

Perguntar Não Ofende

Usando o poder das
perguntas para comunicar,
conectar e persuadir

Trey Gowdy

Promotor no sistema de justiça
criminal dos Estados Unidos



ALTA BOOKS
EDITORA
Rio de Janeiro, 2022

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO: Do Tribunal ao Congresso	ix
---	----

PARTE 1

O QUE VOCÊ PRECISA SABER ANTES DE ABRIR A BOCA

1. Existem, sim, perguntas estúpidas	3
2. A sutil arte da persuasão	21
3. Conheça o objetivo, conheça os fatos, conheça a si mesmo	35
4. Conheça seu júri	51
5. Cabe a você o ônus da prova	67
6. Quando você aprende a fingir sinceridade, não há nada que não possa fazer	83

PARTE 2

O ATO (E A ARTE) DA PERSUASÃO

7.	Corroborar versus contradizer	101
8.	Liderar ou não o caminho	113
9.	Não esse tipo de contestação	129
10.	O guia do carona	143
11.	Repetição, repetição, repetição	155
12.	Uma palavra vale mais que mil palavras	165
13.	Coisas boas vêm em pequenas embalagens	179
14.	Cuidado, houve uma virada de mesa	193

PARTE 3

PARA FRENTE E PARA O ALTO

15.	Expectativas não tão grandes assim	211
16.	Como você sabe se entende do riscado?	229
17.	Minha sustentação final	245

AGRADECIMENTOS	257
-----------------------	-----

SOBRE O AUTOR	261
----------------------	-----

PARTE 1

**O QUE VOCÊ
PRECISA SABER ANTES
DE ABRIR A BOCA**

EXISTEM, SIM, PERGUNTAS ESTÚPIDAS

QUAL ERA A COR DA BOLSA AZUL?

Casos de assassinatos são eventos tenebrosos. Já se perdeu uma vida, e outra pessoa está enfrentando um julgamento. Nos Estados Unidos, a legislação prevê que o réu está sujeito a passar a vida na prisão sem possibilidade de liberdade condicional, ou, ainda mais solene, corre o risco de ser condenado à morte. Portanto, como se pode imaginar, não há lugar para o humor em um julgamento criminal. A despeito disso, em meu primeiro julgamento de pena de morte, houve um momento em que a sala inteira chegou a derramar lágrimas de tanto rir. Quem porventura tenha dito que “Não existem perguntas estúpidas” não estava sentado no Tribunal do Condado de Spartanburg no outono de 2001.

Nesse caso, um balconista de uma loja de conveniência foi assaltado e morto por causa de uma insignificante quantia de dinheiro. Ele era um homem decente, trabalhador, uma boa pessoa que havia passado por muita coisa na vida e que teria, de bom grado, dado o dinheiro se o outro apenas exigisse.

Na maioria dos casos assim, há apenas duas pessoas envolvidas e uma delas (a vítima) está morta. Então, você depende de depoimentos assertivos, confissão ou declaração falsa em defesa do

réu, bem como de perícias ou quaisquer evidências físicas comprobatórias. Porém, nesse caso em particular, havia uma testemunha. Quando o roubo e os tiros ocorreram, ela estava sentada ali ao lado jogando videogame.

Sempre que houver uma testemunha adicional, é preciso encontrar-se com ela com antecedência para ter uma noção do que ela dirá e como se preparará para isso. Encontrei-me com essa testemunha diversas vezes. Ela era vitalmente importante — de fato, essencial — e, embora provavelmente ficasse nervosa ao depor em um julgamento, era séria e confiável.

E chegou a hora de ela testemunhar. Descrever para o júri o cenário onde o crime foi cometido é um elemento importante. Onde a testemunha estava sentada em relação à caixa registradora, sua oportunidade de observar, a ausência de drogas ou álcool que poderiam alterar a capacidade de percepção dela, e todas as perguntas que você possa esperar que os jurados tenham a fazer.

“Havia alguma coisa entre você e a porta da frente da loja?”

“Não, senhor.”

“Algo estava obstruindo sua visão?”

“Não, senhor.”

“As luzes estavam acesas?”

“Sim, senhor.”

“O ar estava enevoado ou havia fumaça no ambiente?”

“Não, senhor.”

“Você se encontrava sob influência de álcool?”

“Não, senhor.”

