

Capítulo 1

Sinais e Sintomas

O cinismo é uma doença do foro social, mas antes de o tratarmos devemos compreender o que é e como nos afeta. Qualquer diagnóstico é um trabalho de investigação. Os sintomas são pistas, sinais exteriores que indicam que há algo de errado no corpo: dores, formigueso nas mãos e tonturas podem ser sinais de anemia. Se essas dores forem no peito, a causa pode ser mais assustadora. O significado de cada sinal muda consoante o contexto.

Os psicólogos usam as palavras e ações das pessoas como pistas sobre as suas mentes. Se já não sente prazer nas suas atividades favoritas, pode estar deprimido. Se é o centro das atenções em todas as festas, é provavelmente extrovertido. Podemos diagnosticar o cinismo desta forma, mas é um trabalho complicado, porque o significado desta palavra tem mudado ao longo do tempo. Ao recuarmos na história, damos conta de que as origens do cinismo têm pouco que ver com a sua forma atual, desprovida de qualquer encanto.

Esperança oculta: os antigos cínicos

O detetive fictício mais famoso do mundo nem sequer era o melhor na sua família. Segundo Sherlock Holmes, o seu irmão Mycroft era mais talentoso. O problema de Mycroft era não ter «ambição nem energia» e desprezar a humanidade. Em vez de resolver casos, ele criou um refúgio para pessoas que não gostavam de pessoas. Segundo Sherlock, o Clube Diógenes «contém os homens mais antissociais e desmotivados

da cidade». Qualquer tentativa de conversa com outro membro poderia levar à sua expulsão do clube.

O clube foi nomeado em homenagem a Diógenes de Sinope, um grego irascível nascido vinte e três séculos antes. Filho de um banqueiro, Diógenes foi acusado de falsificar a moeda da sua cidade, foi exilado e viveu nas ruas de Atenas, a mendigar por comida e a dormir num grande jarro de cerâmica. Ele era menos um filósofo clássico e mais um provocador da contracultura, desafiando de forma frontal a sociedade civilizada. Urinava, defecava e masturbava-se em público. Acenava com uma lanterna na cara de estranhos, dizendo que procurava apenas uma pessoa honesta.

Meio monge, meio *hippie* e meio comediante, usando o insulto como arma, Diógenes aterrorizava alguns e fascinava outros, que o chamavam de *kynikos*, ou «semelhante a um cão». Ele adorava o nome; dizia: «Eu adoro aqueles que dão, ladrão aos que se negam, e enterro os dentes nos patifes.» *Kynikos* tornou-se a raiz de *Cinismo*. Chamarei a esta versão antiga e original «Cinismo com C maiúsculo» a partir de agora.

Como num culto, Diógenes angariou um grupo de seguidores fervorosos. Ele e os seus companheiros cínicos, com C maiúsculo, eram irónicos, rudes e alérgicos a falsas convenções. Mas, por detrás disso, pregavam a esperança. Os Cínicos acreditavam que as pessoas eram naturalmente capazes de uma vida virtuosa e significativa, mas que as regras e as hierarquias nos corrompiam, roubando-nos tais dons, envenenando-nos com desejos de riqueza e poder. Diógenes queria libertar as pessoas dessas armadilhas. Como afirma um estudioso do cinismo, Diógenes «via-se a si mesmo como um médico que deve infligir dor para curar». Ele não importunava os estranhos por ódio, mas porque queria libertá-los — como um mestre Zen que dá uma estalada ao seu discípulo para o despertar do seu estado de introspeção.

De maneira a combaterem esta doença do foro social, os Cínicos com C maiúsculo criaram uma fórmula para que as suas vidas tivessem sentido. O primeiro ingrediente era *autarkeia*, ou autossuficiência. Ignorando convenções, dinheiro e *status*, os Cínicos podiam viver de acordo com as suas próprias regras. Não estando subordinados a ninguém, podiam seguir os seus verdadeiros valores. O segundo era *kosmopolitês*,

ou cosmopolitismo. Os Cínicos rejeitavam a política identitária, vendo-se como pessoas que não eram melhores nem piores do que as outras. Quando lhe perguntavam de onde era, Diógenes respondia, simplesmente: «Sou cidadão do mundo.» O terceiro era *philanthropía*, ou amor à humanidade. Os Cínicos respondiam ao sofrimento com aquilo a que um especialista chama «entusiasmo missionário» para ajudar os outros. «A preocupação com o bem-estar do próximo é fundamental para o Cinismo em todas as suas formas,» escreveu ele.

