

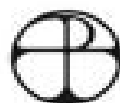
DUNCAN J. WATTS

TUDO É ÓBVIO

**DESDE QUE VOCÊ SAIBA
A RESPOSTA**

(COMO O SENSO COMUM NOS ENGANA)

UMA NOVA MANEIRA DE PENSAR
INDISPENSÁVEL PARA EMPRESÁRIOS, POLÍTICOS, CIENTISTAS E TODOS NÓS



DUNCAN J. WATTS

**TUDO
É
ÓBVIO***

***DESDE QUE VOCÊ SAIBA**

A RESPOSTA

(COMO O SENSO COMUM NOS ENGANA)

Tradução: Letícia Della Giacoma de França

5ª edição



PAZ & TERRA

© 2011 by Duncan J. Watts
© 2011 desta edição de Editora Paz e Terra

Traduzido do original: *Everything is Obvious*

Direitos de edição da obra em língua portuguesa adquiridos pela EDITORA PAZ E TERRA. Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra pode ser apropriada e estocada em sistema de banco de dados ou processo similar, em qualquer forma ou meio, seja eletrônico, de fotocópia, gravação etc., sem a permissão do detentor do copirraite.

Editora Paz e Terra Ltda.
Rua Argentina, 171 – Rio de Janeiro, RJ – 20921-380 – Tel.: 2585-2000
www.pazeterra.com.br

Seja um leitor preferencial Record.
Cadastre-se e receba informações sobre nossos lançamentos e nossas promoções.

Atendimento e venda direta ao leitor:
mdireto@record.com.br ou (21) 2585-2002

Texto revisto pelo novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa.

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

Watts, Duncan J., 1971-
W35t Tudo é óbvio [recurso eletrônico]: quando você sabe a resposta / Duncan J. Watts; tradução Letícia Della Giacoma de França. - 1. ed. - Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2015.
recurso digital

Tradução de: *Everything is obvious: once you know the answer*
Formato: epub
Requisitos do sistema: adobe digital editions
Modo de acesso: world wide web
Inclui bibliografia e índice
sumário, notas, agradecimentos
ISBN 978-85-7753-326-8 (recurso eletrônico)

1. Pensamento 2. Raciocínio 3. Senso comum. 4. Livros eletrônicos. I. Título.

15-21624

CDD: 153.42
CDU: 159.955

PARAJACKELILY

Sumário

PREFÁCIO: O PEDIDO DE DESCULPAS DE UM SOCIÓLOGO

PARTE I: O SENSO COMUM

- 1** O mito do senso comum
- 2** Pensando sobre o pensar
- 3** A sabedoria (e a loucura) das multidões
- 4** Pessoas especiais
- 5** História, esse professor indeciso
- 6** O sonho da previsão

PARTE II: O SENSO INCOMUM

- 7** Os melhores planos
- 8** A medida de todas as coisas
- 9** Equidade e justiça
- 10** O verdadeiro estudo da humanidade

AGRADECIMENTOS

NOTAS

BIBLIOGRAFIA

ÍNDICE

Prefácio

O PEDIDO DE DESCULPAS DE UM SOCIÓLOGO

Em janeiro de 1998, mais ou menos na metade do ano seguinte àquele em que concluí a pós-graduação, o colega com quem eu dividia uma casa entregou-me uma cópia da revista *New Scientist* contendo uma resenha escrita pelo físico e escritor John Gribbin. O livro resenhado se chamava *Tricks of the Trade*, do sociólogo Howard Becker, de Chicago, e tratava essencialmente de uma coleção das reflexões de Becker sobre como realizar pesquisas produtivas no âmbito das ciências sociais. Estava claro que Gribbin tinha odiado o livro, julgando as ideias do autor como o tipo de revelação evidente que “cientistas de verdade aprendem no berço”. E não parava por aí. Mais adiante, ele notava que o livro meramente reforçara sua ideia de que todas as ciências sociais são “mais ou menos como um oxímoro” e que “qualquer físico ameaçado pelo corte de verbas deve considerar uma carreira nas ciências sociais, nas quais é possível solucionar, num instante, os problemas que tanto preocupam os cientistas sociais”.¹

Havia uma razão para meu colega ter me trazido justamente essa resenha para ler e para essa frase em particular ter ficado na minha cabeça. Sou formado em física e quando li a resenha de Gribbin tinha acabado de concluir meu doutorado em engenharia. Minha tese foi sobre a lógica daquilo que hoje é chamado de teoria do mundo pequeno.² Mas apesar de minha formação ter sido em física e matemática, meus interesses voltavam-se mais e mais na direção das ciências sociais, e eu estava dando início ao que acabou por se

tornar uma carreira na sociologia. Senti que, de certa forma, estava embarcando em uma versão em miniatura do experimento proposto por Gribbin. E, para ser honesto, eu talvez tenha suspeitado que ele estava certo.

Entretanto, depois de doze anos, acho que posso dizer que os problemas que “tanto preocupam” os sociólogos, economistas e outros cientistas sociais não serão solucionados em um instante, nem por mim nem por uma legião de físicos. Digo isso porque desde o fim dos anos 1990 centenas — se não milhares — de físicos, cientistas da computação, matemáticos e outros pesquisadores do núcleo duro da ciência interessaram-se por questões que tradicionalmente eram pertinentes às ciências sociais — questões acerca da estrutura de redes sociais, da dinâmica de formações de grupo, da propagação de informação e influência ou da evolução de cidades e mercados. Surgiram na década passada áreas de pesquisa com nomes ambiciosos, como “ciência de redes” e “econofísica”. Bancos de dados de proporções imensas foram analisados, inúmeros novos modelos teóricos foram propostos e milhares de artigos foram publicados, muitos dos quais nas principais revistas científicas do mundo, como *Science*, *Nature* e *Physical Review Letters*. Programas de financiamento inéditos foram criados para apoiar essas novas linhas de pesquisa. Conferências sobre tópicos como “ciência computacional social” cada vez mais oferecem a oportunidade de cientistas interagirem para além dos velhos limites de suas disciplinas. E, sim, diversos novos empregos surgiram, oferecendo a jovens cientistas a chance de explorar problemas que antigamente eram considerados inferiores à sua formação acadêmica.

