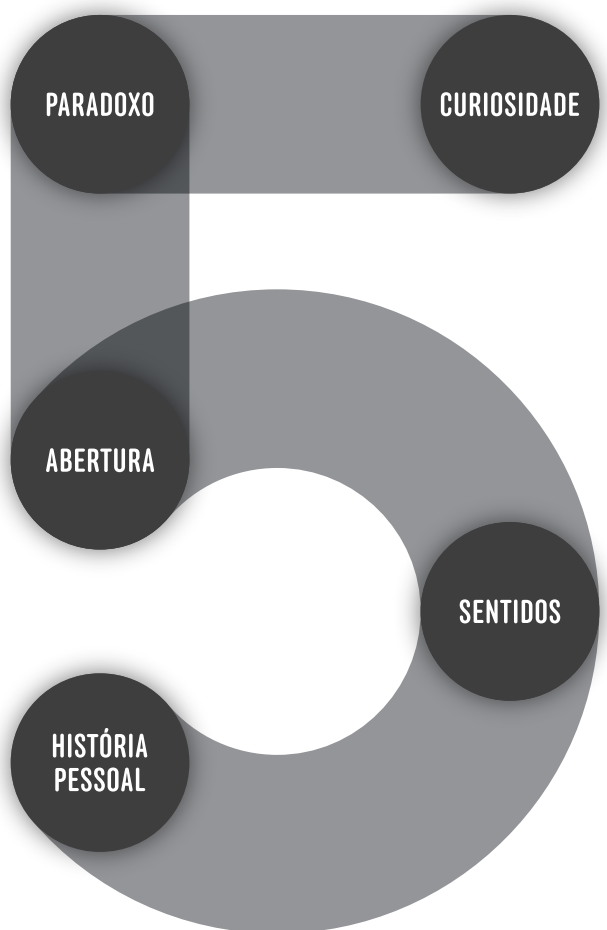


# AS CINCO VIRTUDES ESSENCIAIS

O PASSO A PASSO PARA UMA VIDA MAIS AUTÊNTICA



**BOB DEUTSCH, ph.D. COM LOU ARONICA**

Tradução  
ANA BEATRIZ RODRIGUES

**B  
B  
B  
B**

Copyright © 2013 by Bob Deutsch

A Editora Paralela é uma divisão da Editora Schwarcz S.A.

*Grafia atualizada segundo o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 1990, que entrou em vigor no Brasil em 2009.*

TÍTULO ORIGINAL The 5 Essentials: Using Your Inborn Resources to Create a Fulfilling Life

CAPA estúdio insólito

PREPARAÇÃO Ana Juno

ÍNDICE REMISSIVO Probo Poletti

REVISÃO Jane Pessoa, Luciana Baraldi

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)  
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

---

Deutsch, Bob

As cinco virtudes essenciais : o passo a passo para uma vida mais autêntica / Bob Deutsch, Lou Aronica ; tradução Ana Beatriz Rodrigues. — 1ª ed. — São Paulo : Paralela, 2014.

Título original: The 5 Essentials : Using Your Inborn Resources to Create a Fulfilling Life.

ISBN 978-85-65530-73-6

1. Autoajuda 2. Autoajuda (Psicologia) 3. Autorrealização 4. Autorrealização (Psicologia) 5. Personalidade — Aspectos psicológicos 6. Sucesso I. Aronica, Lou. II. Título.

14-07044

CDD-158.1

Índice para catálogo sistemático:

1. Autoajuda : Psicologia aplicada 158.1

[2014]

Todos os direitos desta edição reservados à

EDITORA SCHWARCZ S.A.