“Desculpe-me pela natureza pessoal da pergunta, mas você estava sob influência de algum medicamento, prescrito ou não?”

“Não, senhor.”

“Você viu quando o suspeito entrou?”

“Sim, senhor.”

“Havia mais alguém dentro da loja quando o suspeito entrou?”

“Não, senhor.”

“Você tinha uma visão clara do suspeito?”

“Sim, senhor.”

“O que aconteceu depois?”

“Bem, o homem foi até o balconista no balcão e sacou uma arma.”

“Você podia ver a arma?”

“Sim, senhor.”

“Pode descrever a arma para o júri?”

“Sim, senhor. Era preta e parecia uma pistola, não um revólver.”

Era uma excelente testemunha. Segura. Clara. Precisa. Mas aparentemente eu não me dava bem quando tudo estava dando certo.

“Senhor, notei que não está usando óculos. Estava de óculos naquela noite?”

“Não, senhor.”

“Sua visão é boa?”

“Sim, senhor. Meu olho direito tem visão perfeita.”

O que foi que ele disse? Ora, Sr. Depoente, você não é um ciclope! Tem dois olhos, pensei comigo mesmo.

No que foi que me meti? Como me livro disso? O que pergunto ou digo agora? Deixo passar e torço para que o júri não tenha ouvido? Ou rezo para que os jurados não se lembrem de que todos os humanos têm dois olhos? Faça alguma coisa, Trey, seu idiota, não dá para deixar para lá.

“Claro que sim, Sr. Depoente, claro que sim”, foi tudo o que consegui dizer.

“E seu olho esquerdo... é...?”

(Silêncio doloroso.)

“É falso, senhor.”

“Ora, claro que é. É uma prótese.”

“Não, senhor... é falso”, disse ele.

Eu tenho uma testemunha ocular e agora fico sabendo, junto com todo mundo, que é uma testemunha com um olho só.

Fiquei abalado. Desejava, literalmente, estar em qualquer outro lugar do mundo. Alcatraz? Pode ser. Em qualquer outro lugar, menos naquela sala de tribunal, por não haver perguntado à testemunha sobre seus olhos antes de entrarmos lá.

Não podia ficar pior, certo? Só que não há nada que não possa piorar. E foi o que aconteceu.

“E o que houve depois disso?”, perguntei.

“Bem, o suspeito estava com uma bolsa azul na mão.”

“Certo, e de que cor era a bolsa azul?”

A gargalhada foi geral, e aquele olho me fitava como se eu tivesse perdido a cabeça.

Talvez ele não tivesse me ouvido, então repeti a pergunta.

“Senhor, de que cor era a bolsa azul?”

Mais risadas.

O que está acontecendo? Por que as pessoas estão rindo em um julgamento que pode levar à pena de morte? Antes que eu pudesse fazer pela terceira vez a pergunta mais estúpida da história do mundo anglófono, o juiz foi misericordioso e disse: “Sr. Promotor Público, acho que o júri sabe qual era a cor da bolsa azul agora! Pode prosseguir a arguição.”

As perguntas podem ser afirmativas. As perguntas podem representar um genuíno desejo de obter mais informações. As perguntas podem ser corroborativas. Você já conhece a resposta, mas alguém no júri não, então pode usar perguntas para passar informações a outras pessoas, e não a você mesmo. As perguntas podem servir para censurar ou como retórica de desestabilização. As perguntas podem ser defensivas. Elas podem lhe permitir reagrupar-se, desviar-se, redirecionar a atenção de alguém a fim de que você possa seguir em frente para voltar à luta em outro momento ou ocasião.

E podem existir perguntas simplesmente estúpidas.

Há perguntas boas e perguntas ruins. Às vezes, essas duas qualificações podem ser associadas à mesma pergunta, dependendo das circunstâncias em que ela é feita. A pergunta a respeito da visão de minha testemunha ocular seria fantástica... no meu escritório, semanas antes do julgamento.

Minha equipe de procuradores me deu uma foto desse julgamento. Ela foi tirada por um fotógrafo de um jornal local bem na hora em que a testemunha disse “Meu olho direito tem uma visão perfeita”. A equipe me deu a foto porque meu rosto não demonstrou nenhuma reação discernível quando a testemunha se referiu a seu único olho. Mas por dentro eu estava morrendo. Quanto ao júri, não tinha se dado conta, quer dizer, até eu engrossar o erro perguntando qual era a cor da bolsa azul. Sobrevivi à primeira pergunta ruim apenas para fazer uma segunda — e saltar da frigideira para cair no fogo.