A soma total dessas atividades excede em muito a quantidade de esforços que o comentário descabido de Gribbin indicava ser necessária. Então o que aprendemos sobre esses problemas que mantiveram os cientistas sociais tão ocupados em 1998? O que realmente sabemos hoje a respeito da natureza do comportamento desviante, das origens de práticas sociais ou das forças que modelam normas culturais — o tipo de problemas sobre os quais fala Becker em seu livro — que não sabíamos naquela época? Que novas soluções essa ciência nascente trouxe aos problemas do mundo real, como ajudar organizações de assistência a atender com mais eficiência desastres

humanitários em lugares como o Haiti ou Nova Orleans, ou ajudar agências de segurança pública a deter o terrorismo, ou auxiliar agências de regulamentação financeira a policiar Wall Street e reduzir os riscos sistêmicos? E quanto a todos os milhares de artigos publicados por cientistas na década passada, quão próximo estão de responder às grandes questões das ciências sociais, como o desenvolvimento econômico das nações, a globalização da economia ou a relação entre imigração, desigualdade e intolerância? Peguem um jornal e julguem vocês mesmos, mas eu diria que não muito.³

Se há alguma lição aqui, talvez seja, poderíamos pensar, a de que os problemas da ciência social são difíceis não apenas para os cientistas sociais, como também para os físicos. Mas essa lição me parece ainda não ter sido aprendida. Muito pelo contrário, na verdade: em 2006, a senadora norte-americana Kay Bailey Hutchison, uma republicana do Texas, propôs que o Congresso cortasse todo o orçamento do departamento de ciência social e comportamental da National Science Foundation. Hutchison, é importante dizer, não é contra a pesquisa científica — em 2005, ela propôs dobrar as verbas para as ciências médicas. É exclusivamente a pesquisa científica *social* que ela pensa não ser “o destino que devemos dar aos recursos [da NSF] neste momento”. A proposta acabou sendo derrubada, mas poderíamos nos perguntar o que a boa senadora estava pensando. Imagina-se que ela não acredita que os *problemas* sociais não são importantes — certamente ninguém diria que imigração, desenvolvimento econômico e desigualdade não são problemas que não merecem nossa atenção. O que parece é que, assim como Gribbin, ela não considera problemas sociais como problemas *científicos*, dignos da atenção prolongada de cientistas sérios. Ou como um colega de Hutchison do Oklahoma, o senador Tom Coburn, definiu três anos depois em uma proposta semelhante: “Teorias sobre comportamento político devem ficar a cargo da CNN, de pesquisas de opinião, historiadores, candidatos, partidos políticos e eleitores.”⁴

Os senadores Hutchison e Coburn não são os únicos céticos em relação àquilo que a ciência social tem a oferecer. Desde que me tornei sociólogo, já muitas vezes ouvi perguntas de leigos curiosos sobre o que a sociologia tem a

dizer sobre o mundo que uma pessoa inteligente não poderia ter concluído sozinha. É uma pergunta coerente, mas como o sociólogo Paul Lazarsfeld notou há quase sessenta anos, também revela uma concepção equivocada da natureza da ciência social. Lazarsfeld estava escrevendo sobre *The American Soldier*, um estudo com mais de 600 mil soldados realizado pela divisão de pesquisa do departamento de guerra durante e imediatamente após a Segunda Guerra Mundial publicado pouco antes. Para defender seu ponto de vista, Lazarsfeld listou seis descobertas do estudo que elegeu como representativas do relatório. Por exemplo, o número dois dizia que “homens de origem rural geralmente se mantinham em um melhor estado de espírito durante a vida militar em comparação com os soldados de origem urbana”. “Ahhh”, diz o leitor imaginário de Lazarsfeld, “isso faz todo sentido. Os homens de origem rural nos anos 1940 estavam acostumados a condições de vida mais pesadas e a mais trabalho físico que os homens da cidade, então naturalmente se adaptaram de maneira mais fácil. Por que precisávamos de um estudo tão vasto e tão caro para dizer o que poderíamos ter concluído sozinhos?”

Realmente, por quê? Lazarsfeld, revela, então, que todas as seis “descobertas” eram na verdade o exato oposto daquilo que a pesquisa revelava. Eram os homens de origem urbana, não os de origem rural, os mais bem-adaptados durante o período no Exército. É claro que se o leitor soubesse as respostas verdadeiras logo de partida, ele poderia facilmente tê-las associado com outras informações que acreditava já conhecer. “Os homens da cidade estão mais acostumados a trabalhar em meio a multidões e em corporações, com hierarquia de comando, padrões rígidos de vestimenta e etiqueta social etc. Isso é óbvio!” Mas é exatamente isso o que Lazarsfeld queria demonstrar. Quando toda resposta e *seu oposto* parecem igualmente óbvios, então, nas palavras de Lazarsfeld, “algo está errado com todo o argumento da ‘obviedade’”.⁵

Lazarsfeld estava falando da ciência social, mas o que eu defendo neste livro é que sua ideia é igualmente relevante para qualquer atividade — seja na política, nos negócios, no marketing, na filantropia — que envolva entendimento, previsões, mudanças ou reação ao comportamento das

peças. Políticos tentando decidir como lidar com a pobreza urbana sentem que já têm uma boa ideia da razão pela qual as pessoas são pobres. Marqueteiros planejando uma campanha de publicidade sentem que já têm uma boa noção daquilo que os consumidores querem e como fazê-los querer mais daquilo. E legisladores planejando novas formas de reduzir os custos da saúde, aumentar a qualidade do ensino público, diminuir o número de fumantes ou melhorar a conservação da energia sentem que já podem fazer um bom trabalho atraindo os incentivos corretos. As pessoas nessas posições não esperam fazer tudo certo o tempo todo. Mas também sentem que os problemas que visualizam estão dentro de sua capacidade de resolvê-los — que não se trata de um problema da astronáutica, como se poderia acreditar.⁶ Bem, eu não me dedico à astronáutica e tenho um respeito imenso pelas pessoas que conseguem pousar uma máquina do tamanho de um carro pequeno em outro planeta. Mas a triste verdade é que somos muito melhores no planejamento da rota de voo de um foguete interplanetário do que no gerenciamento da economia, na fusão de duas empresas ou mesmo na previsão do número de exemplares que um livro vai vender. Então por que é que a astronáutica *parece* difícil, enquanto problemas que envolvem pessoas — que, discutivelmente, são muito mais complicados — *parecem* ser apenas uma questão de senso comum? Neste livro, argumento que a chave para esse paradoxo é o próprio senso comum.