Rua Bandeira Paulista, 702, cj. 32

04532-002 — São Paulo — SP

Telefone (11) 3707-3500

Fax (11) 3707-3501

www.editoraparalela.com.br

atendimentoao leitor@editoraparalela.com.br

# Sumário

Agradecimentos .....	11
Introdução .....	15
PARTE I: As cinco virtudes essenciais	
1. A virtude da curiosidade .....	35
2. A virtude da abertura .....	49
3. A virtude dos sentidos .....	65
4. A virtude do paradoxo .....	79
5. A virtude da história pessoal .....	96
PARTE II: Os cinco processos fundamentais	
6. Esteja sempre a caminho de casa .....	119
7. Seja dono de sua própria história .....	135
8. Pare e concentre-se .....	152
9. Improvise .....	167
10. Vitalize-se .....	184
Posfácio .....	201
Notas .....	205
Índice remissivo .....	217

PARTE I

AS CINCO VIRTUDES ESSENCIAIS

# 1. A virtude da curiosidade

Todos definem Michael Spiessbach como alguém que se lançou no mundo. Ingressou na Ordem dos Advogados em 1972, é advogado corporativo, participa de negociações multibilionárias e foi presidente de uma grande empresa de produção televisiva. É uma autoridade em negócios internacionais e participou da negociação do primeiro investimento no mundo em algo que não estava fisicamente na Terra (o satélite canadense *Anik C1*). Participou de projetos empresariais em mais de setenta países e interessa-se por áreas que vão de cosmologia à religião comparativa, passando por artes marciais. Muitas coisas o fascinam, o que o torna uma pessoa peculiarmente fascinante.

“À medida que o tempo passa”, conta, “você esbarra nas coisas e elas esbarram em você. Você as avalia do ponto de vista evolutivo — isso é perigoso para mim? É útil para mim? As coisas com as quais você se depara por meio de encontros repentinos são limitadas porque você precisa se deparar fisicamente com elas. Mas há um encontro ilimitado se você abrir a porta da curiosidade, enxergar além do que se apresenta e buscar o que não está lá.”

Para Spiessbach, essa abordagem ao mundo começou a se manifestar quando ele era bem jovem.

“Não sei quantos anos eu tinha, talvez dez ou doze. Estava lendo um daqueles livros de papel amarelado, uma espécie de revista em quadrinhos, e havia histórias sobre diversas coisas. Uma delas era so-

bre Carter e a descoberta da tumba de Tutancâmon; outra era sobre os Maori, na Nova Zelândia. Eu me lembro de ter ficado fascinado e sentir que queria ir para lá — *eu queria ir às pirâmides; eu queria ir para a Nova Zelândia*. Era um desejo físico de viajar que ia além do confinamento do bairro, que era, para efeitos práticos, o meu universo.”

Um professor de artes que Spiessbach teve na faculdade levou isso a outro nível.

“Eu precisava cumprir créditos de matérias de humanas na faculdade, mas não tinha nenhuma aptidão para elas na época. Eu não tinha mesmo nenhuma aptidão artística. Procurei então alguém que pudesse me orientar na faculdade, que me perguntou: ‘Você se interessa por música?’, e eu respondi: ‘Gosto, mas não entendo nada de música’. ‘Você se interessa por artes?’, ‘Sim, é visual, parece fácil’. Ele acrescentou: ‘Se você for estudar artes, escolha o dr. Weber’. Essas poucas palavras, vindas de uma pessoa que eu realmente não conhecia, afetaram a minha vida inteira, profunda e radicalmente. Acabei na turma do dr. Weber por uma questão de serendipidade. Entendi que havia muito mais coisas além das que eu conhecia. Foi gratificante ser exposto a isso, e eu queria ser exposto ao máximo possível. No caso do dr. Weber, tratava-se do ramo das artes, da arte paleolítica à arte indiana, passando pela arte chinesa e japonesa, até a arte contemporânea. Era uma maneira completamente diferente de expandir a mente, de enxergar as coisas de uma forma bem diferente daquela que eu havia aprendido ao longo da minha criação e desenvolvimento.

“Certo dia, ele nos mostrou um slide de um afresco de Altamira. Era um desenho simples do que acreditávamos ser um jogo da velha, exceto pelo fato de ter 25 mil anos de existência. Ele perguntou a todos o que era aquilo, e todos responderam com base em suas referências pessoais. É um jogo da velha. Não. É uma janela com vidraças. Não, isso não existia naquela época. É um curral. Não, os animais não haviam sido domesticados naquela época. Ele conduziu todos pelo processo de eliminar os pensamentos mais comuns. Sua sugestão foi que aquilo era uma representação de algo que o artista nunca havia visto ou experimentado em sua vida física. Não existia fisicamente,

portanto, era uma representação física de um evento não físico, um pensamento. Isso sugeria, para mim, uma maneira de abordar as coisas. O que é isso que você está olhando? O que está enfrentando? O que está vivenciando? Não se limite à primeira reação instintiva. Vá além dela, desconstrua-a.

