um país em que nomes desse tipo são encontrados com alguma regularidade. Se esse não for o caso, não hesite em substituir os nomes por outra diferença étnica que faça

mais sentido para você. Risque os nomes na página seguinte e substitua-os por nomes árabes/israelenses, coreanos/ japoneses ou qualquer dicotomia mais apropriada.

Pronto? Vire a página e comece:

PALAVRAS DESAGRADÁVEIS OU NOMES "DE NEGROS" *Lado esquerdo*	**PALAVRAS AGRADÁVEIS OU NOMES "DE BRANCOS"** *Lado direito*
RISADA	
	MEREDITH
FÉRIAS	
LATONYA	
	FEDOR
	MADELINE
BETSY	
DIABO	
	TYRONE
	SOPHIE
VIOLÊNCIA	
	JAMAL
DOR	
	PRAZER
SHANEKA	
AGONIA	
	JAKE
DESESPERO	
MILAGRE	
ÉBANO	
	ROMÂNTICO
	DYLAN
	MARQUÊS
HEROICO	
	DARNELL

Ok, vamos para a última tarefa, prometo. Você vai categorizar palavras e pessoas ao mesmo tempo. Mas agora quero que você mude o lado dos nomes "brancos" e "negros". Ou seja, dessa vez quero que você use a mão direita para nomes considerados nomes de negros e sua mão esquerda para nomes considerados nomes de brancos. Portanto, você deve bater no seu lado direito para palavras agradáveis ou nomes "negros", e seu lado esquerdo para palavras desagradáveis ou nomes "brancos".

Esta é uma grande mudança em relação à última rodada, e seu cérebro precisa de um segundo para processá-la. Então siga em frente e releia o parágrafo anterior e talvez até mesmo leia as instruções em voz alta antes de prosseguir.

Assim que estiver pronto, siga em frente e vire a página:

PALAVRAS AGRADÁVEIS OU NOMES "DE BRANCOS"	**PALAVRAS DESAGRADÁVEIS OU NOMES "DE NEGROS"**
Lado esquerdo	*Lado direito*
	EDUCADO
	VENENO
	WENDY
	DARRYL
	DESASTRE
	KAITLYN
	AIESHA
	TRAGÉDIA
	FERIMENTO
	TREVOR
	RISADA
	TAMEKA
	AMANDA
	RAIVA
	ABIGAIL
	EXULTANTE
	MOLLY
	ALEGRE
	FEIO
	SHANICE
	PARAÍSO
	JAZMIN
	MULTA
	CÉU
	CONNOR

Mais de três quartos das pessoas acham que esta última lista de palavras é a mais difícil. Mesmo que você não esteja cronometrando, as probabilidades são de ter achado que levou mais tempo e talvez até tenha cometido mais erros. E se você cronometrou a tarefa, não me surpreenderia saber que essa tarefa levou mais que o dobro do tempo em relação às anteriores.

Em outras palavras, prevejo que a maioria de vocês achou muito mais difícil agrupar palavras agradáveis com nomes negros do que com nomes de brancos. Ou, dizendo a mesma coisa de forma diferente, foi mais fácil relacionar palavras desagradáveis com as pessoas negras do que fazer o mesmo com as brancas.

(E se você for negro? Eu faria a mesma previsão? A pergunta é boa e importante. Eu vou chegar a ela em breve, prometo.)

Nem todas as categorias são criadas da mesma maneira. Bem, talvez elas sejam criadas da mesma maneira, mas logo passamos a pensar nelas de maneiras muito diferentes.

Tenho outra previsão para você. Aposto que agora você está se sentindo um pouco cético, indignado e talvez até com raiva. Você está pensando, espere um pouco, qualquer problema que tive com a última lista não teve nada a ver com raça. Em vez disso, você se acostumou a categorizar os nomes de um jeito - brancos do lado direito e negros à esquerda - e a última troca o confundiu, não é?

Uma hipótese razoável. Pensei a mesma coisa da primeira vez que fiz a tarefa. Mas não é isso que acontece aqui.

Você não precisa acreditar em mim. Faça as três listas, novamente, se tiver energia para isso. Dessa vez, faça o terceiro conjunto de palavras antes do segundo, mas comece na parte inferior de cada lista e vá seguindo para cima, de modo que não faça a mesma ordem de palavras como antes. Ou, se você e suas coxas estão ficando cansados, encontre alguém para servir de cobaia, mas peça à pessoa para fazer primeiro a terceira lista e, em seguida, a segunda. Pode ir, fico

esperando...

Acontece que a ordem não importa tanto quanto imaginamos. Fiz este exercício muitas vezes nas aulas e oficinas de diversidade e troquei a ordem das listas. Mesmo quando peço ao público para fazer a lista três antes da lista dois, a maioria ainda tem dificuldade para combinar palavras agradáveis e nomes de negros do mesmo lado. E, quando eles seguem a ordem inversa que você fez - colocando palavras agradáveis do mesmo lado dos nomes de negros antes de mudar de lado -, sabe qual é a primeira reação, todas as vezes? Eles também sustentam que a raça nada teve a ver com seu desempenho. Em seguida, explicam que melhoraram com a prática. Portanto, não é a ordem que está conduzindo ao efeito, embora pareça que sim.

O resultado é que as categorias não existem no vácuo. Mesmo quando não percebemos - ou não admitimos -, grupos sociais diferentes evocam sensações, expectativas e associações cognitivas distintas em nossa mente.

TODOS TÊM ALGO A ESCONDER, INCLUSIVE EU E MEU MACACO

O exercício de categorização nas páginas anteriores é uma versão rudimentar do que os psicólogos conhecem por Teste de Associação Implícita, ou IAT, em inglês.' O IAT foi criado por psicólogos de Harvard, University of Washington e University of Virginia para avaliar crenças baseadas em categorias que as pessoas não são capazes ou não estão dispostas a divulgar. Você pode ter acesso a versões on-line no site do Projeto Implicit de Harvard: http://implicit.harvard.edu/implicit/. O site lista várias versões do teste com base em gênero, idade, deficiência, orientação sexual, religião e outros grupos raciais além de negros e brancos.

Mas voltemos à versão que você respondeu. Surge uma conclusão desconfortável mas inevitável: é um processo mais fácil e natural para a maioria de nós pensar que "agradável" e "branco" aparecem juntos do que "agradável" e

"negro". E o contrário se aplica a "desagradável'. Eu sei que é uma ideia difícil de assimilar, mas outras explicações para as mudanças em sua velocidade de categorização de palavras não resistem a uma análise criteriosa.

Não é a ordem da lista. A ordem faz pouca diferença quando uso este exercício em pessoa. O site do Projeto Implicit relata que 70% dos participantes pela web conseguem unir palavras agradáveis com pessoas brancas mais rápido, independentemente da ordem da lista.

Não há nada de especial com os nomes que escolhi, tampouco. Óbvio que nem todos os afroamericanos têm nomes como Lakisha e Jamal. E, com certeza, esses nomes podem muito bem provocar um tipo peculiar de estereótipo não associado ao grupo racial em geral. Mas o uso de fotografias de rostos de negros e brancos em vez de nomes - como faz o site do Projeto Implicit - não altera muito os resultados.

Não é apenas um efeito "nós contra eles". Os asiático-americanos não são nem "nós" nem "eles" na dicotomia preto/branco. No entanto, os asiáticos são tão propensos quanto os brancos a relacionar palavras agradáveis com nomes que parecem de brancos. E quanto ao desempenho dos afroamericanos? Não é um oposto total do desempenho dos brancos, como uma teoria do tipo "nós contra eles" rígida poderia prever. Em vez disso, cerca de metade dos entrevistados negros mostrou um viés a favor da categoria "negro", e metade mostrou viés a favor da categoria "branco".

A conclusão inescapável: a maioria de nós é mais rápida para relacionar agradável/branco e desagradável/negro do que o contrário, porque foi exposta a essas associações inúmeras vezes antes, em circunstâncias sutis e não tão sutis. Mais uma vez, basta olhar para a mídia: nos filmes, as personagens negras são cinco vezes mais propensas do que as brancas a usar palavrões ou se envolver em violência física.1° Nos noticiários locais nos Estados Unidos, a foto de um réu acusado de um crime tem quatro vezes mais chance de aparecer na tela quando é negro, em oposição ao réu branco." E, no horário nobre da televisão,

até mesmo personagens de ficção exibem comportamentos não verbais mais distantes e menos amigáveis quando interagem com personagens negros, de acordo com pesquisa recente realizada em meu departamento na Tufts University.12

Assimilamos algumas dessas lições, mesmo que inconscientemente. Na pesquisa sobre televisão da Tufts, os entrevistados em um estudo viram uma série de clipes do horário nobre. Depois de assistir a trechos de programas em que os personagens brancos apresentaram comportamento não verbal hostil em relação a personagens negros, os entrevistados se tornaram ainda mais tendenciosos na forma como completaram o IAT. Ou seja, ver personagens de televisão interagir friamente com pessoas negras dificulta a relação de conceitos agradáveis com rostos afroamericanos.

Então, os Beatles estavam certos: todos têm algo a esconder, mesmo que cada um de nós esteja enganado e ache que é a única exceção. Talvez você não esteja entre a maioria que tem dificuldade de relacionar palavras agradáveis a nomes de negros. Talvez, em vez disso, você faça associações automáticas sobre outros grupos raciais ou étnicos na cultura em que vive. Ou sobre mulheres. Ou homens. Ou pessoas de determinada religião, idade, nacionalidade, peso, cor de pele, orientação sexual, classe social ou região geográfica.

A questão é que não agrupamos pessoas em categorias e deixamos tudo por isso mesmo. As categorias sociais levam a generalizações, expectativas e ideias particulares que são moldadas e refletidas nas mensagens culturais mais amplas à nossa volta. Embora sejamos rápidos para explicar conflito intergrupal e disparidade nos termos WYSIWYG de pessoas cheias de ódio com atitudes de ódio, muitos preconceitos sociais devem seu surgimento e perpetuação a tendências cognitivas mais básicas que todos nós temos.

A MAIORIA DAS PESSOAS JÁ OUVIU falar das cinco fases do luto de Kübler-Ross, o processo gradual pelo qual passamos ao lidar com a perda. Você sabe, Negação -* Raiva -* Negociação -* Contrato do livro -* Oprah. Ou algo

assim.

Em minha experiência, há também uma progressão razoavelmente previsível na forma como as pessoas reagem ao completar um teste como o IAT. Tal como acontece com o modelo de dor, primeiro vem a negação - neste caso, a recusa em acreditar que nossa mudança na velocidade de categorização de palavras tem algo a ver com raça. Mais uma vez, porém, outras possíveis explicações para a razão de a lista três levar mais tempo para a maioria dos entrevistados do que a lista dois não convencem.

Então, muitos de nós damos uma resposta no estilo "e daí?", querendo dizer, tudo bem, talvez a raça afete a categorização de palavras, mas e daí? Minha dificuldade de relacionar "agradável" com "negro" não reflete minhas crenças pessoais sobre raça; apenas indica uma consciência dos preconceitos que estão na sociedade, indica a hipótese. Afinal, muitos de nós cresceram em culturas em que os mocinhos se vestem de branco e os bandidos se vestem de preto. Onde o bolo branco é o alimento do anjo e o bolo negro - embora muito mais delicioso do que seu colega pálido - é da província do diabo. As diferentes associações mentais evocadas por categorias sociais como branco e preto não influenciam a forma como realmente nos comportamos, certo?

Ah, influenciam, sim! No mínimo, você já sabe que esses pensamentos influenciam a velocidade do tapa, uma conclusão que não considero trivial ou jocosa. Você não pode considerar o IAT um mero truque de magia cognitiva: o sentimento captado pelo teste influencia o comportamento real. E, além do simples tempo de reação e categorização de palavras, nossas expectativas sobre grupos sociais influenciam julgamentos e comportamentos mais importantes.

Veja o mercado de trabalho. De modo geral, pesquisas confirmam que a raça de um candidato a emprego influencia a forma como os recrutadores o avaliam, mesmo no papel. Apenas alguns anos atrás, os economistas da University of Chicago e Harvard elaboraram e enviaram cerca de cinco mil currículos em resposta a anúncios de emprego nas áreas de vendas, atendimento ao cliente e

apoio administrativo." Usando certidões de nascimento, eles deram para a metade dos currículos um nome que parecia de branco e para a outra metade um nome que parecia de negro. Os nomes que eles escolheram devem ser conhecidos para você: o título do artigo publicado foi "Emily e Greg têm mais empregabilidade do que Lakisha e Jamal?"

Os economistas configuraram caixas de correio de voz separadas para os falsos candidatos brancos e negros, e constataram que os currículos com nomes de brancos recebiam, em média, um telefonema de retorno para cada 10 currículos apresentados. Os candidatos negros precisaram de uma média de 15 currículos para receber um telefonema. Você pode achar que a diferença é pequena, mas tente dizer isso ao candidato a emprego que tem de ser 50% mais proativo para chegar ao mesmo nível de resposta que os outros recebem. Os pesquisadores descobriram que ter um nome "branco" rendeu o número de telefonemas equivalente a acrescentar mais oito anos de experiência no currículo.