É preciso dizer que criticar o senso comum é algo arriscado, no mínimo por ser algo universalmente considerado bom — quando foi a última vez que alguém lhe disse para *não* recorrer a ele? Bem, vou lhes dizer isso muitas vezes. Como veremos, sem dúvida o senso comum se adapta de maneira extraordinária para lidar com o tipo de complexidade que surge nas situações do dia a dia. Nesses casos, ele é de fato bom, como se alega. Mas “situações” envolvendo empresas, culturas, mercados, Estado-nações e instituições globais apresentam um tipo muito diferente de complexidade em relação às situações do dia a dia. E sob essas circunstâncias, o senso comum acaba sofrendo uma variedade de desvios que sistematicamente nos enganam. Ainda assim, devido à maneira que aprendemos com a experiência — mesmo experiências que

nunca se repetem ou que acontecem em outro tempo e lugar —, são raros os fracassos de sua lógica que nos são aparentes. Em vez disso, eles se manifestam simplesmente como “coisas que até então não sabíamos”, mas que parecem óbvias em retrospectiva. Dessa forma, o paradoxo do senso comum é que mesmo que nos ajude a dar sentido ao mundo, ele pode minar nossa habilidade em compreendê-lo. Se você não entendeu muito bem o que essa última frase significa, tudo bem, porque explicá-la, assim como suas implicações para a política, o planejamento, as previsões, as estratégias de negócio, o marketing e a ciência social, é a que o restante deste livro se propõe.

Antes de começar, porém, gostaria de ressaltar algo relacionado ao que vinha dizendo: conversando com amigos e colegas de trabalho a respeito deste livro, percebi um padrão interessante. Quando eu descrevia o argumento *abstratamente* — dizendo que a maneira como percebemos o mundo pode, ao contrário, nos impedir de compreendê-lo —, eles balançavam a cabeça, concordando de maneira enfática. “Sim”, diziam, “sempre achei que as pessoas acreditam nas ideias mais idiotas para sentirem que entendem coisas sobre as quais na verdade não sabem nada”. Entretanto, quando o mesmo argumento direcionava-se a uma crença particular dessas mesmas pessoas, elas invariavelmente mudavam o tom: “Tudo o que você está dizendo sobre as armadilhas do senso comum e da intuição pode estar certo”, diziam, “mas isso não ameaça minhas crenças”. É como se o fracasso da lógica do senso comum fosse o fracasso apenas da lógica das outras pessoas, nunca de si mesmos.

É claro que as pessoas cometem esse tipo de engano o tempo todo. Cerca de 90% dos americanos acreditam que são motoristas acima da média, e um número de pessoas tão impossível quanto esse diz que é mais feliz, mais popular e mais propensa a se dar bem do que a maioria das pessoas. Em um estudo, inacreditáveis 25% dos entrevistados se consideraram parte do 1% que tem capacidade de liderança.⁷ Esse efeito de “superioridade ilusória” é tão comum e tão conhecido que tem até mesmo um bordão — o efeito Lake Wobegone, em referência à cidade fictícia do programa de rádio apresentado por Garrison Keillor no filme *A última noite*, onde “todas as crianças são acima

da média”. Portanto, não é de surpreender que as pessoas tendam mais a acreditar que os outros têm crenças enganosas a respeito do mundo do que a aceitar que as próprias crenças estejam erradas. Contudo, a triste verdade é que o que se aplica a “todo mundo” necessariamente se aplica a nós também. Ou seja, as falácias incorporadas em nosso pensamento e explicações cotidianas, as quais discutirei com maiores detalhes adiante, *devem* ser aplicadas a muitas de nossas próprias — talvez profundamente arraigadas — crenças.

Nada disso é para dizer que devemos abandonar tudo e começar do zero. Trata-se de colocá-las sob um holofote e suspeitar delas. Por exemplo, eu *acho* que sou um motorista acima da média — mesmo sabendo que, estatisticamente, cerca de metade das pessoas que pensam o mesmo estão erradas. Apenas não posso evitar ter essa opinião. Sabendo disso, entretanto, posso pelo menos considerar a possibilidade de estar enganado e então tentar prestar atenção aos momentos em que cometo erros e aos momentos em que os outros cometem erros. Assim poderei começar a aceitar que nem todo acidente é culpa do outro motorista, mesmo que eu ainda esteja inclinado a acreditar que seja. E talvez possa aprender com essas experiências a determinar o que eu deveria fazer diferente, bem como o que os outros deveriam fazer diferente. Mesmo depois de tudo isso, não posso garantir que eu seja um motorista acima da média. Mas posso pelo menos dirigir melhor.