“Um artista — segundo minha definição de artista — está disposto a sacrificar tudo para encontrar sua arte, sem saber ao menos o que será, em última análise, a sua arte. É um processo de descobrir o que é significativo para você. É a constatação de que existe mais além do que sabemos, de querer descobrir o que existe além do que conhecemos. Einstein disse que a curiosidade é mais importante do que o conhecimento, e acredito que estivesse se referindo justamente a isso. Você busca aquilo que nem sabe que está buscando.”

Com o tempo, Spiessbach desenvolveu uma abordagem global que lhe permitiu ampliar-se ainda mais.

“Quando completei cinquenta anos senti que tinha tempo e conhecimento suficientes para poder falar sobre as coisas. Até então é preciso basicamente ouvir e vivenciar. Decidi questionar tudo na minha vida, duvidar de tudo, voltar ao começo do começo. Isso me conduziu a um processo, uma conclusão que chamei de ‘tornar-se um realista forense’. Ao lembrar e questionar tudo, concluí que cada um de nós nasce com um sistema operacional padrão. Esses modos predefinidos de pensar são desenvolvidos por grupos com interesses institucionais. Podem ser grupos de pais, de sacerdotes, de políticos ou de professores, mas todos têm um viés institucional contra a curiosidade. Porque o que acreditam ter, e o que estão instilando em você, seja com boa vontade ou não, é uma noção de certeza, que significa segurança. Sempre que você vai além da certeza, em direção à curiosidade, está assumindo um risco.

“Para ser um realista forense, é preciso estar aberto àquilo a que os indícios nos levam. Acredito que as pessoas, em geral, gostam de não ter de correr esse risco, pois o risco poderá levar a algo que não é aquilo em que acreditam, ou que foram instruídas a acreditar desde a infância. Você corre riscos quando procura. Existe uma possibilidade de que possa ser muito, muito ruim, ou uma possibilidade de que pos-

sa ser muito, muito bom. Mas a probabilidade é que isso se encontre em algum lugar entre o bom e o ruim, ou que seja uma mistura dos dois. Mas provavelmente não será algo como uma premissa aceita.

“Certa vez, Woody Allen disse que 99% do sucesso depende de aparecer. É preciso estar lá. É preciso se expor. Se você simplesmente se sentar e vegetar, nada acontece. Não vai acontecer — você tem que sair.”

Michael Spiessbach domina a virtude da curiosidade melhor do que qualquer outra pessoa que eu já tenha conhecido. Isso teve uma enorme influência sobre sua história pessoal, funcionou notavelmente bem em sua carreira e lhe proporcionou perspectivas que permitiram conquistar coisas das quais outras pessoas conseguiam apenas se aproximar. Mas o mais importante é que isso lhe proporcionou uma enorme noção de realização e empolgação para com a vida, além de uma riqueza de experiências que todos nós deveríamos querer — e poder — compartilhar.

*Já tentou? Já fracassou? Não importa.*

*Tente novamente. Fracasse novamente. Fracasse melhor.*

Samuel Beckett

## POR TRÁS DA PORTA BRILHANTE

Curiosidade é o desejo inato de buscar o novo, de se encantar com a possibilidade de surpresa que existe ao redor se você estiver aberto a descobri-la. Quando se deixam tomar pela curiosidade, as pessoas dão um passo consciente rumo ao desconhecido e se encantam com a experiência.

A imagem que sempre me vem à mente quando penso sobre curiosidade é uma cena do começo do filme de Steven Spielberg, *Contatos imediatos de terceiro grau*. Um menino está em casa quando a luz brilhante de uma nave espacial que está pousando resplandece pelas rachaduras da porta de sua casa. A porta brilhante momentaneamente hipnotiza o menino... E ele se dirige a ela. Acredito não existir ilustração melhor para o conceito de curiosidade. Existe alguma coisa do



outro lado da porta. Pode ser amigo ou inimigo, providência ou maldição — mas você precisa descobrir o que é.