MECANISMO DE DEFESA

Ninguém nasce sabendo fazer as perguntas certas. Mesmo as pessoas mais brilhantes não necessariamente são boas em fazer perguntas. Circunstâncias e fatores diversos concorrem para a arte de perguntar. No meu caso, convergiram a meu favor e em par-

tes iguais (1) falta de confiança em minhas próprias habilidades, (2) reconhecimento de algo inerente à natureza humana — as pessoas gostam mais de falar do que ouvir, (3) muitas horas gastas em intermináveis diálogos internos e (4) a certeza de que fazer a pergunta certa é um jeito diabólico de virar o jogo a nosso favor.

A principal motivação para usar perguntas em vez de declarações assertivas, no princípio e desde sempre, é que se trata de um mecanismo de defesa para mim. Nunca pensei estar à altura de participar de conversas com pessoas inteligentes, mas me sentia atraído para estar perto delas.

Meu pai era inteligente. Era médico. Então, lhe faria perguntas sobre medicamentos. O que o número mais alto significa para a pressão arterial? Por que 95, quando a pessoa está em repouso, indica uma frequência cardíaca elevada? Como as crianças podem ter leucemia?

Meu melhor amigo, Keith Cox, foi para a Universidade Duke e se tornou um profissional de cirurgia oral. Ele era muito inteligente. Devo deixar que ele descubra que não sou ou disfarço fazendo perguntas?

Randy Bell foi uma das pessoas mais inteligentes que já conheci. Ele era juiz no Tribunal de Apelações da Carolina do Sul. Eleito para a Suprema Corte desse estado, morreu antes de assumir o cargo.

Eu o conheci quando ele estava no Tribunal de Apelações no primeiro ano após me formar na faculdade de Direito. Ele fazia diálise e para fazer as sessões tinha que viajar de Columbia, na Carolina do Sul, para Augusta, na Geórgia. Para isso, precisava de alguém para levá-lo. Então me prontifiquei. Ele era um estudioso do direito e se especializara na cultura romana. Conhecia o direito consuetudinário inglês e tinha condições de conduzir um debate entre o direito natural e o positivismo. É próprio da natureza humana querer impressionar alguém como Randy Bell, falando do que conhece e interagindo em uma conversação. Lem-

bro-me de certa tarde, quando o levava à Augusta no início de nosso relacionamento. Ele falava sobre os Julgamentos de Nuremberg, algo sobre o qual eu nada sabia. Então mudou de assunto, discorrendo sobre a negligência contributiva, que se contrapunha à negligência comparativa, outra coisa que eu desconhecia. Ele foi mudando de um tema para outro — da mitologia romana para a deontologia — tentando encontrar alguma coisa, qualquer uma, para a qual eu pudesse dar minha contribuição.

Ele não conseguiu.

Até que, finalmente, ele perguntou: “Bem, há algo que você *conhece* sobre o qual gostaria de conversar?”

O que eu queria mesmo era falar por que cargas d’água fui parar no carro com um especialista em direito romano, mas acabei dizendo: “NASCAR, me interessei por ela recentemente.”

“Ótimo”, ele respondeu, “me conte sobre as origens da NASCAR”.

Silêncio.

“Gosto de Richard Petty. Isso é tudo que sei, meritíssimo.”

Sim, me dei outro tiro no pé. Munido com um diploma de graduação em História e outro de Direito, mas vazio de qualquer real conhecimento de ambos, me encontrava em um carro ao lado de um futuro juiz da Suprema Corte da Carolina do Sul que tentava a todo custo, sem sucesso, encontrar um assunto no mundo que eu conhecesse o suficiente para evitar o silêncio profundo durante a viagem de Columbia, na Carolina do Sul, à Augusta, na Geórgia. E ainda havia a volta. Bateu em mim o mesmo e recorrente sentimento de inadequação: *Simplemente, sinto que não sou muito inteligente. Como faço para não transparecer isso? Para encobrir? Como participo de conversas ou encontros profissionais sem revelar essa carência enorme de conhecimento?*

Ou você dá um jeito de ficar inteligente o mais rápido possível ou precisa encontrar uma maneira de dissimular totalmente a percepção de falta de conhecimento. Pode preencher as lacunas

ou preencher o tempo. Ou talvez, apenas talvez, você possa encontrar um modo de preencher os dois simultaneamente — fazendo perguntas.