Da mesma maneira, quando desafiamos nossos pressupostos sobre o mundo — ou, ainda mais importante, quando percebemos que estamos fazendo uma afirmação que nem sabíamos que estávamos fazendo —, podemos ou não mudar nossas crenças. Mas mesmo que não mudemos, o exercício de desafiá-las deve pelo menos nos forçar a perceber nossa teimosia, o que, por sua vez, deve nos fazer hesitar. Questionar nossas crenças dessa maneira não é fácil, mas é o primeiro passo na formação de crenças novas e, espero, mais acertadas. Isso porque as chances de já estarmos certos sobre tudo o que acreditamos são nulas. Na verdade, o argumento de Howard Becker naquele livro sobre o qual li há tantos anos — um argumento que, obviamente, passou despercebido por seu resenhista e naquela época por mim

também — era que aprender a pensar como um sociólogo significa aprender a questionar justamente seus instintos sobre como as coisas funcionam, e se possível desaprendê-los. Então, se a leitura deste livro confirmar o que você pensava que já sabia sobre o mundo, peço desculpas. Como sociólogo, não terei feito meu trabalho.

PARTE I

O SENSO COMUM

O MITO DO SENSO COMUM

Todos os dias, 5 milhões de pessoas utilizam o metrô de Nova York. Partindo de suas casas e passando pelos distritos de Manhattan, Brooklyn, Queen e Bronx, elas se derramam por centenas de estações, espremem-se nos milhares de trens que abarrotam o labirinto escuro do sistema de túneis do transporte metropolitano, voltando a inundar as plataformas e escadarias — um rio subterrâneo de gente procurando urgentemente a saída mais próxima e o céu do lado de fora. Como qualquer um que já tenha participado desse ritual diário pode comprovar, o sistema de metrô de Nova York está entre o milagre e o pesadelo, uma engenhoca de Rube Goldberg feita de máquinas, concreto e pessoas que, mesmo com inúmeros problemas técnicos, atrasos inexplicáveis e anúncios públicos indecifráveis, faz mais ou menos todos chegarem a seus destinos, não sem antes exaurir a psique dos usuários. A hora do *rush* em certas partes de um buraco urbano infernal é uma mistura de trabalhadores cansados, mães exaustas e adolescentes rudes e barulhentos, todos disputando espaços, tempo e oxigênio limitados. Não é o tipo de lugar a que alguém vai para beber da fonte da generosidade humana. Não é o lugar onde se espera que um homem jovem, perfeitamente saudável e fisicamente apto dirija-se a você e peça para se sentar em seu lugar.

No entanto, foi exatamente isso que aconteceu um dia no início dos anos 1970, quando um grupo de estudantes de psicologia entrou no metrô seguindo a sugestão de seu professor, o psicólogo social Stanley Milgram. Milgram já

era famoso por seus estudos controversos sobre a “obediência”, realizados alguns anos antes na Universidade de Yale, nos quais ele demonstrou que pessoas comuns levadas para um laboratório descarregavam o que acreditavam ser choques elétricos mortais em um ser humano (na verdade, era um ator fingindo ser eletrocutado) simplesmente porque um pesquisador de jaleco branco que dizia realizar um experimento sobre aprendizado lhes mandava fazer isso. A descoberta de que cidadãos a princípio respeitáveis poderiam, sob circunstâncias pouco extraordinárias, realizar o que se considerariam atos moralmente incompreensíveis foi perturbadora para muitas pessoas — e a expressão “obedecer à autoridade” passou a carregar uma conotação negativa desde então.¹

Porém, o que as pessoas não ressaltaram é que seguir as instruções de figuras de autoridade é, como regra geral, indispensável para o funcionamento adequado da sociedade. Imaginem se alunos discutissem com seus professores, trabalhadores desafiassem seus chefes e motoristas ignorassem os guardas de trânsito toda vez que lhes fosse dito para fazer algo que não lhes agradasse. O mundo se tornaria um caos em menos de cinco minutos. É evidente que há momentos em que é apropriado resistir à autoridade, e muitas pessoas concordariam que a situação que Milgram criou no laboratório é um desses momentos. Mas o que o experimento mostrou também foi que a organização social que ignoramos no dia a dia é mantida, em parte, por regras ocultas que nem ao menos percebemos existir até que tentemos quebrá-las.

Baseado nessa experiência e tendo se mudado para Nova York, Milgram começou a perguntar-se se havia uma “regra” similar para se pedir o assento das pessoas no metrô. Assim como a regra de obedecer a figuras de autoridade, essa regra nunca foi realmente enunciada, nem um usuário típico do metrô a mencionaria se lhe pedissem para descrever as regras de utilização do transporte público. E ainda assim essa regra existe, como os alunos de Milgram logo descobriram quando iniciaram o experimento. Apesar de mais da metade dos usuários acabar levantando de seus assentos, muitos deles mostraram-se irritados ou pediram alguma explicação. Todos reagiram com surpresa, até mesmo espanto, e os observadores por vezes fizeram

comentários disparatados. Porém, ainda mais interessante que a reação dos usuários do metrô foi a reação dos próprios pesquisadores, que, para começar, consideraram extremamente difícil realizar o experimento. A relutância foi tão grande, na verdade, que eles precisaram agir em duplas, um pesquisador garantindo o apoio moral para o outro. Quando os estudantes relataram seu desconforto para Milgram, ele zombou deles. Mas quando ele mesmo tentou realizar o experimento, o simples ato de se dirigir a um desconhecido e pedir para sentar em seu lugar fez Milgram se sentir literalmente enojado. Em outras palavras: por mais trivial que possa parecer, essa regra não é mais facilmente violada que a “regra” da obediência à autoridade que Milgram tinha exposto anos antes.²

Como se vê, uma cidade grande como Nova York é cheia desse tipo de regras. Num trem lotado, por exemplo, não é um problema estar espremido entre outras pessoas. Mas se alguém fica grudado em você quando o trem está vazio, é algo um tanto desagradável. Reconhecida ou não, há claramente alguma regra que nos encoraja a nos afastarmos o máximo possível no espaço disponível, e violações dessa regra podem causar desconforto extremo. Do mesmo modo, imagine como você se sentiria desconfortável se alguém entrasse no elevador e se posicionasse à sua frente, olhando para o seu rosto, em vez de se virar e encarar a porta. As pessoas encaram-se o tempo todo em espaços pequenos, incluindo vagões de metrô, e ninguém pensa muito sobre isso. Mas num elevador essa atitude seria muito esquisita, como se a outra pessoa tivesse violado alguma regra — mesmo que nunca tenha ocorrido a você que essa regra existia até aquele momento. E o que dizer das regras que seguimos ao ultrapassar alguém na calçada, segurar a porta para o outro passar, formar fila na padaria, reconhecer o direito de outra pessoa ao primeiro táxi que chega, fazer apenas o contato visual estritamente necessário com motoristas ao passar por um cruzamento movimentado, e, em geral, respeitar os demais seres humanos ao mesmo tempo que garantimos nosso direito de usufruir nossos tempo e espaço?