O que sustenta a curiosidade é a paixão pelo aprendizado. Não falo especificamente sobre escolarização, embora se aproveite mais a educação escolar com curiosidade. Falo da vivacidade que vem do desejo eterno de saber mais. Quando a pessoa é curiosa, interage com o mundo de uma maneira que a leva a acolher novas informações, abraçar desafios e comemorar o fato de ser retirada de sua zona de conforto. A curiosidade nos obriga a descobrir algo novo, a cavar mais fundo um assunto que já conhecemos, ou nos expormos a experiências comuns de maneiras incomuns.

Interessantes pesquisas recentes abordam o valor do conhecimento interdisciplinar. Um dos princípios básicos da interdisciplinaridade é que unir especialistas de áreas diferentes permite o surgimento de perspectivas que os próprios especialistas jamais levariam em consideração caso focassem exclusivamente em sua área de atuação. Quando uma pessoa tem um problema para resolver na área X, reúne especialistas em X para resolvê-lo. Entretanto, se ao mesmo tempo a pessoa acrescentar ao grupo alguns indivíduos que não sejam especialistas em X, os especialistas em X terão soluções mais criativas e produtivas.

Isso é a curiosidade em ação. As pessoas que não são especialistas em X veem o problema de uma perspectiva completamente diferente porque não têm o vocabulário ou um conhecimento aprofundado em X. As observações que fizerem provavelmente serão inúteis para abordar o problema diretamente. Porém, ao lidar com o problema de outra maneira, elas ativam a curiosidade daqueles com capacidade de desenvolver uma solução aproveitável. Os especialistas em X, armados da curiosidade e de uma perspectiva de surpresa, poderão, então, transpor as barreiras de seus processos de raciocínio.

Presenciei em primeira mão uma versão do processo há alguns anos quando trabalhei com o grande advogado Edward Bennett Williams. Williams havia me contratado para que meus conhecimentos como antropólogo o ajudassem em alguns de seus casos. Não precisei de muito tempo para perceber que a principal dinâmica entre nós consistia em eu realizar uma apresentação sobre algo a ele, e ele gritar comigo

sobre o que eu havia apresentado. “Bob, eu não posso usar essa informação”, costumava gritar para mim. “Existem coisas como regras para apresentação de provas no tribunal.” Percebi que ele estava certo; meus prosaicos conhecimentos sobre o funcionamento dos tribunais estavam me fazendo apresentar detalhes que ele nunca poderia apresentar nos julgamentos. Disciplinado, perguntei-lhe se poderia ter a oportunidade de assistir, como ouvinte, aulas de regras para apresentação de provas em Georgetown, já que ele integrava o conselho da Faculdade de Direito.

Senti-me bem com relação à minha iniciativa durante exatamente um segundo, até Williams dizer: “Bob, me avise quando começar esse curso. Eu o demitirei no mesmo dia porque você não terá mais utilidade para mim. Eu não posso usar diretamente no tribunal as coisas que você me diz, mas se o que você disser me ajudar apenas uma vez, em um caso, a iniciar meu raciocínio, sua presença aqui já terá se justificado”.

Williams era uma das figuras lendárias de seu ramo. Um dos motivos pelos quais ele era tão descomunalmente eficaz no que fazia era o fato de ser curioso o suficiente para pensar em contratar um antropólogo simplesmente porque, em algum momento, eu poderia dizer algo valioso.

*O homem cria as ferramentas. As ferramentas recriam o homem.*

Marshall McLuhan

## UMA ALMA CURIOSA NO BOLSO LATERAL

Existem dois tipos de curiosidade. Vamos chamá-los de curiosidade “ativa” e “passiva”. A curiosidade ativa envolve a busca consciente de experiências novas e diferentes. Michael Spiessbach é uma pessoa ativamente curiosa porque vive uma busca incessante pelo que é novo. Toda a sua abordagem ao que chama de “realismo forense” exige um envolvimento ativo com o desconhecido. Para ele, essa é a maneira mais eficaz de entender o funcionamento do mundo.

