



DAVID LIVINGSTONE SMITH

POR QUE MENTIMOS

*OS FUNDAMENTOS BIOLÓGICOS
E PSICOLÓGICOS DA MENTIRA*



COMO A MENTIRA
ESTA PRESENTE EM
NOSSA CULTURA
DESDE ADÃO E EVA



POR QUE MENTIMOS OS
***FUNDAMENTOS BIOLÓGICOS E
PSICOLÓGICOS DA MENTIRA***

Tradução
Marcello Lino

Do original:

Why We Lie

Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por St Martin's Press

© 2004 by David Livingstone Smith

© 2006, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 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

Editoração Eletrônica: Estúdio Castellani

Revisão Gráfica: Andréa Campos Bivar e Jussara Bivar

Projeto Gráfico

Elsevier Editora Ltda.

A Qualidade da Informação.

Rua Sete de Setembro, 111-16® andar 20050-006 Rio de Janeiro RJ Brasil

Telefone: (21) 3970-9300 FAX: (21) 2507-1991

E-mail: mf@elsevier.com.br

Escritório São Paulo:

Rua Quintana, 753/8® andar

04569-011 Brooklin São Paulo SP

Tel.: (11) 5105-8555

ISBN 85-352-1905-6

Edição original: ISBN 0-312-31039-0

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 à nossa Central de Atendimento, 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.

Central de atendimento

Tel.: 0800-265340

Rua Sete de Setembro, 111,16® andar - Centro - Rio de Janeiro

e-mail: info@elsevier.com.br

site: www.campus.com.br

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

S646p

Smith, David Livingstone, 1953-

Por que mentimos : os fundamentos biológicos e psicológicos da mentira / David Livingstone Smith : tradução Marcello Lino. - Rio de Janeiro : Elsevier, 2006

Tradução de: Why we lie

Apêndices

ISBN 85-352-1905-6

1. Decepção. 2. Autoengano. 3. Inconsciente (Psicologia).
4. Sociobiologia. I. Título.

05-3273. CDD 153.74

CDU 159.923.2

*Em memória dos meus avós,
Herman e Bertha
A biologia sussurra em nosso âmago.*

DAVID BARASH

*Contar mentiras deliberadamente e acreditar genuinamente
nelas,
esquecer qualquer fato que se tenha tornado inconveniente
e,
depois, quando ele se torna necessário outra vez, resgatá-lo
do esquecimento apenas pelo período em que é necessário,
negar a existência da realidade objetiva e, enquanto isso,
levar em consideração a realidade negada - tudo isso é
indispensavelmente necessário.*

GEORGE ORWELL

Agradecimentos

Este volume demorou muito a ser produzido e nunca teria visto a luz do dia se não fosse pela determinação e pelo apoio de meu agente, Michael Psaltis. Também tive muita sorte de ter como editor Ethan Friedman, que forneceu a mistura exata de crítica e apoio. Agradeço também a David Buss, Steven Pinker, Arthur Reber e Robert Trivers, por seu generoso apoio, e a Howard Bloom, por seu coro de uma única voz de aprovação. Agradeço também a Leif Ottensen Kennair, Nina Strohming, Irwin Silverman, Marilyn Taylor, Norrie Feinblatt, Kenneth J. Silver e Felicia Sinusas.

Tenho uma dívida de gratidão incalculável com Rob Haskell, por seu infinito apoio, encorajamento e estímulo e por sua integridade. As muitas horas que passamos discutindo a comunicação inconsciente e nos reassegurando de nossa sanidade foram cruciais para este livro. As conversas com Steven Kersei sobre matemática da auto referência, lógica impredicativa e ambiguidade semântica também tiveram impacto significativo em meu pensamento.

Por fim, eu não teria conseguido sem o apoio de minha maravilhosa esposa, Subrena. Não apenas por causa de seu profundo entendimento intuitivo da biologia evolutiva, o que a fez contribuir com vários *insights* importantes, mas também por sua paciência enquanto eu, mais uma vez, passava um verão frenético, movido a café preto, lutando com um original que já deveria ter sido entregue.

Prefácio

*Em todos os níveis, desde a camuflagem bruta até a visão poética,
a capacidade linguística de ocultar, desinformar, deixar ambiguidades,
formular hipóteses e inventar é indispensável para o equilíbrio
da consciência humana.*

GEORGE STEINER

A mente humana é um dos personagens mais extraordinários e menos compreendidos da grande galeria de criações da Mãe Natureza. Foram necessários milhões de anos para que ela evoluísse. Durante períodos imensos da pré-história, nossos ancestrais foram adquirindo mentes com uma matriz distintamente humana - uma gama de paixões e emoções, a capacidade de expressar seus pensamentos em palavras, de criar ferramentas, de planejar e de mentir. Infelizmente ou não, as mudanças graduais na estrutura do cérebro que acabaram por produzir a mente moderna não nos dotaram de uma grande capacidade de entender a nós mesmos. O auto entendimento não é algo natural para os seres humanos, como comer, beber e fazer sexo. A busca pelas razões desse fato nos leva ao cerne da natureza humana.

A biologia evolutiva nos ensina que a tendência a enganar tem uma genealogia antiga. Nós a encontramos sob muitas formas, em todos os níveis, ao longo do reino natural. Até mesmo os vírus, organismos tão simples a ponto de ser difícil pensarmos neles como seres vivos, possuem estratégias sutis para enganar os sistemas imunológicos de seus hospedeiros: a natureza está repleta de enganos. Muitos dos fenômenos que irei descrever poderiam parecer improváveis antes que os biólogos comessem a observação disciplinada e científica do comportamento

animal. De fato, até hoje, pessoas sem experiência direta de observação de animais ou conhecimento de literatura científica tendem a reagir a esse tipo de material com frases do

tipo: “Você está me gozando?” A moral desta história é precaver você contra a rejeição apressada de algumas afirmações que farei a respeito do engano humano só porque elas parecem mirabolantes. A Natureza é mirabolante. Criaturas enganosas têm uma vantagem em relação a seus concorrentes na implacável luta para sobreviver e se reproduzir que impulsiona o motor da evolução. Como máquinas de sobrevivência bem azeitadas, os seres humanos também são naturalmente enganosos.

O engano é a Cinderela da natureza humana; essencial para a nossa humanidade, mas repudiado a todo momento por seus perpetradores. Ele é normal, natural e difuso. Não pode, ao contrário do que diz a opinião popular, ser reduzido a doença mental ou fracasso moral. A sociedade humana é uma “rede de mentiras e enganos”¹ que desmoronaria sob o peso de uma honestidade excessiva. Dos contos de fadas que nossos pais nos contavam à propaganda que nossos governos nos mostram, os seres humanos passam a vida cercados de fingimento.

Há 7 milhões de anos, nossos ancestrais eram macacos inteligentes que viviam em grupos sociais complexos dominados por hierarquias lineares. O mundo social lhes apresentava desafios intelectuais formidáveis e a necessidade de enfrentar essas exigências forçou os primatas a tomar a longa estrada que acabou levando à evolução de seres humanos anatomicamente modernos. A complexidade social, por si só, obrigou nossos ancestrais pré-humanos a se tornarem progressivamente mais inteligentes e, à medida que isso acontecia, eles também se tornaram mais capacitados no uso de ardilosas práticas sociais: reviravoltas, negociações, blefes e conspirações que

eu chamo de “pôquer social”. Uma vez estabelecida, a necessidade de enfrentar habilidosos jogadores sociais se tornou uma pressão seletiva que fez com que o desenvolvimento cognitivo aumentasse ainda mais.

No período entre 5 e 7 milhões de anos atrás, as linhagens dos hominídeos e dos chimpanzés se separaram. Os primeiros hominídeos eram pequenos, peludos e não diferiam muito dos símios modernos. Ao longo dos milênios, diversas espécies de seres humanos surgiram e foram extintas; a última delas, a dos homens de Neanderthal, desapareceu há apenas 30 mil anos. Então, em algum momento entre 100 e 150 mil anos atrás, nossa própria espécie, *Homo sapiens* (Homem Sábio) surgiu. Em algum momento, não sabemos exatamente quando, nossos ancestrais pré-históricos aprenderam a falar. Esse passo monumental alterou a sociedade e a mente humanas para sempre. Foi provavelmente só após o surgimento da linguagem falada que o Homem Sábio se tornou capaz de mentir a si mesmo.

Por que o autoengano arraigou-se na mente humana? Como veremos, a propensão ao autoengano provavelmente se tornou parte de nossa natureza porque era algo muito útil para nós no trato com os outros. Mentir para si mesmo não apenas alivia muitas das pressões da vida, mas, principalmente, nos ajuda a mentir para os outros. Um dos mais importantes *insights* da sociologia moderna é o de que o autoengano é o criado do engano: ao esconder a verdade de nós mesmos, podemos escondê-la mais plenamente dos outros. Portanto, assim como o engano, o autoengano está no cerne de nossa humanidade. Longe de ser um sinal de perturbação emocional, como tanto o folclore popular quanto o psiquiátrico sugerem, o autoengano é provavelmente vital para o equilíbrio psicológico. O primeiro objetivo deste livro é tornar os detalhes dessa teoria evolutiva do autoengano disponível a um público mais amplo.

A capacidade de dominar a magia das palavras e a capacidade de se auto enganar que veio em seu rastro reconfiguraram a psique humana. Para esconder de nós mesmos a verdade sobre nós mesmos, precisávamos desenvolver uma mente inconsciente. A biologia evolutiva sugere que existe uma região de nossa mente dedicada a nosso relacionamento com os outros que nunca revela seus segredos à consciência. Sofremos uma evolução com o objetivo de desconhecer um certo lado de nós mesmos.

O grande psicólogo e filósofo William James nos advertiu há mais de um século que falar do inconsciente “é o meio supremo para acreditarmos no que quisermos no campo da psicologia e para transformar o que poderia se tornar uma ciência em um caminho traiçoeiro cheio de excentricidades”.² Precisamos andar com cuidado, mas a devida cautela não é sinônimo de submissão intelectual e falta de imaginação. Tentei me manter o quanto possível dentro dos padrões científicos e, ao mesmo tempo, fazer jus aos fenômenos. Fiz um esforço particularmente árduo para evitar a tendência excessivamente comum a negar a existência de algo simplesmente por não se encaixar nos limites do conhecimento existente. Apesar desses esforços, tenho certeza de que alguns leitores irão considerar este livro - principalmente seus últimos capítulos — inaceitavelmente descuidado.

Ao adentrarmos o tópico da mente inconsciente, temos de reverenciar Sigmund Freud. A obra de Freud foi crucial para estabelecer a ideia do inconsciente em nosso panorama intelectual. Contudo, está claro que muitas das ideias de Freud sobre a mente inconsciente estavam equivocadas. Desde a década de 1950, psicólogos experimentalistas desenvolveram ideias sobre o processamento mental inconsciente que são muito diferentes das ideias freudianas e, hoje em dia, cientistas cognitivos nos propõem que nossos processos mentais acontecem fora da consciência.

Todavia, algo se perdeu nessa transformação. Em sua pressa para capturar a fugidia mente nas redes de métodos laboratoriais e modelos computacionais, os psicólogos negligenciaram o complexo campo da cognição “quente”, da paixão e do conflito. O autoengano não se presta à investigação experimental e, portanto, os psicólogos empíricos tiveram pouco a dizer a seu respeito. Um segundo objetivo deste livro é restabelecer a conexão entre a psicologia cognitiva e os tipos de questões que Freud tentou responder sem sucesso e que a biologia evolutiva reintroduziu na pauta de discussões científicas.

“Parece haver poucas dúvidas”, escreveu o biólogo David Barash, “de que o inconsciente, apesar de pouco compreendido, é real e que, de certa maneira obscura, influencia nosso comportamento. Podemos, portanto, prever que ele é um produto de nossa evolução e, especialmente por ser algo difundido e ‘normal’, que ele também deve ser um produto que contribuiu para a nossa adaptação”.³ A terceira tarefa deste livro é descrever algumas das funções de adaptação da mente inconsciente sugeridas por uma importante, mas amplamente negligenciada, implicação da principal teoria evolutiva do autoengano. Argumentarei que os enganadores inconscientes também devem ser perceptores inconscientes; não é possível que uma pessoa engane outra sem observar e interpretar atentamente suas reações de um momento a outro. Portanto, se a teoria evolucionista padrão do autoengano estiver certa, se enganamos a nós mesmos para enganar os outros, devemos inconscientemente ser psicólogos naturais, monitorando cuidadosamente o comportamento uns dos outros e fazendo sutis deduções acerca dos estados mentais uns dos outros *sem ter a menor ideia de que estamos realizando tal operação*. Tomando emprestado um termo dos biólogos John Krebs e Richard Dawkins, todos nós somos inconscientemente “adivinhos”.⁴

A capacidade de analisar inconscientemente o significado do comportamento das pessoas à nossa volta é um aspecto essencial de nossa inteligência social evoluída. Como veremos, existem diversas concepções concorrentes da “mente inconsciente” descritas na literatura psicológica, e há boas provas de que muitos, senão todos, os processos mentais são, em sua essência, inconscientes. O conceito de mente inconsciente que apresento neste livro é bastante diferente tanto do id freudiano, um caldeirão em ebulição de anseios indomados e irracionais, quanto dos frios processos neuro computacionais mecânicos que, hoje em dia, são chamados de inconsciente cognitivo. O inconsciente social deve ser esperto, aliás muito esperto, e também altamente adaptável. Também deve ser - mais uma vez, por motivos que surgirão mais tarde neste livro - isolado de nossas percepções e julgamentos sociais conscientes. Chamo isso de o “módulo maquiavélico” para distingui-lo dos modelos freudiano e cognitivista padrão.

Pela existência de poucas pesquisas científicas sobre as dinâmicas inconscientes das relações sociais, precisamos explorar caminhos que os cientistas cognitivos geralmente negligenciam, começando com os escritos de Sigmund Freud. Infelizmente, qualquer menção a Freud irá provavelmente causar espanto entre os membros da irmandade psicológica, a menos que seja para repudiá-lo. Contudo, esse preconceito não deve nos deter. Os escritos de Freud contêm diversas observações interessantes que apontam para um módulo de inteligência social extremamente sofisticado, mas completamente inconsciente. Ademais, pouco antes de sua morte, em 1932, Sándor Ferenczi, o colega húngaro de Freud, relatou observações que pareciam mostrar esse módulo mental em ação. Apesar de serem incompletas e impressionistas, as observações de Freud e de Ferenczi fornecem valiosas pistas para entendermos como a mente humana funciona.

Os comentários de Ferenczi sugerem, surpreendentemente, que a percepção crua, inconsciente, influencia a maneira como nos comunicamos uns com os outros. Ele achava que os pensamentos inconscientes são expressos por meio de algo como um código verbal e que as imagens narrativas encontradas em conversas comuns podem transmitir manifestamente um conjunto de significados enquanto expressam, de forma oculta, outros significados. Isto faz sentido do ponto de vista biológico. Os enganos e manipulações que impomos uns aos outros devem ser ocultados atrás de um véu de segredo para que funcionem, um véu que é tão opaco que até mesmo o perpetrador não percebe boa parte de suas próprias manobras. A ideia de que estamos incorrigivelmente a par do significado pleno do que dizemos é um resquício da visão antiquada e cartesiana de que a mente é transparente.

Essas considerações descortinam um aspecto da interação humana extremamente importante, mas frequentemente negligenciado. Até o momento, pesquisadores da evolução da linguagem se interessaram quase exclusivamente pelo uso *literal* das palavras, como se os hominídeos sempre tivessem chamado uma pá de pá. Contudo, se uma das funções básicas da linguagem é enganar os outros, uma boa teoria evolutiva deveria ter algo a dizer a respeito de suas dimensões intrinsecamente ambíguas e não-literais. Eufemismos, trocadilhos, duplos sentidos e outros tipos de discurso codificado usam metáforas e analogias para exprimir significados indiretamente. Ao contrário de muitos psicólogos, estudiosos de literatura estão cientes da centralidade de tais jogos de palavras para o discurso humano. Quando George Steiner ligou “visão poética” a “capacidade linguística de ocultar” na citação transcrita no início deste prefácio, tinha razão. O quarto, e de longe o mais polêmico, objetivo deste livro é argumentar que muitas das percepções inconscientes que temos uns dos outros estão

mascaradas nas histórias que contamos em nossas conversas cotidianas. Os seres humanos são narradores compulsivos. Durante a maior parte de nossas conversas, estamos contando histórias, geralmente do tipo que é pejorativamente chamado de fofoca. Informações excluídas de nossa consciência de maneira autoenganosa penetram por entre as rachaduras semânticas do discurso comum e boa parte de nosso bate-papo cotidiano tem uma dimensão figurativa poderosa que revela a verdade crua que fica escondida por trás da bem-educada fachada da interação social comum. A poesia inconsciente da conversa cotidiana expressa pensamentos que excluímos de nosso consciente. Sei que isso parecerá ultrajante para alguns leitores. Eles certamente irão protestar: “Não se pode misturar poesia e ciência!” Minha resposta é que não apenas podemos, mas *devemos* fazê-lo se quisermos entender o comportamento humano, pois a poesia também faz parte da natureza.

Ludwig Wittgenstein distinguiu dois tipos de originalidade: a que pertence à semente e a que pertence ao solo.⁵ Gostaria de poder reivindicar a originalidade do primeiro tipo. As sementes que cresceram e se tornaram este livro foram semeadas por vários grandes estudiosos. Espero não estar me enganando ao pensar que é a originalidade do solo e a maneira como formulei implicações e estabeleci conexões entre ideias que, à primeira vista, poderiam parecer totalmente inconciliáveis entre si que fazem com que valha a pena ler este livro.

Um livro que pretende ser científico) mas que constrói argumentos sobre o que pode parecer o mais frágil dos alicerces, irá certamente decepcionar alguns leitores. Onde estão os dados experimentais? Declaro-me culpado por não ter fornecido um suporte empírico adequado para as diferentes opiniões apresentadas neste livro. Embora extremamente poderosa e valiosa, a pesquisa experimental não é o único meio e o único fim da ciência cognitiva. A

ciência é a paixão disciplinada pela descoberta, pela vontade de dar sentido aos enigmas que nos são apresentados pelo mundo à nossa volta e dentro de nós, pela vontade de estabelecer extrapolações racionais a partir do que já sabemos ou que pelo menos acreditamos saber. Este livro indica o caminho para a pesquisa científica sobre o autoengano e a comunicação inconsciente. Ele mostra aos cientistas da mente onde podem olhar e quais fenômenos devem procurar.

Pode-se dizer que este livro se encontra no limite entre ciência e o que ainda vai se tornar ciência; ele está num lugar selvagem onde há poucas trilhas e os sinais são escassos e difíceis de ler. Espero que você goste da viagem.

Sumario

Prefácio

- 1 Mentirosos por Natureza
- 2 Manipuladores e Leitores de Mentes
- 3 A Evolução de Maquiavel
- 4 A Arquitetura da Mente Maquiavélica
- 5 Pôquer Social
- 6 Fofoca Quente
- 7 Maquiavel no Divã
- 8 Sussurros Conspiradores e Operações Secretas

Conclusão: O Demônio de Descartes

Apêndice I: Criatividade Inconsciente

Apêndice II: Propensões Psicológicas e Mecanismos de

Defesa

Notas

índice

1. Mentirosos por Natureza

*Mentir é universal - todos nós o fazemos;
todos nós temos de fazê-lo.*

MARK TWAIN

Mel cavava furiosamente com as mãos nuas para extrair o grande e succulento corno do duro solo etíope. Era a estação seca e a comida era escassa. Cornos são bulbos comestíveis parecidos com cebolas, e são a dieta básica durante aqueles meses longos e difíceis. O pequeno Paul estava sentado ali perto e observava furtivamente o trabalho de Mel com o canto dos olhos. A mãe de Paul não estava à vista. Ela o deixara brincando entre a grama alta; mas ele se sentia seguro ao saber que a mãe estaria ao alcance de sua voz caso precisasse dela. De qualquer modo, naquele momento, ele estava preocupado com Mel e não com o paradeiro preciso de sua mãe. Assim que Mel conseguiu, com um último puxão, arrancar o seu prêmio da terra, o grito estridente de Paul quebrou a paz da savana. A mãe correu até o menino. Com o coração em disparada e a adrenalina correndo por seu corpo, ela entrou em cena e avaliou a situação: Mel havia, obviamente, importunado seu querido filho. Gritando furiosamente, ela correu atrás da confusa Mel, que largou o corno e fugiu. Agora, o esquema de Paul estava completo. Depois de um olhar furtivo para certificar-se de que ninguém estava olhando, ele pegou o seu prêmio e começou a comer. O truque funcionou tão bem que ele o usou muitas outras vezes antes que alguém percebesse.

Crianças se comportam como crianças, mesmo quando se trata de macacos. A historieta que acabei de contar descreve o comportamento de um jovem babuíno chacina observado pelo primatólogo Richard Byrne.¹ Ela ilustra o fato, há muito tempo conhecido pelos biólogos, mas que mais recentemente demonstrou ter importantes consequências para a nossa concepção da mente humana, de que as raízes do engano estão enterradas no fundo de nosso passado biológico. Apesar de serem impressionantes sob vários aspectos, as manipulações de babuínos, chimpanzés e outras espécies não-humanas são facilmente aperfeiçoadas por nosso próprio talento para enganar. Os seres humanos são grandes mestres da mentira. Não teria sido inadequado chamar a nossa espécie de *Homo fallax* (Homem Enganador), em vez de *Homo sapiens* (Homem Sábio). Para entender o motivo, precisamos explorar as origens da mente humana moderna.

A Mente da Idade da Pedra

Darwin previu em *A Origem das Espécies* (1859) que, um dia, a teoria evolucionista forneceria uma nova base para a ciência da psicologia; no entanto, mais de um século passaria até que a verdade de suas palavras viesse à tona. A mudança aconteceu quando avanços em nosso entendimento da genética do comportamento social prenunciaram a polêmica nova ciência da sociobiologia, o estudo biológico do comportamento social de humanos e de outros animais.² Antes do trabalho pioneiro do biólogo de Harvard Edmond O. Wilson, o estudo do comportamento social humano havia sido dominado pelo dogma do determinismo cultural. Segundo essa visão, que ainda prevalece nas ciências sociais e comportamentais, as forças da cultura têm poder absoluto para moldar o comportamento humano. Afirma-se que a cultura em si é autônoma e está fora do alcance das forças da natureza, permanecendo relativamente intacta em relação a elas.

Marcados pelas recordações ainda frescas da eugenia nazista, o esforço para “purificar” a raça humana matando ou esterilizando os “defeituosos”, muitos cientistas sociais levantavam várias suspeitas em relação a qualquer teoria que pretendesse descrever as bases biológicas da natureza humana. Alguns deles retratavam sombriamente os socio biólogos como perigosos neofascistas, firmemente decididos a defender o racismo, o sexismo e a preservação do *status quo*.^{*} Durante as três décadas seguintes, a sociobiologia humana se transformou em psicologia evolutiva, uma abordagem da ciência psicobiologia que estuda a mente a partir de suas origens pré-históricas e evolutivas. A psicologia evolutiva não é apenas mais uma escola da psicologia. Trata-se de uma perspectiva da psicologia como um *todo* que afirma que somos animais humanos e que nossas mentes, assim como nossos corpos, são produtos de forças da natureza que operam em uma escala temporal de milhões de anos; a natureza humana foi moldada pelos esforços de nossos ancestrais para sobreviverem e se reproduzirem. E difícil compreender esse intervalo de tempo sem alguma ajuda. Pense da seguinte maneira: se todo o tempo decorrido desde o surgimento dos primeiros hominídeos fosse um único dia, todo o período da história registrada, cerca de 5 mil anos, ocuparia apenas os *dois minutos finais*.

Restos de crânios pré-históricos sugerem que o cérebro humano atingiu a sua forma atual há cerca de 150 mil anos. Vivíamos em um meio ambiente muito diferente daquele em que a grande maioria das populações humanas vive hoje em dia, emergindo finalmente da pré-história equipados com uma gama de paixões, competências e capacidades mentais adaptadas especificamente à vida naquele habitat primitivo. A mente que eu e você possuímos é, essencialmente, uma mente da pré-história.

A biologia evolutiva não defende a convicção popular e reconfortante de que as mentes humanas são ferramentas

para o autoconhecimento e a busca da verdade. A mente humana evoluiu exatamente pela mesma razão que todos os nossos outros órgãos evoluíram; ou seja, para que contribuísse para o sucesso reprodutivo de seus donos. A natureza selecionou as capacidades mentais que ajudavam a difundir os nossos genes, e aquelas que se mostravam inúteis eram inexoravelmente apagadas. Como todo sedutor sabe, honestidade e sucesso reprodutivo não são necessariamente bons amigos. Como o engano e o autoengano ajudaram a nossa espécie a ter êxito na luta infinita pela sobrevivência, a seleção natural os tornou parte de nossa natureza. Somos animais enganadores por causa das vantagens que a desonestidade proporcionou a nossos ancestrais, e que ainda proporciona a nós hoje em dia. Mas estou me adiantando. Primeiramente, quero analisar o panorama do engano humano e deixar a discussão de sua evolução para os capítulos subsequentes.

A Onipresença do Engano

O engano é, e provavelmente sempre foi, uma grande preocupação da cultura humana. O mito fundador da tradição judaico-cristã, a história de Adão e Eva, gira em torno de uma mentira. Temos falado, escrito e cantado a respeito do engano desde que Eva disse a Deus: “A serpente me enganou, e eu comi”. Nosso aparentemente insaciável apetite por histórias de enganos vai de um extremo a outro da cultura, desde *Rei Lear* até *Chapeuzinho Vermelho*. Esses contos são cativantes porque falam de algo fundamental na condição humana. O engano é uma dimensão crucial de todas as associações humanas, sempre à espreita nos bastidores dos relacionamentos entre pais e filhos, maridos e esposas, empregados e empregadores, profissionais liberais e seus pacientes, governos e seus cidadãos.

A mentira é obrigatória devido à sua própria natureza, para cobrir os seus rastros, pois, para mentirmos de

maneira eficaz, temos de mentir sobre o fato de mentir. Isto representa um problema para qualquer um que esteja tentando provar a onipresença do engano. Apesar de estar por toda parte à nossa volta, o engano é estranhamente fugidio, “difícil de explicar, apesar de ser algo com que todos nós temos intimidade”.⁴ Apesar de elas terem se mostrado bastante reveladoras, não precisamos das pesquisas e experiências tão caras aos psicólogos para confirmar que as pessoas mentem umas às outras com frequência. Para lutar com a desonestidade, precisamos abrir os olhos e encarar algumas verdades desagradáveis. Como o biólogo William Hamilton observou certa vez, o pensamento evolutivo a respeito do comportamento humano não é tão difícil quanto a física. Ele não requer matemática altamente sofisticada, instrumentações elaboradas ou difíceis correntes de lógica. O exercício de ver o comportamento humano através de uma lente darwiniana é difícil porque destrói radicalmente algumas ilusões que nos são caras a respeito da natureza humana. Ele nos leva a quebrar tabus mentais, a entrar em áreas proibidas, a abrir o livro do conhecimento proibido. Ele é “socialmente impensável”, expõe os nervos de nossos relacionamentos e revela as complexas estratégias de manipulação que azeitam as engrenagens da sociedade.⁵ Pensar biologicamente a respeito da natureza humana significa dismantelar ilusões compartilhadas.

Apesar de afirmarmos que valorizamos a verdade acima de tudo, também temos ao menos uma obscura consciência de que há algo antisocial na franqueza em excesso. Esse dilema foi muitas vezes mostrado na literatura e no cinema, desde o *Príncipe Mishkin*, de Dostoiévski, cuja inocência e franqueza destrói as vidas dos que estão à sua volta, até o filme *O Mentiroso*, de 1997, no qual um advogado causa um pandemônio ao cair sob um feitiço que o condena a ser sincero por 24 horas agonizantes. A biologia evolutiva

sugere que nenhuma pessoa normal seria capaz de tal feito. Somos mentirosos por natureza.

O que é uma Mentira?

Quando pensamos em mentiras, geralmente pensamos em falsidades verbais explícitas. A filósofa Sissela Bok, porta-voz dessa visão, define a mentira como qualquer afirmação intencionalmente enganosa.⁶ Mentir é só isso? Mark Twain achava que não e dizia: “Por meio de exames e de cálculos matemáticos, descobri que a proporção de mentiras faladas em relação às outras variedades de mentira é de 1 para 22.894. Portanto, a mentira falada não é importante; não vale a pena ficar agitado por causa dela e tentar convencer os outros de que se trata de uma questão importante”.⁷ Simpatizo mais com a ideia de Mark Twain do que com a de Bok, porque a perspectiva de Twain é inclusiva e, ao mesmo tempo, biologicamente realista. Como vimos no caso de Paul e Mel, e como veremos no Capítulo 2, o engano não é uma característica exclusiva de nossa espécie. Muitos outros organismos utilizam livremente o engano para conseguir o que querem. Eu, portanto, defino a mentira como *qualquer* forma de comportamento cuja função seja fornecer aos outros informações falsas ou privá-los de informações verdadeiras.

Uso propositalmente o termo “função”, e não “intenção”. No vocabulário da biologia evolutiva, a função de algo é aquilo para o qual ele foi selecionado (metaforicamente, “projetado”) a fazer. Analise os corpos de insetos folha, que imitam a forma e a cor das plantas em que moram. Esses insetos não *têm intenção* de enganar as criaturas que querem transformá-los numa refeição e, tanto quanto eu ou você, não podem modificar o formato de seu corpo. Todavia, a camuflagem, uma forma de engano, é uma função de sua forma corporal. A mentira, no sentido restritivo adotado por

Bok, é apenas um pequeno detalhe no vasto e complexo panorama do logro traçado por Twain.⁸

Mentir pode ser um ato consciente ou inconsciente, verbal ou não- verbal, declarado ou não-declarado. A avaliação é vital para qualquer entendimento abrangente do engano, e talvez seja a questão mais importante levantada neste capítulo. Pense por um instante em todas as formas de desonestidade que não requerem o uso de falsidades verbais explícitas. Implantes de seios, apliques, doenças fictícias, orgasmos fingidos e sorrisos falsos são apenas alguns exemplos de mentiras não- verbais. Analise também o uso astuto da insinuação, a ambiguidade estratégica, a omissão crucial, táticas resumidas perfeitamente na infame declaração de Bill Clinton de que “não teve relações sexuais com aquela mulher... a srta. Lewinsky”

De acordo com o folclore do engano, pessoas comuns, decentes, mentem apenas de forma ocasional e irrelevante, a não ser em circunstâncias extremas, moralmente justificáveis. Qualquer coisa além de uma ocasional mentira branca é considerada um sintoma de loucura ou de maldade: a inclinação dos doentes mentais, criminosos, advogados e políticos. Existe o mito de que os bons mentirosos sempre sabem o que estão fazendo: eles são calculistas e têm consciência de seus enganos. As pessoas que mentem sem saber que estão mentindo são consideradas, na melhor das hipóteses, confusas e, na pior, insanas. A psicologia evolutiva se opõe a essa reconfortante mitologia. Mentir não é algo excepcional; é normal, um ato mais espontâneo e inconsciente do que cínico e friamente analítico. Nossas mentes e nossos corpos segregam engano.

“Todo mundo mente regularmente”, declara a escritora científica e produtora de TV Sanjida O’Connell.

Alunos de graduação mentem para suas mães em metade de suas conversas e para estranhos durante 80% do tempo... geralmente para obter ganhos

financeiros (os livros têm um preço na livraria e outro quando os pais perguntam), para fazer com que os amigos se sintam melhores em relação a si mesmos e para fazer com que suas famílias pensem que eles estavam estudando, e não no bar, na noite anterior. As pessoas contam menos mentiras para os indivíduos com quem têm uma relação mais íntima, mas um terço do que dizem a seus parceiros é geralmente mentira, e isso é mais do que elas costumam mentir para seus melhores amigos.³

O jogo cotidiano de gerenciamento de impressões estratégicas está repleto de enganos. De fato, achamos nossa mendacidade tão natural que raramente pensamos a respeito. Pare, olhe, pense e você irá obter uma visão mais ampla da enorme gama de desonestidades humanas. Robert Feldman, psicólogo da Universidade de Massachusetts, fez com que os indivíduos que ele estava pesquisando gravassem suas conversas diárias e depois assistissem às fitas para contar o número de mentiras que haviam contado. Ele descobriu que, em média, as pessoas contam três mentiras a cada dez minutos de conversa.¹⁰ Parecem ser muitas mentiras, mas, considerando o fato de que os indivíduos provavelmente não foram totalmente sinceros com ele ou consigo mesmos, e também tendo em mente que sua pesquisa mediu apenas a frequência de mentiras verbais explícitas, a taxa real de engano deve ser consideravelmente mais alta.

Nossa própria aparência é muitas vezes cuidadosamente preparada para apresentar ao mundo uma imagem de nós mesmos que não é totalmente verdadeira. O sociobiólogo Richard Alexander pergunta: “Por que, se a verdade é o nosso objetivo e o nosso lema, começamos a mentir a partir do momento em que levantamos de nossas camas pela manhã com roupas que realçam as formas de nosso corpo,

penteados e maquiagem que melhoram os cílios, o formato do rosto ou cobrem sinais de calvície?”

Por que gastamos as nossas horas de vigília antes e depois do sono, e enquanto nos barbeamos... tomamos banho ou nos vestimos, construindo situações em que possamos enganar ou superar de alguma maneira as pessoas com as quais iremos interagir durante o dia? Por que fazemos exclamações entusiasmadas ao encontrar alguém que teríamos preferido evitar...? Por que enganamos constantemente a todos?¹¹

As roupas podem transformar, de maneira mágica, um corpo, manipulando astutamente a atenção de quem o está observando. Ombreiras, tão caras a quem se veste para expressar poder, criam a ilusão de força e tamanho intimidadores. Por outro lado, as roupas podem dizer: “Não sou uma ameaça”, e enfatizar a conformidade. Sapatos de saltos altos, sutiãs que levantam os seios e roupas que exageram o contraste entre quadris, cintura e busto criam a ilusão de hipersexualidade. Vestir-se de preto cria a impressão de esbelteza, ao passo que cores, padronagens ou acessórios chamativos desviam o olhar das características menos agradáveis ou o direcionam a um determinado dote físico. Um habilidoso ilusionismo visual pode adelgaçar uma cintura mais roliça, diminuir um traseiro grande ou criar uma imagem de riqueza e, portanto, de desejabilidade.

O mesmo pode ser dito de artifícios cosméticos evidentes, tais como apliques e tinturas, maquiagem para ocultar a idade e depilação, usados para sugerir falsamente a promessa e o frescor da juventude. A magia dos cosméticos e das roupas não é uma inovação moderna. Evidências arqueológicas revelam que há pelo menos 70 mil anos nossos ancestrais adornavam seus corpos com ocre, um pó vermelho que tem sido usado, desde então, com essa

finalidade. As mulheres do Pleistoceno talvez tenham usado esse precursor do ruge para enganar os homens simulando menstruação, ou talvez estimulando o sutil rubor que acompanha a ovulação.¹² As antigas egípcias aplicavam uma pasta verde, bastante parecida com a sombra moderna, para definir seus traços, escureciam as sobrancelhas com *kohl*, coloriam suas pálpebras para fazer seus olhos parecerem maiores e enfeitavam suas cabeças com elaboradas perucas. Suas irmãs da Mesopotâmia se adornavam com tinta para ressaltar a cor e o volume dos lábios, enquanto as elegantes damas gregas e romanas tingiam os cabelos de louro, usavam maquiagem para cobrir manchas, clareavam a pele e usavam pedra-pomes para remover pelos indesejados.¹³

Passando do universo da visão para o do olfato, usamos desodorantes para disfarçar nosso cheiro e passamos perfume para criar odores corporais alternativos. As antigas egípcias iam a jantares com cones de cera aromatizados sobre suas cabeças. O calor abafado das noites egípcias fazia com que a cera que derretia embebesse as suas perucas com perfumes exóticos importados da África subsaariana com esse objetivo. Cleopatra, que escreveu um livro sobre a arte da perfumaria, recebeu seu então futuro marido, Marco Antônio, vestida como Afrodite, a deusa do amor, em um barco equipado com velas embebidas em perfume. As práticas antigas de perfumaria eram incrivelmente elaboradas se comparadas às atuais. Uma mulher grega não colocaria simplesmente perfume antes de sair para ir à ágora. O poeta Antífanos nos informa que as mulheres ungiam seus pés com um aroma egípcio; as bochechas e os mamilos, com óleo de palmeira, um dos braços com bergamota, as sobrancelhas e o cabelo com manjerona e os joelhos e o pescoço com timo, aromas cujo objetivo era enganar os homens quanto a seu verdadeiro cheiro.¹⁴

O engano nos persegue do nascimento até a morte e penetra em todos os aspectos de nossas vidas pública e privada. A maioria de nós diz que ensina os filhos a não mentir. Embora seja verdade que as crianças ouvem que não devem mentir, aprendem mais frequentemente a mentir de uma maneira socialmente aceitável. Elas são instruídas, por meio da dor e do castigo, a fingir respeito pelos mais velhos, a escrever notas de agradecimento por presentes de Natal de que não gostaram e a não dizer à vovó que ela tem mau hálito. As crianças aprendem a praticar as formas de engano que são publicamente proibidas, mas, secretamente, sancionadas. A mentira socialmente apropriada não é meramente tolerada; é compulsória. A criança que não consegue dominar essa habilidade paga o alto preço da desaprovação, da punição e do ostracismo social.

Os adultos também ensinam as crianças a enganar por meio de exemplos, enganando-as com “canções de ninar, promessas, desculpas, histórias para dormir e ameaças sobre os perigos do mundo”.¹⁵ Apesar de ouvirem que nunca devem mentir para os pais, os próprios pais não hesitam em deleitar sua prole com narrativas supostamente verdadeiras sobre Papai Noel e Coelhoinho da Páscoa. O engano não-verbal provavelmente faz parte do kit psicológico de sobrevivência de um bebê, mas a mentira verbal é uma aquisição que vem com o desenvolvimento e que depende de um alto nível de sofisticação cognitiva. As crianças que não são capazes de mentir, como George Washington supostamente foi (outra mentira frequentemente contada às crianças), não são “bons” meninos e meninas: é bem provável que sejam autistas.¹⁶

À medida que envelhecemos, nosso talento para a dissimulação se torna mais aperfeiçoado. Em um estudo, 92% dos estudantes universitários admitiram que haviam mentido para um parceiro sexual atual ou antigo, e os

pesquisadores acabaram se perguntando se os outros 8% não estariam mentindo.¹⁷ Um de cada três candidatos a emprego mente quando está procurando um trabalho.¹⁸ Uma vez empregados, eles trabalham subordinados a gerentes que usam rotineiramente o engano para maximizar a produtividade.

Os homens têm a má reputação de exagerar suas aventuras sexuais, mas pesquisas mostram que as mentiras das mulheres sobre encontros eróticos vão na direção oposta. Quando as psicólogas Terri Fisher e Michelle Alexander pediram às mulheres para preencher questionários sobre comportamento e atitude sexual, descobriram que aquelas que estavam ligadas a um detector de mentiras diziam ter tido o dobro de amantes do que as outras.¹⁹ Mesmo no casamento, que a nossa cultura considera como o mais alto exemplo de intimidade e confiança, encontramos parceiros que escondem segredos uns dos outros a respeito de dinheiro, experiências prévias (especialmente experiências sexuais), flertes atuais, “maus” hábitos, aspirações e preocupações e assim por diante.²⁰ Um número significativo de pessoas casadas nos Estados Unidos ou já tiveram ou estão tendo pelo menos um caso clandestino.²¹ Segundo os sociólogos Philip Blumstein e Pepper Schwartz, isto significa que, quando casadas, as pessoas se tornam mais enganosas do que quando são solteiras, mas é mais provável que este seja apenas mais um dos campos em que tentamos conseguir tudo o que queremos.²²

O engano parece ser a norma - e não a exceção - no mundo dos negócios, e é tão comum na Madison Avenue que é difícil imaginar a indústria da publicidade sem ele.²³ A desonestidade quase calculada dos políticos é lendária. Nem mesmo o médico de família sai ileso: 87% dos médicos pesquisados achavam aceitável enganar os pacientes em certas circunstâncias (enganando até mesmo o cônjuge de

um paciente que contraiu uma doença sexualmente transmissível em um relacionamento extraconjugal).²⁴

O engano é a chave do sucesso no combate. Dois mil anos atrás, Sun Tzu escreveu em seu manual para generais que “Toda guerra se baseia no engano”.²⁵

*A verdadeira excelência é planejar em segredo, mover-se clandestinamente, frustrar as intenções do inimigo e obstar seus esquemas para que, ao final do dia, a vitória possa ser conquistada sem que uma gota de sangue seja derramada.*¹⁶

A história do Cavalo de Tróia, se não for literalmente verdadeira, nos fornece uma metáfora da relação íntima entre guerra e engano. Da história bíblica de Gideão e dos midianitas aos modernos aviões invisíveis e radares, a história da guerra é, em grande parte, uma história de engano e contra-engano.²⁷ A linguagem da guerra distribuída para consumo público é cheia de eufemismos como “eliminação”, “danos colaterais” e “remoção” para ocultar realidades brutais. O mito do herói nobre é uma das mentiras mais bem protegidas da guerra moderna. Durante boa parte do século XX, indivíduos violentos e mentalmente instáveis eram considerados recrutas especialmente desejáveis, sobretudo ex-detentos. Como foi dito por um psicólogo militar durante a Primeira Guerra Mundial, o melhor soldado é “mais ou menos um açougueiro por natureza, um homem que pode facilmente submeter-se à dominação de pessoas intelectualmente inferiores”.²⁸ Os homens, no campo de guerra, muitas vezes não tinham uma opinião muito boa a respeito de “heróis”, considerando-os “inumanos e pouco confiáveis”.²⁹ Também em nível individual, um bom lutador precisa saber quando fazer finta. Joe Torres, ex-campeão mundial da categoria peso-pena, uma vez disse a Floyd Patterson: “Uma finta é

uma mentira deslavada... Um gancho rápido de esquerda é uma mentira de classe”.³⁰

O engano é perdoável na guerra, mas não na ciência. No entanto, alguns dos nossos ícones científicos mais reverenciados não sentiram aversão pela falsificação de dados quando isso foi conveniente aos seus propósitos. Sir Isaac Newton tentou abrandar as críticas sobre a sua obra-prima, *Principia Mathematica* modificando dados para que concordassem, de maneira precisa, com a sua teoria, alegando um grau inadmissível de precisão em suas medições dos fenômenos físicos.³¹ No ano de 1712, uma acirrada disputa surgiu entre Newton e o filósofo/cientista alemão Gottfried Leibniz a respeito da invenção do cálculo. Newton venceu a disputa com um relatório publicado pela British Royal Society. Na verdade, todo o relatório, que apoiava tendenciosamente as afirmações de Newton, fora escrito clandestinamente pelo próprio Sir Isaac!³² Em 1936, o renomado geneticista Sir Ronald Fisher indicou que George Mendel, o titã científico que havia descoberto os princípios fundamentais da genética, aparentemente “ajustara” seus dados de uma maneira semelhante à de Newton. Os resultados de Mendel eram bons demais para serem verdadeiros.³³ Sigmund Freud, que há muito tempo vem sendo considerado o exemplo máximo de honestidade inabalável, foi retratado de forma devastadora em um recente trabalho acadêmico como um enganador em serie. As elaboradas precauções tomadas pela ciência moderna podem reprimir, mas não eliminar, a tendência humana ao engano.

Não é verdade que a mentira seja algo geralmente consciente e calculado. Como espécie, somos muito bem treinados na arte do engano, a ponto de a utilizarmos com a mesma naturalidade e facilidade com que respiramos. Tente identificar os inúmeros enganos que você, e todos nós, infligimos em um dia comum e logo descobrirá que

raramente temos de preparar um engano. Até mesmo as mentiras verbais escorregam de nossa língua com tanta facilidade que permanecem despercebidas à pessoa que as criou, o que nos leva ao tópico do *autoengano*.

O Enigma do Autoengano

Não apenas achamos muito fácil enganar os outros, mas também somos muito hábeis em enganar a *nós mesmos*. Assim como no caso da mentira, prefiro uma definição abrangente a uma mais restritiva: o autoengano é qualquer processo ou comportamento mental cuja função é ocultar informações da mente consciente de uma pessoa.

O autoengano tem sido um enigma para psicólogos e filósofos há mais de dois milênios. Parece que há algo inerentemente paradoxal sobre o fato de uma pessoa ao mesmo tempo enganar a si mesma e ser vítima de seus próprios enganos. A visão popular do autoengano é fundamentalmente negativa. O fato de mentir para si mesmo supostamente tem raízes no medo, na culpa ou na doença mental. Alguns pensadores acham essa ideia como um todo tão absurda que negam a existência do autoengano genuíno.³⁵ Como é possível que tanto o enganador quanto o enganado sejam a mesma pessoa? Outros comparam o autoengano ao ato de enganar os outros, sugerindo que o primeiro deve estar ligado a uma fragmentação da personalidade em diversas submentes que interagem entre si, e que acontece quando um desses componentes consegue tapear os outros a fim de conseguir o que deseja.³⁶

Podemos aceitar que, apesar do aparente paradoxo envolvido, o auto- engano é perfeitamente real, e não temos de engolir a idéia de subpersonalidades para concordar com isso. O principal obstáculo para o entendimento do autoengano é um conjunto de crenças de senso comum falsas e restritivas acerca da natureza da

mente humana. Esses conceitos fazem parte do que os filósofos chamam de visão de mundo cartesiana, pois foram formulados de modo mais forte e elegante pelo polímata francês René Descartes no início do século XVII. Descartes propôs que a mente é *integralmente consciente*. Em outras palavras, estamos imediatas e naturalmente cientes de tudo o que acontece em nossa cabeça. Ele também afirmou que simplesmente não podemos estar enganados em relação ao que acontece em nosso mundo interior: cada um de nós é a autoridade única, infalível e inatacável em relação a nosso próprio estado mental. Se isso for verdade, quer dizer que a simples introspecção, a prática de olhar para dentro da própria mente, é o único método necessário para o autoconhecimento. Descartes também promoveu a ideia de que a mente, o *self* ou a alma, é uma entidade espiritual que está fora do confuso reino material de neurônios, sinapses e neurotransmissores. Esse eu totalmente consciente é autônomo, capaz de ter vontade própria e, nas palavras de um cartesiano do século XX, “condenado à liberdade”.³⁷

Por boa parte dos 250 anos seguintes, a teoria de Descartes e suas variações posteriores dominaram as tentativas de se entender a mente. Uma pessoa de grande importância para a destruição do monopólio cartesiano foi um jovem neurologista chamado Sigmund Freud. Freud era bem informado a respeito das novas investigações científicas sobre hipnose, sonhos, doenças mentais e distúrbios orgânicos do cérebro que colocavam em xeque a concepção cartesiana da mente. Ele percebeu que a mente tem de ser idêntica ao cérebro, e que o emaranhado de tecido nervoso dentro de nossos crânios é, de alguma forma, responsável por toda a nossa vida mental subjetiva: nossos pensamentos, esperanças, sonhos, medos e fantasias.

Freud argumentava que o cérebro contém alguns módulos, sistemas funcionais que desempenham atividades específicas. Ele propôs, causando grande polêmica, que a parte do cérebro que pensa é totalmente distinta da parte do cérebro que é consciente. Em outras palavras, *todo o raciocínio é essencialmente inconsciente*, um conceito que será aprofundado no Capítulo 5. Para entrar na consciência, a informação tem de passar da parte pensante para a parte produtora de consciência do cérebro. Esse fluxo de informações leva tempo e é controlado por um sistema de filtros cognitivos que determinam quais pensamentos entrarão na consciência e quais permanecerão excluídos. Segundo Freud, é exatamente a lacuna entre cognição e consciência, e o leão-de-chácara cognitivo que fica entre ambas, que torna o autoengano possível. Na história de Freud, o eu unificado cartesiano é um mito. Nada mais é do que uma imagem projetada em uma tela de consciência, pura saída de dados, uma miragem sedutora produzida por uma rede de botões maciçamente interconectada na máquina de carne e sangue que chamamos de cérebro.