Como explicar essa disparidade? Mais uma vez, a resposta WYSIWYG seria que os departamentos de recursos humanos nos Estados Unidos estão cheios de pessoas cheias de ódio e intolerância. Mas reflita sobre a situação com mais cuidado. Qualquer pessoa que já avaliou currículos pode dizer que eles começam a ficar parecidos muito rápido. É um processo subjetivo no qual até mesmo a mais superficial das características diferenciadoras faz uma grande diferença. Como formatação e fonte. Escolha de palavras. Erros de ortografia. Ou até mesmo um nome.

Na verdade, quando você pensa sobre isso, o estudo sobre os currículos é basicamente o IAT em ação. É a mesma configuração: os indivíduos com pouquíssimo tempo fazem avaliações demais sobre pessoas demais. Em vez de participantes de uma pesquisa bombardeados com listas de palavras, é um gerente bombardeado por currículos. Sob tais circunstâncias - sucessivos julgamentos feitos com pouca oportunidade de um exame mais atento -, nossas associações preexistentes fazem uma grande diferença. Suas coxas podem

confirmar.

Infelizmente, mesmo quando temos tempo para ponderar nossas decisões, ainda não estamos imunes a ter sentimentos e expectativas com base em categorias. Ainda falando sobre mercado de trabalho, as disparidades de raça não se limitam à avaliação de currículos. As entrevistas cara a cara também parecem muito diferentes, dependendo da cor dos rostos envolvidos.

Vejamos um estudo de Princeton em que os participantes brancos foram convidados a entrevistar uma série de estudantes do ensino médio, a fim de identificar o candidato mais forte para uma competição acadêmica em equipe.14 Cada um dos entrevistadores recebeu uma lista de 15 perguntas para avaliar dois candidatos, um branco e um negro. A ordem das duas entrevistas foi determinada de forma aleatória. Sem o conhecimento dos entrevistadores, eles estavam sendo observados o tempo todo, enquanto os membros da equipe de pesquisa avaliavam seu desempenho verbal e não verbal por trás de um espelho unidirecional.

As diferenças na forma como esses entrevistadores interagiram com os candidatos brancos e negros eram facilmente perceptíveis. Eles passaram mais tempo com candidatos brancos - 33% mais tempo, para ser preciso. Eles se sentaram vários centímetros mais próximos dos candidatos brancos e chegaram a se inclinar durante a entrevista. Os entrevistadores também cometeram menos erros de fala quando falavam com o candidato branco, pois estavam visivelmente menos propensos a se repetir, hesitar ou gaguejar do que quando falavam com o candidato negro.

Não havia nada no perfil dos entrevistadores que sugerisse que eles fossem pessoas cheias de ódio com atitudes intolerantes. Eram pessoas comuns. Mas seu comportamento mudou o suficiente entre as entrevistas para criar experiências muito diferentes entre candidatos brancos e negros. Talvez eles tivessem expectativas mais baixas em relação aos candidatos negros. Ou talvez estivessem um pouco mais nervosos durante as conversas interraciais. Uma coisa é certa: as

mudanças no comportamento do entrevistador não resultaram de diferenças na forma como os candidatos encararam a entrevista. Sabemos disso porque os "candidatos" eram estudantes treinados pelos pesquisadores para atuar de maneira uniforme e ensaiada, seguindo até o ângulo em que deveriam olhar para o entrevistador e o quanto de contato visual deveriam manter.

Mais uma vez, a missão dos entrevistadores não consistia em torpedear os candidatos negros. Mas foi exatamente o que fizeram. Fica muito mais difícil se sair bem na entrevista quando a pessoa com quem você está falando se mostra desinteressada, indiferente ou ansiosa. De fato, em um segundo estudo, os pesquisadores fizeram mudanças e dessa vez treinaram um grupo de entrevistadores. Metade foi instruída a fazer entrevistas como as das sessões com candidatos brancos do estudo inicial - sentando-se perto, levando mais tempo e assim por diante. A outra metade foi treinada no estilo mais distante das sessões anteriores com candidatos negros. Os entrevistadores foram então colocados junto a estudantes brancos de Princeton, que não sabiam de nada.

Esses estudantes voluntários foram informados de que estavam ajudando a área de Serviços de Carreira a treinar entrevistadores novos e que deveriam considerar a sessão como uma entrevista de emprego real. Como os "candidatos", todos alunos brancos, se saíram? Como seria de esperar, aqueles que aleatoriamente foram encaminhados a um entrevistador engajado e amigável tiveram melhor desempenho do que aqueles entrevistados em um estilo menos pessoal. Na verdade, se você tivesse visto os entrevistados no vídeo, estaria certo de que o primeiro grupo era apenas um grupo mais qualificado, impressionante e com ótimas habilidades interpessoais. Embora não fossem - a única distinção real era a qual entrevistador haviam sido encaminhados.

Na realidade, é claro, não somos encaminhados a entrevistadores calorosos e indiferentes ao acaso. A realidade é ainda menos justa. Alguns de nós são regularmente entrevistados por pessoas simpáticas, descontraídas, interessadas e dispostas a usar seu tempo para olhar nossos pontos fortes. E alguns de nós não têm a mesma sorte.

Em outras palavras, não retruque dizendo "e daí?", como fez para o teste de tapas na coxa. Associações baseadas em categorias fazem diferença no mundo real, e não apenas em questões de emprego. É exatamente esse tipo de associação estereotipada que leva os policiais em simulações de treinamento a terem facilidade em reconhecer que um suspeito branco está desarmado mais facilmente do que um suspeito negro.15 Isso explica por que médicos com altas pontuações de viés no IAT são menos propensos a achar que um paciente negro que apresenta dores no peito precisa de trombolíticos.16 Isso explica por que, quanto maior o viés que as pessoas apresentam em uma escala do tipo IAT, mais rígida é sua postura corporal durante uma conversa informal com alguém de outra raça.17

Apesar de seus melhores esforços e convicções profundamente arraigadas, você não é tão imparcial quanto imagina ser. Poucos de nós são.

ADMINISTRANDO O VIÉS

Jogamos muitos jogos em minha casa. Sim, temos o Wii no porão, mas uma parcela ainda maior de nosso tempo é dedicada a jogos mais antigos: estou falando do jogo infantil de tabuleiro Gum Drop Mountain, com seu loop perpétuo de rampas e escadas, e do jogo de cartas old maid. Como meu pai, décadas antes de mim, desenvolvi certa propensão para adormecer no tapete da sala durante as partidas - às vezes enquanto aguardava minha vez de jogar, outras tantas bem no meio da leitura de uma pergunta ou chamada de um número de bingo. Com isso, passo boa parte dessas tardes preguiçosas e divertidas com minhas filhas tentando pensar em formas criativas de afastar o desejo de um cochilo que teima em pairar no éter.

Uma estratégia que desenvolvi é a de jogar jogos convencionais de forma não convencional. Tomemos, por exemplo, o jogo Guess Who?, conhecido no Brasil como Cara a Cara. Nesse jogo, você deve fazer o mínimo possível de perguntas

sim/não para descobrir qual das dezenas de rostos de plástico à sua frente é o rosto que seu oponente está segurando. As perguntas óbvias são sobre gênero, cor dos olhos, do cabelo ou sobre roupas. Rapidamente, porém, começo a achá-las insatisfatórias, para não falar entediantes. Então, insiro um componente inesperado.

Em vez de perguntar: "É mulher?", pergunto: "A pessoa tem ovários?" Ainda é um jogo, mas também uma lição de anatomia.

Melhor ainda, sou fia de perguntas que não têm como ser respondidas, tais como: "A pessoa se sente satisfeita no trabalho?" "Prefere uvas vermelhas ou verdes?" ou "Tem problemas com compromisso?"

Comecei a fazer isso por diversão - fazer perguntas que elas não podem entender (muito menos responder!) é um jeito fácil de conseguir boas risadas com milhas filhas. Mal sabia eu, no entanto, que minha própria pesquisa científica logo viria mostrar que muitos de nós empregamos a mesma estratégia de ficar em cima do muro quando navegamos pelas águas às vezes agitadas das interações sociais. Principalmente quando se trata de raça.

Depois de ler sobre nossas tendências automáticas em direção a preferências do grupo em que estamos, categorização, e estereótipos, é natural se perguntar o que podemos fazer a respeito? Uma tática cada vez mais popular nos dias de hoje parece ser que você sequer percebe as diferenças de grupo. Esses esforços estratégicos para parecer daltônico podem ser observados a partir do currículo escolar neutro em relação a raças, que deixa os alunos surpresos ao descobrirem mais tarde que Martin Luther King era negro,'8 até o jocoso Stephen Colbert, que, em mais de uma ocasião, perguntou ao convidado de seu programa de entrevistas se ele era afroamericano, porque ele não consegue "ver cores".

A hipótese subjacente a esse daltonismo estratégico é se eu não consigo notar a raça, então não posso ser racista. E assim seu colega de trabalho descreve o novo funcionário do escritório dizendo: "Oh, ele tem a minha altura, ombros

largos, quarenta e poucos anos, se veste bem, sorri muito", omitindo o fato de o novo colega ser um entre poucos homens negros em todo o edifício. Ou talvez a raça seja mencionada, mas apenas no final, em um sussurro após um olhar à sua volta para ver quem está ouvindo.

Em outras palavras, muitas pessoas hoje acreditam que falar de raça não é diferente de admitir a seu cônjuge que você acha outra pessoa atraente: a história vai acabar mal. Em vez disso, buscamos maneiras criativas de evitar o assunto, mesmo quando ele é relevante. Então surgiu a mentalidade de que ignorar a raça totalmente é o caminho para causar uma boa impressão - ou, pelo menos, o caminho para evitar causar uma má impressão.

A estratégia funciona? Em uma palavra, não.

Em uma série de estudos realizados em meu laboratório da Tufts, alguns colegas e eu avaliamos as consequências sociais de esforços para parecer daltônico." E fizemos isso usando meu truque favorito de jogar jogos convencionais de um jeito não convencional. Nessa pesquisa, pedimos às pessoas para jogar uma versão adulta de Guess Who? [Cara a Cara]. Nosso primeiro passo foi tirar uma série de fotos de adultos, para que pudéssemos criar uma matriz de 32 rostos. Em seguida, recrutamos duplas de pessoas para jogar nossa versão do jogo, dando-lhes as instruções regulares para fazer o mínimo possível de perguntas sim/não, a fim de identificar a foto que havia sido escolhida.

As fotos da matriz sempre tinham variações em várias dimensões, assim como no jogo das crianças. Especificamente, houve três características pelas quais as fotos foram divididas meio a meio: cor de fundo, gênero e raça. Metade dos rostos estava em fundos vermelhos e metade em fundo azul. Metade era de mulheres e metade era de homens. Metade era inequivocamente de rostos brancos e metade de rostos inequivocamente negros. Isso levou a três perguntas bastante úteis para o jogo: perguntar se a foto tinha fundo vermelho (ou azul), por exemplo, e você reduzia as demais possibilidades pela metade.

Na verdade, quase todos os adultos envolvidos nessa pesquisa fizeram ao parceiro a pergunta óbvia sobre a cor de fundo. O mesmo para o gênero. Mas uma coisa engraçada aconteceu com a raça. Quando as pessoas brancas jogaram o jogo com um parceiro branco, perguntavam sobre raça quase 95% do tempo. Mas, com um parceiro negro, esse número caiu para 63% - e, em algumas rodadas do jogo, foi consideravelmente menor.

Quais foram as consequências dessa tentativa de ignorar a raça? Por um lado, levou a uma comunicação menos eficiente e pior desempenho. É preciso mais perguntas para identificar o alvo quando você se esconde atrás do óbvio.

Ainda mais problemático é a estratégia daltônica provocar uma impressão social negativa. Mostramos videoclipes silenciosos do estudo para as pessoas que não sabiam nada sobre a pesquisa, pedindo-lhes para avaliar o comportamento não verbal. Eles nos disseram que os jogadores pareciam menos simpáticos e mais distraídos quando se esforçavam para evitar a raça. Concentrados demais para não dizer a coisa errada, esses indivíduos deram a impressão de ser preocupados e hipócritas. Ironicamente, quando você se esforça demais para causar boa impressão, corre o risco de causar justamente o oposto.

Então, como já sugeri, não precisamos que nossos professores insistam desnecessariamente em distinções como gênero na sala de aula quando isso não atinge nenhum objetivo concreto. E, não, não precisamos que nossos jurados falem sobre raça quando avaliam o dano físico causado por um agressor de 100kg. Mas ir longe demais na outra direção, insistindo em que as categorias sociais sequer existem, não é a resposta. Fazer de tudo para manter a fachada de daltonismo causa mais problemas do que resolve.