Não, nada sei a respeito da mitologia romana, mas tenho algumas lembranças sobre a mitologia grega. Os deuses são diferentes ou são os mesmos, só que com nomes diferentes? Qual é seu deus favorito? Caso pudesse escolher um poder divino, qual deles escolheria, juiz Bell? O senhor me parece ter mais predileção por Roma do que por Atenas; como isso aconteceu? Poderia me contar alguma coisa sobre a cultura espartana? O nome da cidade onde nasci, Spartanburg, parece ter sido escolhido como uma homenagem à Esparta; será que é isso mesmo?

Direito comum inglês? Não sei muito sobre isso. Sei o suficiente, porém, para perguntar as razões pelas quais algumas leis comuns são codificadas ou aprovadas pelas instituições legislativas e outras não. Se uma lei comum e uma lei estatutária estiverem em conflito, qual delas tem prevalência? Há alguma lei federal comum, juiz Bell?

Você pode aprender e passar o tempo tirando proveito de uma das maiores necessidades humanas: o desejo de ser ouvido. Em sua maioria, as pessoas têm a tendência inata de querer falar, então me aproveito disso. Elas querem falar mais do que ouvir e, se eu puder capitalizar essa característica da natureza humana, posso ocultar minhas próprias deficiências. Então, elimino ou reprimo meu próprio desejo de ser ouvido e o substituo pelo desejo de impedir ser percebido como inculto. Não é uma vitória para ambos? Você fala, eu ouço e aprendo, e me livro daquela sensação de naufrágio mental, de não estar à altura. Confie em mim. Fazer perguntas é sempre a mais *segura* das apostas.

MELHOR UMA PERGUNTA ESTÚPIDA DO QUE UMA RESPOSTA ESTÚPIDA

Quando se trata da arte da persuasão, normalmente nos vem à mente a seguinte sequência: declaração de abertura, afirmação, argumentação. Há, então, um extenso fluxo de declarações, afir-

mações, apresentações, proclamações, pronunciamentos — tudo isso para construir, aos poucos, um argumento com o mínimo de incongruências possível, e tantas afirmações poderosas quantas se pode fazer sem perder o fôlego. Esse é o modelo tradicional. Mas e se houver uma maneira melhor?

É raro pensarmos na persuasão como sendo um rosário de perguntas. As perguntas são consideradas mais reativas do que proativas, não é? Às vezes, são vistas como prova de que aquele que as faz não sabe a resposta para alguma coisa. Elas podem envolvê-lo em uma aura de fraqueza, fazendo-o parecer mal informado, carente de conhecimento e incerto sobre suas crenças. Isso pode ser o que os outros desejam que acreditemos. No entanto, contradiz totalmente minha própria experiência. Ao fazer perguntas, pode-se reunir o tempo, as informações e as inter-relações pessoais que permitem persuadir de um jeito que simplesmente proclamar o que se crê não pode realizar.

Já vimos que o velho ditado “Não existem perguntas estúpidas” provou-se errado no meu caso, mas é preciso reconhecer que há alguma verdade nele. Existem, de fato, perguntas mal elaboradas, mal colocadas e insensatas, mas até a pergunta mais estúpida é mil vezes melhor do que uma afirmação estúpida.

Declarações e comentários afirmativos pronunciados por você são de sua inteira propriedade, mas as perguntas lhe proporcionam uma saída. Por esse motivo, elas talvez sejam, antes de tudo, o caminho mais seguro na arte da persuasão.

Seja lá o que for que você pergunte, sempre pode dizer, caso esteja equivocado: “Eu não sabia, por isso perguntei.” Não lhe cabe culpa de nada a não ser de buscar mais informações. É a diferença entre parecer estúpido e ser estúpido.

Parecer estúpido pode ser: Quem é o autor de *Crime e Castigo*?

Ser estúpido é: Leon Tolstói é o autor de *Crime e Castigo*.

O primeiro revela desconhecimento, claro, mas o segundo mostra que você pensa que sabe algo que na verdade não sabe. Isso põe sob suspeição tudo o que disser dali para a frente. No primeiro caso é admissível ter havido um lapso de memória; no segundo, contudo, trata-se de um lapso desonesto de inteligência.