A introspecção não fornece uma visão de como funcionam as operações do maquinário neural que a gera, assim como um monitor de computador não mostra um quadro dos processos que ocorrem no interior da unidade de processamento. Além disso, nosso relato subjetivo de nós mesmos é altamente tendencioso porque a informação na qual ele se baseia foi editada de modo cuidadoso antes de ser “publicada” como uma auto-representação consciente. O eu consciente é ficção, uma criação da mente mais do que seu sustentáculo. Os mananciais de raciocínio, emoção e comportamento se encontram naquela obscura região da mente que Freud chamou de inconsciente.³⁸

A maioria dos contemporâneos de Freud estavam imersos na tradição cartesiana e viam a sua concepção da mente como absurda, senão repugnante. Muitos psicólogos atuais

também acharam muito fácil rejeitar as visões de Freud sobre a consciência e a inconsciência como algo meramente duvidoso, especulações pseudocientíficas; e, apesar de muitas das hipóteses específicas de Freud sobre a mente humana terem sido totalmente desacreditadas, pesquisas realizadas por psicólogos cognitivos e neurocientistas ao longo dos últimos 40 anos reabilitaram boa parte de sua concepção da arquitetura da mente humana. A ideia de que os processos mentais nada mais são do que estados neurofisiológicos era extremamente radical em 1895, mas, hoje em dia, é uma posição comum. Agora, muitos psicólogos aceitam o fato de a consciência mostrar informações em vez de gerá-las.³⁹ Cientistas cognitivos falam rotineiramente de processos mentais “não-conscientes” ou “automáticos”, evitando, muitas vezes, o termo específico “inconsciente”, que tem o mesmo significado, por medo de serem alvo das mesmas críticas feitas a Freud. A literatura sobre psicologia social experimental confirmou repetidas vezes que a informação sobre nossos processos mentais fornecida pela introspecção é muito pouco confiável.⁴⁰

A noção de que os seres humanos enganam a si mesmos a respeito de seus próprios desejos é o *leitmotiv* da psicologia freudiana, mas Freud e seus seguidores permaneceram displicentemente despreocupados quanto a fornecer provas científicas de suas afirmações. Tais provas teriam certamente fortalecido a plausibilidade de seu propósito de que a consciência está imersa no autoengano. Felizmente, não precisamos procurar muito longe para achar esse tipo de pesquisa hoje em dia. Existe uma literatura científica pequena, porém sugestiva, a respeito do auto- engano.

O desejo de tornar algo real, a tendência a acreditar em algo simplesmente porque você gostaria que fosse verdade, é um tipo de auto- engano ao qual estamos todos

propensos. Uma grande pesquisa com estudantes do último ano das escolas médias nos Estados Unidos revelou que 70% deles achavam que tinham capacidade acima da média de liderar, enquanto apenas 2% se julgavam abaixo da média. A quantidade de um milhão de estudantes pesquisados achava que tinha capacidade acima da média de se relacionar com os outros. Desses, 60% se colocavam entre os 10% mais capazes, enquanto 25% acreditavam estar entre o 1% mais capaz. Esses números não podem ser simplesmente atribuídos à inexperiência dos jovens: uma pesquisa com professores universitários revelou que apenas 7% dentre eles não acreditavam estar acima da média em seu trabalho.⁴¹

A sexualidade é um rico repositório de pensamentos autoenganosos. Em um divertido estudo experimental amplamente citado na literatura, uma série de filmes eróticos foram mostrados a dois grupos de homens heterossexuais.⁴² Um grupo era composto por homens que se sentiam confortáveis na presença de homossexuais, enquanto o segundo era composto por homens totalmente homofóbicos. Cada grupo viu uma seleção de filmes que mostravam explicitamente o erotismo homossexual, lésbico e heterossexual. Eles também foram conectados a um pletismógrafo, um aparelho que mede mudanças sutis na circunferência do pênis. As leituras do pletismógrafo demonstraram que os filmes lésbicos e heterossexuais excitaram os dois grupos de homens, mas apenas os *homofóbicos* ficaram fisicamente excitados pelos filmes homossexuais. Todavia, quando os pesquisadores perguntaram, todos os homens homofóbicos negaram que a imagem de um homem fazendo sexo com outro homem os havia estimulado. Obviamente, é possível que eles estivessem mentindo, mas também é possível que estivessem enganando a si mesmos a respeito de suas reações sexuais. Se essa sugestão parece implausível

agora, parecerá menos inaceitável quando você tiver terminado de ler este livro.

A maioria de nós tende a aderir ao ultrapassado princípio cartesiano que a motivação é transparente para quem está submetido a ela: ou seja, que todos nós sabemos por que fazemos o que fazemos, apesar de provas consideráveis de que isso nem sempre é verdade. Considere o fenômeno do “espectador” tão amado pelos psicólogos sociais. Em 13 de março de 1964, uma mulher chamada “Kitty” Genovese foi brutalmente atacada e esfaqueada várias vezes enquanto ia do estacionamento ao prédio onde morava em Nova York. Seu agressor voltou três vezes durante os 35 minutos entre o primeiro ataque e a facada fatal, e, apesar de ela ter gritado “Estou morrendo!”, nenhuma das 38 pessoas que observavam a cena da janela de seus apartamentos se deu ao trabalho de ligar para a polícia. Mais tarde, cada uma das testemunhas disse que havia suposto que alguém já tivesse ligado para o número de emergência. No que se tornou um estudo clássico do comportamento de ajuda, dois psicólogos sociais, Bibb Latané e John Darley, foram motivados pelo assassinato de Genovese a investigar o que eles chamaram de “efeito espectador”. Em uma experiência, eles criaram situações em que os indivíduos sozinhos deparavam-se com alguém que estava tendo um ataque epilético (simulado), enquanto, em outros casos, isso acontecia na presença de espectadores. O resultado foi que a probabilidade de que os indivíduos ajudassem a pessoa diminuía à medida que o número de espectadores aumentava, um efeito atribuído à “difusão da responsabilidade”, a suposição de que outra pessoa ajudaria. Latané e Darley supuseram que a decisão de não ajudar quando havia outras pessoas por perto fosse perfeitamente consciente e ficaram atônitos ao descobrir que os indivíduos *não tinham a menor consciência do impacto da presença de outras pessoas em seu comportamento*. “Fizemos essa pergunta de todas as maneiras: sutil, direta, com tato, abrupta. A resposta foi

sempre a mesma. Os indivíduos afirmavam com persistência que as outras pessoas presentes não haviam influenciado seu comportamento.”⁴³ A decisão de não ajudar não se baseava em considerações conscientes, mas sim inconscientes. Apesar de esses indivíduos acreditarem que seu comportamento nada tinha a ver com a presença dos outros à sua volta, eles estavam claramente enganando a si mesmos. A literatura sobre psicologia social está cheia de exemplos semelhantes.

Muitos profissionais de saúde mental promovem a ideia de que a depressão e outros distúrbios emocionais surgem em grande parte do pensamento irracional. Segundo eles, os depressivos acreditam em ideias falsas a respeito de si mesmos e dos outros. Eles enganam a si mesmos e estão fora da realidade. O pensamento irracional e autoenganoso é supostamente um fator que distingue as pessoas deprimidas das “normais”, mas essa homilia psiquiátrica se demonstra bastante equivocada.⁴⁴ Pesquisas científicas nos levam à conclusão oposta, a de

que os depressivos parecem ter uma compreensão *melhor da* realidade do que os psiquiatras “normais” que tratam deles. Lauren Alloy, da Temple University, na Filadélfia, e Lyn Abramson, da Universidade de Wisconsin, projetaram uma experiência na qual um dos investigadores manipulava secretamente o resultado de uma série de jogos. Tanto os indivíduos deprimidos quanto os não-deprimidos participaram desses jogos trapaceados. Os psicólogos sabem há muito tempo que o pensamento “normal” envolve um elemento de grandiosidade: tendemos a atribuir crédito a nós mesmos quando os eventos nos favorecem, mas jogamos a culpa nos outros quando os eventos nos deixam em desvantagem. Confirmando essa afirmação, os indivíduos não depressivos superestimavam seu grau de influência sobre o resultado quando o jogo era conduzido para que eles se saíssem bem, e subestimavam sua própria

contribuição para o resultado quando se saíam mal. Voltando-se aos indivíduos deprimidos, Alloy e Abramson descobriram que eles avaliavam ambas as situações de uma maneira muito mais realista. A surpreendente conclusão é que os depressivos podem sofrer de um *déficit* de autoengano. Resultados semelhantes foram obtidos pelo renomado psicólogo comportamental Peter Lewinsohn, que descobriu que pessoas deprimidas muitas vezes conseguem julgar as impressões que os outros têm a respeito delas com mais precisão do que os indivíduos não-deprimidos. De fato, a capacidade dessas pessoas de fazer julgamentos interpessoais precisos *degenerou* à medida que seus sintomas diminuíram com o tratamento.⁴⁵ Outros descobriram que altos níveis de autoengano estão intrinsecamente relacionados a noções convencionais de saúde mental, e que os indivíduos com supostos distúrbios mentais demonstram ter níveis mais baixos de auto-engano do que as pessoas “normais”.⁴⁶ Essa pesquisa sugere (apesar, é claro, de não provar de maneira conclusiva) que a “normalidade” - seja qual for o significado dessa palavra - pode repousar sobre uma base de auto-engano. Retire ou mine a base e a depressão ou outras formas de dificuldade emocional irão emergir. Se a saúde mental depende de uma boa dose de autoengano, então, como o filósofo David Nyberg observa ironicamente, talvez o autoconhecimento não seja tudo aquilo que se diz dele”.⁴⁷

Se é verdade que somos todos mentirosos por natureza, consequentemente, a investigação científica da natureza humana vai contra a própria natureza humana. É um triplo paradoxo o fato de que, apesar de sermos os únicos animais que desenvolveram uma mente com o notável poder de analisar cientificamente sua própria natureza, essa mesma mente tenha sido configurada pelas forças da seleção natural para se opor e desprezar o resultado dessa investigação.⁴⁸ Talvez o melhor lugar para começar seja

analisar o papel da desonestidade em outros organismos. Ao fazermos isso, podemos começar a entender em que medida o engano é natural e a perceber as estratégias que herdamos de nossos ancestrais pré-humanos enquanto marchavam pelo longo caminho da evolução

2. Manipuladores e Leitores de Mentes

Mas o reverso da verdade tem cem mil formas, e um campo indefinido, sem fronteiras nem limites.

MONTAIGNE

Mentir é um fenômeno natural. A biosfera está cheia de mendacidade. O engano é tão difuso entre as espécies não-humanas, tão perfeitamente normal e esperado, que qualquer tentativa de catalogá-lo de forma exaustiva seria inútil.

Não deveríamos esperar nada de diferente quando nos debruçamos sobre a natureza *humana*. O engano faz parte de nossa natureza, assim como faz parte da natureza das outras espécies. A diferença é que nossos grandes cérebros, nossa sociabilidade intensa e nossa flexibilidade comportamental implicam que deveríamos ser capazes de feitos enganosos muito mais intrincados e tortuosos do que tudo que possa ser observado no repertório de espécies não-humanas. Com essa linhagem às nossas costas, não é surpresa o fato de a sociedade humana ser, em grande medida, um tecido com uma densa trama de trapagens e dissimulações.

Este capítulo tem dois objetivos (além de divertir vocês com algumas histórias extraordinárias a respeito do comportamento animal): provar Que o engano é natural e que não somos os únicos a ter predisposição à desonestidade; e mostrar que até organismos muito simples são capazes de realizar formas imensamente sutis de engano e manipulação. O fato de até

uma orquídea sem cérebro ser capaz de prender uma vespa em torno de seu metafórico dedinho dá credibilidade à visão de que a capacidade humana de enganar - com os fenômenos correlatos de detecção de enganos e comunicação inconsciente - deve ser realmente formidável.

Desde o mais simples vírus até os grandes macacos, os seres vivos trocam sinais significantes. Eles travam conversas expressas pela linguagem de forma e cor, substâncias químicas, comportamento e som no lugar de palavras e frases. Ao pôr o pé fora de casa, você é bombardeado por uma cacofonia de mensagens expressas em um milhão de linguagens que você não entende e das quais pode nem mesmo ter consciência. A cor das folhas no outono, o canto de um pássaro, o forte coquetel de aromas das flores, o rastro químico que atravessa a calçada e sobre o qual formigas negras marcham atarefadas, tudo isso (e muito mais) faz parte de uma conversa maciça.

Antigamente, os biólogos acreditavam que a função da comunicação animal e vegetal fosse transmitir informações verdadeiras do emissor ao receptor. Essa ideia reconfortante e de senso comum está errada. Ela reflete uma idealização da natureza, uma incapacidade de observar de perto e abandonar preconceitos muito arraigados a respeito da ordem moral do mundo. E claro, assim que admitimos que o engano é natural, estamos prestes a reconhecer que mentir é algo natural para a nossa própria espécie também. Por motivos que se tornarão claros nos capítulos seguintes, é muito difícil admitirmos isso.

Para prosperar, os seres vivos devem ser capazes de usar bem os recursos à sua volta, e esses recursos incluem outros organismos. Se uma criatura não pode conseguir o que quer dos outros exercendo sua força, terá de fazê-lo usando o logro. Alguns animais aplicam a chamada estratégia marionete/mestre para mexer com o cérebro de outra criatura. Por exemplo, o *Euhaplorchis californiensis* - um tipo de verme parasita que infecta os peixes da espécie

Fundulus diaphanus diaphanus que vivem nos brejos litorâneos da Califórnia - faz com que o hospedeiro perca sua sensibilidade normal ao perigo. Após entrar pelas guelras, esse pequeno sequestrador segue um nervo até o pequeno cérebro do peixe, onde estabelece um laboratório para fabricar substâncias químicas que bagunçam o sistema nervoso do peixe. O peixe infectado logo começa a se comportar de maneira estranha, passando muito tempo a se agitar de modo ostentatório, a nadar de lado perto da superfície e a expor sua barriga reluzente ao brilho do Sol. Esses comportamentos descuidados e suicidas anunciam a presença do peixe a aves que vivem nas margens do brejo e que estão atrás de seu almoço. Os peixes infectados têm uma probabilidade quatro vezes maior do que seus pares saudáveis de serem abocanhados por aves famintas. Tudo isso faz parte do tortuoso plano do verme. Ele mexe com os mecanismos neurais responsáveis pelo comportamento natatório do peixe porque precisa chegar ao estômago de uma ave para completar o próximo estágio de seu ciclo vital. Uma espécie diferente, a *Crassiphiala bulgoglossa*, atinge o mesmo objetivo usando meios ligeiramente diferentes. Ela realiza uma neurocirurgia no azarado peixe para torná-lo antisocial. O peixe infectado não se agrupa em cardumes na presença de uma ave predadora, o que o torna muito mais propenso a ser devorado do que normalmente seria.¹

Um exemplo realmente complexo de manipulação psicológica difícil de ser superado é o da tênia das ratazanas. Essas criaturas repugnantes vivem dentro das ratazanas, onde chegam a atingir um tamanho considerável, e fazem com que seus ovos sejam expelidos com as fezes das ratazanas. Os excrementos da ratazana, que estão cheios de ovos de tênia, também estão impregnados de substâncias químicas que lhes conferem um aroma que os besouros acham irresistível. Após o

besouro ter consumido os dejetos da ratazana infestados de ovos, os pequenos parasitas surgem e chegam à sua corrente sanguínea. Depois, as tênias imaturas começam a produzir substâncias químicas para interferir no metabolismo de seu hospedeiro, impedindo que ele use sua gordura corporal para auxiliar no desenvolvimento de seus próprios ovários, e desviando a gordura para alimentar os vermes famintos. Depois de ter crescido bastante à custa das reservas do besouro e de ter esterilizado a pobre criatura enquanto isso, as tênias precisam sair do corpo do hospedeiro. Elas conseguem fazer isso com um expediente simples, fabricando narcóticos que deixam o inseto entorpecido. Os besouros eufóricos ficam andando devagar, ociosamente, sem ligar para o perigo. A essa altura, há apenas um obstáculo entre as tênias e seu objetivo de entrar no sistema digestivo de uma ratazana. Os besouros são equipados com um Par de glândulas que segregam uma substância nociva na boca de qualquer ratazana que tentar devorá-los. Então, para maximizar as chances de chegar ao seu destino, ou seja, outra ratazana, onde todo o ciclo irá recomeçar, as implacáveis tênias desabilitam quimicamente a defesa final dos besouros contra os predadores: elas destroem suas glândulas defensivas.²

Esse tipo de intervenção fisiológica invasiva é, em um esquema mais amplo, uma abordagem relativamente incomum da manipulação comportamental. E mais comum que os seres vivos explorem uns aos outros enviando sinais desonestos. Manipular uma criatura por meio de sinais é bem diferente de manipulá-la à força. Para manipular outra criatura à força, um animal precisa apenas ser forte ou rápido o bastante para conseguir o que quer. As técnicas mais sutis para se manipular os outros por meio apenas do uso enganoso de sinais requer que o animal descubra uma maneira de fazer com que a outra criatura siga sozinha a direção desejada.' Assim como um "entendimento" intuitivo

das leis da física permite que um chimpanzé quebre nozes com uma pedra, o “entendimento” das leis do comportamento possibilita que um organismo convença outro a fazer o que ele quer.

Uma opção é usar a arte da sedução. As estratégias de polinização de algumas orquídeas do sul da Europa e do norte da África nos oferecem exemplos surpreendentes. Uma delas, a *Orphys speculum*, produz pequenas flores sem néctar para atrair polinizadores em potencial. Mas as orquídeas têm um artifício especial para seduzir os incautos: elas imitam vespas fêmeas da espécie que as poliniza.

*O centro azul-violeta da flor se parece com os reflexos das asas se- micruzadas de uma fêmea em repouso. Um longo tufo de pelos vermelhos imita os pelos encontrados no abdome do inseto. As antenas da vespa são lindamente reproduzidas pelas pétalas superiores da orquídea, que são escuras e filiformes.*⁴

De fato, a orquídea produz pornografia para insetos para tirar partido dos impulsos sexuais da vespa.⁵ Como no caso de qualquer trapaça, o timing é crucial. Os machos da espécie polinizadora amadurecem cerca de um mês mais cedo do que as fêmeas e, durante esse período, as orquídeas são a única diversão disponível. A trama da flor começa com a liberação de um forte aroma que simula os feromônios (substâncias químicas sexualmente excitantes) liberados pelas vespas fêmeas. O aroma artificial de vespa é, na verdade, hiperpotente: é tão eficaz que os machos se sentem mais atraídos pelo aroma da orquídea do que pelo aroma das fêmeas. A inebriante fragrância, combinada com a enganadora forma da flor, faz com que o macho fique excitado, mas, em última instância, impede a realização do relacionamento erótico entre espécies.

Numa copula real, os machos usam os pelos do abdome da fêmea para ficar na posição certa para acasalar. Os

estímulos específicos que acarretariam a ejaculação não está presente; assim, a vespa, incapaz de se satisfazer, fica na flor, pegando cada vez mais pólen, em sua tentativa desesperada de se reproduzir. Ao morder a flor por causa de sua frustração, ele faz apenas com que ela libere mais imitação de feromônios de vespa para enfeitiçar seus sentidos; e, quando finalmente vai embora, ele logo cai no feitiço sedutor de outra flor, depositando nela parte do pólen que ainda está grudado a seu corpo e pegando mais pólen, servindo, assim, inconscientemente aos interesses reprodutivos da orquídea.

Ler Mentes

A orquídea *Orphrys speculum* explora a vespa de uma maneira semelhante às técnicas usadas por vigaristas humanos e, assim como os trapaceiros humanos, a orquídea tem de ser uma boa psicóloga para que o golpe dê certo. Ela tem de “entender” o que motiva sua vítima e “usar” esse conhecimento para os fins que lhe interessam. Nessa linguagem introduzida pelos zoólogos John Krebs e Richard Dawkins, a orquídea tem de ser uma boa “leitora de mentes”.⁶ Pode parecer estranho falar de uma planta sem cérebro como uma leitora de mentes e como um ser que possui conhecimento, mas isso pode ser nada mais do que um reflexo de nossos preconceitos antropocêntricos. O conhecimento humano pode ser apenas um caso especial de uma categoria mais ampla de conhecimento biológico, a sabedoria expressa nas inúmeras formas de adaptação dos organismos a seus meios ambientes.

rodas as adaptações”, escreve Henry Plotkin, psicólogo da Universidade de Londres, “são conhecimento”. Adaptações como a incrível capacidade da orquídea *Orphrys speculum* de manipular seu polinizador expressam a sabedoria acumulada durante milhões de anos de experiências do tipo tentativa e erro, milhões de anos de evolução.⁷

A vida é cheia de decisões difíceis. Os animais estão sendo confrontados o tempo todo com opções a respeito de como evitar que alguém os devore, com quem acasalar, com quem brigar, de quem fugir e assim por diante. O que torna uma escolha “certa” depende da avaliação que o animal faz de seu provável resultado. “Para um animal que tem qualquer tipo de vida social, ou que é um predador, ou que é presa de outro”, escrevem Krebs e Dawkins, “essas prováveis conseqüências dependerão, de modo vital, do estado de motivação interna e do provável futuro comportamento dos outros animais - rivais, parceiros, parentes, filhos, presas, predadores, parasitas, hospedeiros”.⁸ Em outras palavras, os animais devem ser capazes de *prever* o comportamento dos outros.

Recentemente, testemunhei uma demonstração de leitura de mente quando descobri uma família de esquilos nidificando em meu sótão. Quando subi para investigar a origem daqueles sons de correria que deixavam a mim e à minha mulher acordada, a mamãe esquilo, alarmada, saiu por uma abertura para ventilação no teto, mas seus três filhotes adolescentes se acocoraram. À medida que eu me arrastava precariamente sobre as traves tentando pegar os filhotes e evitando cair através do teto do quarto, eu me dei conta de que fugir da captura era uma brincadeira de criança para eles. Os roedores me olhavam, antecipavam o que eu estava prestes a fazer e escolhiam táticas de evasão que frustravam todas as minhas tentativas de captura. Apenas uma armadilha para esquilos que não os machucasse assegurou o meu triunfo final.

Agora, como essas pequenas criaturas conseguem sempre ser mais espertas do que um primata com um grande cérebro como eu? Visto que eles não haviam travado qualquer contato prévio com predadores (nasceram e cresceram em meu sótão), como foram capazes de adquirir aquelas habilidades? A resposta reside na história

de sua espécie. A capacidade dos esquilos de prever as minhas ações estava arraigada nas adaptações cognitivas transmitidas a eles por seus ancestrais que tiveram de lidar com predadores. Eles podiam intuitivamente me “decifrar” porque seus ancestrais que não foram capazes de fazê-lo não deixaram descendentes para penetrar nos sótãos. O único motivo para os esquilos, hoje em dia, serem vulneráveis a armadilhas em forma de rede compradas em lojas de ferramentas é o fato de seus ancestrais nunca terem precisado lidar com esse tipo de tática predatória enganosa.

A leitura de mentes facilita o engano, e este, por sua vez, incentiva a leitura de mentes. O fato de um organismo saber o que outro está buscando, e ser capaz de adivinhar seu humor e supor suas reações, abre as portas para a exploração e a manipulação. Da mesma maneira, uma capacidade de ler mentes protege contra a manipulação. A leitura de mentes e a manipulação se chocam em uma espiral dialética íntima ao longo da evolução. Você descobrirá mais a respeito desse relacionamento no Capítulo 3.

Mentirosos Coros-de-Pou

Uma maneira de ludibriar os outros é tornar-se invisível. A camuflagem é a arte do disfarce. Ela permite que um animal se esconda, mesmo estando bem à vista, misturando-se com a paisagem de fundo ou disfarçando-se como um objeto em especial que não é do interesse da criatura da qual ele está se escondendo. Uma técnica comum é mudar de cor para se assemelhar à paisagem, associada, na imaginação popular, a um pequeno e surreal lagarto africano chamado camaleão. De fato, essa técnica também é usada por vermes, moluscos, insetos, aranhas, peixes, anfíbios e até mesmo por aves e mamíferos. Variar de cor não é o único tipo de talento de mudanças rápidas. Algumas

espécies de sépias, por exemplo, são capazes de modificar a textura da superfície de seu corpo e até criar novos apêndices para se tornarem indistinguíveis do seu meio ambiente.

Em filmes de mistério, a vítima, muitas vezes, percebe a presença de um assassino escondido por causa de sua sombra. Esse recurso dramático é biologicamente realista: as sombras podem ser uma pista mortal tanto para os predadores quanto para as presas. Alguns animais trabalharam esse problema desenvolvendo formas corporais achatadas que não produzem muita sombra. Outros, como o gato doméstico, achatam seus corpos o máximo possível quando avançam sobre a presa. O contraste também é outro tipo de camuflagem cromática. Um animal com contraste de tons em seu corpo tem as costas mais escuras do que a barriga. Esse arranjo faz sentido se você considerar o fato de que a luz quase sempre bate na parte de cima de um animal, de modo que as suas costas geralmente são ^mais iluminadas do que a sua parte inferior. O fato de ter as costas *mais* ^{es}curas do que a parte inferior compensa esse fator e ajuda o animal a se misturar com o meio ambiente de maneira mais efetiva. Uma terceira técnica, a coloração interrompida, exemplificada pelo padrão irregular das listras de uma zebra, é muito útil para animais que vivem em bandos, pois é difícil para um predador saber onde termina um animal e começa outro.⁹

Um problema com a maioria das formas de camuflagem é que elas só são eficazes quando o animal está parado. Por mais perfeito que seja o disfarce, assim que o animal dá um passo, o encanto se quebra e transparece de modo gritante. Isso é um problema especialmente para os predadores que precisam perseguir a presa. Geralmente, a solução é esgueirar-se lentamente para que sua vítima não perceba que você está se mexendo até o momento da corrida final, já bem próximo. O gavião-de-rabo-barrado (*Buteo*

albonotatus) encontrou uma abordagem alternativa: usa uma forma de camuflagem *ambulante*. O gavião se mistura com um bando de urubus-de-cabeça-vermelha que procuram, languidamente, carcaças. Por serem animais que se alimentam de carniça, os urubus planam perto da presa em potencial do gavião e, nesse momento, ele deixa seu disfarce e faz sua investida mortal.¹⁰

As formas de camuflagem específica são extraordinariamente variadas. Criaturas se especializam em se parecer com galhos, folhas, flores, corais, seixos e até mesmo excrementos de pássaros. Todavia, a camuflagem é uma maneira relativamente simples de engano que se torna algo muito mais complexo: a arte do mimetismo.

Imitadores, Modelos e Enganados

Uma alternativa à invisibilidade é assumir um disfarce, adotar uma falsa identidade, tornar-se um imitador. A imitação é um golpe que envolve três partes: o imitador (que realiza o engano), o modelo (quem o imitador finge ser) e o enganado (quem é trapaceado). Os biólogos identificaram muitas formas de mimetismo, apesar de essa categorização provavelmente não ser exaustiva.¹¹

A história do estudo do mimetismo começa com o naturalista vitoriano Henry W. Bates. Enquanto coletava espécimes na Floresta Amazônica, Bates percebeu uma grande semelhança entre dois tipos de borboletas sem relação alguma. As borboletas da subfamília *Heliconiinae* têm um sabor horrível que as aves evitam, mas as da família *Pieridae* são uma iguaria para as aves. Bates deduziu que as borboletas *Pieridae* haviam evoluído para se parecer com as *Heliconiinae* porque a semelhança as protegia das aves. A imitação batesiana, como passou a ser chamada, ocorre quando uma criatura inócua imita uma criatura repelente.

O pequeno lagarto *Heliobolus lugubris* é nativo do deserto de Kalahari, na África meridional. Os adultos têm uma cor amarelada e se camuflam bem na superfície do deserto. Os lagartos jovens, porém, são pretos, para imitar o besouro *oogpister*, que usa um arsenal de pungentes ácidos, aldeídos e outras armas químicas contra os predadores. Ao mimetizarem esses besouros, os vulneráveis filhotes de lagarto se beneficiam da justificada má reputação deles. O mimetismo é muito detalhado. Os filhotes de lagarto não apenas são da mesma cor e tamanho que o modelo, mas também imitam seu modo de andar robótico e espasmódico. Só depois de atingirem o tamanho dos maiores besouros, um ponto a partir do qual a fraude não mais funcionária, é que os filhotes abandonam seus maneirismos de besouro e se metamorfoseiam assumindo a cor de um lagarto adulto.¹²

O espetáculo montado *peahognose snake* (*Heterodon platyrhinos*), da América do Norte, é um dos exemplos mais extravagantes de mimetismo batesiano. Quando abordada por um antigo predador, como um ser humano, essa cobra não-venenosa finge estar zangada e ser perigosa: ela achata a cabeça, abre uma espécie de capuz semelhante ao de uma naja e sibila com violência. Algumas vezes, ela finge atacar, com agressividade maníaca, enquanto mantém sua boca discretamente fechada. Se essa tática não consegue aterrorizar o intruso, a cobra realiza uma melodramática cena de morte, estrebuchando em agonia e, finalmente, virando-se de costas e “morrendo” pateticamente com a boca aberta e a língua para fora. Para aumentar o *pathos*, ela pode até mesmo verter sangue dos olhos e emitir um cheiro repugnante, aparentemente para dar a impressão de que não está simplesmente morta, mas apodrecendo! Se alguém tenta estragar o efeito virando-a, a cobra imediatamente volta à sua posição de “morte”, de barriga para cima.¹³

O maior imitador batesiano é um polvo de 60 cm nativo das águas ao largo de Sulawesi, em Bali, na Indonésia. O polvo mimético, que até o momento ainda não recebeu um nome científico, é um verdadeiro mestre do ^{en}gano, com um surpreendente repertório de imitações de espécies tóxicas. Às vezes, ele se disfarça de linguado peçonhento, um peixe achatado nativo daquelas águas, atravessando as águas com seus tentáculos numa arrumação em forma de disco e seu corpo ondulando num movimento semelhante ao de um peixe nadando. Outras vezes, o polvo assume o aspecto do espinhento e nocivo peixe-leão, abrindo os tentáculos numa maravilhosa imitação das barbatanas do peixe e flutuando pouco acima do fundo do

mar. Em um piscar de olhos, o polvo se disfarça como duas cobras marinhas enterrando seis dos seus tentáculos na lama e deixando dois livres para ondular na corrente. Os tentáculos mudam de cor, desenvolvendo faixas pretas e brancas características de seu modelo - a cobra. Esse versátil enganador também é capaz de imitar várias outras criaturas marinhas.¹⁴

O mimetismo agressivo ou “peckhamiano” usa o método Chapeuzinho Vermelho: um predador se disfarça de algo que é atraente para a presa. A tartaruga conhecida como *alligator snapping turtle (Macrochelys temmincki)* é um réptil grande com uma aparência extremamente ameaçadora nativo do sul dos Estados Unidos. São répteis enormes que pesam até 120 kg. Obviamente, não são bons em perseguições de alta velocidade, nem precisam ser. A tartaruga passa os seus dias inerte no fundo de um riacho ou de uma baía pantanosa com a boca escancarada, assumindo o aspecto de um tronco podre. A parte interna da boca da tartaruga é cinza;

mas, no fundo, há uma imitação de um verme em rosa berrante que acena de maneira convidativa para os peixes que por ali passam. Qualquer peixe tolo o bastante para

investigar ou é engolido inteiro ou cortado ao meio pelas mandíbulas afiadas da tartaruga. Algumas variedades muito bizarras de peixes-sapo (família *Antennariidae*) que vivem no crepúsculo eterno das águas profundas são equipadas com uma saliência longa e removível acoplada à cabeça que funciona como uma vara de pescar adornada com uma isca artificial que brilha no escuro. Assim como um experiente pescador, o peixe-sapo do fundo do mar move a isca bioluminescente de acordo com um padrão calculado para interessar a sua presa enquanto libera substâncias químicas atrativas na água. Quando alguma pobre criatura se aproxima para comer, o peixe-sapo abre sua grande boca e, com uma rapidez inacreditável (seis milésimos de segundo), devora sua presa em um único bocado.¹⁵

Alguns vaga-lumes do gênero *Photuris* usam uma variante do tipo mulher fatal para atrair machos de outras espécies para o seu fim. Os vaga-lumes usam seus abdômes luminosos para flertar. Enviando uma mensagem sensual que elas sabem que irá excitar os machos da espécie-alvo, essas mulheres fatais atacam seus pretendentes, devoram sua carne e roubam suas substâncias químicas de defesa.¹⁶ As aranhas conhecidas como *bold\$ spiders* (*Mastophora hutchinsoni*) segregam feromônios que imitam os das mariposas para atrair uma refeição. Essas pequenas criaturas fazem um único fio de seda, uma linha de pescar em cuja ponta está um “gancho” pegajoso líteo embebido de falsos feromônios de mariposa. Ao sentir o bater das asas de uma mariposa que está se aproximando, a aranha sacode a sua armadilha de seda no ar, como se fosse um pescador jogando a sua linha. Uma vez fisgada a mariposa, a aranha só tem de puxar a linha.¹⁷

Aranhas saltadoras do gênero *Portia* são verdadeiras virtuosas do engano. Em primeiro lugar, elas não parecem aranhas, mas pedaços de entulho o que é uma ótima maneira para enganar tanto os predadores quanto as

presas. Ao contrário da maioria das aranhas que se alimentam de insetos a aranha *Portia*, do tamanho de um botão, se alimenta de outras aranhas que chegam a ter o dobro de seu porte. Para entender seus refinados métodos de caça, é importante perceber que a maioria das aranhas tem a visão ruim, mas são extremamente sensíveis às vibrações de suas teias e interpretam padrões específicos suficientemente bem para distinguir entre o tremor produzido por um gafanhoto enredado que luta para se libertar e os movimentos de uma folha morta carregada pelo vento até a superfície pegajosa da teia. As aranhas *Portia* têm a visão muito boa e, como veremos, usam seus oito olhos de maneira muito eficaz quando estão perseguindo sua presa.

Após ter mirado outra aranha que ela desejaria comer, a aranha *Portia* arrasta-se sorrateiramente até a teia da vítima e puxa os fios para criar os efeitos produzidos por um inseto que caiu na armadilha. Cada tipo de aranha tem uma maneira diferente de interpretar as vibrações em sua teia, então, para que essa trapaça seja bem-sucedida, a aranha *Portia* tem de idêntica a espécie que ela está caçando e usar o padrão de movimento específico daquela espécie. Um conhecimento instintivo de vários desses padrões está instalado no minúsculo cérebro da aranha *Portia*; então, após ter feito identificação correta, ela pode ajustar seus esforços. E se a aranha descobrir que está perseguindo uma espécie para a qual ela não possui um programa predefinido? Não tem problema. Ela tenta variações aleatórias de sequencias enquanto observa sua vítima; e, assim que a presa reage chegando mais perto, nossa protagonista para de gerar variações aleatórias e se concentra na repetição de um padrão que produza o efeito desejado. Trata-se de uma operação bastante delicada. Se a vítima cobiçada é grande e forte demais, a imitação da presa resultaria em um ataque rápido, virando o jogo e desfavorecendo o suposto predador. A aranha antecipa esse

desfecho controlando, de forma cuidadosa e sistemática, o comportamento de sua presa. Ela usa sua visão aguçada para estimar o tamanho de sua vítima em potencial, observa seus movimentos e usa essa informação para ajustar suas táticas em um jogo de gato e rato que pode durar horas. As presas perigosas são atraídas lentamente, acalmadas por monótonas vibrações na teia e levadas em uma direção que dá ao predador a maior vantagem possível para ataque. A aranha pode até fazer elaborados desvios estratégicos, inclusive exigindo que ela se afaste e temporariamente perca a sua presa de vista. Às vezes, a aranha *Portia* sobe em um galho sobranceiro e desce por um único fio de seda até chegar a uma distância própria para atacar a sua inocente presa. A outra aranha, sem sentir vibrações na teia, não tem percepção da presença de uma assassina mortal.

E especialmente vantajoso para a aranha *Portia* aproximar-se de maneira circular quando está lidando com aranhas-cuspideiras, que são capazes de expelir seu veneno em objetos que estão a uma distância de até dez vezes o tamanho de seu corpo à sua frente. Nas Filipinas, onde as aranhas *Portia* se alimentam de aranhas-cuspideiras, elas usam amplamente um método de desvio para se aproximar perigosamente da presa por trás. As aranhas-cuspideiras fêmeas carregam seus sacos de ovos em suas bocas, o que evita que elas borrifem veneno em supostos predadores. A aranha *Portia* leva em consideração essa falha na armadura dessas aranhas e atacam frontalmente as fêmeas que estão carregando ovos. Quando o vento sopra ou gotas de chuva, galhos ou folhas caem na teia, o predador usa essas vibrações como cortina de fumaça para seus próprios movimentos e avança rapidamente em direção à presa. Em circunstâncias menos hospitaleiras, a aranha *Portia* gera seu próprio “ruído” sacudindo a teia em padrões que mascaram os efeitos reveladores de seu próprio avanço.

Nada mal para um animal com um cérebro bem menor do que a cabeça de um alfinete!¹⁸

A estratégia conhecida como parasitismo social às vezes requer que o perpetrador seja um imitador experiente. Analise o pequeno besouro *Ate-meles pubicollis*, que fabrica substâncias químicas para enganar as formigas que ele parasita. As formigas geralmente são capazes de discernir entre indivíduos de sua espécie e estranhos, detectando substâncias químicas específicas a cada espécie chamadas de alomônios. As formigas costumam ser altamente xenófobas e tratam os visitantes não-autorizados de forma bastante dura. Para superar a patrulha de fronteira, o besouro cria uma pequena mistura de alomônios- na verdade, falsifica um passaporte químico - e a borriça num guarda. Isto gera a ilusão de que o besouro é, na verdade a uma larva de formiga, e a formiga, gentilmente, pega o intruso e o coloca no berçário da colônia. Uma vez lá dentro, o besouro leva uma vida de nababo: as formigas satisfazem seus menores desejos, alimentando-o, paparicando-o e protegendo-o. O besouro domina a colônia, onde devora a comida das formigas, além de comer ovos e larvas impunemente.¹⁹

Muitos animais, inclusive os seres humanos, são dedicados seguidores da moda que gostam de mimetizar outros membros de sua própria espécie. Os biólogos chamam esse comportamento de automimetismo. Existem três formas de automimetismo: mimetizar as próprias partes do corpo, mimetizar inteiramente seu corpo ou mimetizar outros membros de sua espécie. Existem criaturas como a cobra africana de duas cabeças cuja extremidade final é igual a uma segunda cabeça. Duas cabeças são melhores do que uma porque um ataque à cabeça falsa tem menos probabilidade de ser letal do que um ataque à cabeça real. Muitos lagartos têm caudas destacáveis, que podem se soltar quando agarradas ou até

mesmo expelidas à vontade. Uma vez separada do corpo do lagarto, a cauda se debate freneticamente no solo como um chamariz, imitando o lagarto como um todo.²⁰ A lula da ordem *Sepiolida* também produz réplicas de seu corpo como um todo. Quando a lula detecta um predador em potencial, sua primeira reação é mudar a aparência escurecendo a pele. Apesar de isso poder parecer contraproducente por fazer a criatura se destacar ainda mais do leito arenoso do mar, a loucura do molusco obedece a um método. Em seguida, a lula esguicha um grande jato de tinta pelo reto. A tinta é composta de melanina, o que lhe dá uma coloração escura, e muco, que evita que ela se espalhe livremente pela água. (A tinta também contém tirosinase, uma substância irritante que desabilita temporariamente o olfato do predador.) A lula libera exatamente a quantidade suficiente de tinta para criar uma nuvem aproximadamente do seu mesmo tamanho e forma, e, simultaneamente, assume uma coloração mais clara e foge de fininho. Com essa “pseudomorfose”, o esperto molusco reduziu, maneira eficaz, as chances de ser pego e deixou o azarado predador com apenas um jato de tinta para comer. Como essa abordagem do engano seria inútil nas condições sombrias do fundo do mar, as lulas que vivem nas profundezas do oceano liberam uma nuvem *luminescente* para despistar os predadores.²¹

O automimetismo também pode ser útil para atrair um parceiro, fazendo com que uma criatura se apresente como um espécime mais desejável. Os peixes esgana-gatas machos (*Gasterosteus aculeatus*) demonstram seu machismo exibindo uma mancha vermelha nas laterais. Essa exibição do peixe tem um significado, pois o pigmento vermelho provém de betacarotenóides, um nutriente valioso na dieta desses peixes. Jogar fora betacarotenóides simplesmente para se mostrar é ostentação, como acender um cigarro com uma nota de 50 dólares: significa que você

possui muitos recursos e que está mandando esse sinal para parceiras em potencial que querem que sua prole herde genes de alta qualidade. As esgana-gatas fêmeas acham isso irresistível. E têm toda razão: uma chamativa marca vermelha significa dominância, saúde e capacidade de proteger as ovas de outros peixes. Mas esses sinais não são sempre o que parecem. Alguns machos de baixa qualidade exibem cores avermelhadas para enganar as fêmeas. Esses Romeus subnutridos às vezes estão tão fora de forma que, se conseguem enganar uma fêmea para fazê-la acasalar-se com eles, muitas vezes não conseguem resistir e engolem as suas ovas em vez de protegê-las dos predadores. Quando um esgana-gatas dominante vê outro, sua mancha nupcial age como o proverbial pano vermelho para um touro. Então, diante do artigo genuíno, os impostores fazem com que suas manchas sumam para evitar um desagradável confronto com machos mais viris.²²

O travestimento é outra forma de automimetismo encontrada em várias espécies (inclusive, é claro, na nossa). O choco gigante (*Sepia apama*) é uma criatura pesada e semelhante a uma lula que vive nas rasas águas costeiras da Austrália meridional. Durante o verão, esses animais se reúnem em grandes grupos para procriar. A competição entre os machos, fortes e de quase um metro de comprimento, é intensa e muitas vezes violenta. Durante essas competições sexuais, os machos pequenos ficam por perto dos pares que estão procriando. Esses fracotes não são atacados pelos grandões porque nem são reconhecidos como machos: os machos pequenos mimetizam a cor e o padrão das fêmeas, e até chegam a esconder as franjas em volta dos tentáculos (uma indicação do sexo dos chocos). O que acontece é que, quando o “Tarzã” está fora batendo em outros chocos, o macho franzino volta a assumir suas cores de macho e faz sexo com a Jane. Se o macho dominante voltar repentinamente e pegá-los em flagrante, o animal

menor imediatamente se transformará e assumirá seu aspecto feminino.²³

Uma espécie de vespa parasita (*Cotesia rubecula*) realiza uma inco- mum variação sobre esse tema. A competição sexual entre as vespas machos é intensa. Isso é agravado pelo fato de as vespas fêmeas permanecerem receptivas ao amor por um breve período após um acasalamento. Portanto, uma vespa macho que acasalou recentemente pode acabar sendo reprodutivamente superada por um competidor. Para evitar isso, a vespa macho que acabou de copular pode mimetizar uma fêmea atraente para desviar a atenção dos outros machos até que a receptividade sexual ? 4 esvaeça.

Outra boa razão para imitar uma fêmea é enriquecer rapidamente. Entre as moscas-escurião da espécie *Hylobittacus apicalis*, o macho é obrigado a oferecer à fêmea uma refeição refinada que consista no cadáver fresco de um inseto antes mesmo que ela leve em consideração a possibilidade de acasalar com ele. Como a fêmea fica ocupada saboreando a sua refeição enquanto ele está copulando com ela, o tamanho da porção é importante. Um banquete de bom tamanho pode levar a 20 minutos ou mais de coito, enquanto algo mais frugal servirá apenas para uma rapidinha, isso se o macho não for completamente rejeitado. Caçar presentes nupciais é uma tarefa difícil e perigosa, e alguns machos escolhem um atalho. Eles se disfarçam de fêmeas e, quando um macho desavisado se aproxima “delas” com uma succulenta iguaria, o macho travestido de fêmea rouba a comida e sai voando para oferecê-la à sua própria parceira.²⁵

Em uma forma particularmente surpreendente de automimetismo, as libélulas em voo imitam a si próprias quando paradas. Pense em uma idílica cena de verão, com libélulas voando sobre um lago banhado de Sol. Esse cenário plácido esconde uma realidade violenta. Durante a

temporada de acasalamento, as libélulas machos são ferozmente territoriais. Todo aquele esvoaçamento e correria é, na verdade, o comportamento dos machos presos a uma briga nos ares por um bom território. Esses insetos usam equipamentos tão sofisticados que fazem nossos aviões *stealth* parecerem simplórios. As libélulas julgam se um objeto está se movendo ou não com base naquilo que é chamado de fluxo óptico, o movimento de uma imagem através de sua retina. Akiko Mizutani, do Centro para Ciência Visual da Australian National University, em Canberra, demonstrou que uma libélula que está perseguindo um rival segue em seu encalço com tanta precisão que o agressor parece estar parado no campo de visão do rival. Para fazer isso, a libélula que está atacando tem de usar um ajuste de voo e um posicionamento ultrapreciso para manter a mesma posição no campo visual da vítima a cada fração de segundo. As moscas machos usam a mesma tática quando estão perseguindo parceiras.²⁶

Por fim, certas espécies usam o travestismo para se manter aquecidas. Biólogos que estavam estudando populações de cobra garter (*Thamnophis sirtalis parietalis*) em Manitoba, Canadá, descobriram que alguns machos que ainda saíam aturdidos de oito longos meses de hibernação produzem um feromônio feminino para chamar a atenção de outros machos. Os travestis logo se tornam o centro de enormes bailes de acasalamento, emaranhados por dezenas de machos amorosos. As serpentes *drag queens* não estão procurando sexo; estão atrás de calor. A temporada de acasalamento da cobra garter acontece logo após a hibernação tê-las tornado mais fracas, frias e vulneráveis aos predadores. Que melhor maneira haveria para se descongelar do que ficar com centenas de corpos masculinos enrolados à sua volta? Ser o centro de um emaranhado sexual de serpentes faz com que a

temperatura corporal delas suba até três graus centígrados.²⁷

Apesar de ser algo menos comum, há exemplos de fêmeas que se travestem de machos em espécies não-humanas. Em algumas espécies de insetos, essa parece ser uma maneira de evitar o assédio sexual de machos demasiadamente entusiasmados.²⁸

Detectar Mentiras e Confundir o Inimigo

Ser um bom leitor de mentes é a melhor proteção contra a manipulação. Uma espécie que desenvolve capacidades para penetrar numa frente de engano torna o engano obsoleto. A evolução das capacidades cada vez mais sofisticadas de leitura de mente como defesa contra o engano tem sido especialmente importante para a evolução da mente, algo que discutiremos com detalhes no Capítulo 3.