Porque vamos encarar: ninguém tem daltonismo social, apesar do que diz aquele apresentador engraçado do programa de entrevistas. Os dados falam por si: notamos a raça mais rapidamente do que espirramos. Assim como é uma simplificação pensar que a discriminação sempre é produto do ódio, também é ingênuo acreditar que podemos evitar preconceito por nos recusarmos a admitir

que notamos diferenças entre os grupos.

O QUE, ENTÃO, uma pessoa justa e bem-intencionada deve fazer?

Uma lição deste capítulo: você não precisa fingir que as categorias sociais não existem para resolver males sociais, como conflito, discriminação e preconceito. Fazer isso geralmente só piora as coisas.

Da próxima vez que você estiver no supermercado e sua filha apontar para um cliente e exclamar: "Mamãe, olha lá, a cor do rosto daquele homem é diferente", lembrese de que você não precisa mandá-la ficar quieta ou sair correndo para outro corredor. Ela está reconhecendo a diferença, e não julgando. Falar sobre raça não é o mesmo que apontar para uma peruca ridícula.

E, quando você deparar com uma discussão mais acalorada sobre diferenças de grupo, não tente mudar de assunto. Ouça todas as opiniões, mesmo que você discorde. Abstenha-se de desvalorizar as opiniões dizendo que estão "usando a raça para manipular os fatos".

Na verdade, estamos atrasados demais porque ainda não abolimos esse tipo de desculpa. É uma desculpa estúpida para esvaziar conversas desconfortáveis, uma resposta instintiva a qualquer tentativa de se discutir a desigualdade. Direi o seguinte a favor de Crash: o filme pode ter mostrado uma opinião simplista sobre a discriminação, mas pelo menos abriu espaço para a discussão. No final, é por isso que o público e os críticos gostaram tanto do filme - ele trouxe uma oportunidade para discutir um assunto que muitos de nós evitam. Como o estudo do Guess Who? [Cara a Cara] demonstra, evitar constantemente a realidade à nossa frente não é lá tão divertido. Essa ginástica mental custa caro, distrai e é contraproducente.

E, da próxima vez que você interagir com alguém de um contexto diferente, não gaste toda a sua energia mental se preocupando com o que não dizer ou não fazer. O que você reconhece como sua própria ansiedade causada por boas

intenções soa como desinteresse, falta de compromisso ou a tentativa de esconder algo para os outros.

Em vez disso, dedique-se a esforços sociais proativos e positivos. Obrigue-se a manter contato visual. Sorria. Acene com a cabeça. Faça perguntas e ouça as respostas com atenção. Aja naturalmente, em vez de tentar evitar problemas por se fechar em uma concha. As pesquisas são claras: abordar as interações com o objetivo de promover um resultado positivo é muito mais eficaz do que se concentrar na prevenção de um resultado ruim.20 E muito mais difícil causar uma boa impressão quando toda a sua energia mental está comprometida em evitar causar uma impressão ruim.

Em suma, as interações interraciais são como qualquer outra experiência diária: a maneira como você as enxerga faz uma grande diferença. A vida é muito mais divertida - e as coisas correm muito mais tranquilas - quando você encara contextos e conversas diversificadas sobre raça como oportunidades de aprendizagem, em vez de possíveis terrenos minados.

Talvez a lição mais importante deste capítulo, no entanto, seja transcender o pensamento antigo sobre preconceito em termos estritamente WYSIWYG. Atualmente, todos estão muito preocupados em evitar o rótulo de "racistas". O ator usa uma palavra vulgar quando parado pela polícia, o comediante faz uma tentativa imprudente de humor racial, o político faz uma observação que parece que saiu do século XIX... seja qual for a controvérsia do dia relacionada à raça, a resposta inicial é sempre a mesma: "Eu não sou racista." Então, a discussão inevitavelmente caminha nessa direção, se a pessoa é ou não é intolerante.

Assim, somos forçados a lançar mão de provas durante tais discussões, como falar de boas intenções, instituições filantrópicas, ou mesmo amigos negros que temos. Mas esse tipo de discussão sobre quem é "racista" implica investir contra moinhos de vento. O debate nunca chega a lugar algum porque é um termo com uma carga fortíssima, mas muito etéreo para ser atribuído definitivamente a alguém.

É hora de parar com os argumentos inúteis sobre quem é ou não racista (ou qualquer outro tipo de - ista). Nós todos somos.

Nós separamos as pessoas que vemos em categorias sociais distintas. Todos somos afetados por estereótipos. Temos preferências automáticas a favor e contra certos grupos. Sentimo-nos mais à vontade com os grupos aos quais pertencemos do que com grupos estranhos. A pergunta real não é se você é ou não é um - ista. Pelo contrário, a pergunta é se está disposto a ir além de sua tendência automática de dar crédito a associações baseadas em categorias. E a situação em que você está o deixa com energia cognitiva suficiente para fazê-lo?

Não estou de forma alguma sugerindo que você festeje a discriminação ou se mantenha complacente a ela. Mas não há nada de errado em reconhecer que o preconceito faz parte da natureza humana. É realmente libertador admitir esse fato. Se superássemos nossa negação de que a maneira como vemos uns aos outros contribui para a desigualdade, poderíamos realmente trabalhar para tornar o mundo um lugar mais justo. E poderíamos até nos soltar mais e desfrutar de interações sociais enquanto isso.

A conclusão de que o preconceito tem aspectos automáticos não significa que estamos inevitavelmente à sua mercê. O IAT e métricas como ele avaliam pensamentos implícitos ou não conscientes sobre grupos sociais diferentes - pensamentos que podem nos influenciar quando não estamos em guarda para repeli-los. Isso significa que o simples fato de reconhecer que você faz essas associações contribui bastante para atenuar seus efeitos. Mais uma razão para você aceitar a conclusão - em vez de fugir a ela - de que todos nós temos preconceitos: ao admitir isso, você transforma o implícito em explícito, minando o poder dessas ideias preconcebidas de ficarem à espreita em silêncio dentro de você.

Portanto, não tenha medo de se fazer perguntas difíceis como: minha reação teria sido diferente se a pessoa em questão fosse menos semelhante a mim? Ou será que esse incidente teria parecido diferente se as pessoas envolvidas fizessem

parte de meu próprio grupo? Faça um esforço para se livrar da rotina de suposições padrão. Obrigue-se a refletir sobre as expectativas que normalmente não reconhecemos.

Você também pode estruturar situações de maneira que torne a discriminação menos provável. Existem pessoas bitoladas que aproveitarão qualquer oportunidade para dificultar a vida de outras, mas a maioria de nós quer ser justa a maior parte do tempo. A chave está em dispor de recursos suficientes para que você não tenha de pegar atalhos cognitivos. Como ter tempo suficiente para tomar decisões. Ou obter informações adicionais individualizadas sobre cada pessoa que você está avaliando, a fim de evitar depender do superficial.

E guarde uma conclusão simples de uma pesquisa: você tem mais propensão a se orientar por estereótipos quando está cansado, sobrecarregado ou frustrado. Na verdade, pessoas que preferem o período da manhã se tornam mais tendenciosas à medida que o dia avança, e o mesmo ocorre com pessoas que preferem a noite.21 Assim, qualquer coisa que o ajude a pensar com clareza e se sentir confortável também o deixa menos propenso a discriminar. Procure lembrar-se de que aspectos aparentemente menores do contexto diário têm impacto importante sobre a forma como pensamos e agimos.

Mas nada disso deveria surpreendê-lo. Você já sabe que as possibilidades da capacidade humana são extremamente amplas - que, assim como nos apaixonamos em um segundo, também escorregamos com facilidade para o preconceito. Muitas vezes, é o contexto, e não algum tipo de personalidade imutável, que determina a direção que seguimos.

Lembrese: nem toda a discriminação nasce do animus; um coração bom não é uma garantia contra a desigualdade. Tanto no ódio como no amor, o que você vê nem sempre é reflexo exato do que, no fundo, você recebe.

Conclusão

MENTI PARA VOCÊ. LOGO NAS primeiras páginas do livro.

Não foi uma invenção de fazer a terra tremer, mas, ainda que fosse uma pequena ilusão, acho que deveria me retratar. Então aqui vai a retratação.

Você se lembra da minha história de abertura sobre vouchers de hotel e do aeroporto de Newark? Meu embate épico com Marta, a representante de atendimento ao cliente aparentemente glacial? Bem, embora todos os detalhes do relato sejam verdadeiros, confesso ter omitido um fato crucial.

Sim, eu disse a Marta que minha esposa estava grávida, uma revelação que fez pender a balança das negociações em nosso favor. E, sim, minha mulher reagiu ao nosso quarto de hotel grátis com uma preocupação supersticiosa: realmente havíamos concordado em não contar a ninguém sobre nossa primeira gravidez até três meses terem se passado. Mas o que deixei de fora da história é que não havia gravidez naquele momento. Ok, alguém no aeroporto de Newark provavelmente estava grávida naquela noite, mas eu não tive nada a ver com isso, juro. Minha esposa estava preocupada com um feitiço futuro, ainda hipotético.

Eu disse a Marta que queríamos usar uma brecha na política da companhia aérea. E não pensei duas vezes. Embora me considere um cara honesto, aquela empresa grande e maldosa estava nos punindo sem remorso algum. Pelos meus cálculos mentais - reconhecidamente auxiliados por processos generosos de autopercepção e uma porção saudável de racionalização -, achei que minha desonestidade apenas igualou o placar.

Na minha primeira versão do livro, confessei desde o início que me saí bem da situação de Newark graças a uma mentira deslavada. Pareceu-me uma

maneira interessante de exemplificar a moral da introdução, ou seja, que, embora entender o poder das circunstâncias não necessariamente o torne uma pessoa "melhor" em um sentido moral, torna-o uma pessoa mais eficaz em uma variedade de atividades.

Quando distribuí a versão inicial, no entanto, a parte inicial causou estranhamento em algumas pessoas. Na verdade, acredito que a pergunta do editor foi: você realmente quer se apresentar aos leitores como um defensor da mentira? Uma pergunta justa, admito.

Afinal, este é um livro que explora nossa tendência de usar pequenos fragmentos de comportamento para formar crenças duradouras sobre que tipo de pessoa alguém é. Já detalhei a rapidez com que categorizamos e julgamos pessoas ao encontrá-las, e como essas conclusões, uma vez fechadas, continuam a influenciar as expectativas. Então, admito que criar uma primeira impressão de mim como mentiroso não seria a melhor ideia. Em vez disso, decidi contar minha história com toda a verdade, mas deixar de fora a parte final. Até agora.

Mas não estou me confessando aqui em nome da honestidade ou para aliviar a consciência pesada. Eu já lhe disse: não me sinto mal por ter mentido para Marta. Estou fazendo isso porque essa parte complicada sobre minha história - mentir sobre a mentira - traz uma lição importante. Ela ilustra, mais uma vez, a importância de se pensar estreitamente nos contextos em que estamos (bem como naqueles que criamos).

Ok, então não há nada tão extraordinário sobre um editor e um autor refletindo sobre as impressões causadas pelas páginas de abertura de um livro. Faz parte do trabalho deles, certo? 0 fato de eles fazerem isso confirma que somos realmente capazes de refletir sobre as pequenas nuances que fazem enorme diferença - os aspectos mundanos de situações que têm impacto significativo sobre como pensamos e agimos. Na verdade, muitos de nós fazemos isso todos os dias como profissão, seja em editoras ou em outras áreas como marketing, política, educação ou vendas.

Muito raramente, porém, fazemos análises similares de contexto em outras esferas da vida, desde nossas interações normais com estranhos até as relações mais íntimas com amigos e entes queridos. Em vez disso, como você já sabe, confiamos em suposições sobre a natureza humana para simplificar e higienizar a imprevisibilidade que nos rodeia. Consideramos reações apáticas ou antissociais o trabalho de canalhas disposicionais. Nós nos apegamos a uma visão do eu como um agente independente imperturbável. Repetidas vezes, convencemos a nós mesmos de que exposições breves ao comportamento público nos permitem "conhecer alguém de verdade", e nos surpreendemos com o vizinho que virou serial killer ou o político moralizador flagrado com as calças arriadas.

O objetivo deste livro foi sacudir seus pressupostos. Incitá-lo a tomar conhecimento das influências situacionais sobre a natureza humana que muitas vezes permanecem ocultas. Assim como o autor fica ponderando suas palavras introdutórias, num esforço para definir o tom adequado - ou o executivo de publicidade faz ajustes em sua campanha para obter o máximo de impacto persuasivo -, você também pode beneficiar-se de uma análise mais aprofundada do que realmente mobiliza as pessoas a agir.

Uma vez que comece a prestar atenção ao poder das circunstâncias comuns, não há como retroceder. Ao reconhecer as influências verdadeiras sobre o pensamento e o comportamento social, é impossível não mudar a maneira como pensa e se comporta de fato. Como me referi no capítulo de abertura, é bem parecido com aprender o segredo de um truque de mágica ou o final de um filme de M.Night Shyamalan: saber o que você procura lhe dá uma nova perspectiva da segunda vez que você assiste ao filme.