A curiosidade passiva não envolve empreender um esforço específico para descobrir. Ao contrário, a pessoa passivamente curiosa

adota uma atitude que convida à *possibilidade* de descoberta. Minha impressão é de que existem muito mais pessoas passivamente curiosas do que as que buscam a novidade ativamente, e eu me incluo no primeiro grupo. Há um bom tempo, caracterizo-me como uma bola de bilhar no universo. Tenho alguma massa e velocidade, e quando entro em movimento acabo por acaso esbarrando em alguma coisa que muda o rumo tanto da coisa em que esbarrei quanto o meu. Sendo uma pessoa passivamente curiosa, não estou em busca de nada específico; estou apenas me deixando ir aonde meu instinto me diz ser interessante. Alguns dos meus melhores trabalhos foram feitos adotando essa abordagem, eu me desenvolvi bastante durante o processo e posso, com toda sinceridade, afirmar que por causa disso tendo a gostar do que faço na maior parte dos dias.

Não importa se você utiliza seu senso inato de curiosidade de forma ativa ou passiva, pois isso é, em grande parte, uma questão de temperamento. O importante é, independente de como utilizá-lo, você *utilizá-lo* de verdade. A curiosidade é uma das cinco virtudes essenciais porque você não pode de fato compreender do que é capaz e o que precisa fazer para se dar conta dessa capacidade se não estiver em uma busca eterna. As pessoas que se isolam, que se fecham para as possibilidades, raramente conquistam alguma coisa de fato significativa. Afinal, como poderiam? Por natureza, se você se privar de novas experiências, como vai abrir novos caminhos? A história não glorifica quem mantém o status quo, e embora as culturas às vezes demonstrem maior apetite para a nostalgia, nenhuma prospera muito tempo com uma política de retrocesso.

Pela minha experiência, os profissionais realmente bons de qualquer área são pessoas muito curiosas. Sua curiosidade os leva a inventar, imaginar, mudar o foco e alterar a direção. Ao perguntarem “e se”, “por que” e “como”, eles veem o mundo de formas que as pessoas menos curiosas não veem. Resultado: fazem coisas com o mundo que outras pessoas nem sequer cogitam fazer.

Contudo, embora os curiosos possam ser muito talentosos, a curiosidade em si não é um talento. Esse é um ponto importante que preciso enfatizar. Nunca conheci ninguém que não tivesse pelo menos al-

guma curiosidade, nem li um trabalho ou artigo sobre uma síndrome que a eliminasse ou suprimisse. A curiosidade é inerente a todos nós; está sempre disponível e funcionando nos bastidores, como o programa de proteção contra vírus do computador. Todos nós temos uma curiosidade inata — quando fazemos uma pergunta, olhamos ao redor, buscamos algo novo (mesmo que for algo tão comum quanto pedir um item do cardápio que nunca experimentamos), ou mesmo quando passamos férias em um lugar diferente. Se você não se considera uma pessoa curiosa, há uma grande chance de ter decidido, conscientemente ou não, não ser curiosa.

## OS SEDENTÁRIOS DA CURIOSIDADE

A curiosidade é uma ferramenta maravilhosa. Quando se é curioso, vê-se o mundo como um lugar de possibilidades infinitas. O potencial para surpresa e deleite está em cada esquina — bem como outras oportunidades de expandir e ampliar seus horizontes.

Por que, então, tantas pessoas no mundo evitam a curiosidade? Para ser sincero, um dos motivos é a preguiça. Ser curioso exige mais esforço do que aceitar as coisas como são. É muito mais fácil fazer as coisas como sempre foram feitas ou seguir caminhos já explorados. As pessoas de modo geral entendem que é provável que sua curiosidade as conduza a novas descobertas, mas também entendem que essas novas descobertas quase certamente as obrigarão a fazer esforços adicionais. Sendo assim, relaxam e atêm-se ao que é testado e comprovado. Optar por não exercitar sua curiosidade se assemelha bastante a optar por não exercitar o seu corpo: o custo não é imediatamente prejudicial, e é bem menos cansativo no curto prazo.

Tive um chefe há alguns anos, na época em que trabalhei para o governo, que era extremamente inteligente. Ele entendia tudo de política, negociação e gerenciamento. Entretanto, ele era uma sombra do que poderia ter sido porque adotava uma abordagem extremamente preguiçosa e indiferente. Quando encontrava um problema, sua resposta instintiva era adequar a solução ao que ele já havia feito

diante de outros problemas. Ele tinha um punhado de abordagens aos desafios e não demonstrava o menor interesse em explorar novas abordagens. Isso não tinha nada a ver com a sua capacidade mental, ele era extremamente inteligente. Ele só não queria ser incomodado. O resultado foi que conquistou muito menos na vida do que poderia.