A quem você daria crédito, daquele momento em diante, o sujeito sincero que faz perguntas justas, ou o outro, que afirma coisas que obviamente não são verdadeiras? O sujeito que é curioso, ou aquele que mente com convicção? Todos já estivemos em uma reunião de negócios na qual alguém faz uma afirmação falsa esperando fechar uma venda ou reforçar determinado ponto e, de imediato ou mais tarde, é pego na mentira. No instante em que você faz uma declaração falsa, perde credibilidade com quem está falando ou ouvindo.

Com certeza mergulharemos mais fundo nessa questão; enquanto isso, há perguntas com um índice menor de estupidez que reúnem todas as melhores razões para ir atrás da arte de questionar. Digamos que você se encontra em meio a uma conversa em que se está discutindo, por exemplo, *Crime e Castigo*, e não tem nenhum interesse ou conhecimento sobre o assunto, mas deseja se garantir, pois vai fazer uma longa e dolorosa viagem de carro comigo e sabe que esse é meu livro favorito. As melhores perguntas a se fazer são as seguintes:

- Em sua opinião, do que o autor *realmente* quis tratar com *Crime e Castigo*?
- Por que você acha que esse livro foi escrito?
- *Crime e Castigo*? Puxa vida, que interessante. Como isso se relaciona com sua experiência profissional no sistema judicial, Sr. Gowdy?
- De que mais gosta em *Crime e Castigo*?

Uma pergunta ruim quase sempre é menos pior do que uma afirmação falsa. Certa vez estava ouvindo uma gravação de um sermão de Páscoa e o pregador colocou Lucas na sala da Última Ceia. *Lucas?* Ora, ele nem estava por ali naquela ocasião e, se estava, com certeza não era um dos Doze Discípulos. Teria sido muito melhor se o pregador aludisse a isso fazendo uma pergunta: “Lucas estava presente?” Ou: “Vocês podem me ajudar a nomear os discípulos?” Ou ainda: “Como vocês se sentiriam estando na sala onde aconteceu a Última Ceia?” Perguntas lhe disponibilizam uma saída — tudo o que você procurava eram informações. Fazer declarações afirmativas o faz perder o júri caso estiverem erradas ou não comprovadas. Pode-se até introduzir essas afirmações com um “em minha opinião”, mas a presença de Lucas na Última Ceia não é algo aberto a opinião, não é mesmo?

Para um pregador, o trabalho de persuadir é, literalmente, o de converter. É uma das mais difíceis tarefas e um grande fardo a carregar. Uma afirmação como aquela pode levar o ouvinte a desacreditar toda a tentativa de persuasão até então, e deixá-lo desinteressado de tudo que se segue, não importa quão inocente seja o erro ou o quanto for convincente o que restar de sua argumentação.

É realmente importante se um pregador comete um erro honesto ao colocar um dos quatro evangelistas em uma sala na qual muitos podem ter presumido que ele estaria? Provavelmente, não. Minha reação ao ouvir que Lucas era um dos comensais na Última Ceia talvez possa ter sido uma projeção de minha própria batalha espiritual em que alguém supostamente sabe mais do que eu. Há erros na vida que são gratuitos, alguns têm um peso muito forte e muitos estão no meio termo. Porém, existem erros que nos obrigam a enfrentar nossos próprios demônios mentais, levando-nos a uma profunda análise introspectiva. *Para um ouvinte nervoso, qual seria o significado de um erro inócuo, mas óbvio, como aquele? Que outras discrepâncias factuais podem acontecer quando se espalha uma suposta verdade bíblica? É aí que as perguntas se movem para dentro.*

PERSUASÃO AUTODIRECIONADA

Lembra-se de meu pai, médico e inteligente? Ele é fã ardoroso do Gamecock, um time de futebol americano universitário da Carolina do Sul. Tenho certeza de que seu amor pelo Gamecock supera o que ele tem por mim e minhas irmãs (embora em sua defesa ele negue). Ele nos empilhava em uma perua daquelas grandes com painéis de madeira revestindo parte da carroceria umas seis horas antes do jogo, para que pudéssemos sair pela porta traseira sem pressa e ficar nas arquibancadas para assistir... a banda ir se aquecendo. Sim, você leu direito. Não para acompanhar o aquecimento dos jogadores. Mas para acompanhar o aquecimento da banda antes mesmo da entrada dos jogadores em campo. Era um programa para o sábado inteiro e nunca nos atrasamos. Exceto uma vez.