Pense nisso da próxima vez que você estiver em uma casa ou um escritório movimentado e o telefone tocar: você vai ficar sentado bem tranquilo, supondo que alguém vai atendê-lo? Vai concordar de imediato com o colunista ou apresentador que atribui a última crise a algumas poucas maçãs podres? Ou estará propenso a explicar uma diferença de gênero aparente em termos de

"homem é assim mesmo"?

Eu sei que enxergo e interajo com o mundo de uma forma muito diferente por ter estudado as situações. Claro que odeio telemarketing como todo mundo, mas não tento descontar a raiva nos atendentes. Eles estão lá para trabalhar. Quando você pensa a esse respeito, percebe como deve ser horrível dizer a mesma coisa o dia todo para pessoas que amaldiçoam sua existência. Da mesma forma, sei que eles pensam que, quanto mais ficarem comigo ao telefone, maior será a chance de conseguir meu dinheiro. Assim, não tenho receio de violar a norma social que, em geral, me impediria de desligar na cara de alguém no meio da frase.

No final, reconheço que é a situação - e não uma predisposição para a grosseria - que transforma esses indivíduos nos invasores sobre quem todos se queixam abertamente. Mas também decidi que sua vontade de ignorar a regra não escrita de não telefonar durante a hora do jantar me isenta de quaisquer preocupações recíprocas sobre as diretrizes do discurso civilizado.

Ouço histórias similares de meus alunos com frequência. Algumas descobertas são mais longas, outras mais curtas, algumas mundanas, outras mais profundas. Elas compartilham um tema comum, no entanto, de ver o mundo de forma diferente depois de perceber o quanto as situações realmente importam.

Como Jill, que agora trabalha em finanças, e teve de descobrir como mudar o hábito de seus colegas de trabalho problemáticos que preenchiam a papelada de forma incorreta. Então ela pensou no que havia aprendido sobre como a conformidade pode ser automática e usou esse conhecimento para resolver o problema, como contou em um e-mail:

> Minha colega estava ficando frustrada porque tinha enviado vários e-mails explicando comopreencher doisformulários bemsimples, e ninguém conseguia preenchê-los corretamente... decidimos tentar usar formulários jcí preenchidos como amostra e, desde então, não tivemos nenhum

> problema... De modo geral, procuro me lembrar de que, em vez de depender de que as pessoas que executam o projeto se comportem de certa maneira, devo projetar os passos para orientcí-las na direção como eu gostaria que elas se comportassem.

Ou Lauren, que agora treina para uma maratona e enviou a seguinte história de sua persistência em face de uma situação de emergência ambígua e possível:

> Fui correr na segunda-feira e parei em um sinal depois de alguns quilômetros. Eu estava recuperando o fôlego. Olhei ao redor quando notei que o letreiro do ônibus, em vez de mostrar o número da rota e o destino, estava piscando "Emergência" e "Chame a Polícia". Olhei em volta e, para minha consternação, ninguém mais parecia estar perturbado, e eu fiquei pensando "será que eles sabem algo que eu não sei?". Pensei sobre as nossas aulas e a probabilidade de que ninguém faria nada, jd que o ônibus tinha passageiros, parecia estar seguindo a rota normal, e não parecia que ia explodir, mas achei que deveria fazer alguma coisa... Eu não tinha telefone, então parei uma mulher que estava atravessando a rua e ela concordou em telefonar para o 911. Continuei a corrida e não sei o que aconteceu depois... Mas fiquei feliz com o que fiz.

Ou Samantha, agora uma professora do ensino fundamental que diz que se obriga a incluir o tema raça em seus planos de aula, mesmo que seja um tema difícil de abordar:

> A maior parte das turmas em que ensino tem maioria branca. Acho que é difícil falar sobre raça nessas situações, seja como parte do currículo acadêm ico ou do currículo social e emocional. No entanto, apesar do meu próprio desconforto, não deixo de fazê-lo. Implementei uma unidade sobre a escravidão em uma sala de aula da 4 série, e hoje começamos uma discussão sobre o movimento contra a segregação racial em restaurantes no sul com meus alunos da 2° série. Acho que o que estou sentindo é meu

> próprio desconforto, não necessariamente o de outra pessoa, e evitar o debate sobre raça não faz as questões de raça em nossa cultura desaparecerem em um passe de mágica. Na verdade, torna tudo pior.

Ou Justin, um aluno cadeirante e que recentemente despertou para os efeitos da expectativa social:

> Como vocêjd deve saber, as pessoas geralmente se sentem bastante desconfortáveis em torno de pessoas em cadeiras de rodas (e eu me incluo entre elas, ironicamente). Sabendo que elas se sentem pouco à vontade, não me comporto de um jeito tão aberto e receptivo, o que, por sua vez, torna as pessoas menos dispostas a conversar e interagir comigo. Isso cria uma profecia que se realiza sozinha. Agora reconheço isso graças às aulas, e estou tentando usar essa percepção a meu favor, tentando ser mais aberto e despachado, e virar a situação a meu favor. E, embora ache que seja difícil para mim, está dando certo aos poucos.

E assim por diante: temos aqueles que relatam ficar menos irritados com outros motoristas, aqueles que desenvolveram estratégias melhores para conseguir favores dos outros; aqueles que usam as informações no Facebook para fingir que têm algo em comum com uma paquera, aqueles que convencem a família a escolher presentes para o futuro bebê antes de divulgar o sexo da criança.

Depois de saber onde procurar, você encontra o poder das circunstâncias em toda parte.

E, ÀS VEZES AINDA conseguimos ignorá-lo...

No carro, com minha filha em sua cadeirinha, estávamos perto da escola onde eu a deixaria pela manhã. O único obstáculo era a rotatória. Talvez você a conheça como rótula, balão ou queijinho. Ou talvez, se também tem 4 anos, "a roda-roda". É uma daquelas manias que fazem Boston ter um charme peculiar.

Sete anos depois de me mudar para a cidade, ainda estou esperando por esse encanto especial, em particular na hora do rush.

Quando chegamos ao turbilhão de carros, passamos o tempo contando os carros na nossa frente, como de costume. A contagem regressiva ia bem até parar no três.

"Por que paramos, papai?", perguntou ela.

"Não sei, querida", respondi. "O carro vermelho na nossa frente não está andando."

Isso acontece às vezes na rotatória. Então dei ao Nissan vermelho três carros à frente o benefício da dúvida. Vinte segundos, talvez. Foi um tempo razoável para esperar por uma abertura antes que ele tivesse de resolver as coisas do seu jeito e nos levar para a batalha. É verdade, está escrito bem grande na placa: "LEI ESTADUAL: OS MOTORISTAS ESPERAM SUA VEZ NA ROTATÓRIA." Mas todo mundo sabe que esses avisos devem ser obedecidos com cautela.

Eu não fui o único que começou a buzinar. Posso ter sido o primeiro, mas não fui o único. De início, acreditei que a barulheira pudesse animar o Nissan vermelho, dizer que nós na fila acreditávamos nele e em sua capacidade de nos liderar. Na terceira ou quarta buzinada, porém, a cacofonia que eu comecei tinha se tornado agressiva. Éramos impotentes atrás do Nissan vermelho, deixados sem escolha a não ser esperar que ele criasse coragem.

Que tipo de pessoa fica parada com tantos carros atrás de si? O que ele estava esperando, um convite do prefeito? Qual era o problema com o Nissan vermelho?

"Que barulhão é esse?", indagou uma voz atrás de mim.

Respirei fundo. "As pessoas estão buzinando porque o cara do carro vermelho está aprendendo a dirigir", expliquei com toda a calma possível.

"Quer dizer que ele não foi à pré-escola quando era pequeno?", retrucou ela.

"O pai dele provavelmente dirigia muito devagar e ele sempre chegava atrasado", respondi.

Do meu ponto de vista, na descida e vários carros atrás, não via com nitidez. Mas agora o Nissan vermelho parecia gesticular freneticamente, como se estivesse tentando se defender da falta de habilidade com mímica. Ainda assim, o buzinaço continuou.

Cara, ele é um caso perdido, pensei comigo. E um milagre que consiga se vestir todos os dias. Não estávamos atrasados, mas sei que são os minutos que vou querer de volta no meu leito de morte.

Por fim, felizmente, começamos a andar. Minha filha me fez outra pergunta, mas não ouvi. Estava muito agitado. Comecei a me perguntar qual seria a profissão do motorista do Nissan vermelho, rezando para que não fosse farmacêutico ou controlador de tráfego aéreo, esperando que ele dedicasse sua personalidade impotente a uma profissão de menor impacto, como atendente de banheiro ou senador dos Estados Unidos.

"Papai, você não respondeu à minha pergunta", minha filha resmungou.

"Desculpe, querida", disse, enquanto entramos na rotatória. "Pergunte de novo."

"Por que todos aqueles carros estão com bandeiras azuis?"

Fiz uma pausa. "Como é?"

"Todos os carros que estão passando no roda-roda estão com bandeiras azuis. E os faróis estavam acesos, mas não é de noite."

"Oh", exclamei, perplexo comigo mesmo. O peso da descoberta e da consternação pousou ao mesmo tempo sobre meus ombros. "É um cortejo

fúnebre", expliquei calmamente. "Você tem de esperar até todos passarem."

Até mesmo pessoas que estudam as situações como meio de vida ainda revertem aos maus hábitos em meio ao automatismo da rotina. Quando você está cansado, ocupado, distraído ou apenas no piloto automático, tem grande propensão a baixar a guarda e recorrer a antigos pressupostos. Torna-se muito fácil ignorar o contexto bem diante de seus olhos.

Portanto, apesar de ler este livro ser um bom começo para ver a natureza humana de forma mais clara, meu conselho de despedida para você é continuar a se obrigar a pensar no impacto das situações em sua vida, pelo menos uma vez por dia. E procure aprender com seus erros. Você sabe do que estou falando, como buzinar para um cortejo fúnebre.

Avancemos alguns dias depois de minha atitude lamentável na rotatória. Estou dando voltas em um estacionamento lotado, e atrasado para um compromisso. De repente, vejo um homem entrando no carro duas vagas depois de mim. Acelero até o local e marco meu território com o pisca-pisca. Hipnotizado pelo som do meu pisca-pisca, alguns instantes passam até que noto que ele não mostrou sinais de dar a ré. Tento esperar pacientemente, mas ele não me dá motivo para ter esperança - snenhuma luz, não colocou o cinto, nada.

A demora é demais. Como ele pode ser tão cara de pau quando vê que estou esperando? Porém, não consigo começar a buzinar, embora me sinta tentado. Mortificado pela minha tentativa de interromper o cortejo fúnebre no início da semana, começo a me perguntar se pode haver uma causa situacional para a falta de ação. Talvez ele esteja atendendo um telefonema importante no celular. Talvez esteja esperando por alguém. Antes que eu viaje para muito longe, porém, sou interrompido pelo som de um carro saindo de uma vaga, e me apresso em pegá-la.

Quarenta e cinco minutos depois, volto ao estacionamento e encontro meu antagonista conversando com um motorista de caminhão guincho. Estava

evidente que ele teve problemas mecânicos e não conseguiu sair, e não que fosse um caso de indiferença para com seu semelhante. Ainda mais surpreendente foi que eu conhecia o homem - pai de um dos colegas da minha filha. A pessoa para quem quase buzinei não era um motorista anônimo - não era apenas o Toyota verde; era alguém com quem eu já tivera uma série de conversas amigáveis. Um homem com quem cruzaria por várias manhãs durante a semana nos próximos meses. Um homem com um físico tão impressionante que sua perna esquerda provavelmente pesa tanto quanto meu corpo inteiro.

Estremeci enquanto imaginava o destino que havia evitado. Pude ouvir aquela vozinha surgindo do meu banco de trás, ou talvez de minha consciência, perguntando: "Que barulhão é esse? Por que você está buzinando dessa vez? E por que o pai do Charlie está vindo até aqui com uma barra de ferro?"

Observação: acrescente a autopreservação à lista de resultados positivos quando chegamos à conclusão simples e elegante de que as situações importam.

Notas

PRÓLOGO

1. Alexander e Bruning (2008).

CAPÍTULO I

1. Este não é um livro didático. Se você estava esperando um compêndio exaustivo de nomes de autores, detalhes metodológicos e análises estatísticas, vai se decepcionar. No entanto, pode esperar que vários dos estudos aqui discutidos sejam descritos com a mesma profundidade que o estudo sobre quiz shows de Stanford neste capítulo. Outros resultados empíricos estão resumidos de forma mais sucinta para manter o ritmo da narrativa. De qualquer forma, as notas finais dos capítulos e bibliografias fornecem detalhes suficientes para você fazer suas consultas e explorar os estudos que lhe interessarem. Para começar, a respeito do estudo de Stanford sobre quiz shows: Ross, Amabile e Steinmetz (1977).

