

Marioneta — amostra grátis

Capítulo 1 completo + 10 perguntas que cortam cordas

Israel Nzambi

2026

«Uma pergunta abre a mente; uma afirmação fecha-a.»

Isto é uma amostra grátis de *Marioneta*, o livro. Vais ler o Capítulo 1 completo, tal como sai no livro, e no fim um bónus: dez perguntas que resumem o método do livro inteiro, uma corda de cada vez.

Não é preciso teres lido mais nada. Começa aqui.

Capítulo 1 — A marioneta que não sabe que é

marioneta

Rascunho v1 — a imitar a voz do autor. Israel: lê em voz alta, corta o que não soa a ti, mete a tua história onde está marcado.

Há uma cobra a fazer ninho debaixo da tua cama, digamos, e não tens medo dela. Não tens medo porque não sabes que ela lá está. Repara na distinção: uma coisa é *conhecer*, outra é *saber*. Há o que sabes e conheces bem (a mesa à tua frente). Há o que sabes que existe mas não conheces em detalhe (a gravidade, sem saberes a equação). E há o que nem sabes que existe nem conheces — e é aí, exactamente aí, que mora o medo mais antigo que temos: o medo do desconhecido sem forma nem nome. Não tememos a cobra que não vemos. Tememos a possibilidade abstracta de haver cobras. Talvez seja esse mesmo medo sem forma que os homens começaram, há milénios, a chamar de “deus” — e que este livro, com outra roupagem, chama de **o sistema**: o nome que damos à mão que sentimos, mas nunca vemos, por trás do que nos move.

A mesma confusão persegue o desejo e a necessidade, assunto do próximo capítulo mas que já aqui espreita: sentíamos falta de fogo antes de o descobirmos? Falta de luz à noite, antes de sabermos que a escuridão podia ser outra coisa? Ou só passámos a “precisar” depois de alguém no-lo mostrar — e, ao mostrar-nos

a coisa, mostrar-nos também a nossa falta dela? Fica com esta pergunta de fundo, porque atravessa o livro inteiro: quanta da tua fome é tua, e quanta te foi ensinada?

Antes de continuarmos, há uma pergunta que convém fazeres sempre diante de qualquer corda: quem começou esta corrida, e quem ganha por ela continuar? Guarda a pergunta — vou contar-te, no capítulo sobre a escola, a parábola que melhor a ilustra, a dos macacos que continuam a impedir-se uns aos outros de subir uma escada muito depois de ninguém ali se lembrar porquê. É, no fundo, a mesma corrida de que falo a seguir — só que, aqui, com fato e gravata em vez de pelo.

Repara na tua manhã.

O despertador toca a uma hora que não escolheste — escolheu-a o horário de entrada, que escolheu o teu chefe, que respondeu a um mercado que ninguém em particular decidiu. Levantas-te com o corpo a pedir mais uma hora e a cabeça a dizer que não pode ser. Pegas no telemóvel antes de pegares em ti: quinze minutos de um ecrã desenhado por engenheiros muito bem pagos para que tu não consigas largá-lo. Vestes-te para agradar a pessoas de quem não gostas assim tanto. Sais de casa para o trânsito, que é toda a gente a fazer ao mesmo tempo exatamente a mesma coisa que tu, e ninguém a perguntar porquê. Trabalhas

oito, dez, doze horas a fazer o que te mandam. Voltas cansado de mais para viver e ligas outro ecrã até adormeceres. Amanhã outra vez. “É a vida”, dizes. “É assim para todos.”

Chamo a isto o **paradoxo da consequência coletiva**: quando a dor é de todos ao mesmo tempo, cada um sente-a como se fosse de ninguém em particular — a manada acomoda-se com facilidade quando o peso é partilhado. Mas o peso só é partilhado na conta. Na tua própria pele, sozinho, sentes-o inteiro, com a mesma intensidade que sentirias se fosses o único a carregá-lo. Um milhão de pessoas na mesma roda não tornam a tua roda mais leve. Só a tornam mais fácil de aceitar.

E é verdade que é assim para quase todos. O que eu quero que penses comigo neste livro inteiro é uma coisa diferente: **e se “assim para todos” não for o mesmo que “assim porque tem de ser”?**

O que é uma marioneta

Uma marioneta é um boneco de madeira preso por fios a uma cruz de controlo. Quem segura a cruz, do alto, faz o boneco andar, dançar, cair, levantar-se, chorar. O boneco não sabe que os fios existem. Da posição dele, ele anda porque quer andar. Levanta o braço porque decidiu levantar o braço. Se lhe perguntas, ele juraria a pés juntos que a vida dele é dele.