Ler mentes não é a única medida defensiva contra a manipulação hostil. A espionagem fornece a um organismo as informações privilegiadas sobre um concorrente. Várias aves e vários peixes de ambos os sexos avaliam a proeza de seus vizinhos espionando-os.²⁹ Outra maneira de combater a manipulação é ioga¹ areia (metaforicamente e, no caso de alguns polvos, literalmente) nos olhos de um predador. Já vimos um exemplo assim no comportamento da versátil aranha *Portia*, que gera seu próprio “ruído”, que serve de cortina de fumaça para seus movimentos na teia da presa. As mariposas do gênero *Arctia* são outro bom exemplo. Morcegos se alimentam dessas mariposas e as caçam usando seu desenvolvido sistema de sonar. À medida que o morcego voa, emite sons de alta frequência e ouve os ecos que retornam, interpretando-os para determinar o tamanho e a trajetória dos objetos no curso de seu voo. O corpo da mariposa é cheio de “orelhas” que estão sintonizadas na faixa exata de frequência para ouvir sinais de sonar a uma

distância de até 40 metros. Ao detectar que um morcego está vindo em sua direção, a mariposa voa na direção oposta. À medida que o morcego avança e começa a emitir um “ruído de alimentação”, enviando sinais rápidos de localização para determinar a posição exata da mariposa, esta efetua uma ação evasiva dando voltas em espiral, numa tentativa de despistar o desajeitado morcego. Se o sonar do morcego continua sintonizado em seu alvo, o último recurso da mariposa, com apenas milissegundos até a morte certa, é confundir o sonar do morcego emitindo uma série de cliques que o morcego não consegue distinguir de seus próprios ecos. Ao criar esses ecos fantasmas, a mariposa, muitas vezes, consegue confundir o morcego e fugir. Várias espécies de morcegos desenvolveram métodos para sobrepujar a capacidade de detecção e despistamento das mariposas. Esses métodos incluem grandes orelhas que conseguem detectar a presença de mariposas e de outros insetos em um sonar baixo, “sussurrante”, que as mariposas não conseguem escutar, ou sinais em frequências altas ou baixas demais para serem detectados pelas mariposas.³⁰

Uma última maneira de deixar o predador confuso é comportar-se de maneira bizarra, errática e aparentemente aleatória. As pirotecnias aéreas das mariposas, borboletas e de outros insetos voadores para escapar de aves e morcegos; a trajetória ziguezagueante de um coelho perseguido por uma raposa; os imprevisíveis saltos para trás dados por camarões marrons para escapar de bacalhaus saqueadores; e os estranhos movimentos convulsivos dos amedrontados ratos e salamandras de laboratório são exemplos de defesa “proteiforme. Essa estratégia, retratada de maneira memorável em “Dice Man”, a obra ficcional de Luke Rhineheart, foi usada na Segunda Guerra Mundial pelos comandantes de submarinos

que tentavam confundir seus inimigos navegando em um curso aleatório determinado pelo jogo de dados.³¹

Uma Hierarquia dos Enganos

A esta altura, pode ser útil analisar a relação entre as capacidades de engano das espécies não-humanas e as formas de desonestidade utilizadas por nossa própria espécie. Obviamente, existem semelhanças gritantes, mas também há algumas claras distinções: um humano travestido está fazendo algo bem diferente de uma cobra garter que altera sua identidade sexual, apesar de ambos serem exemplos de automimetismo.

Alguns organismos usam o físico de forma enganosa. A maioria das formas de camuflagem entra nessa categoria, assim como boa parte do mimetismo (por exemplo, a orquídea *Orphys speculum*). Outras maneiras de enganar são “ativadas” e “desativadas” por variáveis ambientais. Enquanto o contraste na pelagem de um esquilo cinza permanece igual a despeito do que o esquilo esteja fazendo, os mecanismos de despistamento de sonar das mariposas só entram em ação quando um morcego faminto está se aproximando. No caso da aranha *Portia*, encontramos um repertório de enganos muito mais flexível. O comportamento enganoso da aranha não é uma reação “tudo ou nada”: varia sistematicamente de acordo com as circunstâncias específicas em que a aranha se encontra. Apesar de a aranha *Portia* ser uma enganadora muito esperta e flexível, ela só pode usar essa capacidade para caçar suas presas. Outras criaturas, especialmente os seres humanos e alguns primatas não-humanos, podem enganar em várias situações. Nós, *Homo sapiens*, somos capazes de mentir o tempo todo. Além disso, usamos esses dons para manipular nossos semelhantes; inimigos e amigos, amantes e rivais, pais e filhos. Como veremos em breve, essa combinação poderosa e perigosa é um dos fatores que distinguem a vida social humana e que têm sido uma das

forças motrizes da evolução tanto do autoengano quanto da mente inconsciente.³²

3.A Evolução de Maquiavel

*Somos os primatas especialistas em engano, jogo duplo,
mentira, traição, tramas e omissões.*
SANJIDA O'CONNELL

No alvorecer do século XIX, um pastor anglicano chamado William Paley descreveu, em seu influente livro *Natural Theology*, como os seres vivos se adaptavam a seus ambientes com uma precisão de tirar o fôlego. Para Paley, assim como para muitos pensadores antes e depois dele, isso era a prova de que um grande Planejador havia criado o mundo natural. Numa passagem famosa, Paley convida o leitor a acompanhá-lo em uma caminhada imaginária pelo campo. “Suponha”, ele conjectura, “que eu batesse meu pé contra uma pedra e me perguntassem como aquela pedra tinha ido parar ali: eu poderia responder que, não sabendo nada em contrário, ela sempre havia estado ali...”. Ele nos incita a comparar isso com a experiência de notar um relógio de bolso no chão. Como será que o relógio foi parar lá?

Eu deveria pensar arduamente na resposta dada anteriormente - que, pelo que eu sabia, o relógio poderia sempre ter estado ali. Porém, por que essa resposta não servia tão bem ao relógio quanto à pedra? Por que não é admissível no segundo caso como no primeiro? Pela seguinte razão, e por nenhuma outra: quando inspecionamos o relógio, percebemos... que suas várias partes estão emolduradas

e montadas com um propósito... Observando esse mecanismo... a dedução a que chegamos é inevitável, de que alguém fabricou aquele relógio: deve haver existido, em algum momento e em algum lugar, um artífice que o formou com o propósito de fazer-nos achá-lo e responder: quem realizou a sua construção e projetou o seu uso.¹

As maravilhosas capacidades de adaptação dos seres vivos os tornam mais semelhantes a relógios do que a pedras. Paley usou provas biológicas para defender a ideia tradicional de que organismos eram fabricados por um Deus onipotente e que seu projeto adaptável é prova de seu trabalho. Essa linha de raciocínio era uma versão oitocentista de uma antiga teoria sobre a origem do mundo natural. O criacionismo - a ideia de que o mundo surgiu por sanção divina - é provavelmente tão antiga quanto o pensamento humano e era uma teoria bastante boa para uma era pré-científica. Os seres vivos realmente parecem ter sido projetados de maneira inteligente, e é claro que um mero ser humano não teria dado conta do recado. Por esse motivo, e sem ter nenhuma explicação alternativa razoável, seria lógico concluir que o autor do mundo biológico era uma versão inflada de nossa própria espécie, um Deus feito à nossa imagem e semelhança.²

Ao mesmo tempo que o reverendo Parley estava redigindo o manuscrito de *Natural Theology*, outros pensadores estavam começando a apresentar explicações puramente científicas para a biodiversidade e a adaptação. A ideia de evolução, como acabou por se consolidar no início do século XIX, dizia que as espécies são mutáveis, e não permanentes para todo o sempre, e que elas são gradualmente modeladas e remodeladas pelo impacto de um meio ambiente em transformação. O mais proeminente dos primeiros teóricos da evolução foi Jean-Baptiste Pierre

Antoine de Monet de Lamarck, professor de invertebrados no Muséum National d'Histoire Naturelle de Paris. (Ele inventou o termo “invertebrados” para não ficar com o título pouco atraente de Professor de Vermes e Insetos.) Lamarck propôs que as pressões ambientais que operam durante períodos de tempo bastante longos transformam os seres vivos de forma tão abrangente que surgem espécies totalmente novas. O paradigma bastante cômico da evolução lamarckiana é a sua reconstrução de como a girafa adquiriu seu longo pescoço. Em eras remotas, uma escassez de grama forçou os ancestrais de pescoço curto da girafa moderna a comer folhas, e isso exigia que eles esticassem seus pescoços. Todos esses exercícios de extensão do pescoço, por sua vez, fizeram com que sua prole nascesse com pescoços ligeiramente alongados. O longo pescoço da girafa moderna deveria ser o resultado de muitos, muitos ciclos de alongamento e crescimento do pescoço e de reprodução. Por mais louca que a teoria de Lamarck pareça aos ouvidos modernos, ela forneceu uma explicação não-miraculosa a respeito da origem das espécies que dava conta do motivo pelo qual os organismos se adaptam ao meio ambiente em que vivem. Infelizmente, a teoria também continha um erro fatal: indivíduos não herdavam traços que seus pais adquiriram por meio de aprendizado ou prática. O aprendizado não é transmitido pelos nossos genes.

Charles Darwin descobriu o verdadeiro processo que comandava a evolução. Sua grande descoberta era a surpreendentemente simples, mas imensamente poderosa, fórmula da evolução por meio da seleção natural. Antes de Darwin, acreditava-se que Deus havia criado todas as espécies de plantas e animais apenas alguns milhares de anos antes e que as espécies eram imutáveis e permanentes para todo o sempre. Também se pensava que os seres humanos haviam sido especialmente criados e ocupavam uma posição única à parte (e, é claro, acima) de

todas as outras espécies. A demonstração de Darwin de que todas as espécies, inclusive o *Homo sapiens*, evoluíram umas a partir das outras ao longo de enormes intervalos de tempo dizimou essa reconfortante visão da ordem natural.

A teoria darwiniana é simples e elegante. Ela repousa sobre três pilares: variação, seleção e reprodução. A variação individual é a norma na natureza. Com exceção de gêmeos monozigóticos (idênticos), não há dois membros de espécie alguma biologicamente idênticos. Algumas dessas variações são prejudiciais; ou seja, diminuem a probabilidade de os indivíduos que as apresentam prosperarem e se reproduzirem. Outras variações são irrelevantes para as perspectivas de sobrevivência e para o sucesso reprodutivo (por exemplo, o formato especial das sobrancelhas de um indivíduo). Já outras são benéficas. Toda população contém indivíduos que possuem dons físicos ou mentais que lhes dão uma vantagem sobre seus rivais. Esses indivíduos mais fortes, espertos, rápidos ou sensuais são capazes de produzir uma progênie com mais capacidade de sobrevivência do que os outros e essa prole tem mais probabilidade de herdar esse elemento indefinível que é responsável pelo sucesso de seus genitores. Em termos darwinianos, eles são mais “aptos” do que os outros.

A seleção natural é uma consequência de variações na aptidão. É fácil ver como, com tempo suficiente, traços que intensificam a aptidão e podem ser herdados irão se difundir entre uma população e eliminar as alternativas concorrentes. Características são “selecionadas” para sobreviver em uma versão ampla e sinistra do jogo das cadeiras. Os traços preferencialmente replicados, selecionados pela natureza para sobreviver - pelo menos naquele momento - são “adaptativos”. Em jargão biológico, algo é adaptativo se *funciona* como solução para um problema atual.

Imagine que um grupo representativo da população constituído, digamos, de cem indivíduos seja transportado para uma ilha tropical distante e desabitada que eu vou chamar de “Darwínia”, e cujos habitantes vou chamar de “darwinianos”. Cada membro do grupo é uma variação sobre o tema humano: alto ou baixo, atlético ou sedentário, bonito ou feio, negro ou branco. Agora, imagine que, em Darwínia, também viva uma população de grandes predadores que logo descubrem gostar do sabor da carne humana. Em condições iguais, os membros mais atléticos da população humana, aqueles que têm maior capacidade de fugir do perigo, terão maior probabilidade de sobreviver do que os mais lentos e inertes. Como (ao contrário de certos parasitas) não é possível para certos membros de nossa espécie fazer sexo dentro da barriga de um predador, os darwinianos mais rápidos terão maior probabilidade de viver o bastante para se reproduzir do que seus semelhantes mais lentos. Portanto, eles têm maior probabilidade de transmitir para seus filhos os genes responsáveis por sua proeza atlética. Nessas circunstâncias, a velocidade é adaptativa (porque resolve o problema de como evitar ser devorado) e intensifica a aptidão (porque contribui para o sucesso reprodutivo de quem a possui). Enquanto a pressão seletiva continuar, o mesmo processo de seleção irá acontecer repetidamente com cada geração sucessiva à medida que os genes da velocidade se proliferam pela população. No final, após vários estágios sucessivos de decréscimo, o darwiniano médio será capaz de correr mais rápido e por mais tempo do que seus ancestrais.

A natureza é pródiga de uma maneira selvagem. A maioria das espécies gera muito mais crias do que o meio ambiente pode suportar, e a grande maioria dessa prole está fadada a uma destruição precoce. Tome como exemplo o salmão do Pacífico. Um único salmão pode produzir vários milhões de crias em uma única temporada de reprodução, mas apenas 0,003% delas vive o suficiente para se

reproduzir.³ Em outras palavras, 99,997% dos salmões nunca transmitem seus genes à próxima geração. Claro, em alguns casos, é azar, mas a sorte nunca representa toda a história. Alguns conseguem sobreviver por causa das características que estão a seu favor, um efeito amplificado por incontáveis alterações. Talvez eles nadem um pouco mais rápido ou sejam um pouco mais resistentes a doenças; talvez prefiram águas ligeiramente mais frias, o que os tira do alcance de um predador; ou, talvez, sua cor os torne menos visíveis. As possibilidades são tão variadas quanto a própria vida. O que conta é que eles possuem algumas características herdáveis que fazem diferença e conseguem viver o suficiente para transmiti-las.

Uma morte precoce não é, de forma alguma, o único motivo para uma criatura não conseguir transmitir seus genes. Afinal, é possível atingir uma idade muito avançada e nunca fazer sexo. Para ser reprodutivamente bem-sucedido, um indivíduo precisa ser atraente o bastante para instilar desejo em membros do sexo oposto ou ser intimidador o suficiente para repelir competidores de seu mesmo sexo. Portanto, a natureza seleciona não apenas por meio daquelas características que reforçam a sobrevivência, mas também por aquelas que são sensuais. A “sobrevivência dos mais bonitos”, como a psicóloga Nancy Etcoff sustenta, é uma força por trás da evolução das extravagantes penas da cauda do pavão e das doces curvas do corpo de uma mulher.⁴ Darwin chamou esse processo de “seleção sexual”.

O enorme elefante-marinho (*Mirounga angustirostris*) exemplifica, de forma dramática, o poder da seleção sexual. Os elefantes-marinhos se reúnem uma vez por ano para acasalar nas praias do México e da Califórnia. Mais de 90% dos machos levam uma vida de celibato involuntário; mas os 9% restantes - os machos alfa - são incrivelmente bem-sucedidos, administrando haréns que chegam a contar com

até 150 fêmeas. Com tantas parceiras, os machos sexualmente ativos devem manter-se constantemente vigilantes para evitar que machos sozinhos, que ficam à espreita na periferia do harém, entrem em ação. No mundo dos elefantes-marinhos, o tamanho é definitivamente importante, pois, quanto maior o tamanho do macho, mais ele intimida seus competidores. Graças à seleção sexual, os elefantes-marinhos são brutamontes enormes — lutadores de sumo do mundo pinípede -, chegando a pesar até 2.200 quilos e atingir até cinco metros de comprimento.

A seleção natural influencia até espécies com taxas de mortalidade muito mais baixas do que os salmões do Pacífico e com arranjos sexuais muito mais igualitários do que o dos elefantes-marinhos. Isto porque qualquer traço geneticamente herdável que afete de maneira diferenciada o êxito reprodutivo, por mais benéfico que seja, irá, com tempo suficiente, espalhar-se inevitavelmente. O maior feito de Darwin foi mostrar como a variação aleatória poderia dar a impressão errônea de desígnio intencional. A seleção natural, como Richard Dawkins abordou de forma memorável, reproduzindo e subvertendo o exemplo de Paley, é um relojoeiro cego.⁵

Genes Egoístas, Pessoas Altruístas?

Apesar de a teoria da evolução por meio da seleção natural ser extremamente poderosa, inicialmente ela foi incapaz de explicar *por que* os organismos variam ou de explicar *como* os traços eram transmitidos dos progenitores para as crias. A solução de Darwin para o problema do legado foi, ao mesmo tempo, convencional e inadequada. Ele acreditava que os traços de ambos os progenitores fossem “misturados” em sua prole. Não é difícil ver que isso não pode estar certo. Em primeiro lugar, é incoerente em relação à observação. Quando um homem de olhos azuis e uma mulher de olhos castanhos produzem um bebê, a

criança não nasce com olhos castanho azulados. A herança parece funcionar de forma digital: seus efeitos são ou/ou e não tanto/quanto. A hipótese da mistura também é claramente incompatível com a própria teoria de Darwin da evolução pela seleção natural, porque implica que novos traços adaptativos se tornem mais fracos a cada nova geração, restando, por fim, diluídos, até serem completamente absorvidos. Quando a tradutora de Darwin para o francês, Clémence Royer, notou essa estranha contradição, o grande cientista imediatamente a despediu.⁶ Que grande distanciamento científico!

Apesar de não poder saber disso na época, Darwin precisava da ciência da genética para entender como a herança genética funciona. Enquanto Darwin estava aprimorando sua teoria da evolução na Inglaterra, um monge tcheco chamado Gregor Mendel estava lançando as bases da genética a partir de sua obstinada pesquisa produzindo ervilhas na horta do mosteiro. Mendel foi a primeira pessoa a deduzir que devia haver discretos elementos hereditários (agora conhecidos como genes) transmitidos do progenitor para a cria. As unidades hereditárias de Mendel eram entidades teóricas: ele sabia que elas deviam existir por causa dos padrões precisos de hereditariedade que, como havia observado, seriam inexplicáveis sem elas, mas ele não fazia ideia de que tipo de estrutura física transportava as informações. Agora, sabemos que os genes são sequências de moléculas agrupadas como luzinhas de uma árvore de Natal ao longo de estruturas microscópicas chamadas cromossomos. Quando as células sexuais se multiplicam, a informação genética é aleatoriamente “embaralhada”, dotando cada célula-filha de uma permutação única. Apesar de essa informação ser geralmente copiada com precisão, uma em cerca de cada 100 mil replicações resulta em erro ou mutação. Mutações criam nova informação genética. A

maioria delas é danosa (para entender por que, imagine como seria rearrumar aleatoriamente os circuitos de seu computador - é tremendamente improvável que qualquer modificação realmente melhore o desempenho do computador), mas, ocasionalmente, acontece uma mutação que é benéfica. Uma vez introduzidas, as mutações se replicam como qualquer outra parte da informação biológica.

O trabalho de Mendel surtiu pouco impacto durante a sua vida. Redes- coberto na virada do século XX, ele só foi atrelado firmemente à teoria dar- winiana na década de 1930, em um movimento conhecido como Síntese Moderna. A genética forneceu o elo perdido para completar a teoria darwiniana, pois dava uma explicação para geração, seleção e reprodução das características herdáveis. Aqueles organismos que transportam genes que lhes dão uma vantagem adaptativa sobre os seus semelhantes menos afortunados provavelmente viverão o suficiente, ou serão bastante atraentes sexualmente, para reproduzir o gene vantajoso, que será, então, herdado pela prole da criatura. E assim que mutações puramente aleatórias que equipam fortuitamente um indivíduo com um benefício adaptativo conseguem proliferar em uma população. Portanto, os genes são, em última instância, as unidades escolhidas pela seleção natural. Os genes que têm maior capacidade de assegurar sua própria reprodução contínua permanecem. Os fracassos desaparecem.

A natureza seleciona para o sucesso reprodutivo. As características que aumentam a saúde, a sobrevivência e a oportunidade sexual têm maior probabilidade de serem transmitidas de uma geração para a próxima, enquanto as características que se afastam do sucesso reprodutivo são implacavelmente eliminadas. Isto *parece* sugerir que o mundo deveria estar cheio de criaturas interessadas em si mesmas, egoístas, e que qualquer inclinação para o altruísmo deveria ter ido há muito tempo para a lata de lixo

genética. Mas esse, obviamente, não é o caso. Os seres humanos certamente são capazes de auto sacrifício e abnegação em benefício dos outros. Pense nos pais que colocam seus próprios desejos em segundo plano por causa do bem-estar dos filhos, ou nas pessoas que lutam por uma causa, ou nos humanitários que ajudam os necessitados. Esses famosos exemplos de altruísmo humano parecem chocar-se com a teoria darwiniana.

Será que a existência do altruísmo prova que os seres humanos são “mais” do que meros animais, que nós, ao contrário deles, podemos transcender as animaiscaas leis da evolução? O altruísmo não pode ser usado como um diferenciador do *Homo sapiens* em relação a todos os outros animais porque muitas criaturas não-humanas apresentam traços altruístas. Um exemplo é o ato de cuidar de bebês, uma forma relativamente comum de comportamento altruísta. O mangusto-anão (*Helogale parvula*), um carnívoro pequeno e semelhante ao furão e que vive na Tanzânia, é uma das muitas espécies que cuidam de bebês que não são seus. Quando a mãe e o pai estão caçando, um irmão mais velho supervisiona as crianças. O cuidador dedica a essa tarefa tempo que ele talvez pudesse estar usando, de maneira mais proveitosa, em atividades que aumentassem a sua aptidão, e talvez até tenha de arriscar a própria vida defendendo a toca dos predadores. Dar o sinal de alarme é outro exemplo de altruísmo não-humano. Espécies que vivem em grupos têm a vantagem de muitos pares de olhos e orelhas para detectar a aproximação de algum perigo. Um indivíduo que vê um predador nas vizinhanças muitas vezes dá o alarme, avisando os outros para correrem e se protegerem. Esse comportamento vai contra o interesse puramente próprio porque o animal que dá o alarme também atrai a atenção do predador. Se a natureza só seleciona comportamentos que contribuem diretamente para o sucesso reprodutivo de um indivíduo,

esses animais deveriam ser propensos a sair de fininho, em vez de fazer barulho e revelar a própria presença.⁷

O altruísmo reprodutivo talvez seja a forma mais surpreendente de altruísmo encontrada na natureza: um indivíduo se priva totalmente da reprodução para, aparentemente, promover o sucesso reprodutivo de outro. Os insetos sociais, em especial as formigas, que têm obtido um sucesso espetacular na luta pela sobrevivência, são um exemplo paradigmático de altruísmo para com os semelhantes. Pelo menos um em cada mil insetos é uma formiga e, em algumas partes do mundo, a biomassa da população de formigas excede a biomassa de todos os vertebrados juntos. As formigas vivem em sociedades com divisões estritas de trabalho. A reprodução é o privilégio único da rainha e de seu harém de machos, enquanto operárias virginais cuidam das tarefas cotidianas da colônia. A lida diária da operária não acrescenta nada às suas perspectivas reprodutivas, e parece beneficiar apenas a rainha a quem ela serve. Muitas das atividades das operárias são altamente diferenciadas e sofisticadas. Em algumas espécies, as operárias praticam a criação de animais, mantendo bandos de afídeos que elas “amamentam” e suprem, assim, de nutrientes. Outras possuem uma casta de fazendeiras. Usando folhas, que elas cortam e carregam para o ninho como um meio para cultivo, as formigas plantam fungos, “capinam” o local onde crescerão os fungos, fertilizam-no e colhem a parte comestível do fungo que elas plantaram. Outras espécies ainda possuem operárias que se especializam na escravidão, travando guerras com colônias vizinhas e raptando larvas e pupas que elas criarão para se tornarem escravos.⁸ Bem, aqui está o quebra-cabeça. Para que um traço se espalhe por uma população e se estabeleça em uma espécie, é necessário apenas que o traço melhore as chances do indivíduo que o possui de reproduzir o gene

relevante. Porém, comportamentos altruístas não fazem com que o dado reprodutivo role a favor dos indivíduos em questão. As formigas operárias que cuidam de seus bandos de afídeos, cultivam fungos e escravizam outras formigas são *incapazes de se reproduzir*. Isto não demonstra que existe algo muito errado com a teoria evolucionista?

Antigamente, os biólogos costumavam acreditar que traços como o altruísmo são selecionados para o bem de toda a comunidade de organismos. Essa teoria, conhecida como *selecionismo grupai*, afirma que a seleção natural fez com que pelo menos alguns interesses individuais fossem subordinados aos interesses do grupo. Esses traços beneficiam a unidade social como um todo, apesar de serem prejudiciais para os indivíduos em questão. Um selecionista pode propor que os genes responsáveis pelo comportamento altruísta da formiga operária estavam presentes porque aumentam a sobrevivência da colônia inteira, em vez de beneficiar cada um dos indivíduos.

Apesar de isso poder parecer plausível, está errado na maioria dos contextos biológicos. Debates acerca do problema de “níveis de seleção” tendem a ser bastante enigmáticos, mas o cerne da questão se chama “o problema do privilegiado”. Imagine uma população vivendo em um ambiente em que a quantidade de alimento disponível pode sustentar otimamente um número n de indivíduos. Se a população ultrapassa esse nível, os membros do grupo começam a passar fome e morrer. Imagine também que um processo de seleção grupai tenha atuado sobre essa população para que cada indivíduo limitasse a sua fecundidade a fim de manter a população naquele nível ótimo, apesar de ser vantajoso para qualquer indivíduo se reproduzir sem nenhuma inibição. Um momento de análise mostra que tal população não teria perspectivas muito boas de sobrevivência. A menos que fosse *completamente* isolado, o grupo estaria em perigo constante de infiltração por parte de indivíduos que não possuem o gene de

restrição reprodutiva. Esses intrusos colheriam benefícios significativos: enquanto todos os outros estivessem praticando conscientemente o planejamento familiar, os novatos estariam se reproduzindo sem restrições. A cada nova geração, a porcentagem de reprodutores egoístas aumentaria e a proporção de reprodutores coibidos diminuiria, até chegar a zero. Uma mutação herdável de reprodução egoísta na população original produziria exatamente o mesmo efeito; portanto, mesmo em uma população completamente isolada, uma mutação que eliminasse a coibição de apenas um indivíduo em relação à reprodução descontrolada teria o mesmo resultado calamitoso.

Nessas circunstâncias, a seleção grupai só poderia funcionar com o equivalente biológico de um estado de polícia que fizesse respeitar uma severa proibição à imigração, assim como determinasse a expulsão ou a destruição de quaisquer indivíduos que fossem pegos comportando-se de maneira egoísta. No final, mesmo essas salvaguardas seriam inadequadas para deter a maré inexorável do egoísmo biológico. O nepotismo - a parcialidade dos organismos a favor de seus parentes - destruiria implacavelmente a ordem selecionada pelo grupo. Platão, que era bem mais consciente do significado da parcialidade a favor de parentes do que alguns defensores contemporâneos da seleção grupai, achava que o nepotismo descontrolado corromperia a utopia totalitária descrita na sua *República*. Sua solução in- viável e inumana era estipular que o estado deve evitar que seus guardiães saibam quem são seus parentes. Como logo veremos, mesmo se o nepotismo pudesse ser extinguido por meio de alguma magia genética miraculosa, a solução totalitária favoreceria a evolução de formas de engano que escondem o egoísmo atrás de comportamentos ostensivamente dirigidos ao grupo?

Uma solução real para o problema do altruísmo teve de esperar por um introvertido graduando britânico chamado William Hamilton, que conseguiu realizar esse feito nos anos 60. O idiossincrático Hamilton era fascinado pela genética do altruísmo numa época em que ninguém mais parecia considerar esse esforço válido, e ele, muitas vezes, questionou-se acerca do valor de seu trabalho. “Às vezes”, ele refletiu, “eu tinha certeza de que havia visto algo que os outros não tinham visto... Outras vezes, eu também tinha certeza de que era louco”.¹⁰ O ensaio de Hamilton “The genetical evolution of social behavior”^{*} revolucionou a biologia evolutiva e se tornou um dos trabalhos mais citados no cânone neodarwiniano. Não seria exagerado dizer que o trabalho sobre a evolução do comportamento social se divide nas eras pré-Hamilton e pós-Hamilton.

Hamilton percebeu que não é o sucesso reprodutivo de organismos que guia a evolução, mas o sucesso reprodutivo de seus genes. Apesar de essas duas afirmações parecerem resumir-se à mesma coisa, na verdade, são distintas. Apesar de seu corpo conter muitas cópias de seus genes, existem também cópias de seus genes armazenadas fora de seu corpo. Em especial, sua família direta compartilha um grande número de genes com você. Os organismos são geneticamente ligados pelo que é conhecido como “coeficiente de parentesco”, que é a probabilidade de um gene ser compartilhado com outro indivíduo por meio da descendência comum. Entre seres humanos e outras criaturas sexualmente reprodutoras, cada indivíduo compartilha, em média, metade de seus genes com a mãe e metade com o Pai; portanto, cada um de nós tem um coeficiente de parentesco de 0,5 com cada genitor. Usando o mesmo raciocínio, é fácil ver que temos um coeficiente de parentesco de 0,5 com nossos irmãos, 0,25 com nossos meios irmãos, 0,25 com cada um de nossos avós, 0,125 com nossos primos de Primeiro grau e assim por diante.

Uma vez que introduzimos no quadro o coeficiente de parentesco, fica claro que o comportamento altruísta em relação a parentes próximos faz sentido biologicamente. Ao ajudarmos membros da família, ajudamos os genes que compartilhamos com eles: *nossos* genes. Às vezes, é biologicamente mais vantajoso concentrar os esforços para aumentar a aptidão de um parente do que tentar produzir sua própria prole. Uma mulher que dedica sua energia a cuidar dos netos aumenta, assim, a perspectiva reprodutiva de 25% de seus genes. Visto que é provável que ela esteja se aproximando do fim de sua vida reprodutiva, se já não a encerrou, essa pode ser sua melhor opção. Uma mãe que realiza a mesma ação beneficia 50% de seus genes. Hamilton demonstrou que, aparentemente, ações altruístas podem ser profundamente egoístas no microscópico nível genético se os prováveis benefícios em questão de aptidão superam os custos. O altruísmo demonstrado por formigas e mangustos-anões são exemplos do que Hamilton chamou de altruísmo entre parentes; em cada um dos casos, o indivíduo altruísta aumenta sua própria aptidão ao cuidar dos interesses de seus entes mais próximos e queridos. Se não somos os guardiões de nosso irmão, somos pelo menos os guardiões de seus genes.¹¹

O que explica o altruísmo entre indivíduos que não são aparentados? Entra em cena Bob Trivers. Nascido em 1943, em Washington, D.C., Trivers entrou para Harvard com a intenção de estudar matemática e preparar-se para uma carreira como advogado de direitos civis. Um esgotamento nervoso em seu primeiro ano alterou esses planos para sempre. Tentando ajudar, o famoso psicólogo Jerome Bruner arrumou para Trivers a possibilidade de ser coautor de um livro sobre comportamento animal para alunos da 5ª série. Esse plano foi mais bem-sucedido do que Bruner poderia ter imaginado. Trivers se tornou biólogo.

Trivers enfrentou o problema do altruísmo entre não-parentes em seu ensaio clássico de 1971, "The evolution of reciprocal altruism"¹ Ele argumentou que o altruísmo entre não-parentes seria naturalmente selecionado se ações altruístas fossem correspondidas e se os benefícios advindos do fato de ser um recipiente de um ato altruísta superassem os custos de realizar tais ações para os outros.¹² Uma pequena experiência irá mostrar como esse modelo funciona. Imagine uma comunidade situada em um local onde exista areia movediça em abundância. À medida que os habitantes realizam suas atividades cotidianas, correm o risco de cair nos bancos de areia movediça. Ademais, imagine que qualquer indivíduo azarado o bastante para pisar na areia movediça tenha 50% de chance de sobreviver a menos que alguém o resgate, e que o resgatador tem apenas 5% de chance de morrer no processo. Finalmente, imagine que o custo em termos de energia para salvar um camarada seja trivial se comparado às probabilidades de sobrevivência. Se toda a população enfrenta esse risco, conseqüentemente a seleção natural irá favorecer aqueles indivíduos propensos ao resgate, e não aqueles que deixam insensivelmente que os outros afundem. Em outras palavras, apesar de atos altruístas tais como salvar um indivíduo que não é seu parente representarem uma ameaça imediata à sobrevivência, o fato de ser heroico traz grandes vantagens a longo prazo se você está interagindo com outros altruístas. Os 5% de chance de morrer são minimizados pelos benefícios que derivam do fato de ser resgatado caso necessário. Ao aceitar o risco relativamente pequeno envolvido no resgate, todos acabam sendo beneficiados por uma espécie de apólice de seguro em relação ao risco muito maior de cair na areia movediça. Trivers chamou isso de "altruísmo recíproco".

O altruísmo recíproco é uma característica humana universal, expressa pela máxima de que “um ato de bondade merece outro” e incorporada em nossos sistemas de interação, comércio e economia social. Os seres humanos são altruístas recíprocos porque evoluímos em condições que favoreceram bastante o surgimento desse traço. Membros de nossa espécie têm vida longa (muitas oportunidades para retribuir os favores altruístas), uma baixa taxa de dispersão (interação regular com os mesmos indivíduos), grupos sociais estáveis e que dependem uns dos outros (dependência mútua) e um longo período de cuidados dos genitores (contato prolongado com parentes próximos).¹³

Os biólogos observaram muitos exemplos de altruísmo recíproco em espécies não-humanas. O trabalho de Gerald Wilkinson, na Costa Rica, sobre o comportamento de compartilhamento de alimentos dos morcegos-vampiros (ao contrário da opinião de Hollywood, morcegos- vampiros são naturais da América do Sul e da América Central, e não da Transilvânia), que foi publicado logo após o ensaio teórico de Trivers, fornece um exemplo clássico. O morcego-vampiro (*Desmodus rotundus*) é um pequeno roedor que alça vôo a cada noite para se alimentar do sangue de grandes mamíferos, geralmente gado e cavalos adormecidos. Pousando sobre a presa, o morcego faz uma pequena incisão e introduz sua saliva na ferida. A saliva contém um anticoagulante, que mantém o banquete fluindo e é um anestésico local, para manter a fonte do jantar adormecida e inconsciente em relação ao festim que está acontecendo à sua custa. Os morcegos- vampiros têm um apetite tão voraz que conseguem sugar 100% de seu peso corporal em sangue a cada noite, mas morrem de fome após apenas 60 horas sem alimento. Contudo, suas terríveis expedições noturnas nem sempre são bem-sucedidas, e os morcegos - principalmente os mais jovens, que ainda não

dominaram a arte da mordida indolor - muitas vezes voltam para o abrigo de barriga vazia. Os morcegos- vampiros vivem em comunidades nas quais os indivíduos fazem amizade uns com os outros e, quando um morcego começa a ficar seriamente exaurido, seus companheiros oferecem primeiros-socorros regurgitando sangue para que seu camarada se alimente.¹⁴

A Corrida Armamentista

Apesar de ser altamente benéfico tanto para quem o está oferecendo quanto para seu recipiente, o altruísmo também é arriscado. Algumas vezes, a outra parte se recusa a retribuir ou se recusa a retribuir plenamente; portanto, os altruístas precisam ser capazes de distinguir entre uma troca justa e uma trapaça. Aqueles que não são capazes de fazer essa distinção ficam vulneráveis à exploração e, portanto, em

desvantagem na luta pelo sucesso reprodutivo. Um altruísta bem-sucedido também precisa ser capaz de transformar sua consciência em ação: recusar-se a lidar novamente com os trapaceiros ou adotar outras medidas punitivas contra eles. Vale a pena notar rapidamente que isso implica que a vida cooperativa em grupo, com seus perigos sempre presentes e sua exploração disfarçada, faz com que a mente incorpore formas cada vez mais sofisticadas de inteligência social. Exploraremos esse assunto de maneira mais profunda nas páginas a seguir.

Os seres humanos possuem o que é necessário para serem altruístas recíprocos eficientes. Mas e quanto às outras espécies? Para analisar essa questão, Sarah Brosnan e Frans de Waal, do Yerkes National Primate Research Center, na Emory University, em Atlanta, treinaram pares de macacos-Cipuchinhos marrons para trocarem fichas por comida. Normalmente, os macacos ficavam felizes em

trocar uma ficha por um pepino. Todavia, se um macaco testemunhava o outro sendo recompensado com uma uva doce e succulenta no lugar do mais prosaico pedaço de pepino, ou observava sua parceira ganhando uma recompensa sem que ela tivesse entregado sua ficha, o primata se rebelava. A cada cinco casos, em quatro o macaco frustrado se recusava a entregar sua ficha ou varejava com petulância sua ficha ou o pedaço de pepino para fora da jaula.¹⁵

As “trapaças” bem-sucedidas, como os biólogos as chamam, permitem que o perpetrador lucre com o que seria uma troca justa. Se você me empresta uma grande soma em dinheiro e eu nunca pago, eu ganho e você perde. Contudo, depois dessa experiência, será pouco provável que você confie em mim novamente, o que significa que posso ter arruinado minhas chances de cooperar com você para obter vantagens mútuas, e, além disso, a possibilidade de explorar ainda mais você. Pior ainda, a parte ofendida pode alertar outros membros da comunidade e atribuir ao trapaceiro uma má reputação; então, a menos que a recompensa seja muito substancial, é provável que o trapaceiro descarado acabe perdendo no final. A solução ideal para esse problema é usar suas vítimas de uma maneira tão sutil que elas nunca percebam que estão sendo usadas. Quanto mais eficazmente o trapaceiro enganar o “otário”, mais eficazmente o otário poderá ser manipulado para favorecer os interesses do trapaceiro. Mesmo em casos únicos, os trapaceiros devem ocultar ardilosamente suas verdadeiras intenções, a fim de que vítimas em potencial caiam em seu jogo. E por isso que a trapaça geralmente acontece por trás de uma cortina de fumaça de engano.

Os exemplos fornecidos no Capítulo 2 sugerem que nossa propensão à trapaça e ao engano é uma característica desenvolvida, aprimorada pela seleção natural e arraigada, assim como toda evolução, na replicação diferenciada de

alelos bem-sucedidos. Os genes constroem os organismos propensos ao engano para favorecer sua própria reprodução. A orquídea *Orphrys speculum* não gera *intencionalmente* pornografia para vespas a fim de seduzi-las e fazer com que elas a fertilizem; a orquídea evoluiu para produzir flores que tenham esse efeito em seus crédulos polinizadores. Em nossa própria espécie, a seleção natural favoreceu a evolução de uma tendência à inautenticidade; somos capazes de simular amizade, culpa, simpatia e outras atitudes interpessoais para manipular egoisticamente o comportamento dos outros.¹⁶ Começando com os exemplos comuns sobre roupas, maquiagem e penteados para disfarçar nossa aparência, continuando com os pequenos enganos da vida social conhecidos como “tato” e passando para a cirurgia cosmética, a infidelidade, a fraude criminosa e a propaganda política, é evidente que nossas vidas sociais estão repletas de engano. Não precisamos que a ciência nos diga que somos mentirosos por natureza, mas precisamos dela para nos ajudar a entender o que impulsiona nossa onipresente desonestidade, inclusive nossa enigmática tendência a mentir para *nós mesmos*.

Não era possível entender as raízes do autoengano antes do advento da sociobiologia. A teoria de Freud sobre os mecanismos de defesa, a ideia de que excluímos informações a respeito de nossos próprios desejos de nossa mente consciente para evitar que tenhamos conhecimento de conflitos psicológicos perturbadores, foi provavelmente a mais influente explicação a respeito do autoengano jamais proposta.¹⁷ Versões simplificadas demais do relato freudiano acabaram por ganhar um nível de popularidade tão elevado entre os clínicos e entre o público leigo que se tornaram, de fato, a única explicação disponível. A tese de Freud é difícil de quadrar com uma perspectiva biológica evolutiva do animal humano. A teoria darwiniana diz que os

traços selecionados para se tornarem parte da natureza humana devem aumentar a aptidão, mas como a tendência a se manter inconsciente dos próprios impulsos instintivos pode aumentar o sucesso reprodutivo? Apesar de ignorância poder significar felicidade, essa euforia tem um preço exorbitante. No relato freudiano, o autoengano parece autoderrotista e biologicamente desvantajoso.

O que a biologia evolutiva pode dizer a respeito do autoengano? Bob Trivers e Richard Alexander apresentam simultaneamente uma alternativa poderosa e biologicamente realista à tese freudiana, que mostra como o fato de permanecer no escuro a respeito de seus próprios motivos pode, na verdade, ser benéfico. Para preparar o campo para essa explicação, temos antes de mergulhar um pouco mais fundo nas raízes biológicas da mendacidade humana. Assinalei no Capítulo 2 que a leitura de mentes eficaz é a melhor defesa contra a manipulação. Apresentando a questão de modo um pouco mais forte, a propensão a enganar deve escolher mecanismos ante engano. A lógica é simples: em um mundo de mentirosos, é vantajoso possuir um detector de mentiras. Em um mundo social traiçoeiro - repleto de engano e jogo duplo -, um indivíduo que sabe detectar a desonestidade terá uma probabilidade muito menor de ser explorado por indivíduos menos céticos. Ele provavelmente sobreviverá por mais tempo e terá mais êxito do que os outros na reprodução, transmitindo, assim, os genes detectores de engano para a próxima geração. Com tempo suficiente, o alelo de detecção de mentiras irá se espalhar por toda a população, resultando em uma raça de bons mentirosos, com uma sensibilidade refinada em relação a indicadores de desonestidade. Uma vez que isso acontece, os parâmetros mudam. Aqueles indivíduos abençoados com uma maior capacidade para enganar, que usam táticas tão sofisticadas e insidiosas a ponto de serem capazes de passar despercebidos pelo radar de detecção de mentira da mente

média, irão obter uma vantagem na luta pela sobrevivência. Essa hegemonia irá durar apenas até que essas táticas ultra-enganosas sejam confrontadas por indivíduos que desenvolveram um equipamento cognitivo ainda mais poderoso em uma crescente corrida armamentista evolutiva.

A corrida armamentista entre engano e detecção tem consequências enormes para a evolução da inteligência humana. Nick Humphrey, professor de psicologia no Center for Philosophy of the Natural and Social Sciences, na London School of Economics, talvez tenha sido o primeiro pesquisador a entender a relação entre complexidade social e evolução cognitiva. Em seu ensaio pioneiro, de 1976, chamado “The social function of intellect”,* ele destacou: “Como num jogo de xadrez, a interação social é tipicamente uma Znznsação entre parceiros sociais...”.

Um animal pode querer, por exemplo, por meio de seu próprio comportamento, mudar o comportamento de outro, mas, como o segundo animal é reativo e inteligente, as interações logo se tornam uma discussão de duas vias em que cada “jogador” deve estar pronto para mudar suas táticas - e talvez seus objetivos - à medida que o jogo continua. Portanto, acima e além das habilidades cognitivas que são necessárias apenas para perceber o estado atual do jogo (e elas podem ser consideráveis), o jogador social, assim como o enxadrista, deve ser capaz de realizar um tipo especial de planejamento social. Como cada lance do jogo pode provocar diversas reações alternativas do outro jogador, esse planejamento antecipado assumirá a forma de uma árvore de decisões, que tem sua raiz na situação atual e desenvolve galhos de acordo com os lances levados em consideração quando se olha para frente a partir daquela situação de acordo com diferentes possibilidades. Isto requer um nível de inteligência que, admito, não tem paralelo com nenhuma outra esfera da vida. Pode haver, é

*claro, jogadores fortes e fracos - porém, como mestre ou novato, nós e a maioria dos outros membros de complexas sociedades de primatas fazemos parte desse jogo desde que éramos bebês.*¹⁸

Nota do Tradutor: "A função social do intelecto".

Os primatólogos Richard Byrne e Andrew Whiten expandiram o *insight* crucial de Humphrey criando o que ficou conhecido como a hipótese da "inteligência maquiavélica". Depois de Byrne ter-se deparado com o melodrama dos babuínos descrito no parágrafo inicial do Capítulo 1, no qual o jovem Paul engana a fêmea adulta Mel fazendo com que ela abra mão de seu corno, ele começou a montar um portfólio da falsidade dos primatas. As provas que foram se acumulando convenceram Byrne e Whiten de que o engano é muito mais difuso entre os primatas do que se suspeitava. Esses fatos sugeriram que jogo duplo e suspeita podem ter sido as forças motrizes por trás da explosão de poder mental surgida nos macacos e símios. Nossos ancestrais diretos, os primeiros hominídeos, surgiram um passo mais à frente dessa mesma trajetória evolutiva, sugerindo que os surpreendentes poderes mentais do animal humano também foram moldados em um tecido maquiavélico. Segundo essa hipótese, condignamente chamada de inteligência maquiavélica, nossos ancestrais desenvolveram sua elevada inteligência em reação às manobras cada vez mais complexas da vida social paleolítica.

Robin Dunbar, professor de psicologia evolutiva na Universidade de Liverpool, chegou a conclusões semelhantes. Ele descobriu uma correlação direta nos primatas sociais entre o tamanho do neocórtex (a parte do cérebro que pensa) e o tamanho dos grupos, típico daquela espécie. Dunbar deduziu que o poder intelectual evoluiu em função das exigências da vida social. A sofisticação cognitiva de nossos ancestrais primatas interagiu com o

tamanho crescente dos grupos e produziu uma forte pressão seletiva que acelerou o crescimento da mente humana. Dado que haja recursos suficientes para alimentar a todos, o aumento do tamanho do grupo proporciona certas vantagens. Um grupo maior oferece mais proteção contra predadores e outros grupos humanos. As observações de Jane Goodall a respeito de chimpanzés selvagens na Tanzânia mostra que os chimpanzés cravam uma forma primitiva de guerra. Goodall observou enquanto os membros de uma tropa assassinavam sistematicamente os machos de um clã vizinho. O fato de chimpanzés e seres humanos serem as únicas duas espécies que se comportam dessa maneira sugere fortemente que nosso ancestral em comum também tinha uma propensão à violência intergrupar e que essa característica, por sua vez, era compartilhada por nossos ancestrais da Idade da Pedra. Provas arqueológicas e, mais recentemente, genéticas indicam a prática difusa de canibalismo na pré-história. *Homo homini lupus*: o homem é o lobo do homem.¹⁹

A contínua expansão do tamanho das comunidades pré-históricas surtiu fortes efeitos porque um aumento linear no tamanho de um grupo resulta em um incremento exponencial de sua complexidade social. Em um grupo com apenas cinco membros, cada pessoa tem dez relações bilaterais para monitorar: sua relação com cada um dos outros quatro membros e as seis relações dos outros membros do grupo entre si. Mas, como observa Dunbar, quando o grupo é expandido para 20 indivíduos, cada membro tem 19 relacionamentos com os quais se preocupar, e o número de relacionamentos bilaterais entre terceiros pula para 171²⁰ Se isso parece assustador, você não se sentirá reconfortado em saber que Dunbar subestima muito as complexidades envolvidas, pois só leva em consideração as relações entre *indivíduos*. Nossa vida social não se baseia unicamente em interações bilaterais;

ela também envolve relacionamentos com coalizões de indivíduos. Quando somamos todas as maneiras possíveis como a torta pode ser cortada, acabamos obtendo um número surpreendente de combinações. Em um grupo de apenas 20 indivíduos, existem 1.048.557 permutações de relacionamentos!

Talvez tenha sido a necessidade dos primatas de monitorar a atordoante complexidade de suas relações sociais que gerou o ímpeto para a evolução das habilidades matemáticas básicas, e talvez a habilidade para a aritmética tenha começado como uma maneira de rastrear a associação a grupos exclusivos. Pesquisas empíricas mostram que as operações matemáticas básicas estão incorporadas ao sistema nervoso humano, e que até mesmo crianças que ainda não falam e primatas não-humanos são capazes de realizar cálculos simples.²¹

O Problema de Pinóquio

George Steiner, o renomado crítico literário citado no Capítulo 1, escreveu: “A capacidade humana de mentir... está no bojo da fala”.²² Apesar da sutileza maquiavélica apresentada por primatas não-humanos e presumivelmente por nossos ancestrais hominídeos, há poucas dúvidas de que a evolução da linguagem tenha ampliado consideravelmente nosso repertório de enganos. Meras palavras exigem pouco do falante. Elas não requerem compromisso algum e só exigem um dispêndio mínimo de energia. É muito fácil fazer promessas sem ter a menor intenção de cumpri-las. As palavras, portanto, só são críveis quando sustentadas por ações biologicamente custosas ou outros sinais de empenho honesto.