O Cinismo à moda antiga era o oposto do que aparentava. Por baixo do caos, havia ordem. Por baixo da raiva, cuidado. Diógenes não evitava as pessoas; tentava ajudá-las a viverem de forma verdadeira e profunda. Provavelmente teria desdenhado o Clube Diógenes.

Como é que as ideias dele acabaram tão distorcidas? Os Cínicos com C maiúsculo preferiam o teatro de rua à estenografia, e as suas performances acabaram por sobreviver ao registo escrito. Como escreveu um historiador, a «incapacidade do Cinismo de se justificar» diminuiu o seu «encanto persuasivo». Ao não se preocuparem com o seu legado, os Cínicos com C maiúsculo permitiram que outros o moldassem através da lente do seu próprio tempo e contexto. Alguns filósofos viam Jesus como um Cínico atualizado, com amor por todos e desprezo pelo poder. Um autor renascentista retratou Diógenes como um bêbedo, com o seu jarro de cerâmica cheio de vinho.

Os escritores limitaram-se a copiar cópias da filosofia. Os Cínicos passaram a ser lembrados como descontentes — o que de facto eram —, mas a sua esperança na humanidade foi esquecida. O cinismo moderno, com c minúsculo, conserva a desconfiança original em relação às regras sociais, mas perdeu a sua imaginação e missão. Os Cínicos com C maiúsculo acreditavam no grande potencial das pessoas. Para os cínicos com c minúsculo, os piores elementos da sociedade refletem quem realmente somos. Os Cínicos com C maiúsculo troçavam das regras para se libertarem delas. Os cínicos atuais também desdenham da sociedade, mas o seu desprendimento é uma bandeira branca de rendição — dado que, para eles, não existe a possibilidade de alcançarmos algo melhor.

Uma teoria (errada) de todos

O cinismo com c minúsculo é o único que a maioria de nós conhece, hoje em dia; daqui em diante, vou chamar-lhe simplesmente «cinismo». Ele afeta cada vez mais pessoas, a cada ano. Para diagnosticar o seu, considere se, geralmente, concorda com as seguintes afirmações:

1. *Ninguém se importa muito com o que acontece consigo.*
2. *A maioria das pessoas não gosta de ajudar os outros.*
3. *A maioria das pessoas é honesta, principalmente, por ter medo de ser apanhada.*

Na década de 1950, os psicólogos Walter Cook e Donald Medley desenvolveram um teste para identificar bons professores. Perguntaram a centenas de educadores se concordavam com estas três afirmações, além de outras quarenta e sete. Quanto mais um professor concordava, pior era o seu relacionamento com os alunos. Mas o teste tinha aplicações mais amplas. Com quantas mais afirmações alguém concordava, mais essa pessoa suspeitava de amigos, estranhos e familiares. Ficou logo evidente que Cook e Medley tinham, sem querer, criado um detector de cinismo universal.

A maioria das pessoas concorda com entre um terço e metade dos cinquenta avisos de Cook e Medley. Eu simplifiquei-as, de modo a ficarem as três a que o leitor respondeu acima. Se discordar de todas, provavelmente tem um baixo nível de cinismo. Se concordar com apenas uma, está no intervalo baixo médio — pense no ponto médio de um bife. Se concordar com duas, está no intervalo médio alto. Se concordou com as três, pode bem ser um cínico *bem passado*, com uma sombria *teoria de todos*.