2. Estudo sobre Castro: Jones e Harris (1967).

3. Para ler a cobertura sobre a prisão, o julgamento e a libertação de Marty Tankleff. http://topics.nytimes.com/ top/reference/timestopics/ people/t/martin tankleff/index.html.

4. Ver Leo e Ofshe (1998), para mais detalhes.

5. Estudo sobre júri simulado e confissão por coação: Kassin e Sukel (1997).

6. Para uma revisão detalhada de nossa tendência a superestimar a relação entre comportamento e personalidade, suas causas e efeitos: Gilbert e Malone (1995).

7. Estudo do Texas sobre videotape: Gilbert, Pelham e Krull (1988).

8. Sobre a avaliação de amigos em comparação com desconhecidos: Prager e Cutler (1990).

9. Para saber mais sobre essa diferença ator/observador: Jones e Nisbett (1972).

10. Erro fundamental de atribuição: Ross (1977).

11. Estudo sobre os peixes: Masuda e Nisbett (2001).

12. Para saber mais sobre o pensamento holístico e analítico entre culturas: Nisbett *et al.* (2001).

13. Explicação sobre diferenças culturais no desenvolvimento da mentalidade WYSIWYG: Miller (1984).

14. Para mais detalhes, incluindo o texto traduzido das cartas em questão, visite: http://www.jfklibrary.org.

15. Carta de Khrushchev: Publicação do Departamento de Estado 10338.

16. Sobre atribuições que contribuem para relacionamentos: Bradbury e Fincham (1992).

17. Para uma leitura detalhada e envolvente sobre várias dessas estratégias específicas: O poder da persuasão, de Cialdini [Influence, em inglês] (2008).

CAPÍTULO 2

1. A cobertura do assassinato de Bulger e do julgamento está disponível em http://www.guardian.co.uk/uk/bulger; ver também Morrison (1998).

2. Estudo do Bom Samaritano: Darley e Batson (1973).

3. Estudo sobre ajuda em shopping: Baron (1997).

4. Estudo sobre gorjetas em restaurantes: Strohmetz *et al.* (2002).

5. Estudo sobre grupos imaginários: Garcia *et al.* (2002).

6. Estudo do interfone: Darley e Latané (1968).

7. Morte de Ignacio Mendez: http://www.nytimes.com/1999/06/18/nyregion/dead-man-found-on-train-was-visitor-from-delaware.html.

8. Estudo da fumaça: Latané e Darley (1968).

9. Para uma revisão da Ringlemann e literatura geral sobre indolência social: Latané *et al.* (1991).

10. Para uma revisão de pesquisas em localidades urbanas e ajuda: Levine *et al.* (1994).

11. Estudo de Michigan sobre a natureza e o funcionamento cognitivo: Berman *et al.* (2008).

12. Milgram (1970), p. 1463.

13. Análise do artigo do Times e cobertura do assassinato de Genovese: Manning, Levine e Collins (2007).

14. Da forma como é utilizada no discurso público, essa frase é, na realidade, um equívoco. Leis no estilo "Bom Samaritano" referem-se à proteção legal em relação a pessoas que fazem esforços consideráveis para salvar outra pessoa em necessidade. Uma exigência para ajudar outros em necessidade é conhecida como o "dever de salvar" no âmbito judicial.

15. Cialdini (2008), pp. 116-17.

16. Tamanho do busto e estudo sobre carona: Guéguen (2007).

17. Estudo de percepção sobre AIDS: Dooley (1995).

CAPÍTULO 3

1. Para mais informações sobre o assassinato de Christa Worthington, a investigação posterior eo julgamento, veja: http://topics.nytimes.com/ topics/ reference/timestopics/ people/w/christa-worthington/ index.html.

2. Para saber mais sobre normas de conversação: Grice (1975).

3. Sobre resultados de pesquisas relacionados ao ostracismo (e sua relação com a dor): Williams (2007).

4. Estudo de julgamento da linha: Asch (1955).

5. Pelo menos, quando o grupo em questão atende a determinados critérios, como a inclusão de uma diversidade de opiniões e pessoas que fazem julgamentos independentes: Surowiecki (2004).

6. Percepção visual e estudo de conformidade: Sherif (1935).

7. Exame multicultural dos efeitos da conformidade de Asch: Bond e Smith (1996).

8. Estudos sobre o efeito camaleão na NYU: Chartrand e Bargh (1999).

9. Estudo sobre o favor com refrigerante: Regan (1971).

10. Estudo sobre omissão de informações e créditos extras: Cialdini *et al.* (1978).

11. Estudo da copiadora: Langer *et al.* (1978).

12. Para saber mais sobre Lynndie England: http://www.marieclaire.com/ world-reports/news/latest/ lynndie-england-1

13. Gibson (1992), p. 79.

14. Fonte: http://www.guardian.co.uk/ world/2009/jan/03/ abu-ghraib-lynndie-england-interview.

15. Para mais informações sobre os estudos de obediência: Milgram (1974); Blass (2004).

16. Milgram (1963).

17. Versão atualizada do estudo de Milgram: Burger (2009).

18. Para saber mais sobre essa "banalidade do mal": Arendt (1963); Zimbardo (2007).

19. Milgram (1970), p. 371.

20. http://www.blimpyburger.com/ ordering.htm.

21. Para saber mais sobre o pensamento de grupo e a Baía dos Porcos: Janis (1971).

22. Janis (1971), p. 40.

23. Estudo sobre doces ou travessuras: Diener *et al.* (1976).

24. Gabinete da "Equipe de Rivais": Goodwin (2005).

25. Para uma revisão de pesquisas sobre a influência das minorias: Wood *et al.* (1994).

CAPÍTULO 4

1. Teste das 20 Afirmações: Kuhn e McPartland (1954).

2. Nossa distinção e identidade: McGuire, McGuire, Child e Fujioka (1978).

3. McGraw (2001).

4. Estudo da University of Michigan sobre meias de nylon e ruídos de construção: Nisbett e Wilson (1977).

5. Nisbett e Wilson (1977), p. 244.

6. Ansolabehere e Iyengar (1995).

7. Kassin e Sommers (1997).

8. Lieberman, Thomas, Finerman e Dorey (2003).

9. Maleabilidade de estudos de satisfação com a vida: Schwarz, Strack, Kommer e Wagner (1987); Schwarz e Clore (1983).

10. Gilbert (2005).

11. Estudo sobre os Republicanos: Stapel e Schwarz (1998).

12. Estudo sobre As panteras: Kenrick e Gutierres (1980).

13. Sobre comparações sociais, incluindo as circunstâncias em que estamos mais propensos a fazê-las: Festinger (1954).

14. Estudo sobre adrenalina e emoção: Schachter e Singer (1962).

15. Para uma comparação de ditados em várias culturas e para uma revisão abrangente de diferenças culturais no autoconceito: Markus e Kitayama (1991).

16. Comparação dos resultados do Teste das 20 Afirmações entre japoneses e americanos: Kanagawa, Cross e Markus (1991).

17. A respeito da fixação reduzida sobre a personalidade dos outros em culturas asiáticas: Miller (1984).

18. Estudo "do idiota" e cultura da honra: Cohen *et al.* (1996).

19. Taxas regionais de homicídio: Cohen *et al.* (1996).

20. Para saber mais sobre o "efeito melhor do que a média": Dunning (2005); Kruger e Dunning (1999).

21. Estudos com as letras do nome: Pelham, Mirenberg e Jones (2002).

22. Estudos com fãs de esporte e deleite com a vitória: Cialdini *et al.* (1976).

23. Para uma revisão da comparação social para baixo, ver Wood (1989).

24. Para uma análise de processos de pensamento indulgentes como este: Mezulis *et al.* (2004).

25. Sobre a natureza adaptativa das ilusões positivas: Taylor e Brown (1988).

26. Estudo da Penn sobre depressão e controle percebido: Alloy e Abramson (1979).

27. Estudo de Hong Kong: Hong *et al.* (1999).

28. Estudo de troca de correspondência em Stanford: Aronson *et al.* (2002).

CAPÍTULO 5

1. Para saber mais sobre sexo e agressão: Archer (2004).

2. Para consultar um estudo desse tipo de diferença de gênero em anúncios pessoais: Davis (1990).

3. Para mais informações sobre como os pais avaliam os filhos e filhas recémnascidos: Karraker *et al.* (1995).

4. Transcrição dos comentários de Summers: www.president.harvard.edu/speeches/ summers-2005/nber.php.

5. Sobre os registros de oferta de trabalho em Harvard durante a liderança de Summers: www.boston.com/news/local/articles/ 2005/01/17/ summersremarks_on_ women_draw_fire/.

6. Estudo sobre gênero e matemática de Michigan: Spencer, Steele e Quinn (1999).

7. Desempenho em testes de matemática em contextos de gêneros mistos e em contextos exclusivamente femininos: Inzlicht e Ben-Zeev (2003).

8. Comerciais e estudo sobre desempenho em matemática: Davies *et al.* (2002).

9. Estudo do traje de banho e teste de matemática: Fredrickson *et al.* (1998).

10. Sobre os efeitos de ouvir explicações genéticas para as diferenças de gênero e desempenho em matemática: Dar-Nimrod e Heine (2006).

11. O impacto da ansiedade de professores de matemática sobre o desempenho das alunas: Beilock *et al.* (2010).

12. Sobre gênero e formas distintas de agressão: Crick e Grotpeter (1995).

13. Para uma revisão de gênero, provocação e agressão: Bettencourt e Miller (1996).

14. Estudo de Princeton sobre anonimato de gênero e agressão: Lightdale e Prentice (1994).

15. Para uma revisão das diferenças de gênero em habilidades espaciais: Voyer et al. (1995).

16. Estudo infantil sobre rotação de formas: Moore e Johnson (2008).

17. Estudo sobre habilidade espacial e menstruação: Hausmann *et al.* (2000).

18. Estudo alemão de empatia e rotação mental: Ortner e Sieverding (2008).

19. Estudo canadense sobre videogames: Feng *et al.* (2007).

20. Estudo europeu sobre testosterona: Eisenegger et al., (2010).

21. Para mais informações sobre o papel do contexto no mau desempenho dos meninos em áreas acadêmicas como leitura e escrita: Kleinfeld (2009); Tyre (2008).

22. Sobre "Bom-dia, meninos e meninas": Bigler (2005).

CAPÍTULO 6

1. Sobre Westgate: Festinger *et al.* (1950).

2. Estudo sobre condomínios: Ebbeson *et al.* (1976).

3. Certidões de casamento em Columbus, Chio: Clarke (1952).

4. Simples exposição às palavras e estudos de caracteres chineses: Zajonc (1968).

5. Mera exposição na sala de aula: Moreland e Beach (1992).

6. Sobre características médias e beleza: Langlois *et al.* (1994).

7. Estudo sobre "Posso lhe pagar uma bebida?": Hendrickson e Goei (2009).

8. Estudo sobre "Quero te conhecer": Curtis e Miller (1986).

9. Estudos sobre relações secretas da Virgínia: Wegner *et al.* (1994).

10. Experiências compartilhadas e estudos de atração: Pinel *et al.* (2006).

11. Sobre casais e sua correspondência em termos de atratividade: Murstein (1972).

12. Estudos sobre a Ponte Capilano: Dutton e Aron (1974).

13. Estudos sobre cantadas da Florida Sare: Clark e Hatfield (1989).

14. Atualização do estudo sobre cantadas: Schützwohl *et al.* (2009).

15. Estudo sobre speed dating da Northwestern: Finkel e Eastwick (2009).

16. Sobre diferenças de gênero no ciúme sexual: DeSteno e Salovey (1996).

17. Para saber mais sobre os efeitos emocionais, cognitivos e mentais da solidão: Cacioppo e Patrick (2008).

18. Para saber mais sobre a psicologia de nossa necessidade de afiliação social: Schachter (1959).

CAPÍTULO 7

1. Raça e pena de morte na Geórgia: Baldus *et al.* (1990).

2. Raça e pena de morte na Filadélfia: Baldus *et al.* (1998).

3. Prototipicalidade e pena de morte: Eberhardt *et al.* (2006).

4. Estudo sobre estimativa de pontos e alocação financeira: Tajfel *et al.* (1971).

5. Estudo sobre estimativa de pontos e memória social: Howard e Rothbart (1980).

6. Estudo do Colorado sobre raça, gênero e atividade cerebral: Ito e Urland (2003).

7. Para uma revisão do "viés sobre a própria raça": Meissner e Brigham (2001).

8. Estudo da University of Texas em El Paso: Maclin e Malpass (2001).

9. Sobre o IAT: Greenwald *et al.* (1998); Nosek *et al.* (2007).

10. Para saber mais sobre essas estatísticas e a influência da raça em representações na mídia: Entman e Rojecki (2001).

11. Raça e cobertura da mídia sobre crimes: Dixon e Linz (2000); Entman e Rojecki (2001).

12. Estudo da Tufts sobre comportamento não verbal e personagens de televisão: Weisbuch *et al.* (2009).

13. Estudo dos currículos: Bertrand e Mullainathan (2004).

14. Estudos sobre entrevistas de Princeton: Word *et al.* (1974).

15. Estudo de simulação com policiais: Correll *et al.* (2002).

16. Médicos e estudo IAT: Green *et al.* (2007).

17. Comportamento não verbal em conversas interraciais: Dovidio *et al.* (2002).

18. Para mais informações sobre este exemplo e daltonismo nas escolas: Schofield (2007).

19. Estudos estratégicos sobre daltonismo: Apfelbaum *et al.* (2008); Norton et al. (2006).

20. Sobre objetivos de prevenção e promoção, bem como a interação interracial mais geral: Shelton e Richeson (2006).

21. Ritmo circadiano e estereótipos: Bodenhausen (1990).

Referências

PRÓLOGO

Alexander, M. e J.R.Bruning. How to Break a Terrorista The U.S.Interrogators Who Used Brains, Not Brutality, to Take Down the Deadliest Man in Iraq. Nova York: Free Press, 2008.