Já que a linguagem se presta à desonestidade, faz sentido privilegiar sinais não-verbais em detrimento de meras palavras quando estamos tentando identificar um engano. O antropólogo Gregory Bateson assinalou anos atrás que

movimentos corporais involuntários, expressões faciais, hesitações, mudanças no ritmo da fala e dos movimentos, tom de voz e irregularidades de expressão revelam muito a respeito de nossos relacionamentos com os outros.²³

Quando Shakespeare escreveu “Um rosto falso deve esconder o que um coração falso sabe”, pode ter subestimado as dificuldades.²⁴ É extraordinariamente difícil suprimir esses sinais não-verbais que traem nossos verdadeiros sentimentos. Por exemplo, a maior parte de nós percebe a diferença entre um sorriso verdadeiro e um falso. Como conseguimos? O que há por trás daquele sorriso forçado que transpira falsidade? O neurologista francês Guillaume Duchenne descobriu a resposta para esta questão há mais de um século. Em seu livro *The Mechanisms of Human Facial Expressions* [Os Mecanismos das Expressões Faciais], Duchenne registrou, fotograficamente, o uso de eletrodos para contrair os músculos da face de um indivíduo (na verdade, um velho que sofria de anestesia facial completa). Ele percebeu que, ao contrário daqueles sorrisos falsos que envolvem apenas músculos da boca, um sorriso que expressa felicidade genuína produz contrações em volta dos olhos. O sorriso do tipo “tenha um (x)m dia”, falso, que contrai só a boca, foi chamado de “sorriso Duchenne”, em homenagem a seu descobridor. O sorriso Duchenne faz com que estiquemos os lábios para os lados, sem um franzimento dos lábios para cima e sem rugas ao redor dos olhos. O sorriso Duchenne não é aprendido: faz parte de nosso repertório inato de enganos. Até mesmo os bebês reservam o sorriso genuíno para as suas mães e abrem um sorriso Duchenne para agradar os estranhos.²⁵

Como as pessoas comuns, que não são versadas na anatomia da face, sabem que esses sorrisos são falsos? Para citar Shakespeare de novo, “... não há arte. Para encontrar a construção da mente no rosto”.²⁶ Não temos de

elaborar isso conscientemente: apenas reagimos de maneira diferente a um sorriso Duchenne em comparação a um sorriso caloroso e genuíno, sem saber por quê. Em outras palavras, distinguimos esses e outros sinais não-verbais inconscientemente, “com uma vigilância extrema e, é possível dizer, de acordo com um elaborado e *secreto código* que não está escrito em lugar algum, não é conhecido por ninguém, mas é entendido por todos”.²⁷

O psicólogo contemporâneo especialista em comunicação não-verbal Paul Ekman usa um detalhado sistema de codificação para identificar uma gama de expressões distintivas e não-verbais de emoções expressas pelo rosto humano. As pessoas que estão experimentando sentimentos de nojo enrugam involuntariamente o nariz, e as pessoas que estão suprimindo a raiva apertam espontaneamente os lábios. Por mais difícil que seja controlá-los, os sinais de nossas emoções reais transparecem. Atentar às expressões não-verbais é, sem dúvida, uma arma potente no arsenal do leitor de mentes.²⁸

Outro problema para o mentiroso em potencial é o estresse produzido pelo engano. Um engano eficaz nem sempre é fácil, especialmente quando o perpetrador tem de enfrentar uma plateia cética que está preparada para penalizar a desonestidade. O engano nos deixa ansiosos porque mentir pode ser perigoso. Na melhor das hipóteses, ser descoberto pode significar que os outros manterão distância do mentiroso. Na pior das hipóteses, pode ser letal. Sob esse tipo de pressão, é provável que até mesmo o mais determinado vigarista sinta um frio na barriga. Consequentemente, os mentirosos humanos tendem a seguir o exemplo de Pinóquio e se entregam por meio de sinais involuntários e não-verbais.

Quando descobrimos que alguém está mentindo para nos enganar, nossa primeira reação, muitas vezes, é um surto de raiva. Na literatura sobre espécies não-humanas, há

alguns exemplos de comportamento que parecem raiva justificada. Os pardais-de-harris (*Zonotrichia querula*) são aves pequenas e atraentes que se reúnem em grandes bandos durante os meses de inverno. Alguns indivíduos têm marcas mais escuras do que as dos outros na cabeça e na garganta: essas marcas são conhecidas como “distintivos de domínio”, verdadeiras faixas pretas no mundo dos pardais. Qualquer pássaro com um distintivo de domínio apresenta um sinal que quer dizer: “Não se meta comigo”. Sievert Rohwer, um ornitólogo da Universidade de Washington, tingiu jovens pássaros de coloração clara para fazer com que eles parecessem adultos dominantes. Obviamente, os pássaros recém-promovidos receberam um tratamento extremamente respeitoso do resto do bando. Depois de terem sido paparicados por um tempo, os ex-fracotes logo desenvolveram uma certa pose e começaram a exibi-la ativamente (“o hábito faz o monge” e, obviamente, também o pássaro). Quando o bando percebeu a fraude, puniu com vigor os fracotes disfarçados. Quando Rohwer descoloriu os pássaros dominantes, eles, de repente, começaram a ser menos respeitados por seus semelhantes. Esses indivíduos reagiram a essa repentina perda de status tornando-se hiperagressivos, como que para punir aqueles pardais que estavam violando as regras do sistema de castas dos pardais.²⁹

Os macacos fazem algo semelhante. A minúscula ilha de Caya Santiago, na costa sudeste de Porto Rico, possui uma colônia de aproximadamente 900 macacos Rhesus (*Macaca mulatta*), descendentes de 400 macacos trazidos da Índia em 1938 e estudados continuamente desde então. O primatologista Marc Hauser notou que, ao descobrirem comida (tanto comida “natural” quanto provisões de “ração de macaco” cuidadosamente fornecidas pelos cientistas), os macacos Rhesus primeiramente esquadrinham a vizinhança e, muitas vezes, lançam um “chamado” para que os outros

venham para a mesa de jantar. Contudo, ocasionalmente, um macaco que se depara com uma árvore derrubada pelo vento se mantém egoisticamente calado a respeito de sua descoberta. Se os outros macacos pegam o delinquente em flagrante, ele é “agressivamente atacado e ferido” pelos membros da comunidade que estava tentando enganar.³⁰ Um macaco que come em vez de chamar os outros ganha mais comida do que um que chama antes de comer. Então, é do interesse de cada macaco individualmente enganar a comunidade. Da mesma maneira, é do interesse de cada um dos indivíduos desestimular a boca-livre. Os macacos prestes a se entregar a seus instintos mais baixos mostram sinais reveladores de apreensão. Imediatamente antes de cair de boca na comida, eles analisam o entorno para se certificar de que ninguém está olhando.

A orquídea *Orphys speculum* não se preocupa em ser pega, não se esquia de perguntas potencialmente reveladoras nem esconde seus olhos inquietos atrás de óculos escuros porque seu engano está arraigado na morfologia e na fisiologia, e não no traquejo social. Ela não dá duro para ocultar suas intenções. Quanto mais nos aproximamos do *Homo sapiens* na árvore da evolução, mais o engano intraespecífico se torna tático e flexível, e também arriscado.

Nossa impressionante habilidade de pensar antecipadamente em vários lances é um dom paradoxal, pois nos torna dolorosamente conscientes das consequências reservadas aos trapaceiros que cometem algum erro. Quanto maior o risco, mais consciente de nós mesmos nos tornamos, e um estado de consciência elevado cria um novo problema. Nós nos tornamos mentirosos nervosos e, quanto mais nervosos ficamos, maior é a probabilidade de traírmos nossa desonestidade acidentalmente. Em um esforço para suprimir a maré de ansiedade, os mentirosos podem elevar automaticamente o

tom de voz, corar, transpirar, coçar o nariz ou fazer pequenos movimentos com os pés, como se estivessem contendo um impulso para fugir. Como alternativa, eles podem controlar rigidamente a voz, suprimir qualquer movimento revelador ou aumentar as suspeitas por causa de sua postura visivelmente enrijecida. De uma forma ou de outra, nossos corpos parecem sabotar os maiores esforços de nossas mentes para enganar.³¹

Se pudéssemos manipular, de modo egoísta, os outros e permanecer alegremente inocentes de nossas próprias intenções reais, avançaríamos muito na resolução do problema de Pinóquio. As pessoas que não sabem que estão mentindo não precisam se preocupar com o fato de serem descobertas porque não têm ideia de que há algo a ser descoberto. Trivers afirmou que o autoengano evoluiu exatamente nessa direção: a tendência dos mentirosos a se traírem sem perceber agiu como uma pressão seletiva para a evolução do autoengano. O autoengano não apareceu no repertório mental de nossos ancestrais hominídeos para protegê-los da angústia pela angústia, como os defensores da indústria da saúde mental supõem. Em vez disso, o autoengano surgiu como uma ferramenta para a manipulação social. “Biólogos”, escreve Trivers, “propõem que a função primordial do autoengano é enganar mais facilmente os outros...”.

*Ou seja, o fato de esconder aspectos da realidade da mente consciente também esconde esses aspectos mais profundamente dos outros. Não se espera que um enganador inconsciente mostre sinais de estresse associados com o fato de tentar conscientemente perpetrar um engano}*¹

Assim que nossos ancestrais adquiriram a capacidade de enganar uns aos outros tendo consciência de si mesmos e de antecipar a possibilidade mútua de engano, o terreno

cognitivo foi preparado para o aparecimento do autoengano. O autoengano nos ajuda a engambelar os outros de maneira mais eficaz. Ele nos permite mentir sinceramente, mentir sem saber que estamos mentindo. Não existe mais nenhuma necessidade de encenar, de *fingir* que estamos dizendo a verdade. Uma pessoa autoenganada está, pelo que ela sabe, *realmente* dizendo a verdade. Acreditar em sua própria história torna tudo ainda mais persuasivo.

Apesar de provavelmente sempre ter havido estados mentais inconscientes, a capacidade de ter pensamentos autoenganosos levou nosso ancestral a manter, ativa e intencionalmente, apesar de inconscientemente, certos pensamentos fora do foco da percepção consciente.³³ Uma parte da mente se torna especializada em gerar e alimentar falsidades que são mantidas lado a lado com um entendimento inconsciente da realidade. A capacidade de produzir linguagem deve ter aumentado em muito a capacidade de autoengano. A linguagem nos permitiu mentir (no sentido mais estrito da palavra) aos outros e sussurrar falsidades a nós mesmos. Uma parte do cérebro desenvolveu uma experiência especial relativa à desonestidade, tramando astutamente ilusões úteis a partir de percepções polarizadas, lembranças tendenciosas e uma lógica falaz.³⁴ Terei mais a dizer sobre o impacto crucial da aquisição da linguagem no Capítulo 5.

Consequentemente, os seres humanos modernos são realistas ingênuos que dão por certa a precisão de suas deturpações do mundo social, mas, na verdade, interpretam erroneamente tanto a si mesmos quanto aos outros.⁵⁵ Psicólogos sociais sabem há muito tempo que boa parte do que consideramos “realidade objetiva” é, na verdade, produto de nossas “manipulações interpretativas despercebidas”.³⁶ Antes da psicologia evolutiva, não era possível entender exatamente o que levava as pessoas a

distorcer suas percepções, lembranças e lógica dessa maneira. Uma perspectiva biológica nos ajuda a entender por que as engrenagens mentais do autoengano entram em funcionamento de maneira tão sutil e silenciosa, envolvendo-nos imperceptivelmente em atuações preparadas com tanta habilidade a ponto de dar a impressão de sinceridade completa mesmo para quem as estão interpretando.

Se o autoengano é útil, por que não enganamos a nós mesmos o tempo todo? Primeiro, o engano - e, portanto, o autoengano - não é sempre vantajoso. A comunidade humana contém conflitos e confluências de interesse. Segundo, temos de ser mais econômicos com as mentiras do que com a verdade: mentir o tempo todo seria autoderrotista. A fábula de Esopo sobre o garoto que gritou alertando para a chegada de lobos é uma excelente lição a respeito do que os biólogos chamam de a natureza “dependente da frequência” do engano. Alguém que tentou enganar os outros o tempo todo não seria um mentiroso crível. Dado que a função biológica do autoengano é enganar os outros e que não é vantajoso tentar enganar os outros o tempo todo, não há motivo para se auto-enganar o tempo todo. Terceiro, mesmo o uso judicioso do autoengano tem um preço: ele nos ajuda a ter acesso a ganhos sociais adquiridos desonestamente, mas também priva a mente consciente de informações potencialmente úteis. A menos que o auto- engano seja limitado à dose certa, as desvantagens da privação de informações ultrapassariam os benefícios da manipulação social e a natureza eliminaria o autoengano de nossa existência.

A propensão a mentir para si mesmo é dependente da frequência, relativamente fluida e extremamente sensível, às nuances das situações sociais em que nos encontramos. Ela nos pega desprevenidos, entrando em ação quando menos esperamos. Será que a idéia de uma mente que não

tem consciência de suas próprias atividades é crível? E, se for, quais são os mecanismos desses processos peculiares? Para responder a essas perguntas, teremos de temporariamente deixar para trás a biologia evolutiva e nos voltar para o campo da ciência cognitiva, em busca de respostas.

4.A Arquitetura da Mente

Maquiavélica

Nossa mente é tão prosperamente equipada a ponto de fazer emergir as bases mais importantes para os nossos pensamentos sem termos o menor conhecimento de seu trabalho de elaboração. Apenas os resultados se tomam conscientes. A mente inconsciente é, para nós, um ser desconhecido que cria e produz para nós e, finalmente, joga os frutos maduros em nosso colo.

WILHELM WUNDT

Se o autoengano se arraigou na mente humana porque nos permitia ser enganadores mais hábeis protegendo-nos de espertos leitores de mentes, isto deve ter representado um impacto significativo em como a mente humana funciona. Segundo o conceito de Trivers do papel adaptativo do autoengano, há uma profunda fissura que atravessa a nossa paisagem interna, dividindo-a em regiões conscientes e inconscientes. Neste capítulo, nós voltaremos para a ciência cognitiva para avaliar esse quadro e, posteriormente, consideraremos algumas de suas ramificações.

A Ciência e a Mente Inconsciente

A mente maquiavélica é uma mente dividida; tem um setor aberto ao público e outro mantido em segredo profundo, tão profundo, de fato, que nem o seu dono suspeita de sua existência.¹ Em suma, deve existir uma mente inconsciente que está além do alcance da introspecção. Por mais surpreendente que isso possa parecer, há décadas os cientistas vêm acumulando provas que demonstram que a introspecção nos fornece apenas um quadro parcial e capcioso de nossa vida interior. A investigação científica dos processos mentais inconscientes nos apresenta um mapa da paisagem interna muito diferente das reconfortantes visões do senso comum.

Apesar de não podermos legitimamente tirar conclusões científicas a partir de experiências subjetivas, a experiência pessoal fornece um ponto de contato com o estranho campo que estamos nos preparando para explorar. Começarei, portanto, com alguns fenômenos que todos nós já vivenciamos. Depois de estabelecermos nossa orientação, poderemos nos dedicar ao trabalho empírico dos psicólogos.

Todos nós já tivemos ideias que “apareceram” em nossa cabeça inesperadamente e, aparentemente, de forma aleatória. Às vezes, parece que os pensamentos *acontecem* para nós, caindo em nossa consciência como hóspedes que não foram convidados, mas que necessariamente não sejam bem-vindos. Enquanto não está fazendo nada em especial, você se pega cantando mentalmente uma canção, pensando em um velho amigo ou saboreando algo que gosta de comer, como um bagel com salmão e queijo cremoso. Boa parte do nosso fluxo de consciência apresenta essa característica passiva, aparentemente automática. Pare por alguns minutos para observar fielmente o caminho seguido por seus pensamentos de um momento a outro. Você irá notar que eles têm a estranha descontinuidade de um sonho.

O sonho de verdade nos fornece um exemplo particularmente forte de pensamento intrusivo. Não somos os autores conscientes de nossos sonhos: eles chegam até nós sem terem sido solicitados, como aparições noturnas. A língua alemã tem uma estranha palavra para pensamentos indesejados: *Einfalle*. Quando Freud instruía seus pacientes para se reclinarem no divã psicanalítico e “fazer associações livres”, estava, na verdade, dizendo para eles fazerem *freier Einfall*, ou seja, para perceberem e relatarem os pensamentos que se introduziam livremente em suas consciências. Freud achava que *freier Einfall* proporcionava um método para acessar a mente inconsciente. Como veremos, ele não estava muito longe da verdade.

Muitas pessoas criativas nas ciências exatas e humanas já disseram ter se baseado em pensamentos involuntários durante o trabalho (para exemplos, vide o Apêndice I). O renomado matemático/físico francês Henri Poincaré relatou um exemplo particularmente impressionante de criatividade científica inconsciente em um famoso ensaio sobre “Criação matemática”.² Poincaré deu duro durante mais de duas semanas para provar que um grupo de funções matemáticas, chamado de “funções fuchsianas”, não podia existir. Uma noite, após um longo dia lutando com esse problema, ele tomou um café antes de ir para a cama e teve dificuldade para adormecer. Revirando-se na cama, viu imagens de ideias surgindo, agrupando-se e formando pares. Ao acordar na manhã seguinte, ele *sabia* que as funções fuchsianas existiam.

Depois, Poincaré deixou sua casa em Caen rumo a uma expedição geológica. Assim que ele pisou num ônibus na cidade de Constances, foi acometido pela ideia de que as transformações que havia usado para definir as funções fuchsianas eram idênticas às aquelas usadas na geometria não-euclidiana. Ao voltar para Caen, pegou lápis e papel e provou tudo. Poincaré, então, voltou sua atenção para outros problemas de aritmética, problemas que, até onde ele sabia, não tinham ligação alguma com as funções fuchsianas. Chegando a um impasse, ele decidiu tirar férias breves. Enquanto andava por alguns promontórios junto ao mar, foi tomado por outra revelação, como o proverbial raio em céu azul, “com uma certeza breve, repentina e imediata”.³ Ele voltou para Caen e descobriu que sua onda mental havia revelado uma categoria totalmente nova de funções fuchsianas.

Ao trabalhar sistematicamente os problemas expostos pela nova descoberta, um enigma permanecia e Poincaré não conseguia resolvê-lo. Embora sua estratégia costumeira nesse tipo de situação consistisse em abandonar

temporariamente o trabalho consciente a respeito do problema e deixar sua mente inconsciente assumir o controle,⁴ nessa ocasião a vida interveio: ele foi recrutado pelo exército. Foi durante o seu período nas forças armadas que a solução “apareceu de repente”, quando ele estava andando pela rua.

Considerando as estranhas experiências de Poincaré, é fácil simpatizar com os antigos que acreditavam que *insights* repentinos eram, na verdade, mensagens de seres sobrenaturais. Até mesmo Sócrates acreditava em seu *daimonon*, uma espécie de anjo da guarda que conversava mentalmente com ele. Em nossa era, o renomado matemático Srinivasa Ramanujan fez descobertas matemáticas em sonhos que ele acreditava serem mensagens da deusa hindu Namagiri.⁵ Hoje, no mundo ocidental ao menos, estamos menos propensos a explicar eventos desse tipo como visitas sobrenaturais do que a atribuí-los à “intuição”. Todavia, o fato de explicar as descobertas de Poincaré como intuição não nos diz nada. De fato, a noção de intuição em si parece apenas um pouco menos misteriosa do que a teoria socrática do anjo da guarda. Se o conceito de intuição for usado para explicar algo, temos de atrelá-lo a uma explicação científica de como a mente funciona.⁶ Poincaré oferece uma pista de como proceder.

Muitas vezes, quando trabalhamos uma questão difícil, não conseguimos realizar nada de bom na primeira tentativa. Depois, vamos descansar, por um período longo ou breve, e nos sentamos novamente para trabalhar. Durante a primeira meia hora, como antes, não descobrimos nada e, depois, de repente, a ideia decisiva se apresenta à mente¹

Essa é uma experiência comum. Ao trabalhar um problema e não chegar rapidamente a lugar algum, você decide fazer uma pausa. Depois do descanso, você volta à

mesa e logo chega a uma solução. O que está acontecendo nesse caso? Talvez a sua mente consciente, refrescada pela pausa, esteja apta a trabalhar de maneira mais eficiente. Isto é possível, mas Poincaré sugeriu uma explicação muito diferente. Ele achava que, quando fazemos uma pausa, quando, conscientemente, deixamos de nos concentrar em um problema, a mente inconsciente tem oportunidade de trabalhar aquele problema sem a interferência causada pelo esforço consciente.⁸ Segundo Poincaré, nesses casos, não é a mente consciente que resolve o problema, apesar de gostar de levar o crédito por isso.

Poincaré não estava sozinho ao se voltar para a solução inconsciente de problemas científicos. Thomas Edison é famoso por ter transformado esse conceito geral em uma engenhosa técnica, uma bomba de criatividade. Ao se deparar com um impasse em seu trabalho, Edison tirava um cochilo... com uma diferença! Ele se sentava em uma cadeira confortável e adormecia enquanto segurava bolas de aço nas mãos. Assim que pegava no sono, suas mãos relaxavam e as bolas caíam em painéis que ele havia colocado no chão com essa finalidade. O barulho das bolas batendo no painel o acordava, muitas vezes com uma idéia nova sobre como levar adiante o seu projeto. (Edison ouvia muito pouco, então, esse exercício era menos desagradável do que podemos imaginar.)⁹ Albert Einstein também era devoto do cochilo criativo. Ele descreveu o mesmo fenômeno da seguinte maneira:

Um fenômeno é certo e eu posso atestar a sua certeza absoluta: a aparição repentina e imediata de uma solução no momento exato de um despertar súbito. Ao ser despertado de forma muito abrupta por um barulho externo, uma solução há muito pesquisada surgiu para mim de repente, sem a menor sombra de reflexão de minha parte - o fato era suficientemente notável para ter me marcado de maneira inesquecível - e numa

direção bastante diferente daquelas que eu havia tentado seguir anterior mente.

E fácil não captar o significado das palavras cuidadosamente escolhidas por Poincaré: a resposta se *apresenta* à consciência. Da mesma maneira, Einstein descreve uma solução que *surge* para ele. Nessas ocasiões, a mente consciente é um recipiente relativamente passivo do *insight*. E comum que os descobridores científicos descrevam seus momentos de epifania em tais termos. Em sua autobiografia, Charles Darwin escreveu: “Consigo lembrar exatamente o ponto da estrada em que estava, dentro de minha carruagem, quando, para a minha felicidade, a solução me ocorreu”.¹¹ Darwin havia lutado para encontrar uma resposta à pergunta sobre como a evolução funciona, mas, no final, a resposta é que parece *tê-lo* achado (como costumamos dizer, a resposta antes tinha lhe *escapado*). O relato de Andrew Wiles sobre a solução do último teorema de Fermat contém a mesma noção de intrusão cognitiva: “De repente, de forma totalmente inesperada, tive essa incrível revelação”.¹² Em uma conversa comum, podemos dizer que “fomos atropelados” por uma percepção, às vezes, com “uma força avassaladora”. Muitas vezes, sentimos que o *insight* penetra a nossa consciência vindo de fora.

Pense nas vezes em que você procurou e acabou achando um objeto Perdido (por exemplo, as chaves do carro). Você sabe que as colocou em algum lugar, mas não lembra onde. Depois de uma ou duas horas de busca cada vez mais desesperada, pontuada por tentativas frustradas para se lembrar quando e onde você as viu pela última vez, senta-se abatido, quase conformado com a perspectiva de fracasso e, de repente, percebe que *sabe* que as chaves estão no bolso do paletó usado na véspera à tarde. Se você quer um exemplo ainda mais comum, faça a seguinte miniexperiência: pense em sua data de nascimento. O dia e

o ano corretos lhe ocorreram imediatamente. Agora, como você recuperou essa informação? Você pode detalhar o procedimento de forma sistemática, da mesma maneira que pode descrever a sequência de ações necessárias para fazer rabanadas? Você não é capaz de fazer isso porque não tem a menor suspeita de quais são os processos mentais envolvidos. Toda a operação foi como usar uma ferramenta de busca para achar informações na web. Você digitou as palavras-chave “meu aniversário”, clicou em “procurar” e esperou que os resultados aparecessem na tela da consciência.

Muitos processos inconscientes estruturam e moldam nossas vidas diárias. Eles são tão comuns que nem prestamos atenção a eles. Como conseguimos expressar nossos pensamentos em sentenças gramaticalmente corretas sem fazer esforço, coordenando delicadamente a boca, a língua e a laringe para pronunciar as palavras? Um mero minuto de discurso envolve 10 a 15 *mil* eventos neuromusculares.¹³ Não temos consciência da sinfonia de manipulações precisas exigidas por nosso aparato vocal para produzir até mesmo o mais simples dos intercâmbios verbais. As palavras parecem simplesmente sair de dentro de nós, acompanhadas por apenas uma vaga noção dos movimentos mais grosseiros da boca e da língua. Como aprendemos a nossa língua nativa em primeiro lugar? Que procedimento mental faz com que seja possível que você leia essas sentenças, traduzindo instantaneamente sequências complexas de sinais pretos no papel em propostas cheias de significado? Como é que alguém consegue realizar com rapidez os complicadíssimos cálculos para pegar uma bola de beisebol ou dirigir um carro até a loja da esquina? De fato, como alguém consegue aprender alguma coisa? A introspecção não nos dá nenhuma informação sobre como realizamos tarefas cognitivas básicas. Elas ficam naquela região oculta da mente que o

famoso psicólogo desenvolvimentista Jean Piaget chamou de inconsciente cognitivo.¹⁴

Durante o final do século XIX e o início do século XX, psicólogos, neurocientistas e filósofos estavam começando a levar a noção de cognição inconsciente a sério, mas sua legitimidade científica despencou quando o movimento psicológico conhecido como behaviorismo se tornou dominante. Até o aparecimento dos behavioristas, o foco da psicologia era investigar os fenômenos mentais. Os behavioristas redefiniram a psicologia como a ciência da previsão e do controle do comportamento, e consideraram noções “mentalísticas”, como a da mente inconsciente, insípidas e não merecedoras de atenção científica. Depois de quatro décadas, a ciência cognitiva, uma disciplina emergente, rompeu com a influência repressora do behaviorismo na ciência da mente. O efeito da “revolução cognitiva”, como costuma ser chamada, foi como o desmantelamento de um Muro de Berlim intelectual.

Cientistas passaram gradativamente a perceber que, se quisessem entender a mente humana, teriam de conferir um lugar à mesa ao inconsciente. A medida que a pesquisa progredia, eles foram se acostumando com a ideia de que as forças motrizes da mente estão dentro de suas entranhas, abaixo do nível superficial e enganoso da percepção consciente. De início, os psicólogos se sentiram pouco à vontade com o uso da palavra “inconsciente”. Eles recuavam diante do denso emaranhado de conotações freudianas “não-científicas” que o termo havia acumulado, e usavam eufemismos tais como “implícito”, “tácito”, “incidental”, “sem consciência”, “não-consciente” e “automático” para se esquivar de acusações de estarem em má companhia. Arthur Reber, cientista cognitivo do Brooklyn College conhecido por seu trabalho sobre a cognição inconsciente, lembra-se perfeitamente:

Nos anos 60, quando começamos a trabalhar o problema geral do aprendizado implícito, senti uma distinta relutância em usar o termo inconsciente para caracterizar os fenômenos que apareciam regularmente no laboratório a despeito do fato óbvio de que os processos que estávamos examinando eram exatamente aquilo. Havia (e, de certa maneira, ainda há) um distanciamento semântico difuso entre a comunidade psicanalítica em relação ao uso desse termo; para um jovem pesquisador da revolução cognitiva, que na época ainda não era reconhecida, qualquer sugestão de familiaridade conceitual nesse campo era vista como um sério risco ao seu desenvolvimento. ¹⁵

Em 1987, o clima intelectual mudara de maneira tão drástica que o psicólogo John Kihlstrom podia escrever sem se envergonhar, em um famoso artigo intitulado “The cognitive unconscious”, que até mesmo os processos mentais superiores são realizados sem o benefício da percepção consciente. O inconsciente havia finalmente saído do armário.

Computações Inconscientes

A invenção do computador digital na década de 1940 e o surgimento da inteligência artificial logo depois alimentaram as centelhas da revolução cognitiva. A noção em desenvolvimento de que o cérebro é um computador de carne e sangue, um dispositivo neuronal de processamento de informações, revelou-se uma metáfora extremamente consistente para o funcionamento do cérebro.

A teoria computacional da mente não era desprovida de controvérsias. Logo surgiu um conflito entre duas visões amplas do relacionamento entre mentes, cérebros e computadores. Aqueles que apoiavam a Inteligência Artificial Forte dizem que o pedaço de carne entre as suas

orelhas é literalmente um computador, e que os computadores são capazes de pensar. Não importa se o cérebro é quente, viscoso e pegajoso, enquanto um computador artificial tem as linhas frias e duras do metal, do plástico e do silício: o que conta é o que cérebros e computadores *fazem*, e não os materiais de que são feitos. Nessa visão funcionalista, os neurônios densamente interconectados que transmitem sinais elétricos através do cérebro são o equivalente dos portões lógicos que regulam o fluxo de pulsos elétricos através da unidade de processamento de um PC.

Os defensores da Inteligência Artificial (IA) Fraca rejeitam essa teoria. Eles argumentam que os computadores só podem simular o pensamento. Embora os detalhes desse longo debate não nos digam respeito aqui, o que é importante com relação a essa discussão é que ambas as versões da IA tornaram mais fácil para os cientistas aceitar a ideia de que os processos mentais não precisam ser conscientes. Nem mesmo os defensores mais aguerridos da IA Forte acreditam que as máquinas atuais têm experiências, vidas interiores subjetivas e assim por diante, apesar de alguns defensores da IA Forte estarem teoricamente comprometidos com a existência dessa possibilidade no futuro.

Para ter uma rápida ideia de como os teóricos da computação descreviam o processamento inconsciente de informações, pense em como os cientistas cognitivos descreveram a infraestrutura do ato da visão. Sob uma perspectiva de senso comum, a visão parece algo descomplicado: simplesmente olhamos para alguma coisa e a enxergamos, certo? Errado. Quando o assunto é visão, a realidade é muito mais intrincada do que nossos olhos conseguem ver. A ideia de que a visão depende da cognição inconsciente antecede a ciência cognitiva contemporânea. O brilhante físico alemão Herman von Helmholtz escreveu em 1860, em seu *Tratado de Óptica Fisiológica*:

*As atividades psíquicas que nos levam a supor que há à nossa frente, em algum lugar, um certo objeto de uma certa natureza geralmente não são conscientes, mas sim inconscientes. O resultado dessas atividades é o equivalente a uma conclusão, na medida em que a ação observada em nossos sentidos nos permite formar uma ideia da possível causa dessa ação... Mas o que parece diferenciá-las de uma conclusão, no sentido comum da palavra, é que uma conclusão é um ato de pensamento consciente... Mesmo assim, ainda é possível falar dos atos psíquicos da percepção comum como conclusões inconscientes...*¹⁶

Helmholtz não estava em posição de fornecer detalhes. Quase um século mais tarde, o psicólogo britânico David Marr apresentou um detalhado relato computacional. Segundo Marr, depois de a luz entrar nos olhos, o que projeta uma imagem invertida nos 126 milhões de células fotossensíveis de cada retina, as células retinianas emitem informações sobre a intensidade da luz detectada em cada um desses pontos. Depois, o sistema nervoso usa essa informação para detectar saltos repentinos na intensidade da luz, interpretando-os como as bordas dos objetos e os limites entre eles. Essa operação é desempenhada por módulos neurais especializados chamados “detectores de passagem por zero”, que também filtram informações estranhas ou “ruídos” calculando os valores médios de regiões específicas do campo visual. Uma vez que o cérebro estabelece a inclinação desses gradientes, outros processos entram em ação para distinguir entre “barreiras”, “bordas” e “pontos distantes”, codificando sua posição, orientação, comprimento, contraste e largura. É só nesse estágio bastante avançado do processamento visual - que ocorre de maneira independente. Para cada olho - que a informação detectada pelos dois olhos é agrupada e comparada. O cérebro usa muitas “regras” para mapear as duas imagens

ligeiramente diferentes, a fim de gerar uma representação única das duas, que, por fim, se torna uma imagem tridimensional. Todo o processo, muito simplificado neste sumário, acontece em menos de um segundo e está muito além do alcance da introspecção. Só temos consciência do resultado- do dessa complexa sequência de operações mentais: a imagem visual tridimensional.

Consciência Fictícia

Enquanto isso, Benjamin Libet, neurocientista cognitivo da Universidade da Califórnia, trazia à tona fatos inquietantes sobre a consciência e a vontade própria.¹⁷ Libet estava interessado em determinar em que medida o cérebro toma decisões para agir. Ele pediu aos indivíduos que estava estudando para apertar o botão sempre que quisessem e anotassem o tempo exibido em um relógio que corria rapidamente no momento em que sentissem um impulso para apertar o botão.

Libet acoplou eletrodos ao córtex motor dos indivíduos - a parte do cérebro que controla os movimentos -, a fim de medir o aumento da tensão elétrica à medida que seus cérebros se preparavam para dar início à ação. O senso comum nos diria que os potenciais de prontidão dos indivíduos começariam a aumentar assim que eles decidissem conscientemente apertar o botão, e não antes disso. Estamos propensos a pensar isso porque supomos que é a decisão consciente de apertar o botão que dá início ao ato de apertar o botão. Libet descobriu que não é isso o que acontece. Nossos cérebros começam a se preparar para a ação mais de um terço de um segundo *antes* de decidirmos conscientemente agir. Apesar de vivermos acreditando que as decisões para agir começam na consciência, as provas das experiências sugerem que essa é uma ilusão universalmente compartilhada.¹⁸

Libet também estudou a relação entre estimulação sensorial e consciência monitorando mudanças na atividade elétrica do cérebro causadas por informações que estão sendo recebidas, chamadas de “potenciais evocados”.¹⁹ Normalmente, temos sensações quando nossos órgãos dos sentidos ativam uma região do cérebro chamada córtex sensorial. (Apesar de algumas sensações *parecerem* ocorrer em várias partes do corpo de uma pessoa, elas, na verdade, estão “no” cérebro.) Quando um pesquisador estimula diretamente o córtex sensorial com um pulso elétrico, o indivíduo tem uma sensação. Por exemplo, quando a área do córtex sensorial correspondente à mão direita é estimulada, a pessoa tem uma sensação em sua mão direita, exatamente como se alguém a tivesse tocado. Libet notou que, apesar de estímulos elétricos até muito breves resultarem em potenciais evocados, nenhuma experiência consciente provoca o mesmo resultado, a menos que a estimulação continue por aproximadamente meio segundo. Em suma, somos inconscientemente sensíveis a estímulos sensoriais, que, em razão de sua efemeridade, ignoram totalmente a consciência.

E o que é mais estranho ainda, Libet descobriu que existe um retardo de 500 milissegundos, ou meio segundo, entre o ato de espetar a pele com um alfinete e o fato de sentir conscientemente a pontada. Normalmente, não temos consciência do hiato entre um estímulo e a sensação que ele produz, acreditando sentir a pontada do alfinete no momento em que ela ocorre. Libet investigou esse fenômeno estimulando o córtex sensorial de maneira que os indivíduos submetidos ao teste tivessem uma sensação de formigamento na mão direita enquanto estimulava, ao mesmo tempo, manualmente, a pele de sua mão esquerda. Depois, ele perguntou que sensação eles haviam tido primeiro: o formigamento na mão direita ou a sensação na mão esquerda. O senso comum nos diz que a sensação na

mão direita, produzida pela estimulação direta do cérebro, deveria ter sido a primeira a cruzar a linha de chegada. Afinal, a estimulação da mão esquerda tinha de viajar até os nervos sensoriais antes de chegar ao cérebro, enquanto a estimulação direta do córtex sensorial já largava com uma ampla margem de vantagem. A esta altura, você já deve ter começado a perceber que o senso comum é um guia bastante ruim para entender o cérebro e não ficará surpreso ao saber que a suposição de senso comum não se revelou verdadeira. Libet descobriu que, mesmo quando o cérebro era estimulado até dois quintos de segundo *antes* da pele da mão esquerda, os indivíduos acusavam a estimulação da mão esquerda antes.

Isso é o equivalente neurofisiológico de alguém que entra numa porta giratória atrás de você, mas que sai na sua frente. Será que os impulsos nervosos da mão seguem um caminho mais rápido até a consciência, ultrapassando de alguma maneira os impulsos provenientes da estimulação do cérebro? Será que eles conseguiram transcender espaço e tempo? Absolutamente. É necessário aproximadamente um quinto de segundo para que a estimulação da pele produza potenciais evocados no cérebro, e mais meio segundo para que o potencial evocado produza uma sensação consciente. Isto significa que, na verdade, temos sensações quase um segundo depois de o estímulo ocorrer. Então, por que, ao tocar a sua mão esquerda com a sua mão direita (vamos, pode experimentar), você parece sentir o toque no momento exato em que uma mão encostou na outra? Por que a vida cotidiana não é como um filme estrangeiro mal dublado, com nossas experiências permanentemente fora de sincronia em relação à ação? Por que a nossa vida subjetiva parece tão contínua? Libet propôs que o cérebro inconscientemente recobre as descontinuidades, recuando as sensações no tempo em sete décimos de segundo, da mesma forma que tentamos esconder um pagamento atrasado pré-datando um cheque.

Esse truque engenhoso faz *parecer* que reagimos aos estímulos instantaneamente.

No nível mais fundamental, essas experiências demonstram que a experiência consciente opera com um quadro sistematicamente distorcido da realidade. O cérebro, ao que parece, preenche as lacunas e apara as arestas da percepção para criar continuidades ficcionais. A experiência consciente se parece mais com um sonho, uma construção, ficção ou fabricação do que a maioria de nós gostaria de acreditar.

Ainda não se convenceu? Pense no fenômeno que leva o encantador nome de “confabulação por meio de movimentos sacádicos”. Ao olharmos para o nosso entorno, nossa experiência visual parece coerente e contínua. Na verdade, nossos olhos nunca ficam parados por muito tempo, mesmo quando pensamos que eles estão observando continuamente um ponto fixo no espaço. Nossos olhos não permanecem fixos em um ponto por mais de um quarto de segundo antes de se mexer em pequenos movimentos espasmódicos chamados de movimentos sacádicos. Apesar de ficarmos efetivamente cegos durante os movimentos sacádicos, não temos *experiências* visuais entrecortadas porque nosso cérebro corrige a situação para nós de maneira silenciosa, discreta e inconsciente, editando a informação visual para criar a ilusão de um panorama visual que se descortina suavemente à nossa frente. Em uma das várias experiências maravilhosas sobre cegueira durante movimentos sacádicos, a pessoa que conduz a experiência pede para o indivíduo que está sendo testado olhar fixamente para uma cena projetada na tela de um monitor de computador. Obviamente, não se trata de um computador comum. Ele foi manipulado para mudar algum aspecto da imagem durante os movimentos sacádicos do espectador. Devido ao fato de o indivíduo ficar cego durante os movimentos sacádicos, ele não percebe essas alterações, às vezes drásticas, mesmo se avisado com antecedência de

que o quadro vai mudar em algum momento durante a experiência.²⁰

Essas e outras experiências mostram bastante claramente que o cérebro não tem dificuldade em misturar as mensagens antes que elas alcancem a mente consciente. A manipulação da informação antes que ela chegue à consciência torna o autoengano possível. Não há nada inerentemente incrível na ideia de que nossos cérebros manipulam, de modo tendencioso, as informações sobre nossas interações sociais da mesma maneira que manipulam informações sensoriais e motoras. O intervalo entre a percepção inconsciente e a consciente, e entre a volição inconsciente e a “decisão” consciente de agir, proporciona ao inconsciente maquiavélico tempo suficiente para alterar a informação antes que ela atinja a consciência. Se quisermos ter alguma esperança de realmente entender nossas mentes e a nós mesmos, temos de encontrar alguma maneira de penetrar nessa ilusão não por meio da introspecção, mas da investigação científica.

A Consciência e a Mente Modular

Imagine estar em pé em um coquetel. O recinto ressoa com dúzias de conversas, mas, apesar de todo o barulho, você é capaz de ouvir o que a pessoa que está falando com você está dizendo. Enquanto sua atenção permanecer fixada em seu parceiro de conversa, todas as outras conversas são esmorecidas e se tornam um murmúrio de fundo. Contudo, assim que o tédio aparece, ou quando você fica curioso a respeito do que outra pessoa em seu raio de escuta está dizendo, um mero desvio de atenção possibilita que você “sintonize” em outra conversa. O preço de sintonizar em outra conversa é que você tem de dessintonizar da atual.²¹ Resumindo, o “efeito coquetel” (como é chamado pelos psicólogos) sugere que somos capazes de acompanhar

apenas uma conversa por vez, e nunca duas ou mais concomitantemente.

Durante os anos 50, psicólogos se depararam com uma maneira engenhosa de estudar esse efeito. Colocaram fones de ouvido na cabeça de uma pessoa, transmitiram uma mensagem diferente para cada ouvido e descobriram que apenas uma das mensagens, a mensagem “atendida”, era conscientemente entendida. As pessoas submetidas ao teste não ignoravam totalmente a mensagem negligenciada. Elas tinham uma vaga noção de seu som, mas não conseguiam captar seu sentido (era como escutar uma mensagem em uma língua desconhecida). Os pesquisadores concluíram que nosso cérebro processa as propriedades semânticas da linguagem, o significado das palavras e sentenças, separadamente de suas propriedades acústicas. Uma parte do cérebro capta o som da voz do falante enquanto uma parte diferente determina o significado das palavras. O psicólogo britânico Donald Broadbent achou que essas experiências demonstravam que os fluxos de informação entram na mente através de vários canais paralelos e que o canal do “significado” tem uma capacidade bastante limitada. Os dados pareciam demonstrar que os significados devem entrar na consciência um de cada vez, que apenas um significado por vez pode abrir caminho pela estreita porta que leva a informação semântica à consciência. Pesquisas posteriores apresentaram um quadro diferente. Apesar de ser verdade que o significado de mensagens negligenciadas nunca alcança a consciência, várias experiências engenhosas demonstraram que, apesar de tudo, essas mensagens são entendidas inconscientemente, ao menos em parte.²² Por exemplo, os pesquisadores apresentaram aos indivíduos testados uma sentença ambígua no canal atendido, tal como “Eles jogaram pedras no banco ontem”. Essa sentença é ambígua porque a palavra “banco” pode se

referir a uma instituição financeira ou a um assento numa praça (e as pessoas que jogaram as pedras poderiam ser manifestantes anticapitalistas ou crianças testando sua pontaria). Ao mesmo tempo em que essa sentença entrava por um ouvido, uma palavra desambigüizante (neste exemplo, “dinheiro” ou “praça”) era transmitida para o canal negligenciado.²³ O pesquisador pedia, então, a eles que escolhessem entre duas interpretações diferentes da sentença: ou “Eles jogaram pedras no assento da praça” ou “Eles jogaram pedras na Associação de Poupança e Empréstimos”. Ao contrário da hipótese de Broadbent, os indivíduos tenderam a selecionar a interpretação que era coerente com a palavra desambigüizante, mostrando que, apesar de tudo, as mensagens negligenciadas eram inconscientemente compreendidas.²⁴

Essas experiências sugerem que a consciência pode suportar apenas uma carga muito limitada de informações. Pense na mente como um funil cuja parte mais estreita é a consciência. Não importa quanta informação seja despejada na extremidade mais larga do funil, ela só vai conseguir passar através do bico do funil em um fluxo pouco volumoso. O fluxo do pensamento consciente é extraordinariamente lento. Atos inconscientes como escolher palavras para encaixar em uma sentença, rebater um saque em um

jogo de tênis, coçar um prurido ou pisar no freio de seu carro para evitar um acidente são tão rápidos que, muitas vezes, terminam quando tomamos consciência deles. Uma boa datilografa que digita sentenças ao ritmo de 120 palavras por minuto pode escrever uma palavra inteira nos 500 milissegundos que Libet demonstrou que são necessários para reagir conscientemente a um estímulo sensorial. À medida que seus ágeis dedos voam sobre o teclado, a datilografa já acabou de escrever uma palavra em um intervalo de tempo menor do que o necessário para

que ela perceba conscientemente a palavra que está digitando.²⁵ O mesmo princípio é válido para as nossas reações emotivas. Muitas vezes, reagimos emotivamente a um estímulo antes de nos tornarmos conscientes de nossa reação emotiva.²⁶ A raiva, por exemplo, aparece em um *lampejo*. A tristeza ou o terror *tomam conta* de nós. O fato de as nossas emoções muitas vezes se manifestarem antes que tenhamos uma chance de perceber que o que está acontecendo é, em parte, o que as torna mais difícil de esconder dos outros.

Já que toda uma gama de processos mentais pode acontecer sem o envolvimento da consciência, a questão óbvia é: “Para que precisamos da consciência?” Inúmeras sugestões foram feitas. Vez por outra, os psicólogos diziam que a consciência é um componente essencial para o aprendizado de estímulos e habilidades novos ou complexos, escolhendo entre entradas de dados concorrentes, memória reativa reflexiva e planejamento (essa lista não está completa). Todavia, nenhuma dessas propostas é totalmente coerente com as provas científicas. A resposta inquietante, e à primeira vista fortemente contra-intuitiva, para a pergunta a respeito da utilidade da consciência para nós pode ser: “Ela serve para muito pouco”. Para o assombro de muitos tradicionalistas, a ciência está acompanhando gentilmente a consciência para a periferia da mente.²⁷

Freud foi provavelmente a primeira pessoa a apresentar um modelo psicológico detalhado que desloca a consciência do centro da mente. Durante o final do século XIX, quando Freud estava seguindo uma carreira em neurociência, acreditava-se que todos os estados mentais genuínos fossem conscientes. Freud estava ciente do crescente número de provas nos campos de neurologia, psiquiatria e psicologia que contradiziam essa visão, e ficou cansado das contorções intelectuais necessárias para enquadrar suas

observações clínicas na camisa-de-força cartesiana. Então, na primavera de 1895, ele começou a repensar seu conceito de mente e, em especial, sua noção de consciência, expondo seus pensamentos em um manuscrito publicado postumamente como *Projeto para uma Psicologia Científica*. O *Projeto* de Freud delineava, de maneira brilhante, uma teoria neuropsicológica da mente baseada no que hoje chamamos de princípios “conexionistas” ou de “rede neural” (de fato, o conceito de retropropagação, que desempenha um papel central na teoria de rede neural, derivou do Projeto de Freud).²⁸

A nova visão de Freud era radical. Ele abandonou a ortodoxia elegante, mas, em última instância, inviável, que dizia que a mente e o corpo são entidades distintas, substituindo-a com uma visão segundo a qual os processos mentais são as atividades de um órgão físico: o cérebro. Freud achava que o cérebro devia ser composto de, pelo menos, três unidades funcionais principais para servir de veículo para a nossa vida mental. O cérebro deve, portanto, deve ter um sistema de entrada de dados capaz de absorver as informações que estão chegando e, depois, voltar rapidamente ao seu estado original para se preparar para quaisquer novas impressões que o mundo possa lançar em sua direção. Segundo o cérebro deve ser capaz de armazenar e analisar a informação recebida. Freud achava que havia uma conexão entre análise e armazenamento, pois a análise de informações envolve a sua comparação com informações previamente armazenadas na memória. Ao contrário do sistema de entrada de dados, esse processamento/sistema de memória deve preservar rastros das modificações por ele sofridas para lançar a base psicológica da memória.

Até aqui, o modelo parece sensato, mas pouco revolucionário. O lance mais radical de Freud reside na forma como ele conceitualizou o sistema de saída de dados.