Entretanto, até as pessoas altamente motivadas podem sucumbir à sedução de escolher o que lhes é familiar. Isso acontece porque a familiaridade é um dos principais componentes da experiência humana. Não conseguimos viver sempre com o novo — se conseguíssemos, não teríamos tempo para ser curiosos porque passaríamos o tempo todo tentando descobrir as coisas. Eu me considero extremamente curioso, mas quando levanto da cama pela manhã, prefiro caminhar para o banheiro da mesma forma que fiz no dia anterior, escovar os dentes da mesma maneira e tomar meu café na mesma cadeira. Não escolho levantar da cama pelo lado esquerdo em alguns dias, pelo lado direito em outros ou pelo pé da cama em outros. Não tenho interesse algum em tomar café da manhã na sala de jantar em um dia, na cozinha no dia seguinte e na entrada da garagem no outro dia. A familiaridade desses pequenos rituais me é reconfortante, e esse conforto é uma parte importante da minha composição emocional. O sistema nervoso central humano se utiliza de uma operação inerentemente conservadora. Ele não saberia como lidar com informações novas o tempo todo.

Portanto, a familiaridade é fundamental. A familiaridade é boa. Gostamos de velhos amigos, velhos agasalhos e velhos hábitos. Há várias comidas que gostamos de comer com frequência, canções que gostamos de ouvir regularmente e histórias que gostamos de recontar e que gostamos que nos recontem. Não é de espantar que as pessoas fiquem presas à familiaridade e evitem a curiosidade. Como o meu antigo chefe diria, há uma forte sensação de segurança em fazer as coisas da maneira como você sempre fez.

No entanto, *se estiver* interessado em crescer, você precisa empenhar sua curiosidade com a maior frequência que seu cérebro permitir. A exploração nos mantém vivos. Considere o simples fato de que se mantivéssemos o status quo como espécie teríamos sido extintos há muito tempo, pois não teríamos conseguido nos adaptar. Igualmente

importante é o fato de que a busca da novidade permite que tenhamos a sensação de estar conectados às coisas externas e maiores do que nós, e nos permite desempenhar um papel significativo nas mudanças que estão ocorrendo ao nosso redor.

## A NECESSIDADE DO “PRÓXIMO”

Um dos motivos pelos quais a curiosidade é tão valiosa ao auxiliar o crescimento pessoal é que uma das principais perguntas que a curiosidade provoca é: “Qual é o próximo passo?”. Essa é uma das mais importantes preocupações de uma pessoa que espera construir sua vida, pois naturalmente a leva a inserir sua vida em um contexto. Não é possível identificar com precisão qual será o próximo passo se você não souber o que já fez. Isso, portanto, leva você a refletir sobre quem é e quem deseja ser, um passo essencial para aceitar sua própria história.

A curiosidade está relacionada ao “próximo”. Qual será o meu *próximo* passo? Qual será o *próximo* lugar aonde vou? Qual será minha *próxima* tarefa? Quando você se faz essas perguntas regularmente, tende a se sentir vivo porque sua vida parece ter um momentum. “Próximo” indica ação e progresso. Se você estiver pensando qual será o próximo passo, provavelmente terá a sensação de que sua vida está andando para a frente.

Acredito com firmeza que isso seja universal. Na verdade, trata-se de um indicador fundamental da vitalidade cultural. Quando levamos em conta as culturas que estão se destacando no mundo contemporâneo — Índia e Coreia do Sul, por exemplo —, vemos que elas têm uma forte noção do “próximo”. Estão correndo apressadamente em direção ao amanhã, criando, inovando e evoluindo. Por outro lado, quando observamos culturas em declínio ou presas na desesperança — grandes partes da Ásia Central e a Coreia do Norte, por exemplo —, vemos lugares que não têm nenhuma maneira viável de lidar com o “próximo”.