Não importa onde vivemos, nossa vida é guiada e modelada por regras que não estão escritas em nenhum lugar — tantas delas, na verdade, que não

poderíamos registrar todas se tentássemos. Contudo, esperamos que pessoas razoáveis conheçam todas. Para complicar ainda mais, também esperamos que pessoas razoáveis saibam quais das diversas regras que *foram* registradas podem ser ignoradas. Quando terminei a escola, por exemplo, ingressei na Marinha e passei os quatro anos seguintes completando meu treinamento na Academia de Defesa Australiana. Naquela época, a academia era um lugar intenso, repleto de instrutores gritando ordens, sessões de abdominais antes do nascer do sol, corridas carregando rifles sob a chuva forte e, é claro, muitas e muitas regras. A princípio essa nova vida parecia bizarramente complicada e confusa. Entretanto, logo aprendemos que mesmo que algumas dessas regras fossem importantes, passíveis de serem ignoradas por sua conta e risco, muitas eram reforçadas com algo como uma piscadela e um aceno de cabeça. Não que as punições não fossem severas. Poderíamos facilmente ser condenados a marchar sete dias por causa de alguma infração pequena como chegar atrasado a uma reunião ou ter alguma dobra na coberta da cama. Mas o que devemos compreender (apesar de nunca poder admitir que compreendemos, é claro) é que a vida na academia era mais um jogo que vida real. Às vezes vencíamos, às vezes perdíamos, e neste caso, íamos parar na quadra de exercícios; mas independentemente do que acontecesse, não deveríamos levar para o lado pessoal. E sem dúvida, após cerca de seis meses de adaptação, situações que teriam nos apavorado na chegada pareciam completamente naturais — e então era o resto do mundo que parecia estranho.

Todos já tivemos experiências como essa. Talvez não tão extremas quanto a academia militar — uma experiência que, vinte anos depois, às vezes me parece ter acontecido em outra vida. Mas seja aprender a se encaixar em uma nova escola, ou aprender a rotina em um novo emprego, ou a viver em outro país, todos tivemos de aprender a negociar com novos ambientes que a princípio pareceram estranhos, intimidadores e cheios de regras que não entendíamos, mas que após certo tempo tornaram-se familiares. Muitas vezes as regras formais — aquelas que foram registradas — são menos importantes que as informais, as quais, como a regra dos assentos do metrô, podem nem ser articuladas até que as quebreemos. Do mesmo modo, regras que de fato

conhecemos podem não ser cumpridas, ou podem ser cumpridas às vezes, dependendo de outra que não conhecemos. Quando pensamos em como esses jogos da vida podem ser complexos, parece incrível que sejamos capazes de jogar todos eles. No entanto, do mesmo modo que crianças aprendem um novo idioma aparentemente por osmose, aprendemos a navegar entre os mais complicados ambientes sociais meio que sem saber que estamos fazendo isso.

SENSE COMUM

A peça miraculosa da inteligência humana que nos habilita a solucionar esses problemas é o que chamamos de senso comum. É um conceito muito banal quando nos falta, mas é absolutamente essencial para funcionarmos em nosso dia a dia. É por ele que sabemos o que vestir quando vamos trabalhar de manhã, como nos comportar na rua ou no metrô e como manter relações harmoniosas com amigos e colegas de trabalho. Ele nos diz quando obedecer às regras, quando sutilmente as ignorar e quando nos levantar e desafiá-las. É a essência da inteligência social, e também está profundamente enraizado em nosso sistema legal, na filosofia política e no treinamento profissional.

Para algo a que nos referimos tantas vezes, porém, o senso comum é extremamente difícil de descrever.³ Falando grosseiramente, é o conjunto pouco organizado de fatos, observações, experiências, revelações e gotas de sabedoria adquirida que cada um de nós acumula ao longo da vida, na trajetória de encontros, enfrentamentos e aprendizados das situações rotineiras. No entanto, o termo tende a resistir a uma classificação fácil. Alguns dos conhecimentos do senso comum são bastante generalizantes por natureza — o que o antropólogo americano Clifford Geertz chamou de “emaranhado de práticas recebidas, crenças aceitas, julgamentos habituais e emoções que não foram ensinadas”.⁴ Mas o senso comum pode também se referir a um conhecimento mais especializado, como o da rotina de trabalho

de um profissional — um médico, um advogado ou um engenheiro —, que se desenvolve ao longo de anos de treinamento e experiência. Em seu discurso no encontro anual da Sociedade Americana de Sociologia em Chicago, em 1946, Carl Taylor, o então presidente da associação, definiu como ninguém:

Por senso comum eu me refiro ao conhecimento que detêm aqueles que vivem em meio a e são parte de situações e processos sociais que sociólogos tentam compreender. O termo assim utilizado pode ser sinônimo de conhecimento popular, ou pode ser o conhecimento de engenheiros, políticos, daqueles que buscam e publicam notícias, ou de qualquer um cujo trabalho exija a interpretação e a previsão do comportamento de pessoas e grupos.⁵