Normalmente, pensamos no comportamento como uma saída de dados da mente. Então, por exemplo, é possível ver um objeto com uma certa forma, cor e textura (entrada de dados), reconhecê-lo como um pêssego e comê-lo (saída de dados). Freud considerava o pensamento consciente, assim como o comportamento, um sistema de saída de dados. Era um afastamento e tanto do que era quase que universalmente aceito na época, ou seja, que a consciência é uma característica intrínseca ao pensamento. Ao dissociar o pensamento da consciência, Freud propôs, de fato, que *a consciência não desempenha papel algum no processamento mental.*

Se Freud estivesse vivo hoje, ele, sem dúvida, exemplificaria esse conceito da mente com uma metáfora testada e aprovada: o computador. Eis como a analogia funcionaria: à medida que digito estas palavras, estou introduzindo dados no computador que está sobre a minha escrivaninha. Cada toque no teclado é representado no processador central por uma série de pulsos elétricos. A medida que olho para o monitor, posso ver o resultado do meu trabalho exibido diante de meus olhos. O sistema de entrada de dados de Freud é análogo ao teclado acoplado ao computador, que me permite criar estas palavras e sentenças. A unidade de processamento localizada nas entranhas da máquina, onde o trabalho de verdade é feito, desempenha o papel do sistema cognitivo/memória, onde a informação é analisada e armazenada. O monitor, que simplesmente exhibe os resultados, é a contraparte da consciência. Assim como um monitor de computador, a consciência não realiza o trabalho cognitivo nem nos informa a respeito do que está acontecendo nas profundezas do cérebro (o monitor mostra apenas os resultados dos esforços da CPU, e não como eles são obtidos). A consciência não fornece “conhecimento completo nem fidedigno” da atividade mental.²⁹

Em sua pressa para se distanciar dos excessos pseudocientíficos da psicanálise, muitos cientistas cognitivos contemporâneos gostam de enfatizar as enormes diferenças entre a sua concepção do inconsciente e a concepção de Freud. O inconsciente freudiano, segundo eles, é reprimido e irracional e conta com poucas provas científicas a seu favor. O inconsciente cognitivo, ao contrário, não é excluído da consciência: é inconsciente por causa da estrutura da mente. Está envolvido em uma série de comportamentos adaptativos, é sustentado por pesquisas empíricas sólidas e, certamente, não se parece com o animal selvagem que, supostamente, era a única preocupação de Freud. Essa simples dicotomia revela um grande mal-entendido em relação à teoria freudiana. De fato, Freud considerava o inconsciente “reprimido” como um caso especial de um inconsciente cognitivo mais geral. Apesar de terem sido generosos ao identificar suas deficiências, os novos exploradores da mente em geral fracassaram em reconhecer os méritos do pioneiro.³⁰

Apesar de Freud não ter sido - e não ser - o único a afirmar que *todo* o Pensamento é inconsciente, a ideia continua a ser controvertida.³¹ Certamente, deve haver uma prova definitiva de que, pelo menos às vezes, pensamos conscientemente! Bem, na verdade não. Max Velmans, cientista Cognitivo da Universidade de Londres, argumenta que uma volumosa literatura experimental indica que não há provas científicas críveis de que a consciência desempenhe algum papel no processo cognitivo. A consciência pode *retratar* um processo mental, ou exibir os resultados do processamento mental, mas não executa o trabalho cognitivo. A crença de que pensamos conscientemente confunde a representação com a verdadeira cena da ação, como uma criança pequena que acredita que existem pessoas pequenas dentro do televisor.³²

Uma Comunidade de Demônios

Muitos cientistas cognitivos entendem a mente como se ela fosse composta por unidades funcionais chamadas “módulos”. Para compreender essa ideia, imagine que você tenha se mudado para uma casa nova que precise de grandes reformas: o telhado precisa ser consertado, o encanamento é velho e precisa ser trocado, os circuitos elétricos estão queimados e assim por diante. Ao buscar ajuda, você pode contratar um único quebra-galho para fazer todos os serviços ou usar um especialista para cada tipo de tarefa. Enquanto alguns psicólogos acham que a inteligência humana é um quebra-galho cognitivo - uma função única com propósitos gerais (chamada de inteligência geral) -, outros, incluindo os psicólogos mais evolutivos, concebem-na como um grupo de especialistas. Segundo a tese da modularidade, nosso crânio abriga uma série de mentes especializadas e cada qual enfrenta um tipo diferente de tarefa adaptativa. As submentes são o que o termo “módulo cognitivo” significa.³³ Apesar de alguns negarem a existência de uma inteligência geral que atue em vários campos, essa posição radical não é obrigatória. A maioria dos psicólogos evolutivos aceita a existência da inteligência geral, mas acredita que ela coexiste com as unidades modulares mais especializadas.³⁴

Por motivos puramente pragmáticos, é melhor ter uma equipe de especialistas do que um quebra-galho. Fazendo uma analogia com uma caixa de ferramentas, se você precisa apertar sempre canos que estão vazando, é uma boa idéia ter uma chave de boca. Da mesma maneira, se você (na verdade, seus ancestrais) tem repetidamente problemas que exigem reações cognitivas ou comportamentais especiais, é útil ter uma “ferramenta” mental para lidar com essa situação de maneira automática e eficiente. Foi assim que a natureza projetou nosso corpo: temos órgãos especiais para funções especiais, não apenas

um único órgão com um propósito geral. Por que as nossas adaptações mentais deveriam ser diferentes?³⁵

O comportamento humano de acasalamento parece ser a função de um módulo cognitivo especializado. Apesar das inegáveis variações culturais, os seres humanos em todo o mundo parecem reagir de uma maneira muito uniforme aos membros do sexo oposto. Uma característica à qual tanto homens quanto mulheres reagem automaticamente é o grau de simetria no rosto de um parceiro em potencial. Ambos preferem feições simétricas a assimétricas, rostos em que o lado esquerdo é quase uma imagem especular perfeita do lado direito. Dá-se o caso em que a simetria facial esteja correlacionada à fertilidade nas mulheres e à qualidade do esperma nos homens. Mas nenhum de nós calcula conscientemente o grau de simetria no rosto de parceiros em potencial; um módulo cognitivo inconsciente dedicado à seleção de parceiros executa essa tarefa automaticamente. A mente consciente simplesmente reage, considerando alguns rostos atraentes e outros não-atraentes sem saber com precisão o porquê. Outro exemplo menos conhecido é o que o psicólogo Paul Rosin chama de “sistema de contágio”. O trabalho de Rosin mostra que nossas atitudes em relação a sujeira e contaminação não resultam apenas do aprendizado social; possuem características que estão presentes em toda a espécie e têm todas as características de um módulo especializado, programado. De Toledo a Timbuktu, os seres humanos usam regras especiais de inferência para julgar os riscos de contaminação, que são diferentes da maneira como raciocinamos sobre outros assuntos. Por exemplo, não consideramos o grau de risco proporcional ao grau de contato com uma fonte de contágio. Não existe uma curva dose-reação: sentimos que mesmo um pequeno contato com, digamos, um indivíduo doente pode transmitir todo o

risco de contágio.¹⁶ Não existe um consenso sobre quantos módulos a mente humana contém.

A teoria da modularidade, aplicada ao autoengano, sugere que nossa ^v*da mental é desempenhada por equipes especializadas de “demônios” (para usar o imaginativo termo de Oliver Selfridge),³⁷ que podem ou não exibir suas informações na consciência. Precisamos descartar a ideia convencional da mente consciente como um executivo poderoso que está no comando e envia ordens a seus serviços de nível inferior por meio da hierarquia de sistemas de processamento. É mais útil termos uma visão da mente que seja mais próxima àquela exposta pelo filósofo Daniel C. Dennett, da Tufts University, que argumenta que nossa mente abriga uma multidão de versões concorrentes da realidade que competem pelo controle: “Os conteúdos mentais se tornam conscientes... vencendo competições contra outros conteúdos mentais para dominar o controle do comportamento.”³⁸

Imagine a mente como um imenso quarto cheio de atividade. Há muitas mesas no quarto e, em torno delas, estão sentados grupos de especialistas que analisam fluxos de dados do mundo exterior que estão entrando em seus computadores. Alguns desses grupos se comunicam e cooperam entre si trocando informações, enquanto outros nem se falam. Existe uma pequena fenda na parede que fica no canto do quarto e a única maneira de publicar um relatório é passá-lo através dessa fenda. Todo dia, os especialistas produzem documentos volumosos, mas a fenda é tão estreita que eles só conseguem passar através dela uma página por vez. Consequentemente, apenas uma pequena fração de seu trabalho é divulgada. Nesse modelo, as equipes de especialistas representam os módulos e submódulos, a comunidade de “demônios” que habitam a mente/cérebro humana. As informações recebidas por seus computadores são os dados que nossos cérebros recebem

de nossos órgãos sensoriais. Por fim, a pouco atraente fenda corresponde à consciência: a extremidade estreita de um funil de informações (mais adiante, descobriremos que um grupo de poetas ajuda os cientistas a preparar seus relatórios para publicação). A enorme disparidade entre as atividades paralelas dos módulos e a capacidade de representação extremamente limitada da consciência cria um gargalo de informações através do qual os pensamentos só podem passar um a um. Isto nos causa a ilusão de que temos conscientemente um pensamento depois do outro (o chamado processamento serial). Para usar mais uma metáfora, a atividade cognitiva inconsciente é como uma sinfonia, ou uma cacofonia, enquanto a consciência assobia uma canção.

Se a consciência desempenhasse algum papel de verdade na atividade mental (e, como vimos, isso é um grande “se”), não haveria razão para sobrecarregá-la de informações desnecessárias. Se a mente pode desempenhar uma tarefa inconscientemente, faz sentido deixar a consciência livre para realizar outras tarefas. Mas o autoengano não é apenas isso e, como vimos, ele exige que certas informações sobre os nossos motivos e intenções sejam *mantidas fora* da consciência. Segundo a perspectiva evolutiva delineada anteriormente, esse embargo de conhecimento aumenta a aptidão, melhorando nossas chances de sucesso na luta pela sobrevivência. Se o animal humano vive melhor sem saber algumas coisas, a seleção natural irá obedecer, certificando-se de que a membrana da consciência seja seletivamente permeável.

Os grupos sociais humanos estão cheios de interações complexas, múltiplas e simultâneas que sobrecarregariam uma mente não-modular. Não nos seria possível registrá-las sem a ajuda de demônios especializados para monitorar os fios emaranhados de nossas relações sociais. Talvez o autoengano seja possibilitado por um sistema de filtros

inconscientes que selecionam quais informações são adequadas ao consumo público (percepção consciente) e o que deve ser ocultado. A escolha de o que esconder e o que revelar se baseia em uma avaliação inconsciente do que provavelmente é mais vantajoso na política da vida social. Na teoria, tudo isso funciona muito bem, mas e as provas? Como isso se manifesta em nossas relações cotidianas?

Meu relato de como isso acontece, que iniciará no Capítulo 5, é de longe a mensagem mais controversa deste livro. Ela diz respeito a um fenômeno que todos nós vivenciamos, mas que, como argumentarei, poucas pessoas reconhecem e entendem. De fato, começarei a retirar a cobertura protetora que oculta a profundidade e a extensão das manobras maquiavélicas da vida social cotidiana e, ao fazê-lo, apresentarei o módulo inconsciente que desempenha um papel central nessa dinâmica.

5. Pôquer Social

Seu rosto... é um livro em que podemos ler coisas estranhas.
SHAKESPEARE, *MACBETH*

A teoria evolutiva sugere que as mentes lutam para maximizar o sucesso reprodutivo de seus donos. A natureza seleciona tudo que funcione, que nos ajude na luta pela sobrevivência, e o autoengano funciona em grande parte do tempo. Como Trivers nos lembra com gravidade: “A visão convencional de que a seleção natural favorece sistemas nervosos que produzem imagens cada vez mais precisas do mundo deve ser uma visão muito ingênua da evolução mental.”¹ Não podemos negar que é muito inquietante o pensamento de que passamos nossas vidas sendo ludibriados por nossas mentes. O espelho da consciência nos distrai projetando um auto-retrato lisonjeiro, deixando-nos livres para levar a cabo maquinacões sociais egoístas de maneira inconsciente, às escuras, sem sermos perturbados pela consciência e sem o peso da culpa.

Jogar Pôquer no Escuro

A metáfora de Humphrey do xadrez, mencionada no Capítulo 3, retrata a interação social como um jogo, uma sequência em aberto de manobras táticas entre jogadores. Podemos jogar para ganhar altas apostas e, estranhamente, a vida social é um jogo que praticamos melhor quando não temos consciência disso.

O jogo competitivo exige que cada jogador fique de olho nos lances do outro. Uma jogadora de tênis não pode rebater um saque se desconhece a direção da bola, e um boxeador não pode evitar um golpe sem acompanhar os punhos de seu oponente. A arte do escrutínio mútuo tem uma linhagem antiga. Um predador à espreita pode observar cuidadosamente e tentar antecipar os movimentos evasivos de sua presa, que, por sua vez, deve antecipar as táticas do predador. As crianças, cujos jogos as preparam para a vida em um mundo perigoso, ensaiam infinitamente essas tramas. A brincadeira de “pique-estátua” aprimora a reação de paralisia que confunde o olhar do predador, enquanto o “esconde-esconde” treina as crianças nas habilidades necessárias para fugir da captura e voltar para “casa” a salvo. Nossas mentes são máquinas de antecipação equipadas pela seleção natural com imitações das tarefas necessárias à sobrevivência. No momento fatal em que nossa espécie se tornou a maior predadora de si mesma, essas rotinas cognitivas bem treinadas entraram em ação no campo social. As habilidades originalmente usadas na relação de nossos ancestrais com predadores e presas foram colocadas em prática como métodos para prosperar no equivalente social da savana africana.²

Para ser útil, a mente inconsciente tem de fazer mais do que apenas perceber. Ela também deve ser capaz de influenciar o comportamento. Deve haver algum mecanismo que a habilite a usar informações inconscientes para escolher um curso de ação enquanto, ao mesmo tempo, evita que a mente consciente perceba o que está realmente acontecendo. Para fazê-lo, a mente inconsciente deve ser ágil, veloz, capaz de pensar em vários lances futuros em um tempo menor do que o necessário para que a vagarosa mente consciente dê um passo. O enganador eficaz deve ser capaz de acompanhar as reações dos outros a cada instante, ajustando suas táticas com base em um fluxo

contínuo de feedback perceptivo. Uma espécie astuta em manipulação-negociação *precisa* levar jeito para prever, controlar e entender o comportamento. Para fazer isso, ela precisa entender intuitivamente como deduzir os estados mentais dos outros e como esses estados mentais trabalham em conjunto para produzir o comportamento. Por esse motivo, passamos boa parte de nosso tempo tentando adivinhar o estado mental dos outros - suas crenças, seus desejos, objetivos e medos -, a fim de manipular seu comportamento de acordo com nossos próprios interesses.³

Um operador social traquejado precisa ter um entendimento excelente dos interesses próprios humanos porque é impossível enganar os outros sem entender o que lhes desperta interesse. Todavia, o autoengano, que também é essencial para a manipulação social competente, nos puxa na direção *oposta*, levando-nos a renegar o conhecimento a respeito do interesse próprio humano e incentivando uma concepção bastante ingênua da natureza humana. Então, existe uma tensão entre o entendimento psicológico profundo necessário ao jogador social astuto e o emudecimento da inteligência social necessária ao autoengano. Como a natureza conseguiu programar a mente para tirar o máximo de proveito dessas duas forças conflitantes? A solução óbvia foi *dividir* a mente. O fato de a consciência ser socialmente míope não é um problema se isso ajuda a inteligência social a atuar com perfeição nos bastidores. Nossa estupidez consciente a esse respeito é um disfarce perfeito para uma inteligência maquiavélica.

Se essas considerações estão corretas, devemos ter muito mais habilidade para “ler” as outras pessoas no nível inconsciente do que no consciente. Todos devemos ter esse dom, ser psicólogos instintivos cujas mentes conscientes são deixadas fora da ação. O fosso que divide a astúcia inconsciente da ingenuidade consciente é uma consequência da maneira como a seleção natural esculpiu a

nossa psique para lidar com as pressões de uma vida social complexa. É algo distinto e quintessencialmente humano.

O jogo da vida está começando a se parecer muito mais com o ferozmente psicológico pôquer do que com o comparativamente antissocial xadrez. Engano e leitura da mente são componentes essenciais do pôquer. Você se lembra da cena do filme *Maverick* em que James Garner derrota uma mulher fatal que está blefando com cartas ruins? Quando ela pergunta como ele adivinhou seu artifício, Garner observa: “Respiração presa. Você prende a respiração quando está excitada”. A leitura de mente de *Maverick* não foi irrealista.

Bons jogadores de pôquer mobilizam um exército de técnicas de desvio de atenção, manipulação e intimidação que têm uma semelhança inacreditável com os métodos usados por outras espécies para se defender dos Predadores. Eles usam o criptismo - a famosa “cara-de-pau” - para esconder suas reações e intenções ou usam a conversa incessante como tática diversionária. Os “frenéticos” forçam os outros a fazerem lances arriscados. Alguns, como o “Crazy” Mac Caro, usam a estratégia multiforme de comportamento aparentemente estranho e aleatório.

*Crazy Mike descartava aleatoriamente (ou fingia fazê-lo), dava “bônus” de fichas para os jogadores que estavam perdendo, jogava deliberadamente com seis cartas (uma mão morta), aumentava as apostas e blefava sem ter chance de vencer, acionava um gravador portátil para indicar se ele ia passar ou aumentar a aposta, e desafiava outros jogadores para “partidas fatais” nas quais os perdedores tinham de se matar. **

Caro era louco de pedra. Ele adotava um comportamento estranho para desorientar os outros jogadores, para “confundir” o equipamento de leitura de mente deles.

Os jogadores de pôquer fazem um grande esforço para ler as “dicas” um do outro - os pequenos vazamentos de informações involuntárias que traem os verdadeiros sentimentos ou intenções de uma pessoa -, enquanto dão duro para suprimir suas próprias dicas. “Somos cheios desses tiques e contrações”, escreve o jogador de pôquer/jornalista Andy Beilin. “Eles estão em toda parte e em tudo o que fazemos”.⁵ Os jogadores de alto nível acumulam engano em cima de engano. Se o vazamento de informação é involuntário e pode ser usado pelo oponente para guiar seu jogo, por que não *simular* vazamentos de informações para enganar os outros jogadores? Um mestre do jogo pode produzir “dicas falsas”, por exemplo, coçando intencionalmente a sua bochecha direita ao blefar ou, então, usar essa idiossincrasia fabricada para fazer com que os oponentes interpretem mal uma mão vencedora como apenas outro blefe. Uma pessoa incapaz de compreender a sutil e estratificada coreografia social que se desenrola em volta da mesa de cartas não pode dar certo nos níveis de jogo mais elevados, nos quais, segundo a cultura do pôquer, você “joga com o jogador”.⁶

Como eles fazem isso? Como é possível reunir esse tipo de *insight* de maneira suficientemente precisa e consistente a fim de usá-lo? Os virtuosos do pôquer não utilizam um dom misterioso ou um *insight* intuitivo. O preço de suas surpreendentes capacidades é muito trabalho e estudo. “A capacidade de decodificar”, escreve o psiquiatra Charles Ford, “só é obtida com muitas anotações mentais ou escritas ou com a familiaridade pessoal. Nesse aspecto, as consideráveis habilidades dos jogadores profissionais de pôquer refletem as capacidades de enganar e detectar da vida cotidiana”.⁷

A maioria de nós é constrangedoramente inepta em detectar mentirosos. Até mesmo os profissionais são ruins nisso. Em um estudo, psicólogos pediram a oficiais

experientes das forças públicas, policiais novatos e estudantes universitários para determinar se vários indivíduos estavam mentindo ou dizendo a verdade. Os resultados foram desanimadores. Não apenas *não* houve diferenças significativas na precisão dos julgamentos dos três grupos, como também a média de acertos de todos os três foi minimamente superior ao acaso. Até os especialistas poderiam ter jogado cara ou coroa! Outro estudo usou videoteipes de interrogatórios simulados nos quais metade dos atores era instruída a mentir, e a outra metade, a dizer a verdade. Quando os pesquisadores pediram aos policiais para distinguir os mentirosos e os que estavam dizendo a verdade, seu nível de precisão foi igual ao da adivinhação aleatória (só acertaram em 49% dos casos). Esses dois estudos são certamente passíveis de críticas. Não podemos esperar que atores fiquem ansiosos com medo de serem desvendados; portanto, eles podem deixar de gerar o vazamento involuntário de informações (as “dicas” do jogador de pôquer) que seriam esperadas de criminosos de verdade com algo a esconder. Porém, estudos planejados com mais cuidado produziram resultados igualmente ruins.

Apesar de a maioria das pessoas ser muito ruim na detecção de mentiras, algumas - talvez uma em mil - são extraordinariamente habilidosas nesse sentido. O que faz essa diferença? Ases da detecção de mentiras se concentram nas expressões faciais. Como vimos, você deve prestar atenção aos indicadores não-verbais para entender os verdadeiros sentimentos dos outros. Cada emoção básica tem seu próprio padrão característico de expressão. Às vezes, esse padrão transparece na fachada enganosa e passa rapidamente pelo rosto do mentiroso. Esses “micromomentos” podem durar não mais do que a 125ª parte de um segundo. É algo rápido demais para que um observador o perceba conscientemente (lembre-se das descobertas de Libet), mas captado e analisado por circuitos

neurais inconscientes especialmente dedicados a esse propósito. Outra revelação mais óbvia é a tentativa de “esmagar” os verdadeiros sentimentos com expressões faciais rígidas e inaturais.⁸

A habilidade de desmascarar intencionalmente o engano não é espontânea, mas pode ser aprendida por meio de instrução e prática.⁹ O fato de a detecção de mentiras não ser algo natural não combina muito com a ideia de uma corrida armamentista evolutiva entre manipulação e leitura protetora de mentes. Se o engano foi uma pressão seletiva para a evolução da detecção, qual foi, por sua vez, a pressão seletiva para o aparecimento de formas superiores de engano? Assim, não seria de se esperar que a nossa espécie fosse bastante boa na detecção? A história evolutiva não sugere que a detecção de mentiras deveria ser algo natural em vez de algo que requer esforço e treinamento?

Quando estamos lidando com qualquer adaptação evolutiva, temos de prestar atenção ao fato de que ela é sintonizada para se adaptar ao meio ambiente em que evoluiu. Se o meio ambiente muda, a adaptação pode não funcionar mais. Felizmente, nosso meio ambiente físico geralmente muda muito devagar. Eventos catastróficos, tais como a colisão do meteoro que exterminou os dinossauros, são bastante raros. O mesmo não pode ser dito do nosso meio ambiente social. E questionável o fato de uma grande transformação social há algum tempo ter causado uma falha em nosso equipamento neural de leitura de mentes e de não termos ainda nos recuperado. A evolução da linguagem foi provavelmente o evento mais poderoso de nossa evolução social, um evento que desfigurou o panorama das relações humanas. Ele pode ter perturbado nossa capacidade de penetrar no engano:

Com o advento da linguagem na linhagem humana, as possibilidades de engano e autoengano aumentaram

muito, Se a linguagem permite a comunicação de informações muito mais detalhadas e abrangentes,,, ela também permite e incentiva a comunicação de desinformações muito mais detalhadas e abrangentes, Uma porção do cérebro dedicada a funções verbais deve se especializar na manutenção da falsidade. Isso irá exigir percepções, memória e lógica distorcidas; e a maneira ideal de manter esses processos é de modo inconsciente,¹⁰

A linguagem abriu caminho para uma nova fase na luta atemporal entre as forças do engano e da detecção. Fazendo a balança pender fortemente a favor do engano, ela possibilitou que os seres humanos representassem erroneamente a realidade de forma muito mais eficaz do que antes. A espada da linguagem tem dois gumes: é esclarecedora e fascinante, um instrumento do entendimento, e uma cilada para os incautos. O “dom da palavra” permitiu que nossos ancestrais pintassem retratos falsos do mundo, inclusive deles mesmos, a um custo absurdamente baixo. Também permitiu que enganassem a si mesmos ou pelo menos se enganassem de maneira mais eficaz do que antes e, portanto, que enganassem melhor os outros. As opiniões a respeito de quando exatamente esse evento marcante aconteceu variam; e, dada a escassez de provas, é improvável que um dia tenhamos certeza. As estimativas atuais variam de cerca de 50 mil a aproximadamente 500 mil anos atrás.¹¹

Isto explica por que a aquisição de habilidades para detectar mentiras é algo que envolve mais *desaprendizado* do que *aprendizado*. Temos de desenvolver o hábito de ouvir a música da comunicação humana em vez de nos concentrarmos na letra. Os pretensos detectores de mentiras devem descartar a sua propensão quase automática a favorecer o discurso em detrimento da observação crua, a prestar mais atenção ao que as pessoas

dizem do que a como elas o dizem. Em suma, somos como pessoas que estão jogando pôquer no escuro. Estamos no escuro porque “parte do jogo da competição social envolve o fato de esconder como ele é jogado...” de nossas mentes conscientes.¹² Como jogadores inconscientes de pôquer, podemos manipular os outros enquanto permanecemos inocentes em relação a muitas de nossas intenções egoístas. Se acusados, podemos francamente nos ofender e dizer que é tudo paranoia de quem está do outro lado. O autoengano a respeito de nossos planos maquiavélicos também nos torna relativamente insensíveis, pelo menos em nível consciente, ao egoísmo dos outros. Dormimos porque o fato de acordar estragaria o jogo.

O Ressurgimento da Psicanálise

O problema de Pinóquio não passou despercebido para Sigmund Freud. Quando me propus a esclarecer o que os seres humanos mantêm escondidos dentro deles”, ele escreveu em 1905, “achei que a tarefa seria mais difícil do que realmente é”.

*Quem tem olhos para ver e ouvidos para ouvir pode se convencer de que nenhum mortal é capaz de guardar um segredo. Se seus lábios estão em silêncio, ele conversa com a ponta de seus dedos; todos os seus poros exalam traição. E, então, a tarefa de tornar consciente os recessos mais recônditos da mente é bastante possível de ser realizada.*¹³

Freud considerava a mente opaca, cheia de autoengano e, em sua maior parte, inconsciente. Ele colocou o autoengano (“defesa” ou “repressão”) no centro de sua concepção da natureza humana e acreditava que o reconhecimento dos processos mentais inconscientes abriria novos e empolgantes horizontes à ciência psicológica. Freud

também julgava que temos de considerar a mente humana em seu contexto biológico mais amplo, e propôs que o estudo da biologia evolutiva deveria ser parte da educação profissional de todo psicanalista.¹⁴

Essas ideias são eminentemente sensatas, o que torna o dramático fracasso da psicanálise como ciência e terapia ainda mais surpreendente. Apesar de sua concepção magnífica, a psicanálise nunca surtiu os resultados esperados. Em que momento Freud e seus seguidores se perderam? O fracasso do freudianismo se deveu a três deficiências debilitantes. Primeiro, os freudianos não reconheceram a necessidade de pesquisas empíricas que pudessem colocar suas confiantes conjecturas perante o tribunal das provas. Sem isso, a psicanálise não pôde distinguir entre afirmações verdadeiras e falsas, permanecendo, na melhor das hipóteses, como um sistema especulativo e, na pior delas, como um conjunto de fantasias dramáticas, mas sem fundamento. Segundo, apesar de Freud ter pretendido que suas ideias formassem uma ciência interdisciplinar completa sobre a mente e, para tanto, ter utilizado o que havia de mais moderno em biologia, neuro- ciência, antropologia e em outras ciências na época, essas ciências evoluíram e deixaram a psicanálise para trás. O que era ciência de ponta logo se tornou um museu de estranhos anacronismos intelectuais. A psicanálise se cristalizou em seu isolamento.¹⁵ A terceira razão para o fracasso da psicanálise talvez seja a mais interessante. Freud simplesmente não possuía as ferramentas para realizar seu ambicioso sonho. A neurociência mal tinha acabado de nascer. A ciência cognitiva, com suas sofisticadas técnicas para o estudo dos processos mentais inconscientes, só foi iniciada três décadas após a morte de Freud. A síntese moderna da genética e da biologia evolutiva ainda não havia sido criada; e a descoberta crucial de Hamilton da aptidão inclusiva, que

tornou possível o surgimento da sociobiologia e da psicologia evolutiva, ainda demoraria décadas para acontecer.

Em 1985, em uma entrevista para a revista *Omni*, Bob Trivers observou: “Provavelmente a coisa mais ambiciosa que quero fazer é mandar Sigmund Freud para o túmulo de uma vez por todas...”

Acho que Freud fracassou ao estabelecer uma metodologia e uma tradição científicas que gerassem informações úteis para as gerações seguintes de psicólogos. Um dos escândalos da psicanálise moderna é que mais de 70 anos se passaram e ainda temos muito pouca informação cientificamente utilizável sobre suposições-chave do sistema psicanalítico. Gostaria de ajudar a lançar as bases que Freud não conseguiu lançar.¹⁶

Ao tentar entender as dinâmicas da mente maquiavélica inconsciente, talvez seja uma boa ideia verificar se existe algo que pode ser resgatado do naufrágio freudiano capaz de nos ajudar a construir um navio novo e melhor. Procurando entre os destroços, achei alguns tesouros. Antes de descrevê-los, quero esclarecer algumas preocupações que podem estar surgindo na mente do leitor.

Seria perfeitamente compreensível se o leitor cientificamente bem informado começasse a sentir receios acerca da direção que este livro está tomando. Afinal, não forneci nenhum dado empírico como suporte à minha afirmação de que os seres humanos monitoram uns aos outros inconscientemente em trocas sociais maquiavélicas. Claro, está implícito na teoria do autoengano, mas isso é o bastante? E, agora, pior ainda, estou me preparando para retirar inspiração de uma fonte que todos sabem que está cientificamente falida. A defesa deve ter pouquíssimos argumentos a seu favor se pretende chamar uma testemunha tão desacreditada à tribuna!

Essa postura pessimista é compreensível, mas não totalmente justificável. E verdade que a última coisa de que precisamos é outra teoria especulativa, pseudocientífica, sobre a mente inconsciente. Mas há alguns atenuantes neste caso. A investigação da mente maquiavélica envolve a confrontação de fatos dos quais nossas próprias mentes conscientes foram projetadas pela seleção natural para fugir. Apesar de haver investigações empíricas que apoiam a existência de um módulo dedicado ao raciocínio social e à detecção de mentirosos, esses estudos se ocupam da cognição *consciente* e deixam a leitura de mente inconsciente intacta.¹⁷ E quanto à extensa literatura psicológica sobre o processamento mental? Ela oferece alguma prova? Infelizmente, não, e por uma boa razão. Estamos nos debruçando sobre processos mentais que são “ativados” apenas quando as pessoas estão realizando interações sociais que tenham um significado pessoal e emocional, interações nas quais há algo em jogo. Tentar encontrá-las nas condições artificiais e antissépticas do laboratório psicológico é, portanto, uma tarefa fadada ao fracasso. Querendo ou não, a tentativa de encontrar esse animal selvagem nos força a colocar nossas botas especiais para caminhadas e a sair andando por paisagens selvagens, caóticas e naturalistas nas quais se encontram as interações reais, carregadas de emoção. Temos de nos tornar biólogos de campo da mente.

Claro, seria maravilhoso ter um grande corpo de pesquisas científicas pertinentes à nossa disposição. Como não o temos, devemos usar os dados limitados à nossa disposição sem negligenciar nenhuma pista, por mais anedótica e desatinada que ela possa ser. Apesar de a teoria psicanalítica ser, em grande parte, privada de valor científico, é fato que os psicanalistas têm se sentado atrás de seus divãs há mais de um século, ouvindo pacientemente o discurso emocionalmente contundente do

consultório. Seria tolice usar os escritos psicanalíticos como *prova* da cognição social inconsciente, mas talvez toda essa escuta tenha gerado observações que nos serão úteis.

O Módulo Maquiavélico

Uma garimpagem dos escritos de Freud nos revela algumas pepitas de ouro entre o cascalho. Analise os seguintes comentários que Freud escreveu em 1913: “Tive bons motivos para afirmar que todo mundo processa em seu próprio inconsciente um instrumento por meio do qual pode interpretar as expressões do inconsciente em outras pessoas.”¹⁸ Ele também observou:

A psicanálise nos mostrou que todos possuem em sua atividade mental inconsciente um aparato que lhes permite interpretar as reações de outras pessoas, ou seja, desfazer as distorções que as outras pessoas impuseram à expressão de seus sentimentos A⁹

Podemos expor as propostas de Freud mais plenamente traduzindo-as para um idioma contemporâneo da seguinte maneira:

1. A arquitetura da mente humana inclui um módulo (o “instrumento” ou “aparato” de Freud) cuja função é deduzir com precisão (“reconstruir”) os estados mentais das outras pessoas.
2. Esse módulo opera inconscientemente.
3. Ele é *específico*. Ou seja, está sintonizado aos estados mentais emotivamente carregados que são ocultados pelo engano (“as distorções... que as outras pessoas impuseram à expressão de seus sentimentos”).
4. A entrada de dados do sistema consiste em expressões disfarçadas (“derivativos”) dos estados mentais inconscientes das outras pessoas.

Freud observa a presença de um módulo mental especializado na percepção interpessoal que é capaz de penetrar no verniz enganoso que, muitas vezes, encobre as atitudes reais que temos uns em relação aos outros. Eu o chamo de módulo maquiavélico.

É frustrante o fato de Freud não explicar como chegou às suas conclusões. Se soubéssemos que observações estavam na base dessas afirmações, talvez elas nos fornecessem alguma informação a respeito da *saída de dados* do sistema, o modo como esse módulo afeta o comportamento humano, podendo, assim, nos dar alguma ideia sobre como observá-lo em funcionamento.

Uma pesquisa mais abrangente na literatura psicanalítica mostra que ninguém mais seguiu essa linha de investigação até que o excêntrico psicanalista húngaro Sándor Ferenczi tivesse apresentado um ensaio em uma conferência em Wiesbaden, Alemanha, em 1932²⁰ O ensaio, que não foi

bem recebido, afirmava que indivíduos submetidos a tratamento psicanalítico muitas vezes “têm um sentimento muito refinado em relação aos desejos, tendências, humores e aversões do analista, mesmo que esses sentimentos permaneçam totalmente inconscientes para o próprio analista”.

Não sei se eles podem notar a diferença por meio do som de nossa voz, da escolha de nossas palavras ou de alguma outra maneira. De qualquer modo, mostram um conhecimento estranho, quase clarividente, dos pensamentos e emoções do analista. Assim, parece quase impossível enganar o paciente e, se esse engano for tentado, só pode acarretar consequências ruins.

Se for verdade, isso implica que o módulo maquiavélico é muito sensível aos estados mentais tanto conscientes quanto inconscientes das outras pessoas, e é relativamente impenetrável ao engano interpessoal. E quanto à questão da saída de dados? Temos uma dica em uma obscura observação no final do ensaio que faz referência a uma “maneira de pensar e falar estranha, muito velada, mas crucial”, insinuando que a saída de dados do módulo maquiavélico é verbal.²²

O ensaio de Wiesbaden foi o canto do cisne de Ferenczi: ele morreu de anemia perniciosa naquele mesmo ano. Todavia, no diário que Ferenczi manteve durante o último ano de sua vida, há duas breves entradas que dizem respeito à nossa questão. Ambas envolvem relatos que os pacientes de Ferenczi fizeram a respeito de lembranças. Ferenczi interpretou essas lembranças como retratos inconscientes das verdadeiras implicações de seu próprio comportamento. A visão psicanalítica canônica da evocação da memória diz que as lembranças da infância e os conflitos intrapsíquicos inconscientes *distorcem* as percepções inconscientes dos relacionamentos atuais, e que a influência

do inconsciente é, portanto, fundamentalmente de inadequação. Ferenczi propôs exatamente o oposto: as lembranças eram evocadas justamente porque eram uma boa analogia com a interação social real e atual entre analista e paciente. Elas representavam muito bem um aspecto inquietante da realidade. Em um caso, um paciente falou longamente sobre uma professora em sua infância “que era muito boa... mas sempre mantinha uma atitude arrogante”.²³ Em outro, uma paciente narrava um sonho sobre uma “luta sem salvação” para comunicar uma mensagem a um homem que não a entendia. Em ambos os casos, Ferenczi interpretou as observações dos pacientes como um reflexo de sua relação com ele: sua atitude arrogante no primeiro e sua inabilidade de entender no segundo. Talvez sem perceber exatamente com o que havia se deparado, Ferenczi desenvolveu os rudimentos da ideia de que reagimos inconscientemente de maneira adaptativa e perceptiva às situações sociais atuais e transmitimos disfarçadamente essas percepções aos outros.

Memória e Leitura da Mente

A hipótese de Ferenczi desperta algumas questões importantes que merecem ser analisadas cuidadosamente. Por que as lembranças às vezes se intrometem inesperadamente na consciência? A explicação óbvia é que alguns estímulos ambientais as desencadeiam, de maneira bastante semelhante a como um aroma particular ou uma música tem o poder de nos transportar ao passado. O tipo de evocação de lembranças que nos interessa aqui é mais opaco. Quando você ouve uma canção no rádio que suscita lembranças, digamos, de seu último ano de escola, a conexão é imediatamente aparente. Na maioria das vezes, porém, as lembranças são suscitadas sem uma conexão óbvia com algo que as desencadeie, como mostrarei em breve com alguns exemplos. Eliminando a noção não-científica de que as lembranças são meros eventos

aleatórios, não causadas por nada, parece que os prováveis culpados são estímulos dos quais não temos consciência. Essa explicação não nos leva muito longe porque é imprecisa demais. Precisamos ter uma ideia razoavelmente clara dos tipos de estímulo que desencadeiam essas lembranças, e por que o fazem.

Os exemplos de Ferenczi sugerem que o significado inconscientemente discriminado de um estímulo ambiental é o que desencadeia pelo menos algumas lembranças. Isto suscita outra questão: por que nem todas as nossas percepções têm o poder de desencadear lembranças dessa maneira? Se você levar em consideração o primeiro exemplo do diário de Ferenczi, deveria haver muito mais naquela sala do que o que foi representado pela lembrança da professora arrogante. Por que o paciente de Ferenczi não reagiu inconscientemente à cor da camisa de seu analista ou ao vaso de flores sobre a mesa? Por que apenas algumas percepções atuam como propulsores de memória? A resposta é óbvia. Se você estivesse deitado no divã de Ferenczi, a atitude condescendente dele não teria parecido muito mais significativa do que um arranjo de flores?

Em qualquer encontro social, espontaneamente damos prioridade a Preocupações relativas a interesses, enganos e manipulações conflitantes. Quando somos confrontados com outra pessoa cujo comportamento seja importante para nós de alguma maneira, inconscientemente monitoramos ^{as} ações e expressões daquela pessoa e, depois, penetrando profundamente no arquivo da memória, selecionamos imagens que têm ecos do mesmo significado da interação. Ferenczi chamava essas lembranças de “máscara mento histórico” de algo “totalmente atual”.²⁴ Apesar de estarem situadas no passado próximo ou remoto, elas apontam para as dinâmicas tácitas que estão se desenrolando no presente, carregado de emoções. Ao disfarçarmos nossas percepções como lembranças, conseguimos dizer o indizível

e falar das realidades cruas da vida social, ao mesmo tempo em que preservamos a integridade do auto- engano.

Um Órfão Africano e "That Chick's Too Young to Fry"*

A esta altura, acho que será útil deixar o campo da teoria e analisar alguns exemplos que eu acho que mostram o módulo maquiavélico em ação.

Minha mulher, Subrena, é 20 anos mais nova do que eu. Ela é uma mulher negra e eu sou um homem caucasiano. Para muitas pessoas, a visão de um homem branco de meia-idade casado com uma mulher negra mais jovem ativa uma série de estereótipos, fantasias e suspeitas familiares. Apesar de nunca serem mencionados em conversas educadas, eles são expressos de forma indireta e inconsciente. Um incidente desse tipo aconteceu logo após termos nos mudado da Inglaterra para os Estados Unidos. Subrena e eu fomos a uma festa do corpo docente da universidade e fomos apresentados a um colega branco que, depois de alguns minutos de amenidades ("Estão gostando do Maine?"), preencheu um silêncio constrangedor nos informando repentinamente que seu primo havia recentemente adotado uma criança africana. Ele enfatizou que a decisão de seu primo havia sido insensata porque "ele é velho demais para esse tipo de coisa". Claro, é possível que meu colega tenha escolhido exatamente esse tópico de conversa por pura coincidência, mas a explicação alternativa é quase óbvia demais. A história desse homem tocava os temas de idade e raça: um homem caucasiano que era velho demais adotou uma criança africana. Não é necessário um grande salto de imaginação para concluir que o assunto tinha algo a ver com a reação dele à minha mulher e a mim. Também é óbvio por que ele expressou esses sentimentos inconscientemente. Afinal, seria uma violação das regras do discurso social civilizado dizer: "Você é velho demais e branco demais para se casar com uma jovem negra". Passamos por esse tipo de situação muitas

vezes. Em outra ocasião, depois de uma apresentação semelhante em uma festa em Londres, um colega do sexo masculino começou a falar comigo do músico de jazz afro-americano Louis Jordan. Depois, ele começou a cantar uma obra obscura do repertório de Jordan. Era uma canção intitulada “That Chick’s Too Young to Fry”, cuja letra aconselhava, de forma jocosa, um homem que estava saindo com uma menina menor de idade a romper o relacionamento até que ela fosse mais velha.

Quando conto essas e outras histórias semelhantes na sala de aula ou em palestras, a maioria das pessoas entende intuitivamente o que está subentendido e não as acha particularmente implausíveis. Todavia, muitas vezes presencio reações muito diferentes de psicólogos, que dizem algo semelhante a: “Sim, muito engraçado; mas não é ciência”. Claro, eles têm um argumento válido. E verdade que anedotas não são ciência, mas boa parte da ciência começa com anedotas que apontam para fenômenos que valem a pena serem investigados. Se esse fenômeno é real, ele sugere a existência de aspectos da mente humana ignorados pela ciência psicológica prevalente. Certamente, vale a pena ter curiosidade a esse respeito.

Não se pode negar que esses conceitos irão parecer muito implausíveis para muitas pessoas com uma mente científica. O problema reside menos na noção de um módulo inconsciente para a cognição social, que conta com bastante apoio na literatura científica, do que na ideia de que esse módulo se expressa por meio da comunicação verbal inconsciente. Para muitos, essa afirmação vai muito além de tudo que a ciência poderia vir a endossar. Minha próxima tarefa, portanto, é mostrar a você que a ideia é menos bizarra do que pode parecer de início. Esse será o foco do Capítulo 6.

6.Fofoca Quente

O universo é feito de histórias, não de átomos.

MURIEL RUKEYSER

Vimos como as comunicações sociais inconscientes podem encerrar dois significados distintos em um único discurso: um superficial (explícito, aberto, consciente) e outro codificado (implícito, oculto, inconsciente). Os significados codificados têm de ser interpretados para que sejam entendidos. Isto causa um problema, porque a própria ideia de interpretação adquiriu uma reputação indigesta entre os membros da comunidade científica.

A interpretação passou por tempos difíceis e, hoje em dia, mal é levada a sério por qualquer pessoa que trabalhe fora das ciências humanas. Foram-se os tempos em que padres analisavam e decodificavam as entranhas de ovelhas sacrificadas para prever o futuro do imperador. A prática da interpretação tem um histórico não-científico ininterrupto que vai desde as tentativas dos antigos áugures até a moderna análise dos sonhos. Por esse motivo, qualquer um que se interesse seriamente por interpretação corre o risco de ser acusado por seus colegas cientistas de ter perdido o rumo, de estar fazendo literatura em vez de ciência ou ainda de ser um freudiano renascido.

No Capítulo 4, mencionei que os psicólogos definiram sua disciplina durante boa parte de sua história, como “a ciência da previsão e do controle do comportamento”. Os psicólogos acabaram por aceitar que, para prever e controlar o comportamento, é necessário *entendê-lo*

primeiro, e que o entendimento do comportamento humano não pode sequer ser concebido sem que se lance mão do tipo de conceito “mentalista” desprezado pelos behavioristas radicais. De fato, a própria noção de comportamento depende de conceitos tais como intencionalidade, ação e decisão. (Se você dúvida disso, tente explicar por que, quando uma outra pessoa levanta o seu braço, isso não conta como um exemplo de seu comportamento, enquanto o fato de você levantar o seu próprio braço conta.) Parte do que torna um movimento corporal um comportamento é o seu significado, um conceito tipicamente mentalista. Para completar, os filósofos mostraram que é impossível entender um significado isolado de toda uma rede de outros significados. O significado está, de certa forma, *espalhado* pela mente. Os filósofos chamam isso de caráter “holístico” do significado.

O caráter holístico do significado torna a investigação científica dos significados uma possibilidade assustadora. O equipamento padrão na caixa de ferramentas do cientista não está à altura dessa tarefa. Os cientistas trabalham segregando os fenômenos que querem estudar. Por exemplo, se um cientista está investigando as propriedades de uma substância química recém-sintetizada, tenta obter uma amostra pura da substância e testa a maneira como ela reage com outras substâncias. Para o cientista, é crucial excluir todas as “variáveis confundíveis” - ou seja, fatores externos que podem influenciar os resultados de uma experiência. É impossível investigar significados dessa maneira. As palavras simplesmente não podem ser isoladas umas das outras ou arrancadas dos contextos em que são usadas. Imagine duas situações em que um homem diz a uma mulher: “Que tal a planta?” Na primeira situação, ele está segurando um vaso de flor. Na segunda, trata-se de um arquiteto mostrando seu projeto a uma cliente.

Ludwig Wittgenstein e muitos filósofos depois dele argumentaram que “significados” não são entidades adicionadas à linguagem e que não atribuímos significados às palavras gradativamente. O significado de uma palavra - ou de uma sentença - é o seu uso: palavras significam o que elas fazem, e como elas cooperam com todas as outras palavras e sentenças em uma língua para cumprir sua tarefa. Não é possível investigar o significado de uma palavra, por exemplo “mão”, reunindo estatísticas da frequência com que essa palavra é usada. Não pronunciamos a palavra “mão” somente quando olhamos para essa parte do corpo humano; muitas vezes, usamos a palavra sem estarmos nos referindo fisicamente à mão (você está saindo com uma moça e “pede a sua mão”). Uma mão também pode designar muitas coisas que envolvem o uso das mãos, como uma mão de tinta, a mão do jogo de cartas e assim por diante. Mas isso não é tudo. E quanto a “dar uma mão a alguém”, “deixar o assunto nas mãos de uma pessoa”, dizer que algo foi “uma mão na roda”? Para entender a linguagem, precisamos senti-la.¹

Significado e interpretação são inexoráveis, e qualquer teoria adequada de como a mente trabalha precisa, em algum momento, lidar com eles. A interpretação é uma atividade bastante comum. Temos de interpretar o significado do que as pessoas dizem e fazem praticamente todos os dias de nossa vida. Também temos de interpretar o significado a cada vez que tentamos fazer palavras cruzadas, lemos poesia, nos divertimos com trocadilhos ou fazemos alguma insinuação.

Qualquer abordagem científica da interpretação deve encontrar uma maneira de superar um problema metodológico fundamental. Os supostos intérpretes têm de encontrar uma forma de se certificar de que não estão apenas vendo rostos nas nuvens, atribuindo significados indistintamente, sem que possam ser testados por um

procedimento empírico nem delimitados por provas. É fácil *atribuir* erroneamente significados inconscientes às coisas; então, a menos que haja alguma maneira de estabelecer se as mensagens *realmente* significam o que você acha que elas significam, as interpretações, por mais inteligentes ou arrebatadoras, só podem ser tratadas como conjecturas inspiradas ou fantasias engenhosas.