Recentemente, trabalhei por um longo período em Pequim. Lá, realizei uma série de entrevistas focadas nas perspectivas sobre o presente e o futuro. As respostas variaram bastante de uma geração para

outra. Pessoas com idade entre 55 e 65 anos, que amadureceram na época da Revolução Cultural e viram o país passar por mudanças políticas esmagadoras nas últimas seis décadas, tendiam a ver o futuro de maneira filosófica. As pessoas desse grupo me disseram que, embora tenham passado por tempos difíceis sob o governo de Mao, havia uma clareza com relação ao futuro que advinha do fato de viverem de acordo com uma ideia — mesmo que essa ideia fosse exclusiva de Mao. Hoje, veem o futuro como uma mistura de otimismo e pessimismo, progresso e ruptura. Tendo visto tanta coisa ao longo da vida, elas tendiam a ser cautelosas quanto ao “próximo” e me disseram que procuravam algo pequeno e concreto a que se agarrar.

As pessoas com idade entre 35 e 45 anos não poderiam ser mais diferentes. Essa faixa etária não tinha idade suficiente para se lembrar da Revolução Cultural e passou cerca de metade da vida em meio à mistura peculiar de comunismo e capitalismo na China. O grupo falava sobre o futuro como uma oportunidade de adquirir mais coisas. Essas pessoas têm mais dinheiro do que nunca e têm, até mesmo, mais tempo para gastá-lo do que tinham antes. Buscam a maior quantidade de bens que possam adquirir, tendo a sensação de que ter mais coisas as levará a um status social mais alto.

As respostas mais surpreendentes que obtive para as perguntas sobre o futuro vieram do grupo mais jovem que entrevistei, com faixa etária entre dezenove e 25 anos. Essas pessoas viveram a vida inteira em uma China aberta. Aprenderam na escola sobre Mao e sobre os milênios de tradição chinesa, mas o único mundo que vivenciaram está em fluxo constante, um mundo no qual mudanças ocorrem diariamente. Crescer em um mundo voltado para o “próximo” o tempo todo as fez idealizar o passado. Essa faixa etária alegou se sentir traída por não ter tido acesso aos antigos rituais, ensinamentos e tradições. Não queriam a vida de competição interminável que enfrentam. Ansiavam pela simplicidade. É claro que a China histórica sobre a qual falavam durante essas conversas nunca existiu, e ignoravam as vidas dolorosamente difíceis que as pessoas, de modo geral, levavam naquela época. Ainda assim, foi instrutivo para mim ver como as pessoas reagem quando o “próximo” se torna o esmagador propulsor cultural.

Mesmo assim, independente da posição de qualquer um desses grupos, cada um incorporou o “próximo” a suas vidas de forma holística. Há pouquíssimas pessoas na China industrializada que evitam o futuro. Podem nem sempre aceitar o que o futuro lhes reserva, mas tendem a compreender que precisam assumir o rumo de suas vidas.

Em minha opinião, isso ilustra por que a curiosidade é tão essencial para a nossa evolução como indivíduos. Podemos nem sempre gostar do que está para acontecer, mas quando contribuímos com o “próximo” passo, levamos vidas mais engajadas e temos muito mais chance de nos sentirmos bem com o resultado de nossas vidas.

*Somos poeira estelar da maneira mais exaltada.*

Neil deGrasse Tyson

## BRINCANDO COM O GÊNIO

A curiosidade muitas vezes leva a revoluções que, de outra forma, nunca vivenciaríamos. Outras vezes, ela simplesmente serve para nos energizar e nos nutrir de formas incalculáveis. Tive uma experiência assim há muitos anos com Richard Feynman, físico ganhador do prêmio Nobel. O governo dos Estados Unidos havia me contratado para criar uma nova definição de expertise como forma de treinar melhor os analistas políticos. Uma das principais maneiras que escolhi para abordar o trabalho foi entrevistar e observar uma dezena de pessoas de diferentes áreas de expertise. Uma delas foi Feynman.

Ele era conhecido por sua personalidade incomum e por sua alegria de viver. Ambas estavam presentes desde o momento em que nos conhecemos. Ele perguntou sobre mim, e fiz um breve resumo de minha experiência profissional, mencionando que me formei em matemática na faculdade. Isso nos levou a falar sobre diversos enigmas matemáticos.