Todos nós usamos teorias para explicar, prever e andar pelo mundo. A gravidade é a teoria de que os objetos com massa se atraem. Mesmo que não pensemos nisso conscientemente, tal ideia está presente nas nossas mentes. É por isso que não ficamos confusos quando vemos as maçãs a caírem das árvores; e é também por isso que, provavelmente, achamos que se deixarmos cair um tijolo do topo de um arranha-céus

estamos a cometer um crime, mas se deixarmos cair um *marshmallow*, em princípio, não. A teoria da gravidade é aceite por todos, mas há outros conceitos que nos dividem. O otimismo é a teoria de que o futuro será positivo; o pessimismo é a teoria de que não o será. Os otimistas prestam atenção aos bons presságios e assumem riscos; os pessimistas focam-se em sinais negativos e jogam pelo seguro.

O cinismo é a *teoria de que as pessoas são egoístas, gananciosas e desonestas*. Como qualquer teoria, ele altera a forma como vemos e reagimos à realidade — neste caso, ao mundo social. Num dos muitos estudos semelhantes, algumas pessoas fizeram o teste de Cook e Medley e, em seguida, assistiram a uma pessoa a falar sobre os problemas dela enquanto que outra os ouvia. Os indivíduos que discordaram das afirmações de Cook e Medley avaliaram os ouvintes como calorosos e atenciosos. Já aqueles que concordaram com as afirmações acharam os ouvintes indiferentes e insensíveis.

O cinismo altera a forma como pensamos, o que fazemos e o que deixamos de fazer. Para aprofundar o diagnóstico do seu cinismo, vamos jogar a um jogo. Imagine que é um «investidor» que começa com 10 €. Um segundo jogador, o «administrador,» é um estranho que nunca conhecerá. Você pode enviar ao administrador o montante que quiser. Tudo o que enviar será triplicado. O administrador pode devolver-lhe o montante que quiser. Se você investir 10 €, estes transformar-se-ão em 30 € nas mãos do administrador; se ele lhe devolver metade, ambos terão lucro, cada um ficando com 15 €. Ele também poderá optar por lhe devolver os 30 € ou ficar com tudo.

Baseado no seu primeiro impulso, quanto lhe enviaria? Anote a sua resposta, se puder — já lá vamos.

Os economistas usam este jogo há décadas para medir *a confiança*: a decisão de uma pessoa de depositar fé noutra. Sempre que você conta um segredo a alguém ou deixa os seus filhos com uma ama, fica vulnerável. Se as pessoas em quem confiamos cumprirem os seus compromissos, todos ganham. Você confia num amigo, ele ouve-o e apoia-o, e a vossa relação solidifica-se. Os seus filhos divertem-se com um novo adulto, a ama é paga e você aproveita para ter uma noite de descanso. Mas as pessoas também nos podem enganar. O seu novo confidente pode

espalhar aos sete ventos o que você lhe contou. A ama pode roubar algo ou ignorar as crianças, para estar agarrada ao telemóvel.

A confiança é uma roleta russa social, e os cínicos acreditam que é para os ingênuos. Vamos voltar ao jogo que acabámos de jogar. Se você for como o cidadão comum, enviaria cerca de 5 € para o administrador — que se tornariam 15 €. O administrador comum devolveria cerca de 6 €, deixando-o com 11 € e ele com 9 € no final do jogo. Se você fosse como o cínico típico, investiria menos, geralmente entre 0 e 3 €. Estas escolhas revelam as teorias por que nos regemos. Os não cínicos acham que há cerca de 50 % de probabilidade de o administrador devolver o dinheiro. Os cínicos acreditam que os administradores vão ficar com o dinheiro e desaparecer. Acontece que os administradores devolvem o dinheiro cerca de 80 % das vezes. Os cínicos ganham menos do que os não cínicos em jogos de confiança, mas quase todos os investidores poderiam ganhar mais se confiassem mais.

No laboratório, a desconfiança custa dinheiro às pessoas. Na vida, ela priva-nos de um recurso muito mais vital: uns dos outros. O escritor Kurt Vonnegut escreveu que as pessoas são «quimicamente projetadas» para viver em comunidade, «assim como os peixes são quimicamente projetados para viver em água limpa.» Os cínicos, não querendo perder, renegam as suas necessidades sociais. Eles procuram o apoio dos amigos com menor frequência e negociam como se a outra parte os estivesse a tentar enganar. Como uma truta arrastada para a margem, eles encontram-se famintos por ligação.