Nos próximos capítulos, traçarei uma abordagem a essa interpretação do significado inconsciente que, se não é perfeita, é pelo menos delimitada. por provas. Pesquisas futuras poderão ser capazes de apresentar uma abordagem mais definitiva ao problema da interpretação. Agora, o que importa ^e o objetivo relativamente modesto de fornecer as bases para que a interpretação e o significado inconsciente sejam levados a sério. Seria tolice ignorar os fenômenos que estão à nossa frente somente porque eles não se conformam aos métodos padrões da ciência experimental.

Uma Cura para o Código Comum

Uma maneira de se abordar o tema da comunicação inconscientemente codificada é o caminho intuitivamente mais acessível da codificação consciente. Todos nós conhecemos o duplo sentido. “Isto é uma arma em seu bolso?”, sussurrou Mae West, “ou você só está feliz em me ver?”. A técnica do duplo sentido permitiu que West falasse de assuntos que, na época, não podiam ser mencionados na sociedade culta, causando um efeito hilariante. Essa técnica não se restringe à consciência. Às vezes, criamos duplos sentidos inconscientemente, como o homem que numa festa decide pegar uma bebida e, encontrando uma mulher atraente com um decote profundo, diz: “Gostaria de um copo de vinho.” Apesar de inadvertido, e literalmente sem sentido, o significado desse lapso verbal não passará despercebido a qualquer pessoa que entenda o seu contexto.

Às vezes, codificamos informações por motivos puramente práticos. Códigos como o de Morse ou o “um por terra, dois por mar” que Longfellow colocou na boca de Paul Revere podem ajudar na transmissão de uma mensagem. Outros códigos, como a estenografia, ajudam na transcrição. A codificação também pode aumentar a eficiência do armazenamento: o código binário usado por meu PC me permite armazenar um manuscrito volumoso dentro de um pequeno disquete.

O propósito de alguns códigos é omitir a informação de terceiros. Os códigos militares, como o infame “Enigma” usados pelos alemães durante a Segunda Guerra Mundial, são célebres exemplos desse tipo. Um exemplo mais cotidiano é a prática dos pais de “soletrar palavras que eles não querem que suas crianças pequenas entendam (“O b-i-s-c-o-i-t-o está no c-a-r-r-o”). Às vezes, mensagens codificadas são tentativas de se fazer com que terceiros acreditem *falsamente* que entenderam uma mensagem. Os *spirituals* cantados pelos escravos afro-americanos durante o século XIX usavam letras religiosas para ocultar um subtexto sobre fuga e resistência que era impenetrável aos ouvidos dos proprietários de escravos e dos caçadores de recompensas.

A codificação militar costuma fazer uso de um sistema arbitrário, digital, de símbolos (por exemplo, representando as letras dos alfabetos com números). Ao contrário disso, os duplos sentidos e as letras das canções dos escravos transmitiam mensagens secretas usando a analogia. A codificação analógica difere da digital porque representa por semelhança: o símbolo realmente se parece com o que está simbolizando. A palavra G-A-T-O (um código digital) nada tem a ver com o animal peludo que ronrona e se esfrega em seus tornozelos. Um desenho estilizado de um gato, por outro lado, realmente se assemelha ao animal, embora em um nível abstrato. A frase de Mae West funciona porque a

protuberância causada por um revólver no bolso das calças de um homem lembra o efeito visual produzido por uma ereção. A letra de uma canção sobre a travessia do rio Jordão até a Terra Prometida apresenta um trocadilho subversivo por causa da semelhança entre esse ato e a travessia do rio Ohio para os estados livres.

Os exemplos de comunicação inconsciente trazidos no capítulo anterior, as histórias do órfão africano e do pintinho novo demais para ir para a panela são analógicos. Em cada caso, uma situação social evocou uma lembrança que expressou analogicamente parte do significado maquievélico da situação imediata. Essas lembranças não eram do tipo do qual lançamos mão quando nos lembramos, por exemplo, que Napoleão morreu em Santa Helena (lembrança “semântica”) e, obviamente, são diferentes das lembranças “procedimentais” tal como se lembrar de como andar de bicicleta. A comunicação inconsciente assume a forma de lembranças “episódicas”: lembranças de acontecimentos especiais. Você consegue se lembrar do que fez logo após sair da cama esta manhã? E quanto à trama do último filme a que você assistiu? Você consegue se lembrar do que fez no último Réveillon? Todos são exemplos de lembranças episódicas.

Lembranças episódicas contam uma história. Então, daqui em diante, abandonarei o termo “lembrança episódica” para usar as palavras mais flexíveis, evocativas e intuitivamente atraentes “histórias” e “narrativa”. Histórias retratam situações reais ou imaginárias que acontecem ao longo do tempo. Elas tratam de coisas que aconteceram, estão acontecendo ou irão acontecer. São contadas, cantadas, dançadas ou encenadas. As histórias dizem respeito a indivíduos concretos em situações concretas”: reportagens mais do que editoriais. ' Você sabe que está ouvindo uma história quando pode projetar mentalmente a sequência de eventos que ela descreve na tela de cinema em sua imaginação. Apesar de o discurso não-narrativo poder ser

informativo, apenas as narrativas podem ser *cativantes*. As histórias prendem a mente.

É claro, nem toda história é uma mensagem inconsciente (como Freud supostamente disse: “Às vezes, um charuto é apenas um charuto”). As pessoas contam histórias por todo tipo de razão; algumas são totalmente conscientes e patentemente óbvias. Se quisermos prosseguir nessa linha de investigação, é crucial distinguir entre histórias motivadas consciente e inconscientemente. A seguir, há algumas diretrizes que, apesar de toscas e simples, nos servirão por enquanto.

Primeiro, como informação produzida pelo módulo maquiavélico, é provável que as mensagens inconscientemente codificadas apareçam apenas em certos contextos sociais. As pessoas transmitem mensagens inconscientes em circunstâncias nas quais é-lhes importante determinar as intenções ocultas de outras pessoas, quando é provável que haja manipulação, desorientação e autoengano. Deveríamos esperar ouvir mensagens inconscientes em situações que envolvem *conflitos de interesse dissimulados* entre o falante e alguma(s) outra(s) pessoa(s) e nas quais seria *desvantajoso falar abertamente* desses conflitos de interesse.

Segundo narrativas codificadas em geral parecem irrelevantes para o clima da conversa ou descontinuas em relação ao fluxo do diálogo, surgindo “do nada”. Pense no exemplo da reação de meu colega à minha esposa e a mim. Sua história parecia estranhamente sem conexão com qualquer coisa que estivesse se passando naquele ambiente. Às vezes, um interlocutor sai de uma conversa até então coerente para entrar numa digressão analógica - uma tangente narrativa aparentemente irrelevante ou gratuita. Comunicações inconscientes codificadas muitas vezes parecem ter uma sensação de urgência. A experiência subjetiva é algo mais ou menos assim: “Não sei

por que quero dizer isso a você, mas sinto que quero dizer *imediatamente*.”

Um Conto de Inverno

Numa manhã de inverno excepcionalmente fria, pouco antes que a aula começasse, três estudantes de graduação entraram na sala de aula e se sentaram. A turma era, nas melhores condições, muito pequena, contando com apenas sete alunos, mas apenas Sara, Amy e Michelle apareceram naquele dia. Decidi esperar um pouco antes de começar a aula, no caso de haver outros alunos a caminho. Quando as três alunas começaram a conversar, passou-se o seguinte diálogo:

Michelle: Onde será que está todo mundo?

Amy: Ouvi uma história terrível no telejornal, mas não consigo me lembrar.

Michelle: Teve um cara que pegou o carro e foi até as montanhas com o filho. Ele foi caçar e deixou a criança sozinha na picape. Quando voltou, o filho tinha morrido congelado. Ele saiu para se divertir e, quando voltou, o filho estava morto.

Sara: Que coisa horrível!

Amy: Tom Allen não deveria estar aqui hoje? A que horas ele virá? [Ela estava se referindo a um congressista que deveria visitar a universidade naquele dia.]

Amy [virando-se para Sara]: Quero fazer uma disciplina com o professor H. no próximo semestre. Ele é uma graça. Ele fica muito empolgado quando está dando aula.

Sara: Não vai dar, ele pediu licença. Só vai voltar no ano que vem.

De vez em quando, eu o vejo no supermercado.

O que está acontecendo aqui? Aparentemente, nada mais do que um bate-papo para matar tempo antes do início da aula, mas uma história bem diferente é revelada se tratarmos o diálogo como uma conversa inconscientemente codificada. Michelle, Amy e Sara se depararam inesperadamente com um evento social importante: metade da turma estava ausente. Esse evento era biologicamente significativo porque os alunos ausentes não cumpriram o acordo implícito de frequentar todas as aulas. Tenho certeza de que todas as três teriam preferido ficar mais uma hora embaixo dos cobertores naquela manhã gelada, mas se arrastaram e enfrentaram a neve para chegar à aula. Em outras palavras, os alunos que optaram por ir pagaram um *preço* que os alunos ausentes não tiveram de pagar (ou, invertendo, os alunos ausentes desfrutaram de um benefício especial). Também havia muitas outras forças sociais sutis em ação, pois nenhuma das três mulheres sabia como as outras avaliavam a situação. Se uma denunciasse os alunos ausentes, poderia irritar as duas colegas, que, por sua vez, poderiam relatar sua atitude aos alunos ausentes, e o resultado mais provável seria cair no ostracismo social.

Michelle foi a primeira a falar. Ela era uma pessoa que, muitas vezes, dominava as conversas em sala de aula e que se importava muito com a qualidade do compromisso dos outros alunos em relação ao curso. De fato, ela conscientemente mencionou os alunos ausentes no início da conversa, mas o fez de uma maneira totalmente neutra, expressando apenas uma leve surpresa. Foi só após uma deixa de Amy que ela continuou e aparentemente mudou de assunto, contando uma história sórdida de desumanidade, egoísmo e negação de responsabilidade. Na superfície, esse relato não guardava uma ligação clara com o que fosse do interesse daquelas três jovens. Dado o contexto, isso deveria nos alertar para a possibilidade de uma mensagem inconsciente. Ao ouvir a conversa como tal,

o significado codificado praticamente salta aos olhos. O homem da história representa os alunos ausentes, e o filho abandonado representa as três alunas que foram à aula. Parece que Michelle estava acusando os alunos ausentes de estarem ignorando, de forma egoísta, sua obrigação de ir à aula. Talvez essa caracterização inconsciente fosse a maneira de Michelle sondar as atitudes das outras duas. Se assim fosse, a breve referência de Amy ao congressista que *deveria ir lá* mostrou que as três tinham a mesma opinião. Assim como o político que ainda não havia chegado, os alunos tinham assumido o compromisso de estar presentes, apesar de mais de a metade deles não ter cumprido o prometido. O fato de Sara ter, em seguida, tomado a palavra e mencionado que o professor H. *tirara licença* reforça essa interpretação. No final do diálogo, as três alunas haviam inconscientemente formado uma coalizão ao deixar clara sua preocupação com a ausência dos outros alunos. Não obstante Michelle ter sido a única a fornecer uma avaliação detalhada e bastante negativa, as outras duas não discordaram dela.

Em vez de denunciar abertamente os indivíduos ausentes, o módulo maquiavélico de Michelle selecionou uma história que retratasse os membros delinquentes do grupo como pessoas egoístas e negligentes em relação às necessidades dos outros alunos. A história também continha um elemento crucial do clima invernal, que as três jovens haviam enfrentado para ir à aula, e que os alunos ausentes haviam conseguido evitar. Meu próximo argumento corre o risco de levar ao limite a credulidade do mais simpático dos leitores. Note que o número três, que correspondia ao número de alunos presentes, também apareceu na narrativa de Michelle. Retomaremos e analisaremos mais detalhadamente a possibilidade de referências numéricas inconscientes no Capítulo 8.

Há outra característica da história de Michelle típica das comunicações inconscientes: sua reação aos alunos ausentes parecia muito exagerada. Seria natural e compreensível que Michelle descrevesse os alunos ausentes como um pouco irresponsáveis e egocêntricos, mas Michelle, inconscientemente, tornou-os criminosos frios. Da mesma maneira, os alunos que foram à aula eram jovens aos quais aquela situação acarretou uma pequena inconveniência, mas foram inconscientemente representados pela comovente imagem de uma criança cruelmente negligenciada e indefesa. Esse tipo de hipérbole influenciada pelo falante é exatamente o que a teoria evolutiva nos levaria a esperar. Afinal, é tarefa do módulo maquiavélico nos ajudar a correr atrás de nossos interesses e evitar que sejamos explorados no traiçoeiro jogo da vida; ele não tem obrigação de ser “objetivo” ao fazê-lo. Estamos lidando com a cognição quente, e não com o raciocínio frio e distanciado.⁴ Nossas avaliações inconscientes são inflexíveis e atrevidamente egoístas. O filósofo do século XVIII David Hume captou a essência desse princípio em sua famosa observação: “Não é contra a razão preferir a

destruição de todo o mundo a um arranhão em meu dedo”.⁵ Mel Brooks argumentou de modo semelhante 300 anos depois: “A tragédia é quando eu corto o meu dedo. A comédia é quando você cai num bueiro aberto e morre.”

A conversa entre Amy, Sara e Michelle continha um entrelaçamento bastante elegante de temas pertinentes. A escolha das imagens foi precisa e muito econômica. Também foi automática, sendo proferida sem deliberação ou esforço consciente com tanta naturalidade que não causou nenhuma suspeita nas mentes conscientes tanto da falante quanto das ouvintes.⁶ A partir de seu ponto de vista, elas estavam apenas conversando sobre nada em especial. Quando lhes fiz notar o que havia acontecido, as três, surpresas, começaram a rir.

Mais uma vez, é possível que tudo isso seja coincidência? Que garantia existe de que eu não estava apenas *atribuindo* esses significados à conversa? O que torna essa concepção da comunicação inconsciente algo mais do que um simples relato disparatado e não-científico do comportamento humano? Apesar de a minha interpretação poder parecer plausível ou até mesmo influente, o fato resume-se a que o relato da conversa entre três estudantes não prova nada. É muito fácil para um escritor selecionar um exemplo que confirma, de forma dramática, uma teoria que lhe é cara. Claro, escolhi os relatos deste livro exatamente porque cada um ilustra, de maneira expressiva, o que apresento como verdadeiro. Não poderia deixar de ser assim. Não haveria razão para apresentá-los se eu não achasse que o fenômeno é genuíno e que minha explicação para ele está bastante correta. Não estou tentando *provar* nada com essas anedotas. Estou tentando fazer com que você, o leitor, leve em consideração a ideia de que pode haver algo válido nisso tudo.

Deve haver *alguma* maneira de explicar os conteúdos temáticos de conversas aparentemente inúteis. Por pior que

seja, minha hipótese tem a vantagem de se basear na biologia evolutiva e ser coerente com boa parte do que a ciência nos diz a respeito da arquitetura da mente humana. Ela também apresenta um quadro estrutural integrativo que esclarece os resultados de outros pesquisadores (falarei mais disso nos Capítulos 7 e 8). Essas considerações não chegam nem perto de uma revelação da verdade, mas ajudam a elucidar uma causa, porque a levam a sério. Argumentarei, nos capítulos seguintes, que os fenômenos de comunicação inconsciente são lícitos e sistemáticos, e podem ser testados com o uso tanto de métodos razoavelmente convencionais quanto de métodos menos formais na vida cotidiana. Tudo isso ficará mais claro à medida que formos avançando. Por enquanto, vamos voltar ao principal tópico deste capítulo.

Uma Breve (Pré-)História da Fofoca

Três mulheres fofocando podem dizer muito mais do que nossos ouvidos escutam. Para começar a entender as mensagens inconscientes, precisamos observar mais de perto a origem e a dinâmica da fofoca, que, em sentido amplo, significa a troca de informações socialmente valiosas e, portanto, “sensível”, sobre membros da comunidade de um indivíduo.

A despeito de seu apelo magnético, a fofoca foi muito denegrida ao longo do tempo. Condenada tanto no Velho quanto no Novo Testamento, assim como em outros ensinamentos religiosos, a fofoca chegou a ser algumas vezes considerada delito passível de punição. Antes do século XVIII, a fofoca podia ser punida com a cadeira de mergulho, o tronco, a máscara da vergonha e um dispositivo horrível conhecido como “freio”, uma máscara de ferro com uma ponta que se projetava dentro da boca de quem a usava. Esses métodos europeus eram brandos se

comparados ao tratamento dispensado pelos ashanti, que cortavam os lábios dos fofoqueiros.

O escritor do século XVIII James Forrester notou que vemos “um tagarela malévolo com piores olhos do que vemos um ladrão comum”.⁷ Desde as fábulas preventivas da Idade Média em diante, obras do cânone literário ocidental condenam a fofoca. *Escola de Maledicência*, *Otelo*, *A Feira das Vaidades*, *Middlemarch* e *Emma* são apenas alguns dos célebres exemplos. Apesar de essas obras tratarem a fofoca como um vício ou uma falha, elas também, às vezes, reconhecem a contragosto sua naturalidade. Como David Garrick apontou com astúcia em seu prólogo ao livro *Escola de Maledicência*, de Sheridan:

*A School for Scandal! Tell me, I beseech you,
Needs there a school - this modish art to teach you?
No need of lessons now; - The knowing think -
We might as well be taught to eat and drink...**

*(Uma Escola de Maledicência! Diga-me, eu lhe rogo
É necessário que uma escola lhe ensine essa arte tão em
voga?*

*Aulas não são necessárias; - E o que acham os sábios -
Poderíamos também aprender a comer e beber..., numa
tradução livre.)*

Garrick tinha razão. Pesquisas mostram que passamos de 80% a 90% de nosso tempo de conversa falando de outras pessoas, e dois terços desse tempo dizem respeito a pessoas do nosso círculo social imediato.⁹ Boa parte do resto é ocupada por conversas sobre figuras públicas, como políticos, personagens do cinema e da televisão, celebridades e, é claro, nós mesmos. O vasto apelo de programas de televisão como *Oprah* e tablóides como o *National Enquirer* satisfaz ao nosso desejo voraz de ler “um verdadeiro furo de reportagem”. De fato, existem inteiras

disciplinas, como a antropologia, a psicologia de aconselhamento e os estudos culturais (para não falar da história), que podem ser compreendidas, ao menos em parte, como versões academicamente reguladas da boataria social. Nosso apetite pela produção, pelo consumo e transmissão de histórias que falam dos outros parece ser muito antigo, e talvez seja tão velho quanto a própria fala. As pesquisas de Merlin Donald, um especialista da evolução da cognição humana, sugerem que:

A linguagem, numa sociedade pré-alfabetizada... serve basicamente para contar histórias. A linguagem é usada para trocar informações sobre as atividades cotidianas dos membros do grupo, para recontar eventos passados e, em certa medida, para se chegar a decisões coletivas. A narrativa é tão fundamental que parece ter sido plenamente desenvolvida, pelo menos no padrão de uso cotidiano, no Paleolítico Superior. Uma reunião de modernos ocidentais pós-industriais em volta da mesa familiar trocando anedotas e relatos de eventos recentes não é muito diferente de uma reunião semelhante num cenário da Idade da Pedra. A fala flui livremente, quase exclusivamente no modo narrativo. As histórias são contadas e disputadas; e uma versão coletiva dos eventos recentes é paulatinamente moldada à medida que a refeição progride. O modo narrativo é básico, talvez seja o produto básico da linguagem.¹⁰

Segundo o psicólogo britânico Robin Dunbar, que conhecemos no Capítulo 3, nossos ancestrais aprenderam a falar porque precisavam fo- focar. Apesar de essa idéia parecer ridícula de início, há muitas pesquisas a seu favor. Para prosperar em grupos sociais complexos de qualquer tamanho, membros do grupo precisam formar redes, alianças. Um exímio ator social sabe como conquistar amigos e neutralizar inimigos, participar dos grupos em

voga e manter-se fora dos grupos fora de moda. Esses princípios não são exclusivos de nossa espécie. Primatas não-humanos estabelecem e mantêm alianças por meio de uma atividade conhecida como “asseio”. Os primatas limpam uns aos outros escovando delicadamente a pelagem do parceiro com uma das mãos e, com a outra mão, os lábios ou os dentes, extraem matérias estranhas ou pedaços de pele morta. Esse procedimento íntimo pode durar segundos ou horas e é literalmente embriagante, desencadeando a liberação de uma grande quantidade de endorfinas no cérebro de quem a ele é submetido. Os primatas não asseiam uns aos outros de maneira promíscua ou desordenada; eles formam grupos de asseio relativamente exclusivos e estáveis. Os benefícios de pertencer a um grupo de asseio são muito maiores do que a recompensa direta de uma massagem diária. Quando um primata encontra um problema, são os membros de seu grupo de asseio que mais provavelmente o irão ajudar.¹¹

Existe uma forte relação entre o tamanho de um grupo de primatas e o tempo que seus membros gastam asseando uns aos outros: quanto maior o grupo, maior o tempo de asseio. A matemática social é simples: quanto maior o grupo, maior é a necessidade de estabelecer redes para o sucesso social. Como vimos no Capítulo 4, a complexidade de um grupo aumenta exponencialmente com cada membro adicional. Isto impõe um limite ao tamanho dos grupos que dependem do asseio para manter a coesão social. Além de certo ponto, se gastaria tempo demais com o asseio, e não restariam horas suficientes no dia para atividades vitais como procurar alimento.

Também existe uma forte correlação entre o tamanho do neocórtex de um primata, a parte pensante de seu cérebro, e o tamanho normal de um grupo para a sua espécie: quanto maior o grupo social, maior é o cortex. Isto corrobora a hipótese da inteligência maquiavélica. Sistemas sociais

complicados exigem muita inteligência e, portanto, selecionam grandes cortices cerebrais. Os primatas que vivem em grupos menores podem se dar ao luxo de ter cérebros menores. Note que, do ponto de vista biológico, ter um cérebro grande é um custo: o cérebro é um órgão caro de se manter, e cérebros grandes consomem muitas calorias preciosas (o cérebro humano é responsável por incríveis 20% de nosso dispêndio de energia). Para os primatas sociais que vivem em comunidades comparativamente grandes, as vantagens proporcionadas pela inteligência social mais do que compensam o gasto de recursos. Todavia, o aumento das necessidades nutricionais de um cérebro maior também pode limitar o tamanho do grupo em populações que vivem em áreas em que alimentos ricos em calorias são escassos.

E provável que nossos ancestrais asseassem uns aos outros e formassem alianças íntimas com seus parceiros de asseio da mesma maneira que os chimpanzés fazem hoje em dia. Trabalhando em retrospecto a partir de estatísticas do tamanho do cérebro baseadas em vestígios de esqueletos e aplicando a fórmula que estabelece a relação entre o tamanho do cérebro e o tamanho do grupo, Dunbar calculou que o *Homo sapiens* arcaico provavelmente vivia em comunidades de cerca de 150 indivíduos. Usando a correlação entre tamanho do grupo e tempo de asseio, calculou-se que, em um grupo de 150 indivíduos, 40% de seu tempo de vigília - mais de 9 horas por dia - era dedicado ao ato de assear uns aos outros.¹² Isto, obviamente, seria muito pouco prático. Nenhum primata poderia sobreviver no mundo real se as atividades sociais monopolizassem seu tempo a esse ponto.

Que inovação biológica possibilitou que nossos ancestrais vivessem em grupos relativamente grandes enquanto mantinham um nível suficiente de coesão social? O candidato mais provável é a evolução da linguagem. A

linguagem é um método bem mais eficiente de estabelecer alianças do que o antiquado asseio. Ela nos permite massagear mutuamente nosso ego, e não apenas nosso corpo; vários indivíduos podem ser simultaneamente atendidos, ao contrário do estritamente imposto a dois pelo asseio; e ela facilita muito mais trocas ricas de informações pessoais. Mas que tipo de fala podemos imaginar nossos ancestrais do Pleistoceno usando para azeitar as engrenagens de suas redes sociais? As primeiras conversas devem ter sido sociais. O idioma humano primitivo era provavelmente a fofoca.

E provável que esse prodigioso desenvolvimento tenha acontecido primeiro no cérebro *feminino* e só depois tenha se espalhado para os machos. Como as mães que trabalham fora hoje em dia, as fêmeas da Idade da Pedra tinham seu tempo e sua energia muito mais tomados do que os machos. Assim como as fêmeas de muitas outras espécies, as fêmeas humanas pagam custos de reprodução desproporcionalmente altos. O custo biológico total para que um macho humano tenha o privilégio de se reproduzir se resume a duas colheres de chá de sêmen, que pode ser regenerado em uma questão de horas. Para as mulheres, ao contrário, o acordo é bem diferente. Elas suportam nove longos meses de gravidez, que não apenas comprometem sua capacidade de realizar atividades cotidianas, como também as expõem a riscos de saúde e criam maiores exigências nutricionais. A isso, seguem-se um parto arriscado e doloroso, o estresse fisiológico da amamentação (cuidar de um bebê requer tempo e energia) - que continua por três anos ou mais em sociedades de caçadores-colhedores - e a responsabilidade pelo cuidado de um bebê dependente. Só as exigências energéticas suplementares são assombrosas. Uma gravidez custa em média a uma mulher aproximadamente 70 mil calorias extras. Isto não é um grande problema no mundo desenvolvido moderno, mas, durante o Pleistoceno (assim como em áreas em que a

pobreza é predominante hoje em dia), significava depender dos outros para conseguir alimento suplementar. Em comparação com os machos, as fêmeas tinham pouco tempo livre e não podiam se dar ao luxo de dedicar longas horas ao asseio. Ao trocar o asseio pela fofoca, nossas ancestrais encontraram uma maneira de reconciliar a necessidade de estabelecer redes sociais com todas as outras exigências em termos de tempo e energia.¹³ A linguagem possibilitou que uma mulher realizasse várias tarefas ao mesmo tempo; ela podia ninar seu bebê com o braço esquerdo e colher frutas com o braço direito enquanto fofocava com um grupo de amigas.

Há outro motivo para supor que as mulheres foram as primeiras a usar a linguagem. O preço exorbitante que as mulheres pagam pela reprodução influenciou suas preferências sexuais. Pesquisas mostram que as mulheres se sentem atraídas por homens capazes e dispostos a prover recursos para contrabalançar seus custos de reprodução.¹⁴ E claro, essa preferência também aprimorou os talentos dos homens para o engano, que podem estar mais do que dispostos a jurar amor eterno para levar o objeto de sua luxúria para a cama. Palavras, afinal de contas, custam pouco, e as mulheres tendem, com razão, a tratar as declarações de amor com uma boa dose de saudável ceticismo. A capacidade de fofocar deve ter sido uma grande bênção para as mulheres pré-históricas, que tentavam avaliar a confiabilidade de seus parceiros em potencial. As fêmeas podiam reunir informações sobre quais homens eram confiáveis e quais eram farsantes, rotulá-los com reputações boas ou más e usar essas informações para guiar as decisões relativas ao acasalamento.¹⁵ De fato, essa rotina de avaliação continua hoje em dia. As mulheres modernas discutem umas com as outras os detalhes de seus encontros com parceiros em potencial exatamente por esse motivo.¹⁶

A Fofoca como Pôquer Social

Agora, podemos deixar para trás as origens da fofoca e nos concentrar no que a fofoca faz e que problemas adaptativos ela cria. Este caminho tortuoso irá acabar nos levando a algumas das dinâmicas centrais da comunicação inconsciente.

A fofoca faz com que informações vitais sobre em quem confiar e em quem não confiar circulem, transformando a conduta em reputação ao Passar a informação por meio de muitas bocas e ouvidos.¹⁷ Em comunidades relativamente pequenas, nas quais é impossível para um indivíduo se misturar a uma multidão impessoal e anônima, a reputação é literalmente uma questão de vida ou morte. Aqueles indivíduos conhecidos por sua honestidade e generosidade são valiosos membros de coalizão. Os cooperadores são populares e se tornam um recurso pelo qual os outros membros da comunidade competem. Da mesma maneira, pessoas conhecidas por serem traiçoeiras, egoístas ou pouco confiáveis levantam suspeita e podem ser mantidas no ostracismo ou expulsas do

grupo, um destino que, nas condições de vida da Idade Média, podiam facilmente ser fatais. A fofoca define o status de uma pessoa como bom ou mau parceiro de coalizão. O escritor iídiche Sholom Aleichem expressou sucintamente esse princípio em sua famosa epigrama “A fofoca é o telefone da natureza”.

Ninguém que tenha algum entendimento da inteligência maquiavélica pode dar crédito a essa concepção benigna da fofoca como uma espécie de câmara de compensação para referências pessoais. Se as pessoas com boa reputação são um recurso pelo qual as outras competem, isto leva a todos os truques sujos que as pessoas usam umas contra as outras quando competem por algo de valor. Um lance desse tipo seria “envenenar o poço”, destruir o valor atribuído ao

recurso. Quando o recurso é a reputação de alguém, alguns indivíduos espalham fofocas maliciosas para destruí-la ou prejudicá-la (Roland Barthes descrevia esse fato como “assassinato por meio da linguagem”).¹⁸ A fofoca pode enganar, em vez de instruir, e manipular, em vez de informar. Ela se torna uma forma de agressão por meio da informação entre indivíduos, e de guerra de informações entre grupos fechados.¹⁹

Ela brinca com reputações, difundindo verdades, meias verdades e falsidades sobre as atividades, às vezes sobre os motivos e sentimentos, dos outros. Muitas vezes, ela serve a... propósitos sérios para os fofoqueiros, cujas manipulações de reputação podem favorecer ambições políticas ou sociais prejudicando competidores ou inimigos, gratificara inveja e a raiva diminuindo o outro, gerar uma gratificante e imediata sensação de poder, apesar de os falantes não reconhecerem tal intento. Por ser uma arma poderosa na política dos grandes e pequenos grupos, a fofoca pode causar danos incalculáveis.

Ao contrário da ação, que requer compromisso, a fofoca é um sinal barato e simples de usar para servir aos seus próprios propósitos em circunstâncias em que os interesses do falante e dos ouvintes divergem.²¹ Ela exhibe o que os linguistas chamam de “referência deslocada”, ou seja, refere-se a pessoas e situações que estão fora do ambiente imediato da conversa. A informação adquirida por meio da fofoca é, portanto, de avaliação difícil ou impossível para o receptor.²² Temos de confiar muito ou nada na fofoca. A fofoca envolve a troca de confidências, e essas trocas ostensivamente recíprocas proporcionam boas oportunidades de mentir. E sempre uma tentação dar o troco errado a uma pessoa, especialmente se ela nunca descobrirá o embuste. No caso da fofoca, isso significa

trocar informações falsas ou incorretas por informações precisas. Como podemos saber se as histórias escandalosas que nos são contadas são verdadeiras ou falsas? A referência deslocada possibilita a troca de informações valiosas por notícias que se revelam falsas, incorretas ou inúteis.

A questão da privacidade suscita outro dilema inquietante. O asseio dos primatas é uma atividade pública. Acontece ao ar livre; portanto, na sociedade dos símios, fica bem claro quem é aliado de quem. Em total oposição, a fofoca é essencialmente uma conversa privada, deliberadamente oculta dos ouvidos dos outros. O fato de introduzir uma informação social picante com frases do tipo “Cá entre nós...” cria uma fronteira invisível em torno do fofoqueiro e de seu ouvinte, afastando-os subversivamente do resto da comunidade. “A fofoca”, escreve Patricia Meyer Spacks, professora de literatura inglesa da Yale University, “cria seu próprio território”.²³ Esse território é apenas temporário: pode ter apenas a duração da conversa, mas cada fofoqueiro é um nó de uma rede de informações mais ampla (parafraseando John Donne, nenhum par de fofocas é uma ilha). A própria pessoa à qual você faz uma confidência pode logo estar revelando algo a seu respeito para terceiros, talvez até para a pessoa de quem você acabou de falar. Primeiro, Elaine conta a Ann uma história picante sobre Paul; de- Pois, Ann, com a língua queimando por causa dessa novidade, liga para ^Pa^ul para perguntar “Sabe o que Elaine está dizendo sobre você?”. A meta- fofoca (fofoca sobre a fofoca) cria um novo nível de complexidade às intrincadas correntes do fluxo de informações de um grupo.

Depois que aprenderam a fofocar, nossos ancestrais puderam formar alianças secretas, enganar uns aos outros de maneira mais eficaz sobre sua Posição em relação aos outros membros da comunidade e se esfaquear

mutuamente pelas costas. Manter-se a par dos relacionamentos múltiplos que estão à vista já é bastante árduo. O grande desafio de monitorar relações clandestinas estratificadas, deduzir quem está mancomunado com quem e tentar avaliar a confiabilidade de informações de segunda mão deve ter sobrecarregado a mente pré-histórica, fazendo-a chegar a seu limite. O advento da fofoca colocou em primeiro plano uma nova série de questões a respeito das relações sociais. Será possível confiar nessa pessoa como confidente? Devo acreditar no que estão me contando? Será que estão me manipulando para favorecer seus próprios fins? A fofoca incrementou *amplamente* a dimensão maquiavélica da vida social e se tornou uma poderosa pressão seletiva para a evolução de formas cada vez mais penetrantes de cognição social. A privacidade da fofoca e o potencial descrédito da informação que ela engloba introduziram uma aterrorizante nota de *ambiguidade* à vida social humana que não estava presente no mundo dos primatas anteriores à linguagem. Essas preocupações exigem que o fofoqueiro em potencial tenha cuidado: só um tolo confiaria em um outro sem avaliar cuidadosamente sua credibilidade. Contudo, existe um paradoxo: a fofoca requer uma situação de toma-lá-dá-cá. Como os antigos alquimistas astutamente escreveram: “Para fazer ouro, é necessário ter ouro antes”. Ou seja, para receber informações sobre os outros, você deve primeiro ter informações para trocar. *Obviamente*, a discríção é contraproducente: ela faz você parecer suspeito e o isola das redes essenciais para a sobrevivência social. É necessário aparentar ser aberto e confiante para incentivar o fluxo de informações e, ao mesmo tempo, observar cuidadosamente os outros em busca de sinais que revelem seus interesses ocultos. Isto é um pôquer social levado ao extremo. Assim como os melhores jogadores de cartas, os parceiros de conversas dependem mais de dicas pequenas

e sutis do que de falhas nas manifestações de sinceridade inconscientemente calculadas.

Conversas Crípticas

Vamos fazer uma pequena pausa e verificar a realidade. Será que esse relato evolucionista da narrativa social é condizente com os fatos assim como nós os percebemos? Bem, sim... e não. Sem dúvida, é verdade que a fofoca muitas vezes faz com que informações úteis sobre as pessoas circulem numa comunidade e que os sussurros conspiratórios e as críticas atrás de portas fechadas são prevalentes; mas também é verdade que boa parte, talvez a maioria, de nossas conversas sobre terceiros não cria nem arrasa reputações, assim como também não cria nenhum benefício claro no jogo da vida.

Dois amigos se sentam para tomar uma xícara de café e um diz ao outro: “Você assistiu ao programa tal na TV ontem à noite?”, e segue em frente descrevendo os pontos fortes e fracos do episódio. Por mais divertida que seja, a informação a respeito da trama de uma comédia de costumes não fornece ao ouvinte informação alguma sobre os membros de sua comunidade. Ela não ajuda os fofoqueiros a tomar decisões sobre seus parceiros, a decidir a quem emprestar uma ferramenta ou a fazer os julgamentos interpessoais apresentados pela versão evolucionista clássica da fofoca. Por que perder tempo falando de um programa de televisão?

O psicólogo evolucionista Jeremy Barkow sugere que o módulo mental dedicado à fofoca não discrimina entre personagens de televisão e conhecidos.²⁴ Não havia televisão no Pleistoceno e acompanhar as aventuras de um personagem semanalmente não é diferente de xeretar a vida de um conhecido. O mesmo modelo pode ser usado para explicar por que fofocamos a respeito da vida das celebridades. Todavia, isso não é suficiente para explicar

outros casos de fofoca aparentemente trivial. Por que uma conhecida de repente conta a você sobre um encontro casual com uma amiga de sua tia Augusta? Por que esta manhã três dos meus alunos, enquanto esperavam que a aula começasse, entraram numa discussão animada sobre encher uma piscina com pudim antes de iniciar uma conversa detalhada sobre *Os Simpsons*? A prevalência da conversa sem importância não se encaixa bem no conceito de comércio de informações que os psicólogos evolucionistas parecem ter em mente ao falar das funções adaptativas da fofoca.

Precisamos de uma explicação com um princípio biológico que detalhe *por que* tais interações ocorrem com tanta frequência. Mais especificamente, precisamos de um relato dos motivos pelos quais, em qualquer momento, os interlocutores selecionam um tópico específico, aparentemente trivial ou irrelevante, para discutir. Essas questões podem parecer estranhas e podemos nos sentir tentados a descartá-las, mas não basta colocá-las lado a lado com respostas tais como “porque é o que vem à mente” ou “porque o falante escolheu aquele assunto”. *Porque a história surgiu em sua mente?*

que o falante a escolheu? Em outras palavras, o que fez com que o falante inconscientemente escolhesse justamente aquela história e nenhuma outra exatamente naquele momento e naquele contexto?

A hipótese da comunicação codificada nos fornece uma explicação possível para pelo menos alguns, e talvez muitos, dos casos de fofocas aparentemente inconsequentes. Selecionamos histórias específicas em momentos e contextos específicos porque retratam a dança interpessoal que está acontecendo em um determinado instante em nosso palco de interações. Tais histórias codificam informações para proteger nossa mente consciente da complexa dinâmica maquiavélica que está

ocorrendo bem embaixo da superfície dos nossos encontros com os outros.

Mas por que é *inconsciente*!

Sentados em um ônibus que avançava lentamente no intenso tráfego do centro de Londres em um abafado dia de verão, eu e minha mulher nos vimos sentados atrás de uma jovem mãe que segurava um bebê irrequieto. A criança estava com calor, e os movimentos interrompidos e o ar parado do ônibus exacerbavam seu mau humor. A mãe estava perceptivelmente irritada pelo lento avanço do ônibus lotado; ela estava atormentada e não parecia capaz de acalmar seu bebê. Previsivelmente, quanto mais estressada e irritada ela ficava, com mais intensidade o bebê chorava. O resultado foi uma mãe com muita raiva e um bebê muito perturbado. Lutamos sem sucesso para “nos desligar” desse pequeno drama e mantivemos uma conversa leve sobre vários amigos e parentes, mas mal conseguíamos ouvir nossos pensamentos, muito menos nossa fala. Subrena, de repente, começou a criticar veementemente o modo como uma amiga cuidava do filho. “Lamento, David”, ela disse, “mas eu nunca deixaria a Janet cuidar do *meu* filho!” Ela continuou a descrever a falta de paciência de Janet em relação à sua filha, como ela ficava com raiva e punia de maneira inadequada a garota, acreditando erroneamente que tal “severidade” fosse boa para ela. A essa altura, a mãe mudou de lugar, afastando-se de nós, e se tornou mais calma e atenciosa. O bebê parou de chorar. Foi nesse momento que Subrena encerrou abruptamente a sua diatribe sobre as problemáticas técnicas de Janet para criar sua filha.

A mensagem de Subrena parecia tão transparente que eu presumi que ela havia feito aquilo conscientemente. Quando tive oportunidade, perguntei e ela reagiu com surpresa. Ela não tinha consciência alguma da relação entre a sua história sobre Janet e o drama que acontecera no

ônibus momentos antes. Uma pergunta óbvia é por que Subrena fez isso *inconscientemente*? Por que ela engana a si mesma em relação ao significado e à motivação de sua história? Não teria sido mais vantajoso para ela reagir conscientemente?

Pense no que teria acontecido se Subrena tivesse acusado diretamente a mulher de cuidar mal do bebê. A jovem mãe provavelmente teria se ofendido e o conflito entre a mãe e o bebê teria quase certamente se tornado algo mais volátil e custoso. Ao ocultar o significado de sua história de si mesma, Subrena não teve de lutar com questões relativas à invasão de limites sociais. Além disso, ela podia sinceramente negar que estava tentando manipular a jovem mãe, que não sentiria que outra mulher estava desafiando a sua capacidade como mãe. Ao comunicar sua mensagem de maneira inconsciente, Subrena voou por sobre o radar da consciência da mãe e, sobretudo, de sua própria consciência. Nunca saberemos se a mulher no ônibus entendeu conscientemente ou não a observação de minha esposa como uma dica, mas, com base em muitas experiências semelhantes, duvido muito. A menos que a sequência de eventos fosse uma total coincidência, a transmissão de uma mensagem inconsciente parecia ser uma maneira muito eficaz de assegurar o resultado desejado.

A Mãe Natureza fez com que a mente consciente fosse relativamente cega em relação às nuances do comportamento social. É fácil entender por que as coisas tomaram esse rumo. Se os seres humanos tivessem o costume de fazer conscientemente inferências pungentes a respeito dos motivos e das estratégias dos outros, nossos *insights* teriam um preço alto. O auto- engano se tornaria muito mais difícil, o que nos tiraria benefícios vitais. Para entender o porquê, pense em uma analogia fisiológica. É impossível para uma pessoa danificar seus próprios olhos para fazer com que eles não enxerguem apenas alguns

tipos de objetos. Não existe uma incapacidade de enxergar seletivamente porcos-espinhos ou xícaras de chá. Se uma pessoa é cega, perde *toda uma dimensão* de experiência. O mesmo princípio Pode ser aplicado à “cegueira” social da mente consciente, que nos fornece retratos relativamente empobrecidos tanto de nossas próprias ações e razões quanto das dos outros. Todas as inferências sociais derivam de um conjunto comum de suposições, uma teoria psicológica popular da natureza humana. Se essa teoria for parcial, irá gerar juízos falhos a respeito de *todos*: não apenas de você mesmo, mas também das outras pessoas. As suposições do senso comum incluem pérolas de sagacidade como a noção de que o autoengano é anormal, de que as pessoas boas não mentem, de que as pessoas supostamente normais não são motivadas pelo interesse próprio e de que os políticos querem servir ao povo. Essas homíalias não podem servir de base a um raciocínio social sólido, mas são ótimos instrumentos para a manipulação maquiavélica. A faca do autoengano tem dois gumes: você não pode manter uma concepção altamente distorcida de si mesmo e, ao mesmo tempo, um juízo verdadeiro dos outros.

Dê uma volta comigo por um mundo distópico no qual as mentes conscientes costumam encaminhar *insights* astutos às nascentes do comportamento humano. Nesse mundo imaginário, mas logicamente possível, as pessoas que você encontra todo dia podem perceber seus motivos com a mesma facilidade e precisão que lêem o jornal. Pare um minuto e pense seriamente em como seria a vida se todos nós estivéssemos psicologicamente nus diante do olhar dos outros. A vida social rapidamente iria se desmantelar. Ademais, dado o caráter enganador da natureza humana, esse arranjo seria extremamente instável. Os indivíduos que, por meio de alguma peculiaridade genética, fossem capazes de esconder com sucesso seus sentimentos e motivos dos outros teriam uma vantagem competitiva, e a

inexorável maré de sucesso reprodutivo iria acabar por espalhar o “gene do engano” por toda a população. Isto, é claro, seria o motivo inicial para uma corrida armamentista evolutiva. A medida que a aptidão para o engano se difundisse pela população, a evolução de métodos de detecção mais eficientes seria favorecida, iniciando uma corrida armamentista que aumentaria ao longo do tempo evolutivo até chegar ao beco sem saída de uma mente consciente cravejada de autoengano. O *insight* consciente constante não é uma opção para o animal humano. A seleção natural “desfavoreceu o conhecimento consciente da motivação como uma estratégia social”, porque ele atrapalha mais do que ajuda nosso sucesso reprodutivo.²⁵ Para a nossa espécie, todos os caminhos levam ao auto-engano... e, portanto, à comunicação inconsciente.

7. Maquiavel no Divã

A fala foi concedida ao homem para disfarçar seus pensamentos.

CHARLES-MAURICE DE TALLEYRAND

Seria muito útil saber com mais exatidão que tipos de entradas de dados ativam a mente maquiavélica. Isto nos permitiria fazer mais deduções a respeito de como o módulo maquiavélico funciona, e possibilitaria que identificássemos como ele pode ser observado enquanto funciona. Apesar de eu ter apresentado algumas ideias a esse respeito no último capítulo, elas não são específicas o bastante para terem uso prático. Neste capítulo, vamos nos voltar à psicanálise de novo, em busca de uma pista sobre como proceder, já que ainda não esgotamos o que ela tem a nos oferecer.

Avançar pelas águas turvas da literatura psicanalítica não é tarefa adequada para quem tem o coração fraco. Esses escritos podem ser exasperadores se abordados com expectativas, mesmo que modestas, de clareza metodológica e objetividade científica. Os escritos psicanalíticos contêm uma série de especulações teóricas e muitas anedotas fascinantes, mas são assustadoramente desprovidos de dados concretos e métodos de pesquisa fidedignos. Apesar de a maior parte dessa literatura ser, na melhor das hipóteses, enganosa, ao nos depararmos com uma única boa observação podemos encontrar exatamente o que precisamos para completar outra parte do nosso quebra-cabeça.

Um bom lugar para se começar é pensar no que possibilitou a Ferenczi fazer suas observações por mais

rudimentares e incompletas que fossem, sobre a comunicação inconsciente. Obviamente, devia haver a/go naquele cenário que ativava os módulos maquiavélicos de seus pacientes, ou então não haveria comunicações inconscientes para ele notar. Se conseguirmos destilar que “coisa” era, poderemos esclarecer um pouco mais o que coloca o módulo maquiavélico em movimento.

Submeter-se à terapia psicanalítica é uma experiência estranha. Na modalidade freudiana “clássica”, paciente e terapeuta se encontram com hora marcada de uma a cinco vezes por semana, sempre no mesmo ambiente. O local deve conter um divã, sobre o qual o paciente se recosta, e uma cadeira situada atrás do divã, na qual o terapeuta se senta, fora do campo de visão do paciente. O cômodo, decorado de forma neutra, revela pouco a respeito da vida, dos valores ou interesses do terapeuta. Não há terceiros presentes, e ninguém pode assistir à sessão ou ouvi-la.

As trocas verbais, se é que “troca” pode ser considerada a palavra certa, não se parecem em nada com conversas normais. O terapeuta pede ao paciente para dizer *tudo* o que vem à sua mente e promete que tudo o que for dito será estritamente confidencial. O terapeuta passa a maior parte do tempo ouvindo em silêncio, falando apenas ocasionalmente para oferecer “interpretações” - afirmações que têm o objetivo de esclarecer os pensamentos ocultos do paciente. Os terapeutas psicanalíticos não travam conversas sociais, não fazem perguntas nem dão opiniões. Eles se abstêm de dizer tudo que possa revelar algo pessoal e também tomam muito cuidado para não induzir, coagir ou convencer os pacientes a ter uma atitude, emoção ou reação especial.

O encontro psicanalítico é profundamente paradoxal. E ao mesmo tempo íntimo e distante. Os terapeutas convidam seus pacientes a revelar realidades emocionais cruas que eles talvez nunca tenham compartilhado com outra pessoa,

colocando o terapeuta numa posição semelhante à de um amigo, parente ou cônjuge. Mas essa relação também é altamente assimétrica. Espera-se que o paciente seja franco e aberto, deitado de costas e exposto a um escrutínio inflexível e microscópico, ao passo que o terapeuta permanece reservado, anônimo e impenetrável, conservando para si todas as informações sobre os seus sentimentos, interesses e atitudes. Uma grande quantidade de informações sensíveis e pessoais sai da boca do paciente para os ouvidos do terapeuta, mas quase nenhuma informação faz o caminho inverso. Em consequência, quem está se submetendo à terapia psicanalítica não é capaz de avaliar os sentimentos do terapeuta a seu respeito. Ele está enojado? Está se divertindo? Está excitado? Será que ele está cheio de compaixão ou condenação não manifesta? Será que o silêncio do terapeuta significa harmonia ou tédio? O terapeuta fala pouco e fica sentado fora do campo de visão, portanto as dicas verbais e não-verbais de praxe não estão disponíveis.