CAPÍTULO I

Bradbury, T.N. e F.D.Fincham (1992). Attributions and behavior in marital interaction. journal of Personality and Social Psychology, 1992, 63: 613-28.

Cialdini, Robert B. (2006) O poder da persuasão: Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.

Gilbert, D. T. e P.S.Malone. (1995). The correspondence bias. Psychological Bulletin 117: 21-38.

Gilbert, D. T., B.W.Pelham e D.S.Krull. (1988). On cognitive busyness: When person perceivers meet persons perceived. Journal of Personality and Social Psychology 54: 733-40.

Leo, R. A. e R.J.Ofshe (1998). The consequences of false confessions: Deprivations of liberty and miscarriages of justice in the age of psychological interrogation..Journal of Criminal Law and Criminology 88: 429-96.

fones, E. E. e V.A.Harris (1967). The attribution of attitudes. Journal of Experimental Social Psychology, 3, 1-24.

fones, E. E. e R.E.Nisbett. The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of the behavior. In E.E.Jones, D.E.Kanouse, H.H.Kelley, R.

E.Nisbett, S.Valins e B.Weiner (orgs.). 4ttribution: Perceiving the Causes of Bebavior. Morristown, NJ: General Learning Press, 1972.

Kassin, S. M. e H.Sukel (1997). Coerced confessions and the jury: An experimental test of the "harmless error" rule. Law and Human Behavior 21: 27-46.

Masuda, T. e R.E.Nisbett (2001). Attending holistically vs. analytically: Comparing the context Sensitivity ofJapanese and Americans..Journal ofPersonality and Social Psycbology 81: 922-34.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. Journal of Personality and Social Psychology 46: 961-78.

Nisbett, R. E., K.Peng, I.Choi e A.Norenzayan (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. Psycbological Review 108: 291-310.

Prager, I. G. e B.L.Cutler (1990). Attributing traits to oneself and to others: The role of acquaintance level. Personality and Social Psychology Bulletin 16: 309-19.

Ross, L.The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L.Berkowitz (org.). Advances in Experimental Social Psychology, v. 10 (pp. 173-220). New York: Academic Press, 1977.

Ross, L., T.M.Amabile e J.L.Steinmetz (1977). Social roles, social control and biases in social perception. Journal ofPersonality and Social Psycbology 35: 485-94.

http://www.jfklibrary.org

http://topics.nytimes.com/ top/reference/timestopics/ people/t/martin-tankleff/ index.html

CAPÍTULO 2

Baron, R. A. (1997). The sweet smell of... helping: Effects of pleasant ambient fragrance on prosocial behavior in shopping malls. Personality and Social Psychology Bulletin 23: 498-503.

Berman, M. G., J.Jonides e S.Kaplan (2008). The cognitive benefits of interacting with nature. Psychological Science 19: 1207-12.

Cialdini, R. B. (2006). O poder da persuasão. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier.

Darley, J. M. e C.D.Batson (1973). "From Jerusalem to Jericho": A study of situational and dispositional variables in helping behavior. Journal of Personality and Social Psychology 27: 100-108.

Darley, J. M. e B.Latané (1968). Bystander intervention in emergencies: Diffusion of responsibility. Journal of Personality and Social Psychology 8: 377-83.

Dooley, P. A. (1995). Perceptions of the onset controllability of AIDS and helping judgments. Journal ofApplied Social Psychology 10: 858-69.

Garcia, S. M., K.Weaver, G.B.Moskowitz e J.M.Darley (2002). Crowded minds: The implicit bystander effect., journal of Personality and Social Psychology 83: 843-53.

Guéguen, N. (2007). Bust size and hitchhiking: A field study. Perceptual and Motor Skills 105: 1294-98.

Latané, B.e J.M.Darley (1968). Group inhibition of bystander intervention in emergencies., journal of Personality and Social Psychology 10: 215-21.

Levine, R. V., T.S.Martinez, G.Brase e K.Sorenson (1994). Helping in 36 U.S. cities. Journal of Personality and Social Psychology 67: 69-82.

Manning, R., M.Levine e A.Collins, A. (2007). The Kitty Genovese murder and

the social psychology of helping: The parable of the 38 witnesses. American Psychologist 62: 555-62.

Milgram, S. (1970). The experience of living in cities. Science 167: 1461-68.

Morrison, B.As if. London: Granta, 1998.

Strohmetz, D. B., B.Rind, R.Fisher e M.Lynn (2002). Sweetening the till: The use of candy to increase restaurant tipping. Journal ofApplied Social Psychology 32: 300-309.

Williams, K. D. e S.W.Karau (1991). Social loafing and social compensation: The effects of expectations of co-worker performance. Journal of Personality and Social Psychology 61: 570-81.

http://www.guardian.co.uk/ uk/bulger

CAPÍTULO 3

Arendt, H.Eichmann em Jerusalém - um relato sobre a banalidade do mal. São Paulo: Companhia das Letras, 1999.

Asch, S. E. (1955). Opinions and social pressure. Scientiic American 193: 31-35.

Blass, T.The Man Who Shocked the World.• The Life and Legacy of Stanley Milgram. New York. Basic Books, 2004.

Bond, R. e P.B.Smith (1996). Culture and conformity: A meta-analysis of studies using Asch's (1952b. 1956) line judgment task. Psychological Bulletin 119: 111-37.

Burger, J. M. (2009). Replicating Milgram: Would people still obey today? American Psychologist 64: 1-11.

Chartrand, T. L. e J.A.Bargh (1999). The chameleon effect: The

perceptionbehavior link and social interaction. Journal of Personality and Social Psychology 76: 893-910.

Cialdini, R. B., J.T.Cacioppo, R.Bassett e J.A.Miller (1978). Low-bali procedure for producing compliance: Commitment then cost. Journal of Personality and Social Psychology 36: 463-76.

Diener, E., S.F.Fraser, A.L.Beaman e R.T.Kelem (1976). Effects of deindividuation variables on stealing among Halloween trick-or-treaters..journalof Personality and Social Psychology 33: 178-83.

Gibson, J.T.Factors contributing to the creation of a torturer. In P.Suedfeld (org.). Psychology and Torture: The Series in Clinical and Community Psychology (pp. 77-88). Washington, DC: Hemisphere, 1992.

Goodwin, D.K.Team of Rivals: The Political Genius of Abraham Lincoln. New York: Simon & Schuster, 2005.

Grice, H.P.Logic and conversation. In P.Cole and J.Morgan (orgs.). Syntax and Semantics, v. 3. New York: Academic Press, 1975.

Janis, I.Victims of Groupthink. Boston: Houghton-Mifflin, 1972.

Langer, E., A.Blank e B.Chanowitz (1978). The mindlessness of ostensibly thoughtful action: The role of "placebic" information in interpersonal interaction. Journal ofPersonality and Social Psychology 36: 635-42.

Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience..Journal ofAbnormal and Social Psychology 67: 371-78.

Milgram, S.Obedience to Authority: An Experimental View. New York: Harper & Row, 1974.

Regan, D. T. (1971). Effects of a favor and liking on compliance.JournalofExperimental Social Psychology 7: 627-39.

Sherif, M. (1935). A study of some social factors in perception. Archives ofPsychology 27 (187).

Surowiecki, J. 4 sabedoria das multidões: Record, 2006.

Williams, K. D. (2007). Ostracism. Annual Review ofPsychology, 58: 425-52.

Wood, W., S.Lundgren, J.A.Oullette, S.Busceme e T.Blackstone. (1994). Minority influence: A metaanalytic review of social influence processes. Psychological Bulletin 115: 323-45.

Zimbardo, P.The Lucifer Effect.• Understanding How Good People Turn Evil. New York: Random House, 2007.

http://topics.nytimes.com/ topics/reference/timestopics/ people/w/christa-worthington/index.html

http://www.marieclaire.com/ world-reports/news/ latest/lynndie-england-1

http://www.guardian.co.uk/ world/2009/jan/03/ abu-ghraib-lynndie-england-interview

CAPÍTULO 4

Alloy, L. B. e L.Y.Abramson (1979). Judgment of contingency in depressed and nondepressed students: Sadder but wiser? Journal of Experimental Psychology: General 108: 441-85.

Ansolabehere, S. e S. lyengar. New York: Free Press, 1995.

Aronson, J., C.B.Fried e C.Good (2002). Reducing the effects of stereotype threat on African American college students by shaping theories of intelligence. Journal of Experimental Social Psychology 33: 113-25.

Cialdini, R. B., R.J.Borden, A.Thorne, M.R.Walker, S.Freeman e M. R. Sloan

(1976). Basking in reflected glory: Three (football) field studies. Journal ofPersonality and Social Psychology 34: 366-75.

Cohen, D., R.E.Nisbett, B.F.Bowdle e N.Schwarz (1996). Insult, aggression, and the southern culture of honor: An "experimental ethnography". Journal of Personality and Social Psychology 70: 945-60.

Dunning, D.Self-Insight.• Roadblocks and Detours on the Path to Knowing Thyself. New York: Psychology Press, 2005.

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. Human Relations 7: 117--40.

Gilbert, D.Stumbling on Happiness. New York: Vintage Books, 2005.

Hong, Y., C.Chiu, C.Dweck, D.M.S.Lin e W.Wan (1999). Implicit theories, habits, and coping: A meaning system approach. Journal of Personality and Social Psychology 77: 588-99.

Kanagawa, C., S.E.Cross e H.R.Markus (1991). "Who am 1?" The cultural psychology of the conceptual self. Personality and Social Psychology Bulletin 27: 90-103.

Kassin, S. M. e S.R.Sommers (1997). Inadmissible testimony, instructions to disregard, and the jury: Substantive versus procedural considerations. Personality and Social Psychology Bulletin 23: 1046-54.

Kenrick, D. T. e S.E.Gutierres (1980). Contrast effects and judgments of physical attractiveness: When beauty becomes a social problem. Journal of Personality and Social Psychology 38: 131-40.

Kruger, J. e D.Dunning (1999). Unskilled and unaware of ir: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. Journal of Personality and Social Psychology 77: 1121-34.

Kuhn, M. H. e T.S.McPartland. (1954). American Sociological Review 19: 68-76.

Lieberman, J. R., B.R.Thomas, G.A.M.Finerman e F.Dorey. (2003). Patients' reasons for undergoing total hip arthroplasty can change over time. Journal of Arthroplasty 18: 63-68.

McGraw, P.C.Self Matters: Creating Your Life from the Inside Out. New York: Simon & Schuster, 2001.

McGuire, W. J., C.V.McGuire, P.Child e T.Fujioka. (1978). Salience of ethnicity in the spontaneous self-concept as a function of one's ethnic distinctiveness in the social environment. Journal of Personality and Social Psychology 36: 511-20.

Markus, H. R. e S.Kitayama (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. Psychological Review 98: 224-53.

Mezulis, A. H., L.Y.Abramson, J.S.Hyde e J.L.Hankin (2004). Is there a universal positivity bias in attributions?: A metaanalytic review of individual, developmental, and cultural differences in the self-serving attributional bias. Psychological Bulletin 130: 711-47.

Miller, J. G. (1984). Culture and the development of everyday social explanation. Journal ofPersonality and Social Psychology 46: 961-78.

Nisbett, R. E. e T.D.Wilson (1977). Telling more than we can know: Verbal reports on mental processes. Psychological Review 84: 231-59.

Pelham, B. W., M.C.Mirenberg e J.T.Jones (2002). Why Susie sells seashells by the seashore: Implicit egotism and major life decisions. Journal ofPersonality and Social Psychology 82: 469-87.

Schachter, S. e J.Singer (1962). Cognitive, social, and physiological determinants of emotional state. Psychological Review 69: 379-99.

Schwarz, N. e G.L.Clore (1983). Mood, misattribution, and judgments of wellbeing: Informative and directive functions of affective states. Journal ofPersonality and Social Psychology 45: 513-23.