Essa malnutrição social acumula-se ao longo do tempo. Alguns estudos mostram que os adolescentes cínicos têm uma maior probabilidade de se tornarem estudantes universitários deprimidos, e estudantes universitários cínicos com maior probabilidade de virem a consumir bebidas alcoólicas em excesso e se divorciarem, mais tarde. Os não cínicos ganham cada vez mais dinheiro ao longo das suas carreiras, enquanto que os cínicos atingem um patamar de estagnação financeira. Os cínicos têm uma maior probabilidade de sofrer desilusões amorosas — e desenvolver doenças cardiovasculares. Num estudo, cerca de dois mil homens preencheram o questionário de Cook e Medley. Nove anos depois, 177 tinham falecido e, em comparação com os não cínicos, os

cínicos tinham mais do dobro da probabilidade de estarem entre os falecidos.

Numa velha piada, duas mulheres idosas reclamam sobre o *resort* em que estão hospedadas. «A comida neste sítio é horrível,» diz a primeira. «Sem dúvida,» responde a amiga, «e as porções são tão pequenas!» Isto pode descrever uma vida cínica: cheia de alienação e sofrimento, e que termina demasiado cedo.

Paralisando o motor da sociedade

Os cínicos vivem vidas mais difíceis do que os não cínicos, mas, à medida que mais pessoas desistem umas das outras, *todos* pagamos o mesmo preço. Para entendermos esta afirmação, podemos comparar o bem-estar de nações com altos e baixos níveis de confiança. Em 2014, a World Values Survey perguntou a pessoas um pouco por todo o mundo se estas concordavam que «a maioria dos indivíduos é de confiança». Cinquenta por cento dos cidadãos do Vietname concordaram, mas na Moldava, que tinha um nível semelhante de riqueza naquela época, apenas 18 % concordaram. Houve também diferenças nos níveis de confiança em países mais ricos, por exemplo, entre a Finlândia — 58 % de confiança — e a França — 19 %.

As comunidades com altos níveis de confiança superam os seus pares com baixos níveis de confiança em muitos aspetos. Os seus habitantes são mais felizes — em termos de bem-estar, viver num grupo com elevados níveis de confiança equivale a um aumento salarial de 40 %. Eles são mais saudáveis fisicamente e mais tolerantes com as diferenças. Contribuem mais para instituições de caridade, estão mais envolvidos civicamente e têm menos probabilidade de se suicidarem. Negoceiam com eficiência e investem uns nos outros, permitindo que o comércio prospere. Uma vez, os economistas mediram os níveis de confiança em quarenta e uma nações, bem como o seu produto interno bruto (PIB) nos anos seguintes. Nações com altos níveis de confiança aumentaram os seus índices de riqueza; os índices de riqueza dos países com baixos níveis de confiança estagnaram ou diminuíram.

A confiança torna os bons momentos ainda melhores e os maus momentos mais suportáveis também. Pessoas que têm fé umas nas outras unem-se frente às adversidades. Um exemplo dramático deste facto ocorreu na cidade japonesa de Kobe. Dois bairros de Kobe — Mano e Mikura — pareciam semelhantes no papel: a apenas cerca de cinco quilómetros de distância, ambos densamente povoados por fábricas, oficinas e casas; ambos com populações envelhecidas de classe média e trabalhadora. Mas, para lá da superfície, essas semelhanças desvaneciam-se. Mano estava repleto de pequenos negócios familiares, dependendo do comércio entre vizinhos. As mulheres desempenhavam um papel fundamental na sua economia, enquanto que Mikura era mais patriarcal.

As pessoas de Mano também enfrentavam os desafios em conjunto. Na década de 1960, o aumento do número de fábricas poluiu o ar ao ponto de 40 % dos residentes do bairro começarem a sofrer de asma. Os serviços públicos, como a recolha de lixo, falharam, e as ruas ficaram saturadas de ratos, moscas e mosquitos. Mano recebeu um apelido indesejado: «o centro da poluição». A população diminuiu, e parecia que o destino do bairro seria tornar-se numa favela.