A definição de Taylor chama atenção para duas características que parecem diferenciar esse conceito de outros tipos de conhecimento humano, como a ciência e a matemática. A primeira dessas características é que, ao contrário dos sistemas formais de conhecimento, que são fundamentalmente teóricos, ele é predominantemente *prático*, o que significa que se concentra mais em encontrar respostas para perguntas do que em investigar como se chegou a essas respostas. Na perspectiva do senso comum, é suficiente saber que algo é verdadeiro ou que é assim que as coisas acontecem. Ninguém precisa saber o porquê para desfrutar do conhecimento, e talvez até seja melhor que não nos preocupemos muito com isso. Em contraste com o conhecimento teórico, em outras palavras, o senso comum não reflete sobre o mundo; em vez disso, tenta lidar com o mundo simplesmente “como ele é”.⁶

A segunda característica que o diferencia do conhecimento formal é que enquanto o poder dos sistemas formais reside em sua habilidade de organizar suas descobertas específicas em categorias lógicas descritas por princípios gerais, o poder do senso comum está em sua habilidade de lidar com cada situação concreta em particular. Por exemplo, é uma questão de senso comum saber que o que vestimos ou dizemos na frente de nosso chefe será diferente da maneira como nos comportamos diante de amigos, de nossos pais, dos amigos de nossos pais ou dos pais de nossos amigos. Mas enquanto um sistema formal de conhecimento tentaria descrever o comportamento apropriado em

todas essas situações a partir de uma única lei generalizante, o senso comum apenas “sabe” o que é apropriado fazer em cada situação em particular, sem saber como sabe disso.⁷ É em grande parte por essa razão que o conhecimento do senso comum se mostrou tão difícil de ser replicado em computadores — porque, em contraste com o conhecimento teórico, ele requer um número relativamente grande de regras para lidar até mesmo com um número pequeno de casos especiais. Digamos, por exemplo, que você queira programar um robô para circular no metrô. Parece uma tarefa relativamente simples. Mas como você logo descobrirá, até mesmo um único componente dessa tarefa, como a “regra” que nos impede de pedir o assento de outra pessoa, acaba dependendo de uma variedade complexa de outras regras — relativas à organização dos assentos no metrô em particular, ao comportamento educado em público de forma geral, à vida em cidades grandes e a normas gerais de cortesia, generosidade, justiça e propriedade — que, à primeira vista, parecem ter pouco a ver com a regra em questão.

Tentativas de formalizar esse conhecimento encontraram versões diferentes do problema: para ensinar a um robô imitar mesmo uma variedade pequena de comportamentos humanos, seria preciso, de certa forma, ensinar a ele *tudo* sobre o mundo. Sem isso, as distinções sutis e intermináveis entre as coisas que importam, as coisas que deveriam importar mas não importam e as coisas que importam ou não dependendo de outros fatores acabariam sempre confundindo até mesmo o mais sofisticado dos robôs. Assim que ele se encontrasse em uma situação minimamente diferente daquela com que foi ensinado a lidar, o robô não teria ideia de como agir. Ele seria como um disco arranhado. Estaria sempre fazendo besteira.⁸

As pessoas que não partilham do senso comum são um pouco como o robô infeliz, pois nunca parecem compreender ao que deveriam estar prestando atenção, e nunca parecem compreender o que é que não entendem. E exatamente pela mesma razão que torna difícil programar robôs, é incrivelmente trabalhoso explicar a alguém que não partilha do senso comum o que ele está fazendo de errado. Podemos recapitular todas as vezes em que a pessoa falou ou fez a coisa errada, e talvez ela consiga evitar cometer

exatamente o mesmo erro de novo. Mas assim que algo se mostre diferente, ela estará de volta à estaca zero. Tivemos alguns cadetes assim na academia: mesmo sendo perfeitamente inteligentes e competentes, não conseguiam descobrir como jogar o jogo. Todos sabiam quem eles eram, e todos podiam ver que eles simplesmente não entendiam. Mas como não era exatamente claro o que é que eles não tinham entendido, não podíamos ajudá-los. Desorientados e oprimidos, a maioria deles abandonou a academia.

COMUM COISA NENHUMA

Por mais extraordinário que seja, o senso comum exhibe algumas peculiaridades misteriosas, sendo uma das mais curiosas sua mudança ao longo do tempo e de uma cultura para outra. Há muitos anos, por exemplo, um empreendedor grupo de economistas e antropólogos decidiu testar como culturas diferentes jogam um tipo específico de jogo chamado jogo do ultimato. Funciona mais ou menos assim: primeiro, duas pessoas são escolhidas e cada uma delas recebe cem dólares. Essa pessoa deve, então, propor uma divisão do dinheiro com o outro jogador escolhido, divisão essa que pode ir desde dar ao outro todo o dinheiro até não dar nada. O outro jogador, por sua vez, pode aceitar a proposta ou rejeitá-la. Se aceita a proposta, os dois recebem o que foi oferecido ao primeiro e ambos seguem tranquilamente seu caminho. Mas se o segundo rejeita a oferta, nenhum deles fica com o dinheiro; eis o “ultimato”.

Em centenas de experimentos como esse realizados em sociedades industrializadas, pesquisadores já haviam demonstrado que a maioria dos jogadores propõe uma divisão meio a meio e que ofertas menores de trinta dólares costumam ser rejeitadas. Os economistas acham esse comportamento surpreendente, pois entra em conflito com a noção típica de racionalidade econômica. Até mesmo um dólar, segundo essa lógica, é melhor que nada,

então, segundo uma perspectiva estritamente racional, o segundo jogador deveria aceitar qualquer oferta acima de zero. E, sabendo disso, o primeiro jogador, sendo racional, deveria oferecer o mínimo possível — ou seja, um dólar. É claro que se refletirmos um momento veremos por que as pessoas jogam da maneira que jogam — porque não parece justo explorar uma situação apenas porque você pode. Diante da proposta de menos de um terço do dinheiro, portanto, as pessoas optam por rejeitar uma soma substancial de dinheiro para ensinar uma lição aos mesquinhos. E, prevendo essa reação, a tendência é propor o que se acredita que será considerado uma divisão justa.