Sáímos da garagem de casa no lado leste de Spartanburg e, em vez de dobrar à esquerda para pegar a estadual em direção a Columbia para ir ao jogo, viramos à direita e chegamos à estrada onde ficava a casa de Lana e Randy Mahaffey, pais de Clay e David, que eram um pouco mais novos que eu. Conhecia-os muito bem. Lana e Randy eram os amigos mais chegados de meus pais. Eles eram professores. Os Mahaffeys frequentavam a mesma igreja que nós. Randy foi e continua sendo um jogador de golfe espetacular, mesmo em seus 80 anos. Por inúmeras noites, ele ficou me observando lidar com o taco, sob um poste de luz, tentando ajustar os movimentos. Nós o chamávamos de “o professor”. Ele lecionou física no ensino médio e o fez de modo divertido, algo realmente muito difícil de conseguir. Lana ensinava inglês no ensino médio e parte de meu amor pela leitura se deve aos contos que li em suas aulas. Nossos quintais davam um para o outro, e eram grandes o bastante para comportar um jogo de futebol americano completo. Ainda que Clay e David fossem um pouco mais novos, brincávamos juntos e, quando cheguei à adolescência, fui até babá deles.

Estranhei o fato de papai passar na casa deles no dia do jogo. Por que mamãe estava sentada no banco da frente com um olhar

vazio? Por que ela não respondeu quando quisemos saber quanto tempo papai ficaria dentro da casa? Por que as lágrimas escorriam pelo rosto de minha mãe?

Papai estava lá dentro contando a seu melhor amigo que o filho mais novo deles, David, tinha leucemia.

Quem? O quê? Quando? Onde? Como? Essas perguntas, que envolvem grande parte da vida, apequenam-se, perdem relevância quando comparadas com a pergunta mais difícil de todas: *Por quê?*

David Mahaffey lutou, mas não resistiu e morreu. E com ele se foi aquela inocência infantil da qual cada um de nós desfruta ao menos por um tempo na vida. Para mim, essa perda seria preenchida por uma vida inteira de perguntas.

Mudamos para outra casa em Spartanburg, a mais ou menos 1km de distância. Ela tinha três andares e um corredor interno por onde poderíamos jogar a roupa suja do último andar e elas apareceriam magicamente no porão. Mas a característica mais importante de todas para mim: um pequeno armário de casacos onde ninguém pensaria em me procurar. Foi lá que o diálogo interno começou:

De onde viemos? Havia um reservatório de almas de onde Deus escolhia uma para viver aqui? Por que nasci nesta família? As almas são recicladas? David poderia voltar como filho de outra pessoa? Onde ele estava agora? Por que não tenho um irmão? Por que Deus levou David se Lana e Randy só tinham dois filhos? Por que Ele não me levou ou a uma de minhas irmãs? Meus pais ainda teriam três filhos se Ele fizesse isso?

Não, não necessariamente eu gostava de aparar a grama por horas a fio, mas era uma ocasião em que podia falar comigo mesmo, e disso eu gostava. Não, não gostava de viajar sozinho no terceiro assento da perua, mas podia falar comigo mesmo, e disso eu gostava. E não, não gostava de levantar às 4h da madrugada para entregar jornais de bicicleta motorizada, mas não havia mais ninguém acordado e eu podia falar comigo mesmo, e disso eu gostava.

Aquele diálogo tornou-se recorrente e permanece até hoje. Estou constantemente me fazendo perguntas e ensaiando as que gostaria de fazer aos outros. Cada sustentação final feita em um tribunal foi dada semanas antes, empurrando um cortador de grama. Cada discurso que fiz no Congresso foi feito primeiro enquanto eu dirigia sozinho minha caminhonete ao ir ou voltar do aeroporto. Coloco o enredo em ação em minha cabeça antes que aconteça na vida real. Como posso perguntar isto? E se ela disser isto ou aquilo? O que você faz se esta ou aquela for a resposta? Como você pode processar um “sim” ou um “não” com a mesma velocidade e acuidade?