Em vez disso, os residentes reagiram. Criaram um comité local de planeamento e pressionaram o governo para que este redireccionasse mais recursos e criasse mais medidas contra a poluição. Lentamente, surgiram parques entre as ruas congestionadas. As fábricas foram transferidas para outros locais. O lixo começou a ser recolhido. Pouco depois, as crianças começaram a ter espaços para brincar, e os vizinhos construíram casas para os idosos. A qualidade de vida em Mano melhorou.

Esse ativismo uniu os residentes de Mano em torno de uma causa comum. Mikura, por outro lado, carecia dessa história e das ligações de confiança que a acompanhavam. Então, em 1995, um enorme terremoto abalou toda a Kobe e as áreas circundantes. Os tremores provocaram incêndios que duraram dois dias, resultando na morte de mais de cinco mil pessoas e na destruição de mais de cem mil edifícios.

À medida que as chamas se espalhavam, as diferenças entre os bairros faziam toda a diferença. Os moradores de Mikura assistiam, muitos de pijama, enquanto as suas casas eram reduzidas a cinzas. Pelo contrário, os residentes de Mano não esperaram pelas autoridades; uniram-se

de pronto, formando brigadas e combateram o fogo usando baldes, mangueiras das fábricas e bombeando água dos rios. Cerca de uma em cada quatro casas em Mano foi destruída — uma perda trágica —, mas quase três em cada quatro acabaram destruídas em Mikura. A taxa de mortalidade em Mikura foi dez vezes maior do que em Mano.

Durante o terremoto, a confiança preservou os edifícios e as vidas dentro deles. Após a tragédia, ela acelerou a recuperação. Mano formou organizações de ajuda, recolheu assinaturas para construir moradias temporárias e montou um centro de cuidados diurnos improvisado. Mikura não coordenou esforços e perdeu o acesso aos serviços públicos. A cidade de Kobe ofereceu a remoção gratuita dos escombros se os proprietários a solicitassem, mas os moradores de Mikura não se deram a esse trabalho.

O efeito da confiança não se restringe a estes dois bairros ou a esta catástrofe. Em todo o mundo, as ligações entre as pessoas preveem a eficácia com que cidades e vilas se recuperam de *tsunamis*, tempestades e ataques. Redes de fé, comunidade e solidariedade mobilizam-se em períodos de necessidade, mantendo-se ágeis e resistentes. Quando as comunidades perdem a confiança, tornam-se instáveis, como uma torre de Jenga sem um bloco da base. O crime, a polarização e as doenças aumentam.

A pandemia de covid-19 tornou isso ainda mais evidente. Em 2020, a confiança das pessoas no governo caiu nos EUA e em muitos outros países — mas não em todos. À medida que a pandemia se espalhava, o governo da Coreia do Sul tomou medidas rápidas, baseando-se em três princípios: transparência, democracia e abertura. Investiram consideravelmente em testes rápidos, atualizando frequentemente o público sobre o conhecimento das autoridades (e o que ainda não sabiam) sobre a doença. Isso permitiu identificar, rastrear e fornecer tratamento subsidiado pelo governo a indivíduos infectados de forma rápida. A resposta da Coreia do Sul à pandemia conquistou a confiança dos cidadãos, que retribuíram de forma positiva. A maioria dos infectados optou por se isolar voluntariamente, sem necessidade de confinamentos. No final de 2021, mais de 80 % dos sul-coreanos elegíveis estavam vacinados, em

comparação com pouco mais de 60 % nos EUA e menos de 70 % no Reino Unido.

Como comentou mais tarde o primeiro-ministro Chung Sye-kyun: «Quando se conquista a confiança da população, é possível alcançar altas taxas de vacinação.» O oposto também se confirmou. Estudos mostraram que, um pouco por todo o mundo, as pessoas desconfiadas eram menos propensas a se vacinar, resultando num maior número de infeções e mortes em países com baixos níveis de confiança. Uma análise indicou que, se todos os países do mundo tivessem alcançado o nível elevado de confiança da Coreia do Sul, 40 % das infeções globais poderiam ter sido evitadas. No entanto, a maioria dos países assemelhava-se mais a Mikura do que a Mano. A pandemia intensificou o cinismo, e o cinismo intensificou a pandemia.