Schwarz, N., F.Strack, D.Kommer e D.Wagner (1987). Soccer, rooms and the quality of your life: Mood effects on judgments of satisfaction with life in general and with specific life-domains. European Journal of Social Psychology 17: 69-79.

Stapel, D. A. e N.Schwarz. (1998). The Republican who did not want to become president: Colin Powell's impact on evaluations of the Republican Party and Bob Dole. Personality and Social Psychology Bulletin 24: 690-98.

Taylor, S. E. e J.D.Brown (1988). Illusion and wellbeing: a social psychological perspective on mental health. Psychological Bulletin 103: 193-210.

Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. Psychological Bulletin 106: 231-48.

CAPÍTULO 5

Archer, J. (2004). Sex differences in aggression in real-world settings: A metaanalytic review. Review of General Psychology 8: 291-322.

Bettencourt, B. A. e N.Miller (1996). Gender differences in aggression as a function of provocation: A meta-analysis. Psychological Bulletin 119: 422-47.

Beilock, S. L., E.A.Gunderson, G.Ramirez e S.C.Levine (2010). Female teachers' math anxiety affects girls' math achievement. Proceedings ofthe National Academy ofSciences 107: 1860-63.

Bigler, R. S. (2005). "Good morning, boys and girls": When a simple greeting engenders stereotypes. Teaching Tolerance 28: 22-23.

Crick, N. R. e J.K.Grotpeter (1995). Relational aggression, gender, and

socialpsychological adjustment. Child Development 66: 710-22.

Dar-Nimrod, I. e S.J.Heine, (2006). Exposure to scientific theories affects women's math performance. Science 20: 435.

Davies, P. G., S.J.Spencer, D.M.Quinn e R.Gerhardstein, R. (2002). Consuming images: How television commercials that elicit stereotype threat can restrain women academically and professionally. Personality and Social Psychology Bulletin 28: 1615-28.

Davis, S. (1990). Men as success objects and women as sex objects: A study of personal advertisements. Sex Roles 23: 45-50.

Eisenegger, C., M.Naef, R.Snozzi, M.Heinrichs e E.Fehr (2010). Prejudice and truth about the effect of testosterone on human bargaining behaviour. Nature 463: 356-59.

Feng, J. e I.Spence (2007). Playing an action video game reduces gender differences in spatial cognition. Psychological Science 18: 850-55.

Fredrickson, B. L., T.Roberts, S.M.Noll, D.M.Quinn e J.M.Twenge (1998). That swimsuit becomes you: Sex differences in self-objectification, restrained eating, and math performance., journal of Personality and Social Psychology 75: 269-84.

Hausmann, M., D.Slabbekoorn, S.H.M.Van Goozen, K.T.Cohen-Kettenis e 0. Güntürkün (2000). Sex hormones affect spatial abilities during the menstrual cycle. Behavioral Neuroscience 114: 1245-50.

Inzlicht, M. e T.Ben-Zeev (2003). A threatening intellectual environment: Why females are susceptible to experiencing problem-solving deficits in the presence of males. Psycbological Science 11: 365-71.

Karraker, K. J., D.A.Vogel e M.A.Lake (1995). Parents' gender-stereotyped perceptions of newborns: The eye of the beholder revisited. Sex Roles 33:

687-701.

Kleinfeld, J. (2009). The state of American boyhood. Gender Issues 26: 113-29.

Lightdale, J. R., D.A.Prentice, D. A. (1994). Rethinking sex differences in aggression: Aggressive behavior in the absence of social roles. Personality and Social Psycbology Bulletin 20: 34-44.

Moore, D. S. e S.P.Johnson (2008). Mental rotation in human infants: A sex difference. Psychological Science 19: 1063-66.

Ortner, T. M. e M.Sieverding (2008). Where are the gender differences? Male priming boosts spatial skills in women. Sex Roles 59: 274-81.

Spencer, S. J., C.M.Steele e D.Quinn, D. (1999). Stereotype threat and women's math performance. Journal o f Experimental Social Psychology 35: 4-28.

Tyre, P.The Trouble with Boys. New York: Crown, 2008.

Voyer, D., S.Voyer e M.P.Bryden, M. P. (1995). Magnitude of sex differences in spatial abilities: A meta-analysis and consideration of critical variables. Psychological Bulletin 117: 250-70.

http://www.boston.com/ news/local/articles/2005/01/17/ summersremarks-on-women-draw-fire/

http://www.president.harvard.edu/speeches/ summers-2005/nber.php

CAPÍTULO 6

Cacioppo, J. T. e W.Patrick, W.Loneliness: Human Nature and the Needfor Social Connection. New York: Norton & Company, 2008.

Clark, R. D. 111 e E.Hatfield (1989). Gender differences in receptivity to sexual offers.Journal ofPersonality andHuman Sexuality 2: 39-55.

Clarke, A. C. (1952). An examination of the operation of propinquity as a factor in mate selection. American Sociological Review 27: 17-22.

Curtis, R. C. e K.Miller (1986). Believing another likes or dislikes you: Behaviors making the beliefs come true. , of Personality and Social Psychology 51: 284-90.

DeSteno, D. A. e P.Salovey (1996). Evolutionary origins of sex differences injealousy? Questioning the "fitness" of the model. Psychological Science 7: 367-72.

Dutton, D. G. e A.P.Aron (1974). Some evidence for heightened sexual attraction under conditions of high anxiety. Journal of Personality and Social Psychology 4: 510-17.

Ebbeson, E. B., G.L.Kjos e V.J.Konecni, V. J. (1976). Spatial ecology: Its effects ou the choice of friends and enemies. Journal of Experimental Social Psychology. 12: 508-18.

Festinger, L., S.Schachter e K.Back. Social Pressures in Informal Groups. New York: Harper & Brothers, 1950.

Finkel, E. J. e P.W.Eastwick (2009). Arbitrary social norms influence sex differences in romantic selectivity. Psychological Science 20: 1291-95.

Hendrickson, B. e R.Goei, R. (2009). Reciprocity and dating: Explaining the effects of favor and status ou compliance with a date request. Communication Research 36: 585-608.

Langlois, J. H., L.A.Roggman e L.Musselman, L. (1994). What is average and what is not average about attractive faces? Psychological Science 5: 214-20.

Moreland, R. L. e S.Beach (1992). Exposure effects in the classroom: The development of affinity among students., journal of Experimental Social Psychology 28: 255-76.

Murstein, B. I. (1972). Physical attractiveness and marital choice. Journal ofPersonality and Social Psychology 22: 8-12.

Pinel, E. C., A.E.Long, M.J.Landau, K.Alexander e T.Pyszczynski (2006). Seeing 1 to 1: A pathway to interpersonal connectedness.Journal ofPersonality and Social Psychology 90: 243-57.

Schachter, S.The Psychology of Affiliation. Stanford, CA: Stanford University Press, 1959.

Schützwohl, A., A.Fuchs, W.F.McKibbin e T.K.Schakelford (2009). How willing are you to accept sexual requests from slightly unattractive to exceptionally attractive imagined requestors? Human Nature 20: 282-93.

Wegner, D. M., J.D.Lane e S.Dimitri, S. (1994). The allure of secret relationships.Journal of Personality and Social Psychology 66: 287-300.

Zajonc, R. B. (1968). Attitudinal effects of mere exposure. Journal of Personality and Social Psychology 9: 1-27.

CAPÍTULO 7

Apfelbaum, E. P., S.R.Sommers e M.I.Norton (2008). Seeing race and seeming racist? Evaluating strategic colorblindness in social interaction. Journal of Personality and Social Psychology 95: 918-32.

Baldus, D. C., C.A.Pulaski e G.Woodworth. EqualJustice and the Death Penalty: ,4 Legal and Empirical Analysis. Boston: Northeastern University Press, 1990.

Baldus, D. C., G.Woodworth, D.Zuckerman, N.A.Weiner e B.Broffitt (1998). Racial discrimination and the death penalty in the post-Furman era: An empirical and legal overview, with recent findings from Philadelphia. Cornell Law Review 83: 1638-1770.

Bertrand, M. e S.Mullainathan (2004). Are Emily and Greg more employable than Lakisha and Jamal? A field experiment on labor market discrimination. flmerican Economic Review 94: 991-1013.

Bodenhausen, G. V. (1990). Stereotypes as judgmental heuristics: Evidence of circadian variations in discrimination. Psychological Science 1: 319-22.

Correil, J., B.Park, C.M.Judd e B.Wittenbrink (2002). The police officer's dilemma: Using ethnicity to disambiguate potentially threatening individuais. Journal of Personality and Social Psychology 83: 1314-29.

Dixon, T. L. e D.Linz (2000). Overrepresentation and underrepresentation of African Americans and Latinos as lawbreakers on television news. Journal of Communication 50: 131-54.

Dovidio, J. F., K.Kawakami e S.L.Gaertner (2002). Implicit and explicit prejudice and interracial interaction. Journal ofPersonality and Social Psychology 82: 62-68.

Eberhardt, J. L., P.G.Davies, V.Purdie-Vaughns e S.L.Johnson (2006). Looking deathworthy: Perceived stereotypicality of Black defendants predicts capital-sentencing outcomes. Psychological Science 17: 383-86.

Entman, R. M. e A.Rojecki. The Black Image in the White Mind.• Media and Race in America. Chicago: University of Chicago Press, 2001.

Green, A. R., D.R.Carney, D.J.Pallin, H.N.Long, K.L.Raymond, L. I. lezzoni e M.B.Banaji (2007). Implicit bias among physicians and its prediction of thrombolysis decisions for Black and White patients., journal of General Internal Medicine 22: 1231-38.

Greenwald, A. G., D.E.McGhee e J.L.K.Schwartz (1998). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test. Journal of Personality and Social Psychology 74: 1464-80.

Howard, J. W. e M.Rothbart (1980). Social categorization and memory for ingroup and out-group behavior., journal of Personality and Social Psycbology 38: 301-10.

Ito, T. A. e G.R.Urland (2003). Race and gender on the brain: Electrocortical measures of attention to the race and gender of multiply categorizable individuals. Journal of Personality and Social Psychology 85: 616-26.

MacLin, O. H. e R.S.Malpass (2001). Racial categorization of faces: The ambiguous race face effect. Psychology, Public Policy, and Law 7: 98-118.

Meissner, C. A. e J.C.Brigham (2001). Thirty years of investigating the ownrace bias in memory for faces. Psychology, Public Policy, and Law 7: 3-35.

Norton, M. I., S.R.Sommers, E.P.Apfelbaum, N.Pura e D.Ariely (2006). Colorblindness and interracial interaction: Playing the political correctness game. Psycbological Science 17: 949-53.

Nosek, B. A., A.G.Greenwald e M.R.Banaji. The Implicit Association Test ar age 7: A methodological and conceptual review. In J.A.Bargh (org.). Social Psychology and the Unconscious: The Automaticity of Higher Mental Processes (pp. 265-92). New York: Psychology Press, 2007.

Schofield, J.W.The colorblind perspective in school: Causes and consequences. In J.A.Banks e C.A.McGee Banks (orgs.). Multicultural Education: Issues and Perspectives (pp. 271-95). New York: Wiley, 2007.

Shelton, J. N. e J.A.Richeson. Interracial interactions: A relational approach. In M.P.Zanna (org.). Advances in Experimental Social Psychology, v. 38 (pp. 121-81). San Diego, CA: Elsevier Academic Press, 2006.

Tajfel, H., M.G.Billig, R.P.Bundy e C.Flament, C. (1971). Social categorization and intergroup behaviour. European, journal o(Social Psychology 2: 149-78.

Weisbuch, M., K.Pauker e N.Ambady (2009). The subtle transmission of race

bias via televised nonverbal behavior. Science 326: 1711-14.