Como você acha que os módulos maquiavélicos das pessoas que se submetem ao tratamento psicanalítico provavelmente reagem a essa situação bizarra? Uma coisa é certa: o comportamento do terapeuta não é interpretado inconscientemente como algo que tem a ver com uma atividade chamada “psicoterapia”. A psicoterapia é um artefato da cultura moderna e não deve ter nenhum significado para um módulo específico da cognição social. O que nossas mentes conscientes chamam de “psicoterapia” só pode ser vivenciado inconscientemente como uma conversa na qual são compartilhadas informações extremamente pessoais e potencialmente prejudiciais a respeito de nós mesmos, nossos amigos e familiares. É uma conversa secreta e exclusiva. Resumindo: é uma forma de fofoca... com uma diferença. Como vimos, a fofoca normalmente é recíproca e cooperativa, mas esse ouvinte impassível nada revela e, ainda por cima, está firmemente

decidido a descobrir tudo o que o falante quer manter escondido. Pense nisso biologicamente. Se você se colocar na posição da mente social da Idade da Pedra de um paciente de psicoterapia, o resultado será que esse arranjo só pode ser profundamente ameaçador. O poder de enganar é nossa principal arma na luta pela sobrevivência social. Queiramos ou não, sem esse poder, somos ovelhas no meio de lobos. Da mesma maneira, o poder de perceber intenções a partir de expressões não-verbais é nossa maior salvaguarda contra os ataques alheios. Sem ele, estamos à mercê dos outros. Imagine que alguém esteja sentado atrás de você, observando-o de perto, com a intenção de revelar os pensamentos que você quer desesperadamente manter ocultos e, ao mesmo tempo, conservando tenazmente a própria privacidade. Você tem a sensação de Perigo? O terapeuta, ao que parece, tem as características de um predador social. Os psicoterapeutas nos informam que as pessoas, muitas vezes, são “resistentes” ao tratamento. Uma perspectiva evolutiva nos diz por quê. Tal resistência é uma reação adaptativa a uma situação potencialmente perigosa.¹

Tudo o que aprendemos até agora sugere que os circuitos inconscientes de leitura de mente de qualquer pessoa submetida ao papel de paciente no cenário psicanalítico padrão provavelmente irão fervilhar de atividade. Como um brilhante detetive, o módulo maquiavélico do paciente irá tirar o máximo de cada pequena dica para determinar exatamente o que o terapeuta está fazendo. Ferenczi ficou tão atônito com as habilidades de leitura de mente de seus pacientes que cogitou que eles tivessem poderes paranormais.² Felizmente, não temos mais de recorrer ao sobrenatural para entender a percepção inconsciente. O fenômeno é surpreendente, mas completamente natural. Não é mais paranormal do que a elaborada dança predatória da aranha *Portia* ou do que o ciclo de vida

planejado com precisão da ténia da ratazana. Objetivamente falando, não deveríamos ficar surpresos ao descobrir que um módulo inequivocamente dedicado à leitura de mentes tem um desempenho melhor do que um dispositivo de uso geral (nossas deduções sociais conscientes) no que diz respeito à velocidade e à precisão. Módulos inconscientes imensamente rápidos e especializados estão em atividade no fundo de nossas mentes 24 horas por dia. Não conseguiríamos sobreviver sem eles. Não conseguiríamos nos orientar se tivéssemos de conscientemente coordenar nossos movimentos corporais, escolher as palavras em uma conversa ou transformar arduamente os rios de sons que saem das bocas das pessoas em palavras ou sentenças. Felizmente, nossos cérebros vêm equipados com um software cognitivo pré-instalado para essas tarefas, e o mesmo vale para a nossa capacidade de entender o significado do comportamento social.

Regras de Ativação

Robert J. Langs foi o primeiro psicanalista a estudar a percepção e a comunicação inconscientes de maneira sistemática no consultório.³ Apesar de muitas afirmações teóricas, clínicas e empíricas de Langs serem questionáveis, outras são de real interesse científico e merecem atenção. Anos atrás, quando eu trabalhava como psicoterapeuta no Reino Unido, tive a oportunidade de testar muitos desses princípios na prática e descobri que alguns deles eram confirmados de maneira consistente e notável. Claro, não eram

testes científicos formais, mas observações clínicas informais e, portanto, extremamente vulneráveis a parcialidade e distorção. Como já disse anteriormente, não temos um *corpus* de pesquisas empíricas no qual nos

basear; portanto, a reunião de dados relativamente informais, com toda a incerteza a eles ligados, terá de ser suficiente. Temos de nos basear em anedotas para nos ajudar a superar a necessidade de nos basear em anedotas.

As pessoas contam muitas histórias a seus psicoterapeutas, histórias de infância, amigos e amantes, parentes, aventuras e desventuras, triunfos e derrotas. Langs propõe que essas histórias contêm mensagens inconscientes escondidas em um idioma indireto e figurativo. Elas expressam disfarçadamente as interpretações inconscientes dos pacientes acerca de seus terapeutas e, na maioria das vezes, retratam os terapeutas como predadores sociais. Essa imagem pouco lisonjeira faz sentido à luz de minha discussão anterior, e é errado desprezá-la como produto da perturbação emocional ou da hiperatividade da imaginação.

De acordo com Langs, o modo como o terapeuta lida com as “regras básicas” do tratamento, as normas parcialmente implícitas e parcialmente explícitas que governam a maneira como os terapeutas administram o cenário clínico, são os principais motivos desencadeadores de narrativas codificadas. Ele sugere que os pacientes de psicoterapia inconscientemente têm um conceito ideal de como o terapeuta deve se comportar e o adotam como base de comparação com o comportamento real do terapeuta. Quando o comportamento real não alcança ou contradiz o ideal, os pacientes codificam suas percepções inconscientes a esse respeito contando histórias de tom negativo que indicam o que estava errado. Por exemplo, um terapeuta que se atrasa para uma sessão pode ouvir de seu paciente um relato mal-humorado de como um contador desleixado atrasou a entrega de sua devolução de impostos. Depois de uma intervenção brusca, o paciente pode reagir com lembranças de quando era importunado pelo valentão da escola. Depois de o terapeuta anunciar que precisa cancelar uma sessão futura o paciente, de repente, lembra como seu

pai estava sempre viajando a negócios e não dava muito peso às responsabilidades familiares.

Langs não faz a afirmação trivial de que as pessoas têm ideias inconscientes acerca de como os outros devem se comportar em relação a elas. Ele firma que, a despeito de nossas preferências conscientes, todos nós avaliamos inconscientemente os outros usando a mesma medida inconsciente.

Será que isso pode estar certo? Quando olhamos para o comportamento humano, descobrimos que algumas preferências são aprendidas, enquanto outras estão profundamente arraigadas em nossa natureza humana. Algumas pessoas preferem o AC/DC aos Jazz Messengers, queijo roquefort a brie, ou Londres a Nova York, mas será difícil encontrar alguém que prefira beber urina a limonada. E óbvio que existem padrões de conduta desejável para toda a espécie aos quais esperamos que nossos semelhantes se conformem. Ninguém anseia ser traído, explorado ou ludibriado. Esses padrões de conduta correspondem a “soluções universais específicas à espécie para lidar com aquelas características dos... ambientes sociais que eram constantes para nossos ancestrais”.⁴ Se, como Langs sugere, esses padrões inconscientes encarnam a estrutura cognitiva inata de um módulo para a cognição social, o resultado cumulativo de milhões de anos de evolução social, eles *devem* ser uniformes e relativamente invariáveis.

Padrões uniformes para avaliar o comportamento humano deveriam produzir reações sociais consistentes. Langs destaca que as reações narrativas dos pacientes aos comportamentos dos terapeutas são notavelmente consistentes - de fato, tão consistentes que é possível *prever* os temas narrativos dos pacientes. Sei que isso parece ultrajante: mais tarde, neste capítulo, você mesmo terá uma oportunidade de testar essa afirmação. Narrativas codificadas são consistentes porque são a parte de saída de dados de uma parte da mente que funciona razoavelmente da mesma maneira em cada um de nós. O “profundo sistema inconsciente”, como ele o chama, foi projetado pela seleção natural para avaliar, de maneira rápida e precisa, as outras pessoas e codificar suas poderosas observações em histórias. Apesar de eu discordar de muitas de suas afirmações específicas, no fundo, o “profundo sistema inconsciente” de Langs parece idêntico ao que eu chamo de módulo maquiavélico.

Quatro Vezes Traição

Com essa descrição sucinta da teoria, podemos colocá-la temporariamente de lado para entrarmos no campo da prática. Vou apresentar quatro histórias breves selecionadas a partir de sessões reais de psicoterapia, cada uma delas envolvendo a resposta inconsciente de um paciente a uma violação de confidencialidade. Fora a minha apresentação levemente dramática

Jessas histórias, a única mudança foi a troca de identidade das pessoas envolvidas. Não há nada de extraordinário nesses exemplos. Narrativas semelhantes acontecem diariamente em consultórios em todo o mundo, apesar de seus significados quase nunca serem reconhecidos.

Sam, psicoterapeuta infantil, aproxima-se da sala de terapia levando seu paciente pela mão. Ali é um garoto de

sete anos inteligente e ativo cujos pais fugiram de Serra Leoa para a Grã-Bretanha. Um professor bem-intencionado decidiu que a exuberância pueril de Ali era um sinal de distúrbio psicológico e o encaminhou para a terapia. Ali empurra a porta e entra correndo numa sala cheia de brinquedos espalhados pelo chão ainda da sessão anterior. A sala é adjacente à escadaria principal de uma austera e grande construção vitoriana. Quando as aulas terminam e torrentes de crianças barulhentas sobem e descem correndo as escadas, algumas batem à porta e tentam abri-la para descobrir o que está acontecendo lá dentro. As crianças que estão na sala de terapia muitas vezes reagem assustadas a essas intrusões em sua privacidade.

Enquanto o terapeuta fecha a porta atrás deles, Ali vai até a caixa de areia. Depois de brincar indiferente com a areia por uns dez minutos aproximadamente, ele decide interpretar um drama. Ele faz isso toda semana. Cada vez a trama é diferente, mas os personagens são sempre os mesmos. No episódio desta semana, John e Harry visitam uma piscina pública. Depois de uma longa nadada, eles voltam ao vestiário para trocar de roupa. O clima relaxado e agradável da história agora dá lugar aos ritmos descontínuos da ansiedade. Depois de tirar a roupa, John e Harry descobrem que suas roupas sumiram, aparentemente foram roubadas. Nus e em pé no meio do vestiário, eles também percebem que uma câmera de televisão fixada à parede está transmitindo a imagem dos dois para as salas de toda a Inglaterra. Em um pânico crescente, eles tentam se esconder, mas não há onde se esconder. Eles correm até a porta e descobrem que estão trancados. Sam fica intrigado com o que isso Pode significar.

O tempo acaba e Sam leva Ali de volta à sala de aula. Ao voltar à sala para limpá-la, ele tenta entender a sessão anterior. Por que Ali encenou a Narrativa que falava de estar

exposto, nu diante do mundo? Ao olhar na dicção da porta, ele percebe algo que faz com que tudo tome forma. O inspetor da escola havia removido uma das duas trancas da porta, o que dei

xou um buraco circular de aproximadamente quatro centímetros de diâmetro. Qualquer criança que estivesse descendo as escadas poderia parar no patamar e olhar através do buraco para observar furtivamente tudo o que estava acontecendo na sala. A aventura imaginária de Ali tinha uma mensagem: ele inventou uma narrativa de exposição porque ele *realmente* estava exposto aos olhos dos outros.

A alguns quilômetros de distância, Zoe está sentada esperando que Jane, sua paciente de 13 anos, chegue. Ela espera com a consciência pesada. Três dias antes, a mãe de Jane havia telefonado para perguntar sobre o progresso do tratamento da filha e, apesar de Zoe ter prometido a Jane confidencialidade total, ela cedeu à pressão e falou sobre a menina, mesmo que em linhas gerais. Será que Jane sabia que Zoe havia traído a sua confiança? Será que iria falar a respeito durante a sessão? Absorta em seus pensamentos, Zoe leva um susto quando a campainha toca e se levanta para abrir a porta para Jane. Jane se senta e começa a sessão contando um incidente chato que havia acontecido recentemente na escola:

Jessica... fez a sua mãe ligar para a escola para que a diretora pudesse falar com Julia e comigo. Ela quer que sejamos simpáticas com Jéssica. Acho que ela não deveria ter feito isso pelas nossas costas. E por isso que não podemos ser as melhores amigas uma da outra. Achei que pudesse confiar nela... Quando eu era pequena, costumava ir até o meu quarto, deitar na minha cama e falar com meus ursinhos de pelúcia. Eu gostava de falar com eles porque sabia que neles eu podia confiar. Eu podia conversar com eles e eles não

contariam a ninguém o que eu havia dito porque eles não podiam falar. Eu podia chorar com eles.

Jane, inconscientemente, falou da conversa entre a terapeuta e sua mãe contando uma história sobre um telefonema conspirador. Ao contrário dos terapeutas, os ursos de pelúcia, ao que parece, não traem a confiança de ninguém.

Um jovem está sentado na sala de espera de um centro de aconselhamento de uma universidade em Londres. O prédio é movimentado e barulhento e o isolamento acústico da sala é ruim. Da primeira vez que Jeremy foi ao centro médico da universidade, a recepcionista pediu seu nome, contato e uma breve descrição do problema para o qual ele estava buscando ajuda. Havia dois rapazes sentados na sala de espera e, apesar de não parecerem muito interessados, eles podiam ouvir tudo o que ele dizia. Depois, ele preencheu uma ficha, que a recepcionista colocou no topo de uma pilha de papéis em sua escrivaninha. Jeremy não gostou do fato de dois estranhos terem escutado seus problemas pessoais, mas afastou seus sentimentos dizendo a si mesmo que estava sendo sensível demais. Ele se sentiu levemente ansioso devido ao fato de seus dados pessoais estarem em cima da escrivaninha, à vista de qualquer pessoa. “Suas informações serão mantidas em segredo”, a recepcionista disse. “Apenas membros da equipe do centro médico poderão lê-las.”

Jeremy não falou de sua depressão na primeira sessão. Depois de alguns gracejos, falou baixinho para o terapeuta, olhando para baixo:

Sabe, em um lugar como este, é difícil saber com quem você pode falar... Você não sabe em quem pode confiar. Eu estava conversando no refeitório com uma pessoa de minha turma outro dia quando notei que duas

peessoas que eu nem conhecia e que estavam sentadas na mesa ao lado estavam ouvindo a nossa conversa. Minha primeira reação foi dizer a elas algo do tipo: "Por que diabos vocês não vão cuidar de suas vidas?" Mas, depois, pensei: "Dane-se."

Foi coincidência Jeremy ter falado de bisbilhoteiros? Apesar de ele ter conscientemente afastado sua sensação de desconforto sobre a falta de privacidade na clínica, sua narrativa relatava uma história bem diferente.

Laura, que estava fazendo treinamento em psicoterapia, liga seu gravador e o coloca fora do campo de visão antes de acompanhar seu paciente até a sala. Laura resistiu em fazer isso até agora porque tinha dúvidas quanto à ética da gravação furtiva. Todavia, seu supervisor clínico insistiu em que essa era a melhor maneira de aprender e disse que não havia por que sobrecarregar os pacientes contando a eles sobre aquilo. Laura pensou: "Tudo bem, esta é uma clínica gratuita. As pessoas aqui não podem pagar para se consultar com psicanalistas qualificados e, se não fosse pelos estudantes que estão fazendo residência, receberiam apenas medicação." Laura abriu a porta da sala de espera e convidou Mary a entrar. Laura andava muito preocupada com Mary. Apesar de, em todos os outros aspectos, Mary ser uma mulher prática e realista, ela havia desenvolvido recentemente algumas ideias estranhas. "Sei que parece loucura", ela disse, "mas não consigo parar de achar que alguém está me observando..."

A sensação piora quando estou sozinha. Vou de um cômodo a outro esperando ver alguém. É assustador - não consigo superar a sensação de que existe um tipo de presença invisível. Não consigo relaxar em minha própria casa. Tenho sempre a sensação de que "a coisa" está por perto. Não gosto de ter conversas particulares

ao telefone porque tenho medo de que “a coisa” esteja ouvindo.

Será que Mary sabia do gravador escondido? Não temos razão para supor que ela soubesse, pois não há nenhuma referência a um gravador em sua narrativa. Porém, é bastante possível que os sentimentos confusos de Laura a respeito da gravação tenham transparecido por meio de sua séria imagem profissional e que ela tenha involuntariamente se entregado, comportando-se de uma maneira que indicou que elas não estavam sozinhas. Mary pode ter inconscientemente lido as suas dicas. Lembre-se, se o módulo maquiavélico existe, deve ser muito mais competente para fazer esse tipo de inferência do que a mente consciente.

Em cada um desses exemplos, existe uma relação clara entre a quebra de confidencialidade e os temas narrativos resultantes. Cada narrativa é maravilhosamente distinta no modo como representa as características específicas do incidente que a desencadeou. No caso de Ali, a imagem da câmera de vídeo serviu como uma boa analogia do buraco na porta, através do qual as pessoas podiam espiar. Essas circunstâncias eram bastante diferentes daquelas encontradas no exemplo que envolvia Zoe e Jane, no qual uma história sobre uma câmera de vídeo teria sido totalmente esdrúxula. Em vez disso, um telefonema furtivo foi a representação narrativa da conversa da terapeuta com a mãe da paciente. No terceiro exemplo, Jeremy estava preocupado principalmente com o fato de ser ouvido e de seus detalhes pessoais serem lidos por estranhos; então, é claro, ele contou ao terapeuta uma história sobre bisbilhoteiros. Por fim, a decisão de Laura de gravar secretamente sua paciente gerou a imagem da intrusão de uma presença invisível em território privado.

Prever Narrativas: Um Exercício

Alguns anos atrás, tive uma rara oportunidade de testar alguns desses princípios. Eu era uma das cinco pessoas convidadas por Michael Jacobs, renovado terapeuta britânico, para redigir um comentário acerca da transcrição de uma sessão de psicoterapia gravada. Michael achava que seria instrutivo comparar como comentadores que trabalhavam a partir de perspectivas teóricas diversas interpretavam uma única sessão. Ele planejou publicar um livro com a transcrição da sessão, os cinco comentários e algum material adicional. Sua paciente, cujo pseudônimo era “Ruth”, deu autorização.

Antes de apresentar alguns trechos da sessão, gostaria de convidá-lo a tentar prever as narrativas de Ruth. Muitos - talvez a maioria - dos leitores irão provavelmente empacar diante dessa ideia. Como eles poderiam prever histórias contadas por uma pessoa sobre a qual não conhecem quase nada? O fato é que, se a teoria está correta, você não *precisa* saber nada além da situação na qual ela se encontrava, à qual seu módulo maquiavélico devia reagir. Para predizer os temas expressos por suas narrativas, você precisa pensar cuidadosamente a respeito das principais características da situação de Ruth: ela estava prestes a ser exposta a várias outras pessoas por ordem de seu terapeuta. Pense em algumas histórias que poderiam expressar metaforicamente as implicações maquiavélicas básicas dessa situação especial. Talvez ajude ter em mente as afirmações de Langs, que dizem que a quebra da confidencialidade é tipicamente representada por histórias sobre traição, exposição, exploração, ataque e abuso sexual.⁵

Eis o que realmente aconteceu. A sessão começou com relativamente pouco discurso narrativo, mas, por volta da metade da sessão, Ruth se lançou em um animado episódio narrativo. Apesar de ter havido outro episódio narrativo mais à frente durante a sessão, esta sequência é, sem

dúvida, a mais viva e emocionalmente poderosa. Ela começa com Ruth descrevendo uma recente experiência cirúrgica.

Certo, foi um procedimento intrusivo, e eu sabia o que iria acontecer então. Mas, apesar de eu estar esperando - eu não sabia em que posição estava na mesa de cirurgia - até certo ponto, sei lá, eu esperava que fosse um procedimento intrusivo. Tenho quase certeza de que eu devia estar nua também porque, apesar de eu estar usando uma camisola hospitalar ao entrar na sala, quando saí de lá, ela estava amarrada de maneira diferente. E, durante a operação, fui conectada a um monitor cardíaco, conseqüentemente, todas aquelas coisas pegajosas estavam sobre meu peito e meus seios, e aquilo me machucava bastante. Quer dizer, não fisicamente. Eu não sabia o que iria acontecer, então acho que até certo ponto esperava ficar coberta daqui até aqui [do pescoço até a cintura] e o fato de que eu não estivesse me fez sentir muito, muito frio.,, frio como se estivesse... exposta e querendo me recolher. Esse tipo de frio.

Ruth parece estar representando as características expositivas da futura publicação de sua sessão e de sua exibição a cinco comentadores por meio de sua própria imagem deitada nua numa mesa de operação. Note também a referência ao monitor cardíaco, que pode ser uma representação disfarçada do gravador. Isto tudo já é bastante forte, mas ainda há mais por vir:

Sim, eu estava muito agitada quando saí e percebi o que tinha acontecido. E como se eu tivesse voltado direto até o acidente e, obviamente, tivesse sido levada para lá depois da batida de carro e tivesse sido despida. Acho que foi isso que realmente... me deixou tão vulnerável... Eu não tinha idéia de quantas pessoas

havia na sala de operação, mas era quase como se Jim não fosse o cirurgião, era como se fossem todas as outras pessoas que estavam lá.

Os desconhecidos na sala de operação são provavelmente imagens narrativas analogicamente codificadas dos estranhos que estavam prestes a se envolver em seus assuntos pessoais. Ruth está nua e com um corte aberto para que todos vejam.

Você vai precisar de algumas informações para entender as próximas observações de Ruth. Anteriormente, em seu tratamento, Ruth lembrou- de uma terrível experiência de estupro perpetrada por uma gangue de anu gos de seus irmãos quando tinha apenas oito anos. Apesar de muitos psicólogos questionarem a confiabilidade dessas “lembranças recuperadas”, a questão de sua veracidade ou falsidade não tem influência direta sobre o seu papel *analógico*. Para o nosso propósito, a *história* é o mais importante.

Acho que foi aquele fato que me fez voltar direto para o abuso, e o fato de não ser um, mas mais de um. Parece que tudo está... ficando confuso. Eu estava fora de controle de novo. Eu não sabia o que estava acontecendo. Era aquilo que estava me deixando meio fria...⁶

O envolvimento de cinco comentadores agora é representado como um estupro grupai, com todas as suas implicações de desumanidade, abuso e exploração. A imagem narrativa dos amigos de seu irmão serve como substituto para os colegas de seu terapeuta. A série de imagens que Ruth apresenta são altamente perturbadoras: ela está nua e exposta a muitos pares de olhos, seu corpo sofre um procedimento intrusivo e uma gangue a penetra e abusa, satisfazendo-se enquanto ela sofre. E claro que, na verdade, o fato de cinco pessoas tecerem comentários

sobre a sua sessão de terapia não se compara com a experiência de ser estuprada. Isto nos leva de volta à questão que levantei no Capítulo 7 sobre o caráter hiperbólico das mensagens inconscientes.

Dr. Tubarão

Todos os exemplos que apresentei até o momento exemplificam a comunicação analógica inconsciente, mas não dão respaldo à afirmação de que o módulo maquiavélico é um especialista na dedução de motivos ocultos. Portanto, com isso em mente, apresento uma última história clínica antes de encerrar este capítulo. Mais uma vez, trata-se de um relato de uma sessão real de psicoterapia. Os personagens são Eileen, psicoterapeuta num consultório particular, e Nick, seu cliente.

Depois de mais ou menos seis meses de tratamento, Eileen iniciou uma das sessões de Nick recomendando que ele a visse com mais frequência. Ela ^{Su}geriu que eles aumentassem seus encontros de uma para duas vezes por ^{Se}mana, explicando que, devido ao fato de Nick estar lutando contra alguma⁵ questões especialmente difíceis e dolorosas, o apoio extra o ajudaria a ^{Su}perá-las de maneira mais eficaz. Nick não tinha motivo para contestar ^aquela sugestão. Afinal, Eileen era uma profissional experiente e ele acreditava que ela estava interessada no bem dele. Nick passou uma semana calculando silenciosamente se podia arcar com o gasto adicional e, depois, concordou com a resposta.

Resolvida a questão, Nick começou a contar à sua terapeuta a respeito de seu fim de semana. Ele não havia saído no sábado à noite; ficara em casa assistindo ao filme *Tubarão* na TV. Ela já vira aquele filme? Nick continuou contando que o filme era sobre um tubarão gigante que aterroriza uma ilha. Ele descreveu a trama do filme detalhadamente, com ênfase na aterrorizante voracidade

predadora do tubarão. Por fim, ele parecia ter esgotado o assunto e passou a falar de algo diferente. Ele disse que passava de carro por uma parte mal-afamada da cidade ao voltar para casa de suas sessões de psicoterapia e mencionou que costumava ver prostitutas abordando homens. Suspirou e observou como era triste o fato de aquelas mulheres desesperadas se venderem nas ruas. Nick mencionou que havia muitos mendigos na rua naquela região e traficantes de drogas também. A essa altura, Eileen, que ficara calada durante a maior parte da sessão, anunciou que o tempo havia terminado e que ela o veria terça-feira, às 16 horas, como combinado.

A intervenção de Eileen no início da sessão desencadeou as narrativas de Nick. Quando ela propôs a Nick dobrar a frequência das sessões e explicou que isso era para o bem dele, a reação consciente de Nick foi tipicamente ingênua. Porém, vemos até que ponto a mente consciente, ofuscada pelo autoengano, tem uma compreensão muito limitada das nuances e complexidades do mundo social. Compare isso com a voz de seu módulo maquiavélico, que relata uma história muito diferente e muito mais sinistra.

Eileen fez uma oferta ostensiva e altruísta a Nick, propondo o aumento da frequência de suas sessões *para o seu próprio bem*. Ofertas altruístas de pessoas que não são parentes de sangue, ou com quem não compartilhamos muitos interesses em comum, são biologicamente irrealistas e, portanto, suspeitas. Só isso seria suficiente para ativar o módulo maquiavélico de Nick. Há muito tempo, a psicanalista britânica Margaret Little admitiu, em um ensaio bastante perspicaz e, a seu tempo, polêmico, que os psicoterapeutas às vezes tentam *impedir* que seus clientes melhorem. “Inconscientemente”, ela escreveu, “podemos explorar a doença de um cliente para nossos próprios propósitos...”.⁷ Little acreditava que o principal motivo para tal comportamento fosse fornecer aos terapeutas uma razão

de ser; mas, como veremos, existem outras considerações mais prosaicas que devem ser levadas em conta. O módulo maquiavélico não aceita diretamente gestos altruístas como o de Eileen. Uma resposta plausível à questão “O que ela ganha com isso?” está evidente nos temas apresentados no discurso do paciente. A primeira imagem caracterizava Eileen como a própria antítese de uma altruísta preocupada: ela era vista como um predador voraz, um “tubarão”. Por que será? O que Eileen *não* mencionou em sua intervenção junto a Nick foi que o aumento das sessões também representaria um aumento de sua renda. A história do tubarão indica que o módulo maquiavélico de Nick percebeu um motivo egoísta oculto. Essa linha de pensamento foi ulteriormente desenvolvida na história sobre as prostitutas, que se vendiam desesperadamente. Para o módulo maquiavélico de Nick, Eileen estava fazendo uma proposta para ele, como se estivesse vendendo seus serviços. E quanto aos traficantes de drogas? Bem, isso também tem conotações financeiras, mas podia estar codificando um outro *insight*. Talvez Nick, inconscientemente, tenha concluído que Eileen queria que ele se tornasse dependente dela. Isto não é tão estranho quanto parece. A dependência é um dos perigos da psicoterapia intensiva. Muitos dependentes de terapia ficam em tratamento durante anos sem qualquer melhora aparente em seu quadro porque precisam de sua “dose” semanal.

Uma Receita para a Leitura de Mentes

Temos de tratar as anedotas do mundo da psicoterapia com cuidado. Todavia, o material apresentado neste capítulo pode adicionar detalhes significativos ao nosso quadro emergente do módulo maquiavélico e do seu impacto no comportamento humano. Aqui, a lição mais importante diz respeito às situações que provavelmente incitam o módulo maquiavélico a entrar em atividade. Se minha análise

estiver correta, a probabilidade de as Pessoas contarem histórias inconscientemente significativas se dá quando:

1. existe ambiguidade ou incerteza em relação à posição de outra pessoa a respeito de
2. interesses conflitantes ocultos, especialmente quando são expressos por meio de
3. transgressão ou modificação de uma regra social implícita ou explícita, especialmente se
4. é provavelmente desvantajoso para o falante abordar diretamente o conflito.

Seria bobagem dizer que essa receita é completa, abrangente ou mesmo necessária para que a comunicação inconsciente aconteça. Contudo, todos os exemplos usados neste livro, e muitos outros, satisfazem essa receita em maior ou menor grau. Lembrar da receita pode nos ajudar a identificar narrativas codificadas na vida cotidiana, alertando-nos para situações em que os módulos maquiavélicos - inclusive os nossos - provavelmente vão começar a produzir narrativas codificadas. Ela também abre caminho a pesquisas empíricas. A princípio, os psicólogos poderiam criar situações que satisfaçam as quatro condições para estimular a comunicação inconsciente. Uso a circumspecta frase “a princípio” porque os psicólogos ainda não aceitaram a possível existência de um tal fenômeno que valha a pena ser pesquisado. Minhas sugestões, por mais ponderadas que sejam, estão tão longe do que é comumente aceito, a ponto de serem consideradas pouco mais plausíveis do que relatos de homenzinhos verdes em discos voadores.

Por que Regras de Base?

A ideia de que o módulo maquiavélico é especialmente sensível a regras e violações pode fazer com que nossa análise avance de várias maneiras interessantes. Todas as sociedades humanas têm regras para estruturar a conduta de seus membros e mesmo bandos selvagens de chimpanzés têm formas rudimentares de normas.⁸

A menos que haja uma crise, como um ataque de um inimigo comum, que crie um propósito transitório de unidade, as diferenças genéticas criam inevitavelmente tensões que levam a conflitos por causa de aquisição de recursos, domínio, sexo etc. A ausência de regras sociais daria, portanto, carta branca a coerção, manipulação e violência interpessoal sem obstáculos, em detrimento de todos. E apenas limitando os interesses individuais que os sistemas sociais humanos podem ser sustentados.⁹

Os seres humanos têm, e devem ter, uma atitude extraordinariamente ambivalente em relação a regras de conduta social. Elas nos atraem porque nos protegem do abuso alheio, mas também as achamos aborrecidas porque tentam dificultar a promoção de nossos próprios interesses por meio da exploração de outros seres humanos. Em outras palavras, estamos preparados para aceitar as restrições impostas pelas regras sociais só se houver uma boa recompensa para fazê-lo. Proclamamos piamente que os membros de nosso grupo de referência - nossa classe, raça, nação e assim por diante - são “boas” pessoas para convencê-las a manter suas inclinações egoístas sob controle e, assim, termos bastante espaço para exercer as nossas próprias.¹⁰ Para conseguir isso, a maioria de nós se ilude acreditando que tem um profundo compromisso com a ética da justiça e equidade para todos. Como Mose Allinson abordou muito bem: “Todos estão falando de justiça, desde que a minha venha primeiro.” Regras e regulamentos constroem os interesses próprios. Quando nossos desejos entram em conflito com a ordem estabelecida, nós os

buscamos de maneira secreta, enganosa e, como vimos, autoenganosa.

Os grupos são notoriamente conservadores, talvez porque as tentativas de contornar as regras ou de criar novas regras sejam consideradas suspeitas pela maioria. Quem defende a modificação das regras muitas vezes é visto como alguém que está promovendo seus interesses à custa dos outros. Como Richard Alexander diz: “E uma estratégia social comum reunir em uma coalizão aqueles que concordam, ou que podem ser persuadidos a se comportar como se concordassem, e depois promover a aparente concordância do subgrupo como algo verdadeiro.”¹¹

A seleção natural sintonizou nossas antenas maquiavélicas para detectar transgressões de regras porque elas sinalizam conflitos sociais. Com um pouco de premeditação, poderíamos ter previsto a sensibilidade a regras do módulo maquiavélico em termos teóricos.

8. Sussurros Conspiradores e Operações Secretas

A poesia deve ser feita por todos e não por um.

ISIDORE DUCASSE

Por que contamos histórias codificadas? Se nossa inteligência social inconsciente existisse apenas para nos informar acerca de nossas interações com os outros, não haveria razão para transmitir os resultados aos outros. De fato, seria desvantajoso; no jogo de pôquer social, quanto menos as outras pessoas estão a par de quanto você sabe a respeito delas, melhor. O fato de chamarmos essas narrativas de *comunicações* inconscientes já está cheio de implicações: a comunicação requer um emissor e um receptor de uma mensagem; portanto, as histórias que contamos têm de ser destinadas a outros ouvidos. Mas quem deve ouvi-las e por quê? Minha tarefa, neste capítulo, será abordar essas duas questões cruciais.

Sussurros e Anúncios

Às vezes, podemos aprender bastante sobre uma mensagem só pelo jeito como ela é transmitida. John Krebs e Richard Dawkins, cujo trabalho sobre manipulação e leitura da mente foi apresentado no Capítulo 2, indicam que uma transmissão alta e espalhafatosa gera uma série de implicações diferentes de uma transmissão *sotto voce*, convidando-nos a “comparar a oratória enfática de um pregador religioso com os sutis sinais emitidos por um casal num jantar para indicar um ao outro que está na hora de ir

para casa”. Espécies não-humanas têm sua própria versão das pregações acaloradas, que são chamadas de “sinais ritualizados” ou “demonstrações”. Assim como os anúncios de TV sobre o último carro ou a última pasta de dente, os animais usam “redundância, repetição rítmica, embalagens chamativas e estímulos supranormais” para manipular os outros. Animais que têm interesses confluentes e cooperam entre si têm um comportamento mais parecido com o do casal do jantar. Eles sinalizam discretamente, emitindo abafados sussurros conspiradores, em vez de produzir a barafunda ritualística de música e dança.¹

Existe uma boa razão para os sinais de exploração serem impetuosos e repetitivos, e os sinais de cooperação serem sutis e econômicos. Demonstrações rituais devem a sua conspicuidade às circunstâncias de sua evolução: resultam de corridas armamentistas evolutivas. Se os animais espertos do tipo A estão querendo se aproveitar dos animais crédulos do tipo B, os animais do tipo B que forem capazes de resistir à lábia dos animais do tipo A serão mais bem-sucedidos do que seus semelhantes mais ingênuos. À medida que a população do tipo B passar a ter maior resistência às manipulações dos animais do tipo A, os membros do tipo A que forem mais insistentes do que seus camaradas irão destruir a resistência até dos mais precavidos animais do tipo B, e assim por diante. A cada rodada do torneio, a “lábia” dos animais do tipo A ganha cada vez mais força, acabando por se tornar um anúncio alto e repetitivo. No caso de organismos que cooperam entre si, a seleção natural muda o processo na direção inversa; o volume do sinal é reduzido para torná-lo o mais oportuno possível. Na natureza, cada benefício tem um custo. Grandes demonstrações consomem tempo e energia, chamam a atenção indesejada de predadores e atrapalham o desempenho de outras atividades úteis. Um animal ocupado em uma sinalização cooperativa, na qual o

receptor acolhe bem a mensagem, em vez de lutar contra ela, evita esses custos reduzindo a conspicuidade dos sinais ao mínimo necessário. Nesse caso, a seleção natural intensifica a *sensibilidade* do receptor aos sinais, em vez de intensificar o volume do próprio sinal. E por isso que hábeis sedutores em todas as áreas da vida acobertam seus esforços persuasivos sob doces tons de cooperação.

Agora, vamos aplicar essa estrutura ao que conhecemos a respeito da comunicação inconsciente. As narrativas codificadas são anúncios espalhafatosos ou sussurros conspiradores? As quatro características reveladoras dos sinais ritualísticos são redundância, conspicuidade, estereotipia e componentes de alerta. Se a comunicação inconsciente for um esforço para persuadir, deverá possuir a maioria dessas qualidades, enquanto, se for um esforço para cooperar, não as possuirá.

comunicação inconsciente é muito econômica, condensando boa parte da informação em relativamente poucas imagens narrativas.

2. *Conspicuidade*: A sinalização ritualizada é cheia de intensidade e contrastes fortes (pense em um orador em um púlpito fazendo um discurso dramático). É fácil deixar que a comunicação inconsciente passe despercebida, mesmo quando você a está procurando.
3. *Estereotipia*: A sinalização ritualizada utiliza componentes padronizados (pense no repertório de gestos bem ensaiados de Adolf Hitler). A comunicação inconsciente é altamente flexível e criativa, selecionando imagens narrativas pertinentes, de acordo com a ocasião.
4. *Componentes de alerta*: São avisos conspícuos de que algo importante virá em seguida (bater em uma taça de vinho antes de um discurso após um jantar). Tendemos a entrar no discurso e dele sair

inconscientes, sem pré-aviso, e é difícil determinar onde ele começa e onde termina.

Narrativas codificadas obviamente se parecem mais com sussurros conspiradores do que com anúncios espalhafatosos, o que significa que são sinais cooperativos. Já que passei os três últimos capítulos argumentando que o módulo maquiavélico evoluiu para lidar com o engano e o contra-engano, esse resultado pode lhe parecer bastante desconcertante.

A inteligência social inconsciente é uma faculdade para detectar trapaças e predação social, mas a comunicação inconsciente tem claramente algum objetivo adicional. Talvez a relação entre ambas seja como a relação entre detecção de predadores e sinais de alerta em outras espécies. Quando um macaco-verde africano vê um leopardo na vizinhança, um padrão distintivo de input visual ativa o módulo de detecção de leopardos do macaco, que desencadeia um sinal distintivo para que o resto do grupo se proteja. O módulo de detecção de leopardos era um produto da corrida armamentista evolutiva entre macacos-verdes africanos e leopardos. O sinal de alarme, por outro lado, é um sussurro conspirador para proteger amigos e familiares (o alarme do macaco é um “sussurro”, apesar de ser alto - quando sussurramos para um grupo, temos de fazer alarido). Essa maneira de ver as coisas sugere que a percepção inconsciente evoluiu no contexto de uma corrida armamentista evolutiva entre indivíduos da mesma espécie. Isso é totalmente coerente com a imagem traçada nos capítulos precedentes. O elemento novo é a ideia de que a função adaptativa da comunicação codificada é avisar os próprios aliados da presença de um predador social.

Antes de nos aprofundarmos mais nesta análise, precisamos ter certeza de que entendemos alguns princípios básicos. Imagine que Zara, uma arqueóloga intergaláctica do planeta Zongo, está escavando um sítio

em um planeta obscuro e até então desabitado chamado “Terra” e descobre uma estranha caixa de metal com uma frente transparente e um fio saindo da parte posterior. Nós, terráqueos, identificaríamos imediatamente o artefato como um forno de micro-ondas, mas os zongolianos não têm nada parecido com fornos de micro-ondas em seu planeta. De fato, eles não consomem comida como nós a conhecemos - seus nutrientes são gasosos e absorvidos por meio de estruturas semelhantes a pulmões; portanto, eles não conhecem o conceito de cozimento e, aliás, não usam fios para conduzir eletricidade. Infelizmente, nenhum registro sobre o holocausto nuclear que aniquilou a espécie humana sobreviveu; portanto, não há provas documentais nas quais ela possa se basear. Como Zara vai dar um sentido àquele objeto?

Em suma, a menos que tenha alguma ideia de sua função, ela não pode ir muito longe. Ela poderia analisar sua forma e composição, tirar suas medidas, pesá-lo e examinar como suas diversas partes se encaixam, mas isso não lhe revelaria nada a respeito de que tipo de objeto se trata. (Um ornamento de jardim? Um viveiro? Um cachepô da era espacial?) Quando uso o termo “função” neste contexto, não estou falando descritivamente do que uma coisa *faz*, mas estou falando do que essa coisa *deveria fazer*. Os filósofos chamam isso de “função própria” de uma coisa para distingui-la de sua mera função. O monitor do computador no qual estou trabalhando agora poderia ser usado como lastro para equilibrar uma escuna: essa seria a sua função, mas não a sua função própria.

Sem conhecer a função própria do forno de micro-ondas, a arqueóloga alienígena nem poderia imaginar como ele funciona porque não saberia o que poderia significar seu funcionamento. Ela não seria capaz de estabelecer se ele funcionava bem, mal ou se não funcionava. Finalmente, seria impossível para ela deduzir a sua função, a menos que entendesse o ambiente ao qual ele estava adaptado

(ambientes com tomadas de eletricidade, nos quais as pessoas cozinham seu alimento e assim por diante). Os sistemas biológicos, que incluem módulos mentais e formas de comportamento, são artefatos projetados pela seleção natural. Quando nós os estudamos, estamos numa posição bastante semelhante à de Zara. Para entender um sistema biológico, precisamos saber o que ele deve fazer, e não podemos saber isso a não ser que entendamos para que tipo de ambiente eles foram projetados.

Nunca diagnosticamos as funções próprias de um sistema biológico com base no que ele realmente *faz*. Há muitos sistemas biológicos que raramente satisfazem o propósito para o qual foram selecionados. Pense no espermatozoide: sua razão de ser é fertilizar um óvulo. Porém, a porcentagem de espermatozoides que realmente conseguem atingir seu objetivo é ínfima. Por fim, um sistema biológico precisa estar no tipo certo de ambiente - o ambiente ao qual ele foi adaptado - para fazer o que deveria fazer da maneira como deveria ser feito. Em ambientes normais, os espermatozoides raramente realizam sua função biológica; os que se encontram em ambientes espermicidas (dentro de um preservativo, por exemplo) nunca a realizam.²

Se quisermos descobrir a função própria da comunicação inconsciente, temos de conhecer algo acerca do ambiente em que ela evoluiu e ao qual está adaptada. As provas arqueológicas relevantes são escassas e pouco nos revelam além do fato de que nossos ancestrais eram caçadores-coletores nômades que migravam periodicamente em resposta às mudanças climáticas, cuidavam às vezes de seus feridos e, algumas vezes, enterravam seus mortos. Essa descrição simples não nos aproxima do entendimento detalhado de que necessitamos. Ela pode ser um pouco ampliada usando uma abordagem chamada “análise cladística”, que envolve tirar conclusões a partir de

semelhanças relevantes entre espécies intimamente relacionadas. Há aproximadamente 20 milhões de anos, os gorilas separaram-se da linha chimpanzé/hominídeo. Aproximadamente 14 milhões de anos mais tarde, a árvore se ramificou mais uma vez quando as linhagens chimpanzé-bonobo e a nossa tomaram direções diferentes.³ Se compararmos nosso comportamento social com o dos nossos parentes mais próximos, os chimpanzés e bonobos, descobriremos algumas semelhanças interessantes. Todas as três espécies competem por status e tendem a dominar e a se submeter a domínio para formar coalizões em busca do poder. Todas as três também vivenciam conflitos sociais, que são considerados perturbadores, e têm métodos para deliberar sobre a resolução de conflitos.⁴ O fato de o comportamento social de chimpanzés, bonobos e humanos modernos compartilharem desses denominadores comuns sugere que essas eram características do nosso ancestral comum. Extrapolando essa noção mais à frente no tempo, é bem provável que nossos ancestrais hominídeos também possuísssem essas características.

Existe uma maneira de fazer com que a análise avance ainda mais: podemos usar o presente para tirar conclusões a respeito do passado. Se nossos ancestrais remotos, os primeiros humanos anatomicamente modernos, viviam como forrageiros nômades, é razoável pensar que seu modo de vida tivesse muito em comum com o dos caçadores-coletores nômades que ainda vivem hoje. Apesar de estarem espalhados por todo o globo e de serem diferentes uns dos outros em vários aspectos, esses grupos apresentam algumas semelhanças notáveis em sua organização social. Caçadores-coletores nômades tendem a ser moralistas e têm concepções bastante semelhantes de comportamento divergente, incluindo estupro, roubo, assassinato, engano e falta de cooperação. Todos usam a

fofoca para veicular informações sobre transgressores e têm métodos para identificar e punir os dissidentes tais como a marginalização, o ostracismo, a ridicularização, o abandono e, em casos extremos, a execução. As relações entre homens adultos e, algumas vezes, entre mulheres são altamente igualitárias. Os caçadores-coletores nômades desaprovam e encontraram maneiras para suprimir os esforços de certos indivíduos para dominar e controlar os outros e, portanto, toleram apenas níveis mínimos de liderança. Eles consideram o domínio como algo antissocial, e o grupo como um todo se opõe a qualquer um que tente ser um “Manda-Chuva”. O fato de tratar o domínio como um tipo de desvio distingue nitidamente a vida política dos forrageiros nômades da ordem social dos chimpanzés e bonobos.⁵

Seria um grave erro tirar as conclusões sentimentais de que essas pessoas são “selvagens nobres”, sem sede de poder. De fato, guerra e homicídio são bastante comuns entre esses povos.⁶ Caçadores-coletores andarilhos não transcenderam o anseio por poder: encontraram uma maneira eficiente de policiá-lo. Isto se chama coníradominação: dominação pela maioria dos membros do grupo, e não por um único indivíduo ou por um pequeno grupo. Tudo isso mudou quando nossos ancestrais trocaram o forrageio por um estilo de vida sedentário. As sociedades se tornaram muito maiores, além de muito mais organizadas e estratificadas, e a acumulação de riqueza e, em especial, o estabelecimento de exércitos constantes deram suporte aos governantes ricos, sacramentaram rígidas hierarquias de domínio e estabeleceram extremos de desigualdade política. Ironicamente, à medida que a organização social foi se tornando mais complexa, fomos dando rédeas ao lado de nossa natureza mais semelhante aos chimpanzés/

A evolução da linguagem foi crucial para a transição do despotismo dos chimpanzés para o igualitarismo humano. Ela permitiu sussurros conspiradores *literais*, consentindo que membros de um grupo “chegassem de maneira privada e segura a um consenso negativo sobre dissidentes perigosos”.⁸ As redes de fofoca da Idade da Pedra foram vitais para a afiliação, como descrito no Capítulo 6, mas também foram cruciais para a aplicação das regras de base do grupo. É claro que sempre há a questão de *qual* grupo. Em última análise, um grupo é um conjunto de pessoas com interesses em comum. Uma facção de renegados irá ver o resto do grupo como dissidente do *seu* conceito do que é certo.

Vista nesse contexto, pode ser que a narrativa inconscientemente carregada seja inicialmente uma maneira de identificar, de maneira secreta, os dissidentes sociais. Essas narrativas eram não apenas dirigidas ao transgressor, mas também a terceiros, outros membros do grupo aos quais o falante estava aliado. Narrativas codificadas eram uma forma críptica de fofoca, permitindo aos membros do grupo chegar inconscientemente a um consenso acerca de indivíduos do grupo que representavam uma ameaça. Isto se encaixa muito bem no conceito de comunicação inconsciente como sussurro conspirador e com o princípio de que o módulo maquiavélico é particularmente sensível a transgressões de regras. O fato de grupos distantes de caçadores-coletores compartilharem de um consenso a respeito do que constitui uma transgressão pode esclarecer a ideia de que o módulo maquiavélico avalia o comportamento humano de acordo com um conjunto universal de padrões.

Esse modelo se enquadra elegantemente na historietta apresentada no Capítulo 6 sobre três estudantes que apareceram para uma aula numa manhã de inverno e descobriram que os outros quatro alunos haviam ficado na

cama. A narrativa de Michelle tachava os estudantes ausentes de criminosos, e ela parecia estar sondando inconscientemente a atitude das outras alunas em relação àquilo. Também é coerente com outros exemplos, tais como o episódio no ônibus londrino e as duas histórias de reação a meu casamento inter-racial com uma mulher bem mais jovem.