Ressuscitando o cinismo com C maiúsculo

Se abriu este livro em busca de esperança, pode pensar que estamos a caminhar na direção errada — confirmando a sua sensação de que o mundo está a piorar. Mas o que desce pode voltar a subir. Como veremos várias vezes, a confiança pode ser, e já foi, reconstruída. Ironicamente, alguns tratamentos para o cinismo moderno surgem das suas raízes mais profundas. Os princípios de Diógenes — autossuficiência, cosmopolitismo e amor à humanidade — podem ser um ponto de partida para cultivar a esperança. O meu amigo Emile é um exemplo notável de como isso pode funcionar.

À primeira vista, Emile era o oposto de Diógenes: caloroso e tolerante, enquanto que o grego era áspero e amargo, um treinador e um colega de equipa em vez de um solitário. No entanto, os dois tinham muito em comum. Diógenes rejeitava a riqueza; Emile nunca a teve. Ambos viviam com uma liberdade incomum. No caso de Emile, isso veio do seu pai, Bill, um autor, jardineiro, livreiro e consumado diletante. Bill passou a juventude a vaguear pela Bay Area, como dizia ele próprio, «vivendo nas margens da sociedade — até me tornar pai. Isto mudou tudo.»

Com a mãe de Emile demasiado doente para exercer o seu papel de mãe, Bill criou o rapaz sozinho. Ele colocava o pequeno Bruneau numa caixa de frigorífico cheia de peluches da Goodwill e puxava-o de bicicleta até às esplanadas dos cafés e pelas florestas locais. À medida que o filho crescia, Bill era uma presença constante, mas raramente lhe dizia o que fazer. Mais tarde, Emile apelidou este estilo de parentalidade de «atenção despreziosa». «O presente mais incrível que o meu pai me deu,» escreveu, «foi permitir que eu crescesse como eu próprio — que me tornasse eu.»

Emile desenvolveu um desinteresse e uma aversão ao dinheiro e ao estatuto social, apesar de viver rodeado por cidades onde ambos abundavam. «Ele não tinha nada a perder,» recorda um amigo próximo, «porque era feliz sem nada.» Isto libertou-o — à maneira de Diógenes — para vaguear pela vida ao seu próprio ritmo, seguindo o que quer que o chamasse. Em Stanford, jogou na equipa masculina de rãguebi, e nos tempos livres convivia durante horas com os sem-abrigo, um hábito incomum nos bairros gentrificados de Palo Alto.

Após a licenciatura, ensinou ciências numa escola preparatória de elite, mas rapidamente fartou-se das suas pomposas angariações de fundos. Deixou o emprego e mudou-se para o Michigan, onde prosseguiu um doutoramento em neurociências. Na esperança de compreender a doença da mãe, passou anos a estudar fatias de tecido cerebral de pacientes falecidos que tinham vivido com esquizofrenia.

Nos seus tempos livres, Emile viajava avidamente. Num verão, passou semanas num acampamento destinado a promover a paz entre adolescentes católicos e protestantes na Irlanda. Os rapazes passaram o verão juntos, a brincar e a partilhar camas e refeições. Mas, no último dia do acampamento, eclodiu uma desavença. Os miúdos imediatamente regressaram às suas tribos religiosas, esboroando num instante todos os vínculos criados durante o acampamento. Enquanto um monitor separava dois rapazes que lutavam entre si, um deles gritava para o outro: «Seu canalha laranja!», referindo-se a Guilherme de Orange, o rei de Inglaterra do século XVII. Os estilhaços das guerras passadas pulsavam dentro destas crianças, e não seria um verão de convívio e

camaradagem a resolver o problema, da mesma forma que um penso rápido não cura uma queimadura de terceiro grau.