Então, sim, fazer perguntas era a natural e provável junção de vários fatores: (1) falta de confiança em minhas próprias habilidades; (2) de início, a compreensão e, posteriormente, reconhecimento de algo que está no cerne da natureza humana: todos imploram para ser ouvidos, então me valho disso, me calo e fico escutando; (3) horas passadas em um interminável diálogo interno procurando entender em que eu acreditava, porque acreditava nisto ou naquilo, e se essas crenças seriam capazes de resistir ao caldeirão da exibição pública; e, por último, (4) o passar do tempo tornou essa estratégia uma forma diabólica de virar o jogo a meu favor durante uma conversa ou esfriar ferveras e abortar um conflito iminente. Fazer perguntas parecia a melhor maneira de me comunicar e persuadir, ao mesmo tempo em que diminuía o risco de expor quaisquer fraquezas pessoais.

No entanto, e acima de tudo, as perguntas têm sido, desde que me lembro, o modo como convenço as pessoas, porque as perguntas têm sido o modo como, desde que me lembro, convenço a mim mesmo.

3 x 0 = 3

Já disse a vocês que Lana e Randy Mahaffey tiveram dois filhos, Clay e David. Clay é meu amigo até hoje. Não jogamos golfe tanto quanto antes. Ele se casou há muito tempo (com uma mulher maravilhosa chamada Stacey). Foi para a Universidade de Clemson (ninguém é perfeito) e se formou engenheiro. Dá para perceber uma certa simetria na vida se a olharmos de perto. O pai de Clay ajudou a fazer do golfe um amor eterno para mim. Eu estava lá quando Clay fez seu primeiro buraco com uma tacada só. É por isso que só eu, e mais ninguém, o chamo de “Ás” e não de Clay.

Ele e Stacey têm filhos. Deram ao primeiro filho o nome de David, David II, um universitário forte e inteligente. Ele também joga golfe e praticou no mesmo campo onde nossas famílias jogaram, juntas, um sem número de partidas por mais de meio século.

David Mahaffey teve uma pontuação mais alta em matemática no SAT [nos EUA, um exame semelhante ao ENEM, só que existente desde 1926] do que eu em todas as matérias. Não ria, não é exagero, estou longe de ser o único. Por isso, então, vou envolvê-lo em uma conversa sobre matemática, tá? Gosto de desafios. Gosto de enfrentar Golias.

Fazer perguntas matemáticas a mim mesmo é fácil: não sei se minhas respostas estão ou não certas. Uma conversa dessas não é nada difícil. Mas fazer perguntas a alguém que sabe matemática é bem diferente. É um desafio e tanto persuadir alguém com mais conhecimento que nós. Porém, é disso que se trata a arte da persuasão.

“Quanto é 3×0 ?”, perguntei ao jovem David Mahaffey.

Ele me olhou como se eu tivesse perdido o juízo. “Zero, Sr. Gowdy. Todo mundo sabe disso.”

“Sei não, David. Acho que não. Que 0×3 seja zero eu concordo. Mas 3×0 não é zero.”

“Sinto muito, Sr. Gowdy, mas é.”

“Quem disse?”

“Todos, Sr. Gowdy.”

“E eu não sou alguém, David? Você está negando minha existência porque tenho uma visão do nada diferente da sua? Eu não sou alguém? Eu não importo?”

“Ora, Sr. Gowdy, qualquer coisa multiplicada por zero é zero”, respondeu ele.

“Não, David, não acredito nisso. 3×0 é 3. Não dá para fazer o que eu já tinha desaparecer. Eu tinha 3 de alguma coisa. Multipliquei por nada, mas meu 3 não desapareceu, e não posso permitir que você aja como se algo não existisse quando já admitiu na equação que existia. Não dá para aceitar isso, não dá para tolerar isso. Seria errado, David. Você gostaria que eu agisse como se algo que existe não existisse mais?”

A essa altura, os golfistas — os profissionais, os assistentes, os jogadores — e meia dúzia de funcionários presentes na sala estavam de pé à nossa volta. Eu adoro esses momentos!

“David, amo você, cara. Conheço sua família desde sempre. Seu avô me ensinou física. Sua avó me ensinou inglês. Eu estava presente quando seu pai fez o primeiro buraco com uma tacada só. Falando nisso, você está me dizendo que seu pai não fez essa jogada porque você não estava lá para ver? É isso que quer dizer com nada? 0×3 é zero, tudo bem. Se começa com nada, nada três vezes ainda é nada. Mas 3×0 não é nada. Tenho 3 de alguma coisa. E você diz que não? Nega que tenho 3 de alguma coisa? Está deixando a realidade de lado porque quer vencer uma discussão matemática na frente de sua turma? David, onde está o meu 3? Para onde foi? Como você pode agir como se isso não existisse? Não

há uma fórmula matemática que você possa inventar que me convença a ignorar algo que sei que existe. Não, você não pode querer isso, e estou surpreso e francamente decepcionado de você tentar. Onde está meu 3, David?!”