Word, C. O., M.P.Zanna e J.Cooper (1974). The nonverbal mediation of selffulfilling prophecies in interracial interaction. Journal of Experimental Social Psychology 10: 109-20.

http://implicit.harvard.edu/ implicit/

Índice

Abramson, Lyn, 131
abusos na prisão de Aby Ghraib, 95-96
afiliações a grupos
  exagero das diferenças entre grupos, 210-211
  ignorar diferenças entre grupos, 211, 212-213
  laços, 101
  liderança de dentro do grupo, 77-78
  negatividade com grupos externos, 201, 204, 212, 213
  positividade com nossos grupos, 201, 204-209, 213
  rejeição a quem viola normas, 82, 84, 105

agressão
anonimato e, 151-152
de mulheres, 149-152,160
estudo de Milgram sobre obediência, 150
testosterona e, 138, 149, 160
Alexander, Matthew, 9-10
Alloy, Lauren, 131
amizade. *Ver* atração
amor. *Ver* atração
anonimato
agressão e, 151-152
nas multidões, 49-50, 70-72
reduz identidade individual, 94, 102
apelos para a caridade, 72-73
aprimorador de ego, 127-130

Aron, Art, 186-188
Asch, Solomon, 84-86, 87-89, 91
atitude, flexível *vs.* rígida, 131-135
atração
  características físicas, 170-172, 179, 183
  estudo sobre a Ponte Suspensa de Capilano, 186-188
  estudo sobre o projeto habitacional Westgate, 174-175
  excitação que precede, 184-189
  familiaridade, 177-179
  flexibilidade quanto à, 195-198
  necessidade de se relacionar, 194-195
  no comportamento de ajuda, 72-73
  proximidade, 173-177
  reciprocidade, 180-181
  relações proibidas, 181-182
  repulsa, 176
  seleção de parceiros, 189-194, 197
  similaridade, 182-183
  traços de personalidade, 170-172
automatismo, na conformidade, 93, 95, 101
autopercepção
  atitude flexível *vs.* inflexível, 131-135
  através da introspecção, 109-115
  comparações com outros, 116-118
  da capacidade de avaliar o comportamento, 31-32
  distorção da verdade, 131
  efeito melhor que a média, 124-126

ego aprimorado, 127-130
influência cultural na, 121-124
influência de estranhos na, 119-121, 188-189
qualidades baseadas na situação, 109
Teste das 20 Afirmações, 108-109, 123
autopercepção acima da média, 124-126
autopercepção melhor do que a média, 124-126
autoridade, obediência à, 96-99, 150

Baldus, David, 201-202
Batson, Daniel, 45-47
Bigler, Rebecca, 166
Bridge, The (filme), 62
Bulger, James, assassinato, 43-45, 59-60

campanha Save the Children, 72
capacidade de atenção em ambientes urbanos, 64
caso de assassinato, Catherine "Kitty" Genovese, 66
casos de pena de morte, 201-203, 204
categorização
associação agradável/branco e desagradável/negro, 216-224
exagero nas diferenças entre grupos, 210-211
facilidade com, 214-221
ignorar diferenças entre grupos, 211, 212-213

impacto sobre comportamento social, 223-228
natureza automática, 211
termos absolutos, 212
Teste de Associação Implícita (IAT), 221-222, 223, 224-225, 234
valer-se de, 209-211
Cialdini, Robert, 71-72
cidades, comportamento de ajuda nas, 63-64
comparações na autoavaliação, 118
comportamento de ajuda
análise custo-benefício da intervenção, 56, 58, 67
aparência física de pessoa em necessidade, 72-73
ciclo de inação, 54-55
consciência sobre tendência para não intervenção, 68-69
difusão de responsabilidade, 50-53, 56-58
em ambientes urbanos, 63-64
fracasso em não reconhecer emergências, 53-55, 64
humor e, 47
inação dos transeuntes, 60-63, 65-67
leis Bom Samaritano, 67-68
para obter ajuda, 71-74
pressão de tempo e, 45-47
reciprocidade no, 48
sentimento de anonimato, 49-50
comportamento de culto, 94-95

comportamento do consumidor
apelos para a caridade, 72- 73
consideração de várias possibilidades, 112
endossos de celebridades, 24-25
enquadramento e discurso de venda, 38-39
obediência a pedidos diretos, 92
conformidade
aliados na divergência, 88, 103
autogerada, 91-92
automatismo, 93, 95-101
caminho de menor resistência, 84-86
comportamento de culto, 94-95
consciência da tendência à, 103-104
efeito camaleão, 89
em situações desconhecidas, 86-87, 90
estudo de linhas de Asch, 84-86, 88, 91
estudo de Milgram sobre obediência, 97-99
identidade individual reduzida, 94-102
invasão da Baía dos Porcos, 102
líderes persuasivos, 96-99
moda, 80, 90, 91-92
modelagem de ações desejáveis, 102
não conformidade, 100, 102-105
natureza automática da, 89-90
normas de compromisso, 92
normas de reciprocidade, 92

responsabilização pública, 88
sistema militar, 95-96
vantagens da, 92, 99-101
Ver também multidões
conformidade com a moda, 80, 90, 91-92
conformidade militar, 95-96
contexto
diferenças culturais em atenção ao, 33-35
falta de consciência padrão, 20-21
influência no comportamento e experiências, 7-9
Ver também suposições baseadas no contexto
Crash (filme), 202- 232
crise dos mísseis de Cuba, 37-38
culto Heaven's Gate, 94-95
culto Peoples Temple, 94
Curb your Enthusiasm (programa de televisão), 81-82

Darley, John, 45-47
David, Larry, 81-82
desempenho em matemática, 142-149
diferença de gênero
agressão, 149-152, 160
ciúmes, 191-194
crenças arraigadas, 137-138
desempenho em matemática, 142-149
distinções biológicas, 154, 159, 160
habilidades espaciais, 153-157
hipótese da socialização, 144

normas sociais, 139-141, 151, 158-159, 161-165
para remodelas expectativas, 163-167
seleção de parceiros, 189-194, 197
diferenças de sexo. *Ver* diferenças de gênero
diferenças entre homens e mulheres. *Ver* diferenças de gênero
dilema do apresentador de game show, 11-14
Dutton, Donald, 186-188

efeito camaleão, 89
emergências. *Ver* comportamento de ajuda
endosso de celebridades, 24-25
England, Lynndie, 95-96
esforço mental
caso da confiança em estereótipos, 234
na compreensão da situação, 29-30, 244
sobrecarga em ambientes urbanos, 63-64
estado emocional
agressão, 138, 149-152, 160
felicidade, 48, 114-115, 130-135
influência de estranhos sobre, 119-121, 188-189
viés do mercado de trabalho, 225-228
estereótipos. *Ver* viés
estratégias de interrogação, 9-10, 27-29

estudo sobre a Ponte Suspensa de Capilano, 186-188
estudo sobre conformidade do *Dateline NBC*, 88
estudo sobre o projeto habitacional Westgate, 174-175
excitação, 184-189

familiaridade, atração e, 177-179
fatores biológicos
  excitação e atração, 184-189
  habilidades espaciais, 154-159
  seletividade de parceiros, 191-193
felicidade
  autoavaliação flexível, 114-115, 130-135
  generosidade e, 48
funcionamento cognitivo
  efeito no entendimento de uma situação, 29-30, 244
  na crença em estereótipos, 234
  sobrecarga em ambientes urbanos, 63-64

Gilbert, Dan, 115
habilidades espaciais, 153-157, 159
Harris, Victor, 22-23
Harry e Sally (filme), 89
Hines, Kevin, 63
hipótese da socialização sobre diferenças de gênero, 144
Hughes, Cameron, 75-79, 80-81, 105
humor. *Ver* estado emocional

identidade. *Ver* individualidade, autopercepção
inação. *Ver* comportamento de ajuda
inação dos transeuntes. *Ver* comportamento de ajuda
individualidade
  como constructo cultural, 34-35
  conformidade e, 94
  promover a, 102
  Ver também autopercepção
influências culturais
  autopercepção, 121-124
  conformidade, 88
  consciência sobre antecedentes e contexto, 33-35
  expectativas baseadas em gênero, 141
  Ver também normas sociais
Innocence Project, 28
invasão da Baía dos Porcos, 102
invasão da Baía dos Porcos, 37-38

Janis, Irving, 102
Japão, 34, 122-123
Jones, Ned, 22-23
Journal of Arthroplasty, 113
justiça criminal
  casos de pena de morte, 201-203, 204
  confissões por coação, 27-29
  decisões do júri baseadas em caráter, 25-29
  estratégias de investigação de terroristas, 9-10

liderança
de dentro do grupo, 77-78
obediência à autoridade, 96-99, 150
papel do contexto na, 38
linguagem corporal, 78

Mendez, Ignácio, morte de, 53-54
Milgram, Stanley,
estudos sobre obediência, 97-99, 150
sobre conformidade no Holocausto, 99
sobre processo sensório urbano, 64
mulheres
comportamento agressivo, 149-152, 160
habilidades espaciais, 154, 159
seleção de parceiros, 189-194, 197
multidões
anonimato nas, 49-50, 70-72
ciclo de inação, 54-55
difusão de responsabilidade, 50-53, 56-58
fracasso em não reconhecer emergências em, 53-55, 64
inação dos transeuntes, 60-63, 65-67
influência sobre, 75-79, 102
sabedoria percebida das, 55, 86
sobrecarga cognitiva nas, 63-64
Ver também conformidade

negatividade com grupos externos, 201, 204, 212, 213

Nisbett, Dick, 112
normas de comprometimento, 88, 93
normas de conversas, 82-84
normas para comportamento social. *Ver* normas sociais
normas para encontros, 192-193, 197
normas sociais
  compromisso, 92
  conversas, 82-84
  gênero, 139-141, 151, 158-159, 161-165
  namoro, 192-193, 197
  papel em sociedade, 80, 164
  reciprocidade, 92-92
  remodelação das, 80-81, 88, 103-105, 163-165
  violação das, 81-82, 84, 104-105

O que nos faz felizes (Gilbert), 115
O poder da persuasão (Cialdini), 71-72
obediência à autoridade, 96-99, 150
obstáculos, atração e, 181-182
ódio. *Ver* viés

personalidade. *Ver* suposições baseadas em caráter
positividade no nosso grupo, 201, 204-209, 213
preconceito. *Ver* viés
pressão de tempo, comportamento de ajuda e, 45-47
Projeto Implicit, 221-222
proximidade, atração e, 173-177
publicidade. *Ver* comportamento do consumidor

Quinn, Diane, 143-144

racismo
  associação agradável/branco e desagradável/negro, 216-224
  casos de pena de morte, 201-203, 204
  daltonismo, 229-232
  nas normas de conversação, 82-83
  natureza automática do, 203-204, 233-234
reciprocidade
  atração e, 180-181
  comportamento de ajuda e, 48
  conformidade e, 92-92
relacionamentos. *Ver* atração
relações proibidas, 181-182
responsabilização
  anonimato e, 49-50, 70-72
  compromisso público, 88, 92
Ringelmann, Max, 57

Sabedoria das multidões (Surowiecki), 86
Schachter, Stanley, 119-121
Schlesinger, Arthur, 102
Seinfeld (programa de televisão), 17, 81
seletividade de parceiros, 189-194, 197
similaridade, atração e, 182-183
Singer, Jerome, 119-121
situações
  diferenças culturais em relação a, 33-35

falta de consciência natural sobre, 20-21
influência no comportamento e experiências, 7-9
Ver também suposições baseadas em caráter
Speed (filme), 184
Spencer, Steve, 143-144
Steel, Eric, 62
Steele, Claude, 143-144
Summers, Larry, 142-143
suposições baseadas em caráter
adotar o ponto de vista de outros, 35-38
autoavaliação positiva, 31-33
comportamento em momento específico, 15, 211
de amigos e família, 32
decisões ilógicas, 13-14
deixar de reconhecer o contexto, 15-15, 21-25, 31
dilema do apresentador de game show, 11-14
em decisões de júri, 25-29
esforço mental na análise de alternativas, 29-30, 244
para confirmação e senso de estabilidade, 29-31
personalidades, 15-17, 31
reconhecimento da influência situacional, 39-41, 239-242
Surowiecki, James, 86

Tajfel, Henri, 207-208
Tankleff, Marty, 25-27

televisão
abordagem das normas sociais, 81-82
exibição de interações inter-raciais, 223
personagens familiares, 15-17
publicidade, 24-25, 72
Teste das 20 Afirmações, 108-109, 123
Teste de Associação Implícita (IAT), 221-222, 223, 224-225, 234
testemunhas do rapto de Liverpool, 44-45, 59-60
testosterona, 138, 149, 160

videogames, habilidades espaciais e, 156-157
viés
associação agradável/branco e desagradável/negro, 220-224
associações baseadas em categorias, 209-211, 228
Crash (filme), 202, 232
desculpa do daltonismo, 229-232

exagero nas diferenças entre grupos, 210-211
ignorando diferenças em grupos, 211, 212-213
na natureza humana, 204, 233-234
negatividade com grupos externos, 201, 204, 212, 213
no mercado de trabalho, 225-228
positividade com os do grupo, 201, 204-209, 213
racismo, 82-83, 201-203, 233-234
reduzir impacto do, 231-235
Teste de Associação Implícita (IAT), 221-222, 223, 224-225, 234
visão de túnel urbana, 63-64

Wegner, Dan, 181-182
Wilson, Tim, 112
Worden, Christopher, caso de assassinato, 61
WYSIWYG. *Ver* suposições baseadas em caráter

Zhang, Juan, caso de assassinato, 62

* Tecnicamente falando, "sexo" é um termo que descreve um aspecto biológico, enquanto "gênero" é uma construção social relacionada a papéis, percepções e identidade. Coloquialmente, todavia, costumamos intercambiar esses termos, como pode ser comprovado em vários questionários demográficos. Neste capítulo, você verá frases como "diferenças de sexo" e "diferenças de gênero"

usadas para se referir à mesma coisa.

*Nota da Tradutora: Jogador de beisebol do Yankees.