Embora esse modelo explique o que acontecia nas três ocasiões, não se encaixa nos exemplos das sessões de psicoterapia apresentados no Capítulo 7. Nesses exemplos, não havia terceiros presentes na sala e a mensagem inconsciente estava sendo aparentemente dirigida ao terapeuta, que era percebido como um transgressor ou predador. Esses exemplos não são indevidamente preocupantes, pois, como eu disse anteriormente neste capítulo, uma faculdade psicobiológica só pode satisfazer sua função própria se estiver no tipo de ambiente ao qual se adaptou. O ambiente da psicoterapia tem características que desencadeiam o módulo maquiavélico, mas essa relação elaborada e altamente inatural é bastante diferente do ambiente social da Idade da Pedra ao qual o módulo maquiavélico deve ter se adaptado. Em consequência, ele não funciona devidamente.

Tudo isto é especulação, mas há várias maneiras de testá-lo. Por exemplo, a ideia de que as narrativas codificadas são sussurros conspiradores implica que elas deveriam ocorrer com muito mais frequência em grupos de conversa com três ou mais pessoas do que em pares. Ela também implica que o volume dessas comunicações deveria ser o mínimo necessário para que todos no grupo ouvissem, e deveríamos descobrir que narrativas codificadas raramente deveriam ser expressas em voz alta. Por fim, a comunicação inconsciente deveria ser comum em situações sociais atuais que fossem bastante semelhantes às situações pré-históricas, ou seja, em grupos pequenos com uma estrutura mínima. A teoria nos diz que descobriremos que membros

do grupo estão muito preocupados, em nível inconsciente, com membros divergentes. Também devemos descobrir que, *a despeito de suas atitudes conscientes*, membros do grupo são extremamente circunspectos em relação aos indivíduos dominantes ou que tentam se tornar dominantes e irão, inconscientemente, demonstrar suas reservas em narrativas codificadas.

Ouvir o Subliteral

Meu colega Robert E. Haskell, psicólogo cognitivo e social, passou mais de 30 anos investigando metodicamente a comunicação inconsciente em pequenos grupos. Suas principais observações provinham da condução de workshops de dinâmica de grupo conhecidos como “Grupos de treinamento”. Esses grupos ajudam os participantes a conhecer processos grupais imergindo-os em uma experiência de grupo.

A estrutura é simples: umas dez pessoas se encontram em intervalos regulares para observar e discutir seu comportamento no grupo. O rótulo de “grupo de treinamento” invoca imagens de um treinador fornecendo instruções didáticas, mas, na verdade, os encontros dos grupos de treinamento são bastante desestruturados. Os treinadores não são diretivos, ficam calados pela maior parte do tempo e se limitam, em geral, a observações ou interpretações ocasionais a respeito dos processos sociais que se desenrolam no grupo. A atmosfera é permissiva, com muitas poucas regras, apesar de se esperar dos membros auto-exposição, franqueza e foco contínuo no momento presente.

É óbvio que o formato dos grupos de treinamento tem várias características em comum com a psicanálise, tais como a permissividade do ambiente, a orientação para a leitura de mentes e a posição não-recíproca do treinador, além da ênfase na auto-exposição dos membros do grupo. Também é fácil notar que o formato dos grupos de

treinamento coloca seus membros em uma situação de duplo vínculo. Cada pessoa deve ser aberta e honesta a respeito de seus sentimentos e percepções dos outros, sendo, ao mesmo tempo, intensamente perscrutada por todas as outras pessoas no recinto. Como vimos, a leitura de mente possivelmente hostil - a leitura de mente entre indivíduos que não possuem interesses significativamente sobrepostos -*desencoraja* a abertura e promove o engano. Mas é difícil enganar quando dez pessoas estão observando todos os seus movimentos. Essa combinação de pressões é um viveiro para o autoengano e para complicadas táticas maquiavélicas.

Os grupos de treinamento são repletos de interesses conflitantes porque os membros não têm um propósito comum explícito, a não ser pelo objetivo vagamente definido de estudar como os grupos atuam. Obviamente, a idéia de estudar dinâmicas de grupo não tem significado algum para os módulos maquiavélicos dos participantes e, apesar de os membros do grupo poderem dizer conscientemente a si mesmos que estão buscando um objetivo educacional em comum, sua perspectiva inconsciente é bem diferente. A mente maquiavélica vê o grupo de treinamento não como um “laboratório educacional de relações grupais”, mas como uma arena plena de política de primatas, lutas por domínio, predação social, engano e todos os blefes, fingimentos e falsidades do pôquer social avançado. O papel ambíguo e não-recíproco de leitura de mente do treinador já é o suficiente para despertar a inteligência social inconsciente dos membros do grupo, mas a experiência de ser inserido em um grupo desestruturado no qual todos estão observando todos só aumenta a desconfiança. O ambiente dos grupos de treinamento satisfaz a todas as condições descritas no Capítulo 7 para ativar o módulo maquiavélico e parece feito sob medida para o estudo da comunicação inconsciente.

Durante o início dos anos 70, ao mesmo tempo em que Robert Langs estava formulando suas ideias a respeito da comunicação inconsciente, Haskell começou a notar um estranho fenômeno nos grupos de treinamento que conduzia. Às vezes, os membros do grupo pareciam estar falando em um idioma metafórico. As imagens e os temas nas conversas que circulavam no grupo de um falante para o próximo pareciam ser referências veladas ao próprio grupo. Apesar de boa parte das conversas nos grupos de treinamento parecerem, a princípio, ser triviais e aleatórias, Haskell começou a perceber que obedeciam a uma ordem mais profunda e significativa.

Essas comunicações *sublitterais*, como ele começou a chamá-las, têm a característica do imediatismo. Ao contrário do discurso consciente comum, que vagueia livremente pelo espaço e pelo tempo, as comunicações sublitterais estão centradas no momento presente das lutas internas do grupo.⁹ Esse processo se desenrola fora da consciência; os membros do grupo não suspeitam da dimensão poética, multiestratificada e analógica de suas conversas. Por exemplo, quando membros do grupo estavam preocupados com o fato de os encontros do grupo serem filmados em vídeo, falaram do FBI e da CIA. Quando ficou claro que o treinador não iria compartilhar suas anotações com eles, a conversa descambou para o tópico de repórteres investigativos que se recusam a revelar suas fontes. Em uma ocasião, um transeunte abriu, por engano, a porta da sala de aula e, ao perceber seu erro, fechou-a rapidamente e foi embora. Um membro do grupo notou inesperadamente que havia um rato que espiava os animais que ela mantinha em sua garagem.

Haskell, um monomaniaco confesso, mergulhou em um estudo detalhado da conversa de grupo. Ele vasculhou a literatura atrás de referências para o fenômeno, gravou sessões dos grupos de treinamento, analisou

minuciosamente as transcrições e logo começou a perceber que os mesmos processos estavam em funcionamento em conversas comuns. “A essa altura”, ele escreveu, “peguei-me suspeitando de minhas observações - e de minha sanidade... Afinal, observei que, daquela maneira, os membros do grupo estavam falando comigo em código. São essas coisas que formam a esquizofrenia paranóica”.¹⁰ Não se tratava de uma preocupação vazia. Trinta anos antes, os colegas de Ferenczi, inclusive seu antigo mentor, Sigmund Freud, o diagnosticaram erroneamente como psicótico. Eles aparentemente pensavam que a ideia de Ferenczi de que os seus pacientes estavam falando dele em mensagens codificadas parecia um sintoma de uma doença mental grave. É importante notar que, como psicólogo, Haskell estava trabalhando em um clima profissional profundamente antagônico à própria ideia de mensagens codificadas inconscientes. Muitos psicólogos científicos, tanto naquela época quanto agora, relutam em chegar perto de algo que pareça “freudiano”. Essas pessoas geralmente não sabem muito a respeito do que Freud realmente escreveu, mas isso não as impede de massacrar ou mostrar indiferença a qualquer coisa que, segundo elas, *parece* freudiana. Para sua consternação, Haskell se viu muitas vezes rotulado dessa maneira.

As observações de Haskell acerca de mensagens sublitterais em grupos pequenos e desestruturados apresentam uma oportunidade maravilhosa para explorarmos a hipótese de que as histórias inconscientemente codificadas são sussurros conspiradores. Ao longo do caminho, explicarei algumas de suas ideias a respeito do funcionamento da comunicação inconsciente que diferem de qualquer coisa que vimos até aqui.¹¹

A Poética da Dissidência

Quando eu era criança, às vezes, meus amigos e eu nos divertíamos ao inventar coletivamente uma história. Um de

nós começava e, após algumas sentenças, a próxima criança continuava, e assim seguíamos em frente

completando voltas no círculo. Cada um de nós tentava ao máximo criar reviravoltas estranhas e novas para que a história ficasse sempre à beira da incoerência. Mais tarde, aprendi que um jogo semelhante chamado “*le cadavre exquis*” (o cadáver esplêndido) era jogado pelos surrealistas franceses durante a década de 1920. Cada jogador escrevia uma frase numa folha de papel, dobrava-a para esconder sua contribuição e, depois, a passava para a pessoa seguinte do grupo. O jogo ganhou esse nome por causa da lúgubre sentença criada da primeira vez em que ele foi jogado: “*Le cadavre exquis boira le vin nouveau*” (O cadáver esplêndido beberá o vinho novo). Os surrealistas acreditavam que esse jogo atingia a personalidade inconsciente do grupo.¹²

Ouvir as conversas sublitterais em grupos de treinamento é como assistir à repetição de um jogo do cadáver esplêndido. A conversa pula de tópico em tópico, muitas vezes de maneira aparentemente aleatória e caótica, como uma série de imagens que são costuradas na história coletiva. Porém, observe com um pouco mais de cuidado e você começará a ver que existe uma estranha harmonia em atuação. Muitas das imagens narrativas e temas guardam uma coerência de significado, e, muitas vezes, giram em torno de um único tópico. Não precisamos recorrer a misteriosas noções de “mente do grupo” ou “inconsciente coletivo” para explicar esse fenômeno. As histórias se encaixam na medida em que os interesses dos membros convergem e se distanciam quando eles entram em conflito. Devido ao fato de a mente social inconsciente de cada um de nós ser modelada a partir do mesmo tecido biológico, estamos destinados a responder aos desafios adaptativos da vida em grupo de maneiras semelhantes.

Para apreciar o sabor da conversa em grupo, analise os seguintes trechos dos primeiros oito minutos da sessão de um grupo de treinamento.¹³ Uma estudante chamada Paula começou a sessão contando aos outros de que modo ela e alguns outros estudantes iniciaram uma discussão na aula, mas continuaram no centro estudantil. Ela descreveu como outra estudante os repreendeu por continuarem a discussão naquele ambiente.

Paula: Sabe aquela discussão aqui semana passada... sobre adolescência? Fomos ao centro estudantil, sabe... nós estávamos discutindo... Aí ela chegou e disse: “Acho que vocês são meio infantis por discutir isso fora da aula.”

Depois de várias falas breves, o tema continuou:

Mark: Sim, bem, eia ficou falando só comigo depois no centro estudantil. Ela achava que era grosseria o fato de ela estar no banheiro e ouvir algumas garotas falando de como, uh, alguém fez sexo oral com Madeleine porque ela estava, uh, dizendo que não se importava de as pessoas fumarem maconha e elas acharem isso terrível porque ela era mais velha. E foi isso que ouvi da Marge.

Por que Mark está falando sobre alguém que ouviu uma fofoca? Para pensar a respeito dessa questão, temos de saber algo sobre a situação. O grupo é, na verdade, uma turma de graduação em dinâmica de grupo. Os membros do grupo se conhecem fora do grupo e muitos deles têm amigos e conhecidos em comum. Todos os estudantes concordaram em não compartilhar informações discutidas no grupo com pessoas de fora, mas, é claro, todos eles sabem que isso é irreal. Sempre existe uma chance de o que foi dito no grupo acabar virando fofoca na universidade. Afinal, a fofoca é uma moeda social preciosa.

Também existem muitas outras ameaças à confidencialidade. A sessão está sendo gravada e existe um espelho unidirecional na parede. Pelo que os estudantes sabem, alguém pode estar observando o grupo na sala ao lado. O instrutor pede que cada membro do grupo mantenha um registro de suas observações e entregue a ele as anotações sobre a dinâmica. Será que ele vai mostrá-las a outras pessoas?

Paula: Sim, ela era... Bem, é como eu disse... Eu só disse que achava que aquela discussão não deveria ter acontecido, porque, para mim, as coisas estavam ficando muito pessoais.

Sandra: Estavam mesmo. Especialmente para uma garota... e... não eram os alunos que estavam ficando pessoais demais. Era a instrutora. A instrutora estava fazendo perguntas muito íntimas. Ela diz: “Eu não queria falar de coisas pessoais, mas sabe...”

Barb: Não estou dizendo... você sabe. Não conheço a Susan e eu nunca diria nada contra ela porque não a conheço. Mmmmm. Bem, ela sempre foi minha vizinha.

Paula: Mas sei que nos afastamos há muito tempo. Mas acho que ela teve uma certa audácia em chegar para mim e dizer aquilo, especialmente na frente de um grupo.

A instrutora que faz perguntas inadequadamente pessoais e expõe, assim, uma aluna do grupo diante de seus colegas talvez seja uma representação perfeita do treinador do grupo de treinamento. Sandra, Barb, Paula e Mark parecem estar inconscientemente de acordo quanto ao fato de o grupo de treinamento ser uma situação pública demais.

Mark: Parece que a instrutora foi um pouco longe demais. Acho que ela estava tentando... Ela disse que tinha sido conselheira pessoal ou algo assim.

Paula: E, e eu acho que...

Mark: Talvez ela esteja levando muito dessa experiência para a sala de aula. Gosto dela. E uma boa professora, mas pode estar tentando levar muito dessa experiência para a sala de aula.

Mark: Como essa coisa de diário que estamos escrevendo. Vocês fazem isso na aula de vocês?

Paula: Não.

Mark: Diário? De jeito nenhum. Isso é como bisbilhotar, mas ela diz que... você sabe... nenhuma outra pessoa pode ler. É claro que estou sendo gravado neste instante. Mas isso é... Temos de depender do profissionalismo de nossos professores. Onde demos isso? Organização e métodos?

A história sobre a instrutora que pede para eles manterem um diário pode representar o fato de o treinador gravar os encontros do grupo, os registros que eles têm de manter e/ou as anotações sobre o processo que se desenrola no grupo que eles têm de entregar. Mark, então, menciona diretamente o gravador e, conscientemente (e provavelmente se auto-enganando), cobre seus rastros com uma observação mal formulada, típica da ingenuidade consciente, sobre o fato de depender do profissionalismo dos professores. Depois, ele sai da sala justa fazendo uma pergunta.

A essa altura, o treinador intervém, indicando algumas semelhanças gerais entre as narrativas do grupo e a própria aula e ligando especificamente a conversa sobre os diários com os registros da dinâmica de grupo. A reação de Mark é fascinante, assim como a reação do resto do grupo.

Mark: Exatamente o que temos lido. E por isso que falei a respeito; na verdade, em todas as aulas dependemos do profissionalismo de nossos professores,

como se eles fossem um médico ou um dentista. Eles não vão encher a cara e usar as fitas para animar uma festa ou algo do gênero. Você tem de confiar que eles não irão fazer algo assim, e que um professor não faria... Há maneiras para removê-lo. [LONGO SILÊNCIO E SUSSURROS]

E evidente que Mark chegou perto demais do ponto nevrálgico. O grupo fica em silêncio e os membros começam a sussurrar - presumivelmente para que suas vozes não fossem captadas pelo microfone.

Mark: Você acha que nossa sociedade nos impôs esse tipo de filosofia com a mídia falando constantemente sobre... recentemente, a lei de direito à privacidade foi aprovada. Acha que tudo isso nos deixou meio paranoicos a respeito da possibilidade de as pessoas nos espionarem, abrirem nossas cartas, fazerem um dossiê a nosso respeito se formos a uma manifestação? Acho que isso nos deixou um pouco paranoicos.

Sheila: Bem, acho que tínhamos a sensação até pouco tempo atrás de que tudo era mantido em segredo e, agora, que percebemos que não é assim, ficamos mais conscientes do fato de que nossas palavras e atos são passíveis de crítica... a partir de qualquer perspectiva. Vocês não acham?

Kate: Não concordo com você.

Sheila: Acho que isso foi destacado ou provavelmente mostrado com maior clareza... O fato de, no fundo, não termos privacidade alguma.

Mark: Mmmmm. Recentemente, nos últimos cinco anos, acho... Talvez seja só eu, talvez as pessoas sempre tenham sabido disso, mas não sei, talvez só tenha sido eu que me dei conta disso recentemente... Do fato de que, como aqueles Sete de Chicago, aqueles julgamentos... Ouvi dizer que se você aparecesse... Bem, é um fato... Se você aparecer em uma

manifestação como aquela, é muito provável que o FBI ou alguma organização abra um dossiê a seu respeito porque, sabe, você vai ser tachado de radical. E, possivelmente, se você for fazer uma entrevista para um trabalho importante, talvez um emprego na CIA ou algo assim, eles podem consultar uma dessas organizações e perguntar: “Esse cara é um típico americano patriota, um Yankee Doodler?” Aí, eles vão dizer: “Bem, ele participou de uma certa manifestação.” Não sei, acho que isso poderia impedir que você conseguisse o trabalho.

A gravação e as outras formas de possível vazamento de informação levaram Mark a protestar contra o treinador, e até a imaginar a sua eliminação. Os “Sete de Chicago” eram manifestantes na Convenção Nacional do Partido Democrata de 1968 que foram presos e julgados. Os agentes do FBI ou da CIA que mantêm dossiês sobre os manifestantes representam o treinador, que está fazendo anotações a respeito deles. A história de Mark sobre alguém que não consegue um emprego porque participou de uma manifestação de protesto e sua referência aos “Sete de Chicago” sugerem que ele está preocupado com o fato de o treinador poder penalizá-lo ou fazê-lo cair no ostracismo. O estranho termo *Yankee Doodler*² pode ser uma referência oblíqua ao fato de o treinador estar tomando notas; isso seria coerente com o tema de dossiês secretos.

A literatura relativa a dinâmicas de grupo reconhece que questões sobre liderança ou autoridade são quase uma prioridade para os grupos de- sestruturados. A pessoa mais dominante em uma situação de grupo de treinamento é obviamente o treinador, mas a questão também se estende a membros comuns do grupo que inevitavelmente rivalizam pelo controle do rumo do grupo individualmente e em coalizões politicamente astutas. No exemplo precedente, a

sessão começou com o grupo expressando inconscientemente suas preocupações sobre privacidade e confidencialidade, o que logo se transformou em um desafio ao domínio do treinador, liderado por Mark, o único outro homem do grupo. Se as históricas codificadas são um tipo de sussurro conspirador que tem como objetivo unir os membros da comunidade contra dissidentes e déspotas, devemos descobrir que os membros comuns do grupo inconscientemente desacreditam o treinador e qualquer outra pessoa que busca assumir um papel dominante.

A julgar pelas descrições de Haskell, parece ser exatamente isso o que acontece. Lendo suas histórias, descobrimos o treinador inconscientemente representado como um espião, um repórter que não revela suas fontes e um médico que escreve suas receitas de maneira ininteligível. Ele também é retratado de maneira pouco elogiosa como inadequado, superestimado, sem contato com a realidade, alguém que realiza lavagem cerebral, paternalista, dogmático e insultuoso, só para citar algumas das caracterizações desfavoráveis. Essa atitude de descrédito em relação à liderança também inclui os pares ambiciosos. “A liderança de um par”, ele escreve, “tende a ser rejeitada ou ressentida”.¹⁴

Até aqui, decodificamos o conteúdo inconsciente de uma conversa por meio da extração de seus temas. Por exemplo, o tema da história de Michelle, descrita no Capítulo 6, era algo como “uma pessoa egoísta sai para se divertir e deixa cruelmente que alguém morra”. É fácil constatar uma ligação entre esse tema e a situação na sala de aula: os estudantes ausentes tinham de fato abandonado seus pares em vez de honrar seu compromisso para com os outros. Também chamei a atenção para o fato de a criança abandonada ter, segundo a descrição, *três* anos, e sugeri uma possível ligação com o número de estudantes na sala de aula naquele dia: três. Se isso foi mais do que uma

coincidência, abre a possibilidade de o tema de uma história não esgotar seu significado inconsciente. Embora sem negligenciar os temas gerais, Haskell presta atenção às palavras específicas escolhidas pelo falante. Referências numéricas, trocadilhos e metáforas direcionais, como acima ou abaixo, ocupam um lugar importante em sua abordagem da comunicação inconsciente.

Vamos continuar a observar a sessão do grupo de treinamento e a nos concentrar nas reações dos membros às questões de liderança. Por motivos que logo ficarão claros, é importante saber que, nesse encontro em especial, estavam presentes o treinador, que tinha quase 40 anos, Mark, que tinha 22 anos e era o outro homem, Sheila, uma mulher com quase 60 anos, e 10 mulheres jovens, que tinham todas mais ou menos 21 anos. Os dois membros dominantes do grupo de pares eram Mark e Sheila, que, com o treinador, criavam uma tríade dominante. À medida que o encontro avançava, a atenção se concentrava nos membros dominantes. Haskell contou nada menos que 14 referências subliterais a eles. Em vez de relatar todas elas, descreverei alguns dos pontos altos da sessão para dar a você uma ideia do estilo mais microscópico de análise de Haskell e de como o discurso inconsciente se difunde na situação de grupo.¹⁵

No início da sessão, uma das jovens mencionou que “aproximadamente três semanas atrás” um grupo de policiais “estava atrás do Panty Pride”. A primeira observação é o seu uso do número três. Será que se tratava de uma referência subliteral aos três indivíduos dominantes? A expressão “estava atrás” deriva o seu sentido do significado metafórico de “atrás”, que tem conotações de inferioridade. Portanto, “estava atrás” pode representar o status de subordinação das dez jovens. E quanto ao supermercado “Pantry Pride”?³ Sheila observara, anteriormente, que tinha *orgulho de ser dona-de-casa*.

“Pantry Pride” pode ser entendido como um apelido pejorativo do membro dominante do subgrupo feminino, que “estava atrás” dela. Por que essa jovem representaria a maioria subdominante como a polícia? Isto poderia ser muito misterioso se não tivéssemos a referência do modelo social da Idade da Pedra. A imagem narrativa do grupo de policiais pode muito bem estar se referindo à função contra dominante, de policiamento dos membros do grupo.

Logo depois, uma das jovens contou uma história sobre um bar no qual a maioria dos clientes estava “abaixo de 21 anos”. Já mencionei que as 10 mulheres subdominantes no grupo tinham menos de 21 anos. Todavia, pode haver algo mais oculto aqui. De acordo com a teoria de Haskell para a comunicação inconsciente, os números se comportam de forma diferente no discurso subliteral e na fala normal, consciente. Na fala consciente, a expressão “abaixo de 21 anos” se refere a uma *propriedade* dos clientes do bar, especificamente sua idade, mas, no discurso subliteral, os números geralmente representam subgrupos, grupos fechados, coalizões. Haskell sugere que, neste caso, dizer que os clientes do bar estavam “abaixo de 21 anos” não significa apenas “menos de 21 anos, mas também “estar subordinado a (abaixo de) pessoas cuja referência é ‘21 anos’”. A quem elas podem estar se referindo? O número 21 é composto pelo algarismo 2 (um subgrupo de duas pessoas) e pelo algarismo 1 (um único indivíduo). Portanto, estar “abaixo de 21” significa estar subordinado a uma coalizão de três pessoas, das quais duas formam um subgrupo.

Tenho plena consciência de que isto pode parecer um jogo numérico pseudocientífico. Mas, antes de jogar tudo isso no lixo, lembre-se de que a discussão sobre o trabalho de Robin Dunbar, no Capítulo 6, sugeriu que devemos esperar que a mente maquiavélica seja obcecada por subgrupos, grupos fechados e coalizões. Como qualquer bom estrategista político, ela tem de monitorar as várias

facções de sua comunidade e acompanhar o tamanho e a composição de cada subgrupo. Não há nada intrinsecamente estranho a respeito de uma mente inconsciente devoradora de números. Apesar de parecer estranho o fato de a mente maquiavélica representar subgrupos de uma maneira tão bizarra, o que conta é se a relação se sustenta de forma consistente e sistemática. Será que as referências aos números 12, 21 ou 111 aparecem com maior frequência em grupos com uma estrutura triádica de domínio do que, digamos, em grupos com dois indivíduos dominantes? Só pesquisas empíricas bem projetadas podem fornecer uma resposta definitiva a esta pergunta.

O grupo passou um bom tempo falando da história sobre a ida ao bar, que culminou com uma historieta sobre dez pessoas, das quais três estariam bêbadas, e o barman, que se recusava a servi-las. Mais uma vez, o número três parece indexar os três membros dominantes do grupo. Mas por que o falante subdominante os representou como bêbados? No vernáculo, falamos em ficar “embriagado com o poder” e em deixar o poder “subir à cabeça”, metáforas que podem estar baseadas nos efeitos de alteração do humor causados pela serotonina.¹⁶ Ouvimos outro exemplo no segmento introdutório, quando Mark falou sobre o treinador que se embebedava e divertia os convidados de sua festa com as gravações. O tema narrativo da embriaguez foi aparentemente usado para representar abuso de poder.

O número 10 pode ter sido introduzido porque havia 10 membros sub-dominantes presentes no grupo naquele dia. A observação de que “eles não serviam nenhum deles” (“eles” sendo os três bêbados) parece girar em torno da palavra “servir”. Os subordinados *servem* os seus superiores; portanto, o falante talvez estivesse incitando o resto das jovens a parar de auxiliar os três indivíduos dominantes. Como um outro membro do grupo observou, “o

barman pode se recusar se já serviu a você, por exemplo, três drinques"! Outra menção ao número 3 apareceu em uma história contada por uma das jovens sobre três alunos do último ano do ensino médio que se embriagaram em um avião durante uma excursão. Note que os três passageiros embriagados eram *estudantes do último ano*, o que pode denotar a diferença de idade entre os membros do grupo dominante e os do grupo subdominante. Não é surpresa ouvir que os três passageiros embriagados foram expulsos do avião por causa de seu mau comportamento. Isto, sem dúvida, parece um sussurro conspirador dirigido à maioria subdominante sobre a remoção dos três líderes. Depois de uma sequência de mais três observações que envolviam o número 3, a próxima história envolvia uma referência depreciativa a três ônibus depredados. O falante descreveu um dos ônibus (líderes) como *velhos* Greyhounds/ referindo-se ao status conferido pela idade, mas também sugerindo que eles já haviam passado da flor da idade.

Uma Questão de Método

A hipótese de que a comunicação inconsciente é uma forma críptica de sussurro conspirador é coerente com os dados relatados por Haskell. E claro, isso não é o bastante para virar uma afirmação certa, mas é um começo; e até que outros pesquisadores se interessem em testar a comunicação inconsciente, vai ter de servir.

A esta altura, vejo leitores sacudindo a cabeça de um lado para outro, surpresos com a minha credulidade infinita. Talvez vocês estejam pensando que isso seja aceitável como crítica literária, análise do discurso, fenomenologia ou psicanálise, mas que certamente não é ciência. Essa é uma objeção comum, que algumas vezes é seguida por comentários que dizem que o discurso da ciência deveria ser mantido separado do discurso das ciências humanas. Se

dermos a cada um deles a mesma dignidade dentro de sua própria esfera, todos ficarão contentes. Mas fazer a felicidade de todos não é o objetivo da pesquisa séria; seu objetivo é descobrir o que realmente

**Nota do Tradutor:* Nome de uma conhecida viação norte-americana. está acontecendo no segmento da natureza que está sendo estudado. Descobrir o que está acontecendo é a tarefa da ciência, e não de suas alternativas humanísticas. Uma versão menos delicada da mesma objeção poderia me acusar de interpretações descabidas, especulativas e *ad hoc* dos dados. Essas interpretações são especulativas, e algumas são muito mais especulativas do que outras. Isto é inevitável, e não hesito em dizer isso, mas existe um grande hiato lógico entre isso e a asserção de que a abordagem como um todo não tem fundamento. Lembro-me da máxima que diz: “Nas ciências naturais, uma pessoa é lembrada por sua melhor ideia; nas ciências sociais, por sua pior ideia”. Richard Alexander, que eu corro o perigo de citar demais, comenta essa máxima da seguinte maneira:

Se um cientista natural escrevesse um livro grande no qual houvesse um único erro, a maioria dos seus pares (exceto, talvez, seus concorrentes mais próximos) provavelmente acharia que poderia julgar o erro e o resto do livro de modo independente. Inversamente, se um cientista social escrevesse um livro grande e de muito valor no qual aparecesse uma frase como “Hitler foi um grande homem”, tenho certeza de que todo o resto do livro seria descartado pela maioria como algo suspeito por causa daquela única afirmação absurda.¹⁷

Ao contrário da ciência, que, pelo menos de certa forma, aprendeu o valor da cooperação, a ciência social é altamente competitiva. Como Trivers nota bem, cada escola de pensamento em psicologia se especializa em mostrar por que as outras escolas de pensamento estão erradas.¹⁸ A hostilidade à inovação é bem ilustrada pelo exemplo de uma colega cujo relatório de pesquisa (o qual, apresso-me em dizer, nada tinha a ver com cognição inconsciente) foi rejeitado por uma grande revista acadêmica pelo motivo, descaradamente admitido pelo editor, de que os resultados da pesquisa eram inconsistentes com os resultados produzidos por estudos precedentes! Atitudes assim dificultam muito o progresso de uma disciplina.

As interpretações de Haskell não são “descabidas”. Elas se baseiam na ideia de que existem relações coerentes entre as imagens verbais usadas por membros de um grupo e as tensões psicológicas que atuam dentro do grupo. Nos exemplos mencionados acima, Haskell não se agarrou ao número 3 simplesmente porque lhe convinha. Suas interpretações foram guiadas por uma regra que diz que, quando um grupo está preocupado com questões de domínio, o número correspondente ao número de indivíduos dominantes será usado na conversa. De fato, ele sugere que existe toda uma rede de relações coerentes desse tipo.¹⁹ Por exemplo,

quando um número que representa os membros dominantes do grupo é mencionado, ele aparece no contexto de metáforas que denotam domínio (por exemplo, “no topo”, “em cima”, “na frente”), e não subordinação (“no fundo”, “embaixo”, “atrás”). O status do falante também faz diferença. Membros de grupos fechados dominantes usam o número em contextos positivos, enquanto os membros subdominantes dão ao número uma conotação mais negativa. (Um membro dominante do grupo pode se referir aos três reis magos da Bíblia, enquanto um membro subdominante pode fazer referência aos Três Patetas). Essas afirmações podem ser difíceis de aceitar, e podem estar erradas, mas certamente têm fundamento.

E bastante provável que muitas das hipóteses propostas neste livro acabem por se revelar incorretas. Contudo, se rejeitássemos teorias porque elas *podem* estar erradas, não sobraria teoria alguma. A ideia de que nossa fala social comum se parece com poesia construída de modo intrincado e revela capacidades cognitivas das quais não temos consciência é sem dúvida *estranha*, mas desde quando a estranheza é algo negativo para uma teoria? Teorias científicas são muitas vezes estranhas porque entram por debaixo da superfície do mundo, em um esforço para entender seus mecanismos internos. Aceitar ou rejeitar teorias psicológicas por causa da “semelhança” com o modo como você se vê é algo que entra no campo do autoengano. A perspectiva evolutiva do autoengano faz com que haja algumas teorias psicológicas que *nunca* irão parecer certas porque tratam de aspectos da natureza humana que a nossa mente, em razão de como foi projetada pela natureza, rejeita. E o poder de explicação e previsão que torna uma teoria cientificamente significativa, e não teremos um veredicto claro sobre as ideias descritas e apresentadas neste livro até o dia em que elas forem objeto de uma séria análise empírica. Se isso acontecer e elas não

forem comprovadas, eu finalmente irei me libertar de uma ilusão que tem me escravizado há 20 anos. Que as fichas caiam onde tiverem de cair!

Conclusão

O Demônio de Descartes

*Por que o homem não vê as coisas? Ele mesmo está
no caminho: ele esconde coisas.*
FRIEDRICH NIETZSCHE

Na primeira de suas famosas *Meditações*, Descartes imaginou tentar ser mais esperto do que um demônio todo-poderoso que estava decidido a enganá-lo. E claro, Descartes não acreditava realmente no demônio. Ele usou essa ideia como um recurso para mantê-lo acordado e alerta. “Tomarei muito cuidado para não assentir ao que é falso”, ele escreveu, “nem pode esse embusteiro - por mais poderoso ou astuto que seja-me perpetrar engano algum”.

Mas este é um projeto cansativo e uma certa preguiça me leva de volta ao que é mais comum em minha vida. Sou como um prisioneiro que consegue desfrutar de uma liberdade imaginária em seus sonhos e que, depois, começa a suspeitar que está adormecido e, com medo de ser acordado, conspira silenciosamente com suas agradáveis ilusões.¹

Descartes estava atrás de nada menos do que uma base segura para o conhecimento. Ele achava que o conhecimento devia ser certo, e que, se podemos questionar algo, não o *conhecemos*. Portanto, ele decidiu derramar o ácido da dúvida sobre tudo o que acreditava para ver se algo não se

dissolvia. De fato, poucas coisas sobreviveram ao seu ataque e puderam ser a base segura que ele buscava.

Foi a essa altura que Descartes vacilou. Se ele conseguisse provar que fora criado por um Deus benevolente, então tudo ficaria bem. Em contraste com os elegantes e céticos argumentos em sua primeira e segunda meditações, as “provas” de Descartes para a existência de Deus são constrangedoramente ruins. Descartes perdeu a paciência. Ele não quis mais acordar e se acomodou em um sonho calmante sobre Deus, bondade e verdade.

No final, o demônio riu por último. Descartes não sabia o nome do demônio, mas nós sabemos. Era René Descartes.

Nos últimos 400 anos, a ciência física fez progressos magníficos. O contraste com a ciência social seria cômico se não fosse triste. Se o relato evolutivo do autoengano estiver certo, a natureza humana atrapalha o entendimento da natureza humana. “Em todo o universo”, escreve Richard Alexander, “o único tópico que nós literalmente não queremos que seja bem entendido é o comportamento humano”.²

O autoengano nos deixou orgulhosos. Sem ele, provavelmente nunca teríamos desenvolvido as formas sociais complexas de nossa espécie e talvez ainda estivéssemos correndo nus pela floresta (o que não é uma ideia totalmente desagradável). O autoengano foi um dom maravilhoso, mas agora está nos destruindo. Nosso gosto por ele parece nossa fissura por açúcar e gordura animal. Eram coisas boas para nossos ancestrais da Idade da Pedra, que tinham problemas para encontrar alimento suficiente para mantê-los vivos e tinham de caminhar horas todo dia para consegui- lo, mas são terríveis para uma população sedentária e bem alimentada que precisa apenas andar um pouquinho de carro para se suprir de *fast- food*. O autoengano foi uma adaptação esplêndida em um mundo habitado por bandos nômades armados com paus e pedras.

Não é mais uma opção tão boa em um mundo cheio de armas nucleares e biológicas. O problema é que não temos como nos livrar dele. O botão está emperrado e não conseguimos desligá-lo. Parece que a seleção natural talvez ainda ria por último.

As formas mais perigosas de autoengano são as coletivas. Patriotismo, cruzadas morais e fervor religioso varrem as nações como pragas, fatiando o mundo entre bons e maus, defensores e agressores, certo e errado. No passado, os mecanismos da competição grupai tinham suas recompensas. Cruzadas que se consideram justas melhoraram muito a qualidade de vida dos vencedores e, muitas vezes, dos derrotados também. Agora, no século XXI, é provável que sejamos todos perdedores.

Se não podemos transcender o demônio, porque somos o demônio, podemos ao menos tentar reconhecer a sua existência. Eis uma nova sugestão: vamos começar a fazer um esforço real para parar de contar deliberadamente mentiras sobre a natureza humana. A abordagem alternativa parece não estar mais funcionando tão bem. Vamos ensinar às crianças a história real em vez de contos de fadas, tratar a lealdade cega a uma causa como algo vergonhoso e não virtuoso, e dar tanta atenção à vacinação das populações contra ilusões virulentas quanto à vacinação contra doenças contagiosas. Vamos cair na real.

Não acredito nem por um minuto que possamos aprender a não nos enganar, e mesmo que alguém (quem?) pudesse nos ensinar, o resultado provavelmente seria uma ampla infelicidade. Todos nós somos criaturas frágeis que precisam de algo para seguir em frente. Mas, certamente, podemos nos livrar de nosso excesso de autoengano. Tolerar uma certa quantidade de autoengano é uma coisa, mas promovê-lo ativamente é outra bem diferente. Talvez possamos, no mínimo, nos ajudar a reconhecer que somos todos mentirosos inatos.

Se o conceito de mente apresentado neste livro tiver alguma precisão, os seres humanos conhecem bem menos a si mesmos, e muito mais a respeito dos outros, do que eles acham que sabem. Existe uma velha piada que os psicólogos já ouviram pelo menos uma dúzia de vezes sobre dois behavioristas fazendo amor. Depois de um clímax estrondoso, Fred acende um cigarro, vira-se para Mildred e diz: “Foi ótimo para você, mas como foi para mim?” O propósito da piada era fazer troça da desvalorização teórica dos behavioristas em relação à subjetividade humana e mostrar como seria absurdo tirar essa atitude do laboratório e levá-la para o quarto. Mas a história contém um grão de sabedoria de outro tipo. Foi interessante para os nossos ancestrais enganar a si mesmos acerca de seus próprios propósitos e desenvolver uma sensibilidade extraordinária em relação aos estados mentais dos outros. Para entendermos a nós mesmos, para contrabalançar nossas propensões egoístas, precisamos olhar para nós mesmos no espelho inconscientemente colocado à nossa frente por nossos semelhantes. Para aqueles que dão valor ao conselho do oráculo de Delfos de “conhecer a si mesmo”, vale a pena dar ouvidos ao módulo maquiavélico.

Apêndice I Criatividade

Inconsciente

Muitos artistas e escritores destacaram a importância de pensamentos proibidos para o seu trabalho criativo. Samuel Taylor Coleridge descreveu no Prefácio de *Kubla Khan* que o poema foi composto durante um cochilo vespertino de três horas. Como ele foi incomodado por um visitante, Coleridge pôde registrar apenas um fragmento das aproximadamente 300 linhas que compôs em seu sono.¹ O poeta francês Paul Boux, antes de ir para a cama, colocava uma placa na porta de seu quarto que dizia: “Poeta trabalhando”.² William Blake nos conta que seu longo poema “Jerusalem” foi “de ditado imediato, doze ou às vezes vinte ou trinta linhas por vez sem premeditação e até mesmo contra a minha vontade”.³ A. E. Houseman lembra-se de sair à tarde para fazer passeios durante os quais “fluíam à minha mente, com emoção repentina e inenarrável, às vezes uma ou duas linhas de verso, às vezes uma estrofe inteira de uma vez, acompanhadas, e não precedidas, por uma vaga noção do poema do qual elas estavam destinadas a fazer parte”. Amy Lovell escreveu: “Uma frase comum entre os poetas é: ‘Ocorreu-me’.” Isto se tornou tão banal que aprendemos a suprimir a expressão com cuidado, mas essa é realmente a melhor explicação que conheço para a chegada consciente de um poema.⁴ Mozart descreveu a chegada de uma peça musical de uma maneira bastante semelhante:

Como, daquela vez, sou completamente eu mesmo, estou sozinho e de bom humor - digamos, viajando numa carruagem ou passeando depois de uma boa

refeição, ou durante a noite, quando não consigo dormir; é nessas ocasiões que minhas ideias fluem melhor e com mais abundância. De onde e como elas vêm, eu não sei; nem consigo forçá-las.

Richard Wagner compôs a abertura de *Das Rheingold* em seu sono. Ele escreveu em sua autobiografia como fugiu do burburinho de Veneza para a sonolenta aldeia de La Spezia. Febril e sem conseguir dormir, Wagner deu um longo passeio pelo campo na manhã seguinte.

*Ao voltará tarde, me estiquei, morto de cansaço, em um sofá duro, esperando a tão esperada hora do sono. Ela não veio; mas eu caí em uma espécie de estado sonolento, no qual, de repente, me senti como se estivesse afundando em uma corredeira. O barulho se transformava no meu cérebro em um som musical, acordes em mi bemol maior, que continuamente ecoavam em formas partidas; esses acordes quebrados pareciam ser passagens melódicas de muito movimento, mas a pura tríade de mi bemol maior não mudava nunca; ao contrário, parecia, por causa de sua continuidade, dar um significado infinito ao elemento no qual eu estava afundando. Acordei de repente, aterrorizado, sentindo como se as ondas estivessem passando bem acima de minha cabeça. Logo reconheci que a abertura orquestral de *Das Rheingold*, que devia ter ficado por muito tempo latente em mim, apesar de não ter podido encontrar uma forma definida, tinha pelo menos sido revelada a mim.⁶*

Beethoven e Tartini tiveram experiências semelhantes. Paul McCartney ouviu pela primeira vez a melodia de “Yesterday” em um sonho.⁷

Experiências tais como as relatadas por Coleridge, Houseman, Mozart e Wagner também têm desempenhado

um papel significativo na invenção e na descoberta científicas. O químico russo Dmitri Mendeleev descobriu a versão final da tabela periódica dos elementos em um sonho durante um cochilo. Mendeleev estivera jogando paciência e recostou sua cabeça na mesa para tirar uma soneca. Um sonho sobre a tabela do jogo de paciência lhe forneceu a forma da tabela na qual ele colocou os elementos ao acordar.⁸ Outro químico, o vencedor do prêmio Nobel Melvin Calvin, estava incomodado com descobertas de laboratório que eram conflitantes com a sua concepção da fotossíntese até que...

Um dia eu estava sentado no carro enquanto minha mulher fazia compras. Por alguns meses, eu tivera algumas informações básicas do laboratório que eram incompatíveis com tudo o que, até então, eu sabia a respeito do ciclo. Eu estava esperando, sentado à direção de um carro, provavelmente estacionado em lugar proibido, quando percebi qual era o elemento que estava faltando. Aconteceu assim - muito repentinamente - e logo, em uma questão de segundos, o caráter cíclico da sequência do carbono se tornou evidente para mim. Mas a percepção original... ocorreu em questão de trinta segundos. Portanto, existe algo como a inspiração, eu acho, mas você tem de estar preparado para ela.⁹

O físico Leo Szilard estava em pé numa faixa de pedestres num movimentado cruzamento de Londres quando, “assim que a luz mudou para verde, ocorreu-me que, se pudéssemos encontrar um elemento... que pudesse emitir dois nêutrons ao absorver *um* nêutron, [isso] poderia sustentar uma reação nuclear em cadeia”, uma experiência de “eureca!” que levou à primeira bomba atômica. O excêntrico inventor sérvio Nicola Tesla inventou o princípio do campo magnético rotativo em uma explosão inesperada

de *insight* enquanto passeava pelo parque recitando *Fausto*, de Goethe. O procedimento experimental que demonstrou a transmissão química de impulsos nervosos ocorreu a Otto Loewi em um sonho, assim como o projeto da metralhadora antiaérea operada por computador ocorreu a Parkinson.¹⁰

Em outros casos, a solução para um problema faz sua aparição indiretamente, de maneira simbólica. Elias Howe, que inventou no século XIX a máquina de costura com ponto fechado, estava intrigado com o problema de como enfiar o fio na agulha de uma máquina até sonhar que estava sendo capturado por canibais que o ameaçavam com lanças e se preparavam para cozinhá-lo. Ao olhar para fora do caldeirão no qual estava prestes a virar cozido, Howe observou que as cabeças das lanças de seus capturados tinham buracos em forma de olhos. Ele acordou com a ideia de que a agulha usada na máquina de costura precisava que a linha fosse colocada perto de sua *ponta*. O químico alemão Friedrich August Kekulé descobriu a tetravalência do carbono durante uma experiência semelhante ao sonho em um ônibus londrino; e, muitos anos mais tarde, sonhou com cobras rodopiantes, o que lhe permitiu descobrir a estrutura cíclica da molécula do benzeno. Acordada por seu gato no meio da noite, a bióloga evolutiva Marjorie Profet sonhou: “Eu tinha uma visão de um desenho animado da escola primária. As pequenas imagens do filme mostravam ovários, o útero. Mas havia um monte de pequenos triângulos pretos com pontas afiadas embutidos no útero e eles estavam saindo com o fluxo.” Profet interpretou os triângulos como germes, o que levou à sua influente hipótese de que a função da menstruação é livrar-se de microrganismos patogênicos que entram¹¹ no útero atrás dos espermatozoides.

Apêndice II Propensões Psicológicas e Mecanismos de Defesa

Os psicólogos identificaram muitas formas específicas de propensões cognitivas autoenganosas, tendências amplamente difundidas a distorcer percepções, inferências e lembranças. Os psicanalistas também apresentaram um conjunto de “mecanismos de defesa” psicológicos que também podem ser chamados de “mecanismos de autoengano”. Listei a seguir algumas das principais formas de autoengano mencionadas nas literaturas psicológica e psicanalítica.¹

Propensões Psicológicas

1. *Propensão egoísta*: A tendência a assumir o crédito pelo sucesso e culpar os fatores externos pelo fracasso.
2. *Propensão autocentrada*: A tendência de um contribuinte individual a assumir uma quantidade desproporcional de crédito pelo resultado de um esforço coletivo.
3. *Propensão ao egocentrismo*: A tendência a exagerar a importância do seu papel em eventos passados.
4. *Efeito de falso consenso*: A tendência a acreditar que a maioria das pessoas compartilha de suas opiniões e valores.
5. *Pretensão de singularidade*: A tendência a superestimar a própria singularidade.
6. *Ilusão de controle*: A tendência a exagerar o grau do próprio controle sobre eventos externos.

7. *Propensão ao retrospecto*: A tendência de superestimar retrospectivamente a probabilidade de acontecimentos de eventos passados.
8. *Propensão a se considerar virtuoso*: A tendência a considerar que os seus padrões morais são mais altos e mais coerentes do que os dos outros.
9. *Propensão ao grupo interno/grupo externo*: A tendência a ver membros do grupo ao qual pertencemos sob uma luz mais positiva do que os membros de grupos aos quais não pertencemos. Os membros do grupo externo são vistos como menos valorosos, mais responsáveis por seus infortúnios e menos responsáveis por seus sucessos, e mais conformados a estereótipos do que os membros do grupo interno.
10. *Falácia da estatística*: A tendência a negar características populacionais e probabilidades prévias ao fazer inferências probabilísticas.
11. *Falácia da conjunção*: A tendência a ver a conjunção de dois eventos como mais provável do que o acontecimento de cada um dos eventos em separado.

Mecanismos de Defesa

1. *Repressão*: Amnésia motivada.
2. *Rejeição*: Não acreditar numa memória ou percepção verdadeira.
3. *Projeção*: Atribuir erroneamente algum aspecto de si próprio a outrem.
4. *Introjeção (ou internalização, identificação)*: Atribuir erroneamente um aspecto de outrem a si mesmo.
5. *Deslocamento*: Redirecionar emoções ou atitudes de seu objeto para um substituto.
6. *Retroflexão*: Redirecionar emoções ou atitudes de seu objeto para si mesmo.
7. *Reação-formação*: Representar uma atitude ou emoção como seu oposto.
8. *Negação*: Acreditar falsamente que não se tem certa atitude.
9. *Isolamento*: Desprover o pensamento de afeto.
10. *Racionalização*: Atribuir estados mentais a falsas razões.
11. *Ação*: Agir precipitadamente para prevenir a percepção consciente.

Notas

[←1]

Redundância: Há muito exagero na sinalização ritualizada (pense no conteúdo altamente repetitivo dos comerciais televisivos). A