Pobre David Mahaffey. Como você argumenta com um doído? Como discute matemática com alguém que pensa que a ordem dos fatores altera o produto, que 3×0 contra 0×3 realmente impactará a resposta? David olhou para mim quando terminei de limpar o último taco e disse: “Sr. Gowdy, não tenho uma resposta para dar, mas sei que estou certo. Quando estiver em casa pedirei a meus pais para me ajudar a formular uma resposta, mas sei muito bem que multiplicar qualquer coisa por zero dá zero. Simplesmente não consigo explicar agora.”

À medida que eu saía do estacionamento do campo de golfe, sentia a simetria da vida bater forte em mim, e em diversos níveis.

Antes de mais nada, vamos ressaltar o óbvio: o sujeito que tirou um “D” na última aula de matemática do colégio, e foi um fracasso no curso de matemática na faculdade, arrogou ser um gênio nessa disciplina. Vamos ao menos comemorar por um momento!

A verdadeira simetria, no entanto, revelava-se nos mais de 50 anos de relações estreitas entre as famílias Mahaffey e Gowdy. Caso você só possa se lembrar de uma única coisa, não se esqueça de que a arte da persuasão não consiste em trazer as pessoas para seu lado, mas de aproximá-las umas das outras. O poder das perguntas, se usado da forma correta, está em sua característica inerente de dar e receber, de falar e ouvir na mesma proporção. Eu poderia, por certo, ter perguntado a David como ele estava se saindo no beisebol e no golfe. Ou poderia querer saber no que iria se formar. Contudo, decidi ser implacável e questioná-lo sobre o que aconteceu com o 3 que eu já tinha. Queria que esse rapaz, que conhecia tão bem matemática, fosse bom em se comunicar. Você tem certeza de que a resposta certa é zero. Convença-me de que é zero. Faça isso em público. Faça sob pressão. Persuada. Comunique. Defenda. Conecte.

Tenho certeza de que ao voltar para casa naquele dia David perguntou a seus pais como comunicar um conceito simples a alguém que já deveria sabê-lo. Mas não é isso mesmo que tem que acontecer? Não é isso que todos queremos? Comunicarmo-nos eficazmente. Apaixonadamente.

Estou plenamente convicto de que os Mahaffey's divertiram-se muito em casa naquela noite, imaginando como alguém poderia ter sido eleito como congressista com tão pouco conhecimento de verdades matemáticas tão elementares. E não duvido de que Clay, em algum momento tenha dito: “Um congressista que não conhece matemática... Isso diz muito sobre a política fiscal de nosso país.”

Coisas das quais entendo completamente são muito poucas. Por que estou aqui neste mundo. Por que coisas ruins acontecem a pessoas boas. A ideia de que “Todas as coisas — não importa quão más ou obscuras sejam — trabalham juntas para o bem”. Não consigo me convencer inteiramente disso e desconfio que nunca o farei. Porém, *tenho* me convencido de que não custa deixar essa questão de lado e curtir a arte de fazer perguntas como meio de conexão e comunicação. Aquelas perguntas que fiz a mim mesmo em um armário escuro como nanquim no lado leste de Spartanburg ao pensar no primeiro David Mahaffey parecem fazer um pouco mais de sentido que outrora. Aprendi a não me intimidar com perguntas difíceis: muitas vezes elas o levarão à verdade.

No início, você corre o risco de fazer algumas perguntas verdadeiramente estúpidas. Do tipo: “Qual é a cor da bolsa azul?” ou “A cidade em que nasci, Spartanburg, recebeu esse nome em homenagem à Esparta?” Mas não desista, continue firme, perguntando. Primeiro a você mesmo. Depois, a outros. Pergunte a respeito de sua existência, sobre os outros, sobre tudo. Pode acontecer que a pessoa que você venha a persuadir seja você mesmo, e creia, às vezes, esse é o mais difícil de todos os júris.