Feynman fez uma pausa e disse: “Bem, houve avanços em alguns desses teoremas”. Em seguida, seus olhos brilharam: “Mas vamos continuar a conversar sobre eles como se fosse a primeira vez que tivéssemos ouvido falar nisso”.



Para mim, o ocorrido reflete o prazer absoluto da curiosidade. Feynman poderia ter recomendado que eu procurasse os artigos que já haviam sido publicados sobre teoremas que estávamos discutindo. Em vez disso, sugeriu que víssemos o problema como se não houvesse uma solução em andamento e como se tivéssemos acabado de ter a ideia, para vivenciarmos a emoção de analisá-la. O que Feynman compreendeu, e o que todos nós podemos fazer, foi que o exercício de aplicar a curiosidade a um problema pode render benefícios muito maiores do que simplesmente eliminar o problema. Eu não só cheguei ao final desse dia com Feynman com uma lembrança inesquecível, como também minha mente se energizou com a interação. Não avançamos muito no nosso trabalho e teria sido um mau uso do tempo de um grande homem sugerir que continuássemos a buscar isso juntos, mas daí em diante eu passei a enxergar o mundo de uma maneira diferente.

## O PLAYGROUND DA CURIOSIDADE

Recentemente, fui contratado pela rede varejista TJX para estudar o comportamento dos clientes e dos não clientes das lojas Marshalls e HomeGoods. Como consumidor, eu definitivamente me encontrava na categoria dos não clientes desses estabelecimentos. Quando entrava nessas lojas, só conseguia enxergar uma confusão — prateleiras repletas de diversos produtos e com pouco ou sem nada para ajudar a selecioná-los. A TJX construiu um modelo de varejo extremamente bem-sucedido baseado em oferecer grandes descontos em um ambiente simples, mas quando comecei o trabalho, presumi, equivocadamente, que seus clientes eram pessoas que queriam produtos de qualidade mas não tinham como arcar com seu custo em ambientes mais refinados de compras.

Entretanto, à medida que comecei a entrevistar esses clientes, percebi que havia entendido tudo errado — as lojas Marshalls e HomeGoods eram uma atração e tanto para os curiosos. “Você sempre vai encontrar algo que nem sabia que estava procurando” era um comentário frequente. “Tem sempre uma boa promoção; tem sempre um bom produto. Sempre tem. Você nunca se decepciona.” Esses clientes

se viam como exploradores, cavando em meio às prateleiras variadas com a expectativa de que houvesse um tesouro à sua espera. Embora o preço fosse importante para eles, a sensação de aventura era muito mais importante. Eles costumavam dizer que comprar nessas lojas fazia a vida parecer menos mundana, e isso gerava uma sensação prolongada de bem-estar.

“Gosto de ser espontaneamente atraído por uma coisa”, disse uma compradora, contando ainda que a loja estimulava sua imaginação. Ela conseguia encontrar uma blusa em meio à confusão e de imediato se ver vestida nela. Conseguia encontrar um vaso em uma prateleira e, na mesma hora, visualizá-lo na mesa da sala. “Meus olhos conseguem visualizar isso”, conta. “Simplesmente se destaca. É diferente. É a minha cara.”

Os compradores da TJX falaram sobre suas experiências com um nível de prazer incomum entre os clientes de lojas de varejo que entrevistei ao longo dos anos. Entretanto, o que estavam fazendo era elogiar a curiosidade. Esses clientes — que com efeito se enquadravam no grupo dos ativamente curiosos — colhiam recompensas enormes e contínuas ao se permitirem descobrir o que estaria por trás da porta brilhante. Os momentos que passavam nessas lojas eram animados, surpreendentes e gratificantes. Nem sempre encontravam alguma coisa para comprar, mas quando o faziam, tinham uma forte sensação de realização. Sentiam-se vitoriosos.

Esse é um testemunho das recompensas da curiosidade. Boa parte da vida é como as prateleiras da Marshalls: confusas, cacofônicas e com poucas sinalizações para nos guiar. Entretanto, para os curiosos, para aqueles que desejam explorar o que a vida tem a oferecer com uma sensação de aventura e animação, a possibilidade de encontrar algo maravilhoso é considerável.