Se sua reação a essa descoberta revolucionária é dizer que os economistas precisam sair um pouco do seu mundo, você não está sozinho. Se algo aqui parece senso comum, é que as pessoas se preocupam com justiça e também com dinheiro — às vezes até mais com a justiça do que com dinheiro. Mas quando os pesquisadores aplicaram o jogo em pequenas quinze sociedades pré-industriais em cinco continentes, descobriram que pessoas em diferentes sociedades têm ideias muito diferentes do que é justo. Em um extremo, na tribo Machiguenga, do Peru, tendeu-se a oferecer apenas um quarto do valor total, e quase nenhuma oferta era rejeitada. No outro extremo, nas tribos Au e Gnau, da Papua Nova Guiné, geralmente propunham dar ao outro mais que a metade, entretanto, surpreendentemente, essas ofertas “hiperjustas” em geral eram rejeitadas tanto quanto as injustas.⁹

O que explica essas diferenças? Na verdade, as tribos Au e Gnau têm costumes muito antigos de troca de presentes, de modo que receber um presente obriga a pessoa a dar algo em troca no futuro. Por não haver nenhum equivalente do jogo do ultimato nas sociedades Au ou Gnau, elas simplesmente enxergaram a nova interação de acordo com a troca social mais similar que conhecia — nesse caso, a troca de presentes — e responderam de acordo. Assim, o que poderia parecer dinheiro sem esforço para um ocidental era uma obrigação indesejada para os membros da Au ou da Gnau. Já os machiguenga vivem em uma sociedade na qual o único tipo de relacionamento que pressupõe lealdade é aquele que se tem com parentes. Dessa forma, ao jogarem o jogo do ultimato com um desconhecido, os

machiguenga — novamente encarando o desconhecido pela lógica do conhecido — não se viram obrigados a fazer ofertas justas, e experimentaram muito pouco do ressentimento que um ocidental experimentaria ao receber a oferta de uma divisão evidentemente desigual. Para eles, mesmo as ofertas baixas eram vistas como bom negócio.

Uma vez que compreendemos essas características das culturas au, gnau e machiguenga, seu comportamento intrigante começa a parecer inteiramente lógico — até mesmo senso comum. E é exatamente isso. Assim como entendemos a justiça e a reciprocidade como princípios do senso comum em nosso mundo que, de maneira geral, devem ser respeitados e defendidos quando violados sem uma boa razão, também os membros dessas quinze sociedades pré-industriais têm o próprio conjunto implícito de entendimentos sobre a maneira como o mundo deve funcionar. Esses entendimentos podem ser diferentes dos nossos. Mas uma vez aceitos, sua lógica do senso comum funciona da mesma maneira que a nossa. É simplesmente o que qualquer pessoa racional faria se tivesse crescido naquela cultura.

O que esses resultados revelam é que o senso comum é “comum” apenas enquanto duas pessoas dividem experiências sociais e culturais suficientemente similares. O senso comum, em outras palavras, depende daquilo que o sociólogo Harry Collins chama de conhecimento coletivo tácito, o que significa que ele está codificado nas normas sociais, nos costumes e nas práticas do mundo.¹⁰ De acordo com Collins, a aquisição desse tipo de conhecimento se dá apenas quando participamos da própria sociedade — e é por essa razão que é tão difícil ensiná-lo para máquinas. Mas isso também significa que, mesmo entre humanos, o que parece lógico para um soa curioso, bizarro ou até mesmo repugnante, para outro. Por exemplo, como o antropólogo Clifford Geertz descreve, o tratamento destinado a crianças hermafroditas variou drasticamente em diferentes épocas e culturas. Os romanos abominavam e matavam-nas; os gregos toleravam-nas; os navajos reverenciavam-nas; e a tribo Pokot do oeste africano entendia-as simplesmente como “enganos”, que deveriam ser mantidos por perto ou descartados da mesma maneira que poderiam guardar ou jogar fora uma

vasilha lascada.¹¹ Da mesma forma, práticas como a escravidão humana, sacrifícios, canibalismo, amarração de pés e mutilação da genitália feminina, que são rejeitadas na maior parte das culturas contemporâneas, foram todas (e, em alguns casos, ainda são) consideradas inteiramente legítimas em diferentes épocas e lugares.

Outra importante consequência da natureza socialmente incorporada ao senso comum é que discordâncias acerca desse tema podem ser surpreendentemente difíceis de resolver. Por exemplo, pode parecer extraordinário para pessoas que cresceram com a impressão de que Nova York é uma fossa de altos índices de criminalidade, ou uma cidade fria, dura e cheia de pessoas em quem você não pode confiar, que, de acordo com uma matéria recentemente publicada, haja uma pequena região em Manhattan na qual os moradores não trancam suas portas. Como o artigo deixa claro, a maioria das pessoas da cidade pensa que “essa gente que não tranca a porta” é maluca. Como disse uma das entrevistadas: “Eu moro em um arranha-céu com porteiro, estou aqui há quinze anos e nunca fiquei sabendo de roubo nenhum no prédio. Mas uma coisa não tem absolutamente nada a ver com a outra — é senso comum [trancar a porta de casa].” No entanto, a única coisa que parece chocante para as pessoas que não trancam suas portas é alguém ficar chocado com isso.¹²

O mais curioso dessa história é que a linguagem das pessoas envolvidas replica quase perfeitamente as experiências de Geertz, que notou em seu estudo sobre feitiçaria em Java que “quando a família inteira de um garoto javanês contou que a razão para ele ter caído de uma árvore e quebrado a perna era porque o espírito de seu finado avô o havia empurrado, já que um ritual em homenagem ao parente morto tinha sido esquecido; isso, até onde eles sabem, é o começo, o meio e o fim do problema: é precisamente o que eles pensam que aconteceu, e eles ficaram perplexos apenas com minha perplexidade diante da falta de perplexidade deles”. Discordâncias acerca de questões do senso comum, em outras palavras, são difíceis de resolver porque não está claro para nenhum dos lados sobre quais bases alguém pode minimamente conduzir uma discussão racional. Seja um antropólogo

ocidental discutindo feitiçaria com tribos pré-industriais na Indonésia, sejam habitantes de Nova York discordando acerca de fechaduras de portas, ou seja o NRA discordando da Brady Campaign acerca dos tipos de armas que os americanos deveriam estar autorizados a comprar, quando se acredita ser uma questão de senso comum, as pessoas acreditam com certeza absoluta. Elas ficam perplexas apenas com o fato de outras pessoas discordarem.¹³