Este foi um momento decisivo na vida de Emile. O fracasso do acampamento deixou-o desolado, mas também resoluto. Ele tinha visto como a esquizofrenia perturbava o cérebro e estava determinado a juntar-se a centenas de cientistas que tentavam ajudar pessoas como a mãe dele. Agora, percebia que o ódio era também uma doença cerebral, que distorce as mentes das pessoas e as leva a cometerem atos de uma crueldade surpreendente. Mas, ao contrário da esquizofrenia, o ódio não era um tema de grande destaque na investigação sobre o cérebro. E, sem compreendê-lo, como poderia ele ajudar as pessoas a superá-lo?

Emile comprometeu-se a estudar a neurociência da paz. Havia apenas um problema: essa ciência não existia. Assim, convenceu um renomado investigador do MIT a ajudá-lo a criá-la. Emile e o seu novo mentor usaram *scanners* de ressonância magnética para examinar o que se passava nos cérebros de palestinos e israelitas enquanto liam sobre as desgraças uns dos outros. O seu trabalho levou-o à Europa para estudar os ciganos, a Chicago para encontrar ex-supremacistas brancos e à Colômbia para tratar as cicatrizes da guerra civil.

Os interesses de Emile não se encaixavam numa categoria clara, e ele também mostrava pouco interesse em ficar dentro das fronteiras dos outros. Quando era criança, detestava sapatos, andando maioritariamente descalço até ao sétimo ano, quando a nova escola exigiu que usasse calçado. Não tendo nenhum, pediu à madrastra que lhe emprestasse as sapatilhas dela. Emile raramente tinha pressa e gostava de se perder, mesmo quando os seus parceiros de viagem tinham um destino traçado. Como me disse um dos seus mentores, «Ele não era uma pessoa que se pudesse "gerir"».

Emile também se recusava a comprometer os seus valores em nome de convenções, quer as suas escolhas fossem grandes ou pequenas. Sempre que saía para jantar com Stephanie, Emile levava um *tupperware* para as sobras, evitando o plástico de uso único. «Às vezes, era exasperante, mas era sempre admirável,» recorda ela. «O Emile tinha

uma bússola moral bastante firme e uma inabalável fidelidade a essa mesma bússola.»

Confiar em nós mesmos; ouvir os outros

Emile viveu o princípio de *autarkeia*, ou autossuficiência, na sua forma mais pura. Não sei se ele era fã de Diógenes, mas apreciava outro pensador que reinventou a *autarkeia*, adaptando-a aos tempos modernos. Um dos poucos bens que Emile prezava era uma cópia manuscrita de *Self-Reliance (Confia em Ti)* de Ralph Waldo Emerson, que ele guardava dentro de uma caixa de vidro, na mesa de cabeceira.

Embora Emerson não urinasse na praça pública, ele detestava a convenção tanto quanto qualquer outro Cínico, com C maiúsculo. «A sociedade conspira contra a masculinidade de todos os seus membros...» escreveu ele. «Ela não ama a realidade, nem os criadores, mas sim os nomes e os costumes.» Assim como Diógenes, Emerson acreditava que a fuga desta armadilha era seguir o próprio coração sem compromissos ou medos. «Na autoconfiança estão compreendidas todas as virtudes,» afirmou ele.

No *site Goodreads*, Emile escreveu o seguinte sobre o trabalho de Emerson:

O ensaio «*Self Reliance*» permanece como uma das obras mais influentes que orientaram o meu crescimento pessoal... Foi um apelo poderoso à ação e uma fonte de profunda inspiração, incitando-me a tornar-me um homem íntegro e virtuoso, ao mesmo tempo que depositava em mim a confiança para definir, por mim próprio, quem esse homem deveria ser.

Esta crítica apanhou-me de surpresa. Sempre vi Emile como alguém profundamente orientado para os outros, algo que julgava que partilhávamos. E ele *era*, de facto, assim. Várias pessoas com quem falei mencionaram a forma como ele nos ouvia, com tanta atenção que, através do seu olhar, sentíamos que éramos, de facto, vistos com clareza. As suas