ALGUMAS RESERVAS

O fato de o que é evidente por si só para uma pessoa poder parecer tolo para outra pode nos dar a oportunidade de refletir sobre a confiabilidade do senso comum como base para compreender o mundo. Como podemos estar confiantes de que aquilo em que acreditamos é o certo quando outra pessoa está tão convencida quanto nós de que aquilo está errado — especialmente quando não conseguimos articular as razões para estarmos certos? É claro, podemos sempre tachá-las de loucas ou ignorantes, ou coisa do tipo, e assim dizer que elas não são dignas de nossa atenção. Mas quando entramos nesse caminho, fica cada vez mais difícil justificar as razões de nós mesmos acreditarmos no que fazemos. Considere, por exemplo, que desde 1996 o apoio do público em geral para a permissão do casamento entre pessoas do mesmo sexo quase duplicou, passando de 25% para 45%.¹⁴ Presumivelmente, aqueles que mudaram de opinião de lá para cá não pensam que os favoráveis à ideia há quatorze anos eram loucos, mas certamente pensam que estavam errados. Então, se algo que parecia tão óbvio acabou se revelando errado, o que mais que acreditamos ser evidente agora vai nos parecer errado no futuro?

Quando começamos a analisar nossas crenças, de fato torna-se cada vez mais obscuro como as várias crenças que defendemos em um dado momento se encaixam. A maioria das pessoas, por exemplo, considera sua visão sobre política derivada de uma única e coerente visão do mundo: “Sou um liberal

moderado” ou “Sou um conservador teimoso”, e por aí vai. Se isso fosse verdade, entretanto, era de esperar que as pessoas que se identificassem como liberais tendessem a defender a perspectiva “liberal” na maioria das questões, e que os conservadores defendessem uma visão de fato distinta. Ainda assim, pesquisas revelaram que embora as pessoas se identificassem como liberais ou conservadoras, o que elas pensam acerca de uma questão — digamos, o aborto — tem relativamente pouca relação com aquilo em que elas acreditam sobre outras questões, como a pena de morte ou a imigração ilegal. Em outras palavras, temos a impressão de que nossas crenças particulares são todas derivadas de alguma filosofia abrangente, mas a realidade é que chegamos a elas mais ou menos de forma independente e, por vezes, desorganizada.¹⁵

A mesma dificuldade de reconciliar o que individualmente parecem ser crenças autoevidentes aparece com mais clareza nos provérbios que invocamos para entender o mundo. Como os sociólogos adoram apontar, muitos desses provérbios parecem contraditórios entre si. Todos somos farinha do mesmo saco, mas os opostos se atraem. É certo que o que está longe dos olhos está perto do coração, mas o que os olhos não veem o coração não sente. Pense duas vezes antes de agir, mas quem pensa demais vive de menos. Mas isso não é necessariamente uma contradição, pois invocamos diferentes provérbios em diferentes circunstâncias. Mas como nunca especificamos as condições sob as quais um provérbio se aplica e outro não, não temos como descrever o que realmente pensamos ou por que pensamos. Em outras palavras, o senso comum não é tanto uma visão do mundo quanto é um saco de crenças logicamente inconsistentes, por vezes contraditórias, cada qual parecendo apropriada em um momento, mas sem garantias de que estará certa em qualquer outro instante.

O MAU USO DO SENSO COMUM

A natureza fragmentária, inconsistente e até mesmo contraditória, por si só, do senso comum não costuma ser um problema em nosso dia a dia. Isso porque o dia a dia é dividido em pequenos problemas, fundados sobre contextos muito específicos que podemos resolver mais ou menos independentemente uns dos outros. Sob tais circunstâncias, conseguir conectar nossos processos de pensamento de maneira lógica não é de fato o objetivo. Não importa realmente que aquilo que está longe dos olhos permanece perto do coração em uma situação, e que o que os olhos não veem o coração não sente em outra. Em qualquer situação sabemos o que queremos ressaltar, ou a decisão que queremos defender, e escolhemos a sabedoria do senso comum que seja apropriada para se aplicar a cada momento. Se tivéssemos que explicar como todas as nossas explicações, nossas atitudes e nossas crenças do senso comum se encaixam, acabaríamos nos deparando com todo tipo de inconsistência e contradições. Mas como nossa experiência de vida raramente nos obriga a isso, não importa realmente como tal tarefa poderia ser difícil.

Isso começa a importar, porém, quando usamos o senso comum para resolver problemas que *não* estão fundamentadas no aqui e agora imediatos da vida cotidiana, problemas que envolvem a antecipação ou o gerenciamento do comportamento de um grande número de pessoas, em situações que estão distantes de nós no tempo ou no espaço. Pode parecer algo incomum a se fazer, mas na verdade é o que fazemos o tempo todo. Toda vez que lemos um jornal e tentamos entender os eventos que estão acontecendo em outros países — o conflito entre Israel e Palestina, a insurgência no Iraque ou o conflito, ao que parece, eterno no Afeganistão —, implicitamente estamos usando nossa lógica do senso comum para inferir sobre as causas e explicações dos eventos sobre os quais lemos. Toda vez que formamos uma opinião sobre a reforma do sistema financeiro ou a política de saúde pública, estamos implicitamente usando nossa lógica do senso comum para especular sobre como diferentes regras e incentivos vão afetar o comportamento dos envolvidos. E toda vez que discutimos sobre política, economia ou direito, estamos implicitamente usando nossa lógica do senso comum para chegar a conclusões sobre como a

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "Tudo é óbvio: Desde que você saiba a r..."
e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).