Tu já viste isto num circo ou num filme. O que provavelmente nunca fizeste foi olhar para cima.

Chamo marioneta a quem é movido por cordas que não vê e chama a isso “a minha vida”. Não é insulto. É a condição de partida de praticamente toda a gente, eu incluído durante muitos anos. Ninguém nasce a ver as cordas. Elas são atadas devagar, cedo, por pessoas que na maior parte dos casos também têm as suas e nem se apercebem de que estão a atar as tuas. Atam-se pela cultura em que nasces, pela tradição que repetes sem questionar, pelas crenças com que és programado antes de teres idade para as escolher, e pela forma como o próprio cérebro fixa hábitos repetidos até deixarem de parecer escolhas — o que a neurociência chama automatização. (Há quem defenda que parte disto se transmite mesmo por via biológica, entre gerações — é uma hipótese debatida, a epigenética comportamental, não um facto assente; guardo-a como hipótese, não como prova.)

Já dizia o velho ditado que uma pergunta abre a mente e uma afirmação fecha-a. “É a vida” é uma afirmação, e fecha a porta. *Quem é que decidiu que a vida é assim?* é uma pergunta, e obriga-te a olhar para cima.

A manada não sabe

Há uma coisa que percebi e que me tirou o sono uns dias: as pessoas que seguem a manada acham que a manada sabe para onde vai. Não sabe. Se parares alguém no meio do rebanho e perguntares porque é que ele acredita naquilo em que acredita, porque é que faz aquilo que faz — poupar daquela maneira, estudar aquilo, querer aquela casa, ter medo daquilo —, na maior parte dos casos a resposta é uma versão educada de “porque sim”. “Porque é o que se faz.” “Porque foi o que me ensinaram.” “Porque toda a gente faz.” Isto tem nome, na psicologia do julgamento: uma **heurística** é um atalho mental — útil, na maior parte das vezes, porque pensar tudo do zero todos os dias esgotar-nos-ia em minutos. Um **viés** é esse mesmo atalho a falhar sempre para o mesmo lado, sem que percebas. Vivemos de atalhos. O preço é que, de vez em quando, é o atalho que pensa por nós, sem pedir licença.

E o mais estranho é que a pessoa à frente dele responderia a mesma coisa. E a que está à frente dessa. Ninguém no rebanho tem a resposta, mas todos andam depressa, e a pressa de todos passa por certeza. É por isso que a manada é tão convincente: não é que ela saiba o caminho — é que ninguém pára para perguntar, e o barulho de milhões de patas parece um argumento. Por mais incrível que pareça, com mais informação disponível do que em qualquer outro momento da história, a ignorância

deixou de ser uma falta de sorte e passou a ser, para muita gente, um produto ativamente alimentado — mas essa é uma corda para mais à frente, no capítulo sobre o ruído.

Eles não sabem que estão a ser conduzidos. Acreditam que pensam por conta própria.

A corrida dos ratos

Há uma expressão inglesa para isto — *rat race*, a corrida dos ratos. Imagina o hámster na roda: corre com toda a força, as patas voam, o coração dispara, e no fim de uma hora está exatamente no mesmo sítio. Não é preguiçoso. Pelo contrário: nunca pára. O problema não é a falta de esforço. É a roda.

Boa parte de nós está numa roda dessas. Trabalhamos mais para ganhar mais para gastar mais em coisas que nos obrigam a trabalhar mais. Subimos um degrau e o degrau seguinte aparece à mesma distância. Chamamos a isto ambição, e às vezes é. Mas convém, de vez em quando, sair da roda o tempo suficiente para ver se ela está presa a alguma coisa — ou se anda à roda por andar.

Vi isto de perto na indústria, a trabalhar como técnico de eletricidade industrial. Sempre que via alguém resolver um problema pela primeira vez, tentava depois replicar os mesmos movimentos, muitas vezes sem perceber bem porquê. Quando esse mé-

todo falhava e o problema pedia outra abordagem — mesmo sabendo que a ideia nova tinha boas hipóteses de resultar —, a minha cabeça sentia-se mais segura a repetir o padrão antigo, com medo de estragar o equipamento, do que a arriscar algo diferente. Bastava aparecer o técnico sénior para eu fazer exatamente o que já tinha pensado sozinho — só que agora com autorização de outra pessoa. Resultado: nunca ficava com o mérito da ideia, continuavam a desconfiar de mim perante responsabilidades novas, e o pior de tudo — eu não crescia nada com isso.

Há uma imagem antiga, do Platão, de uns homens acorrentados desde crianças numa gruta, de costas para a entrada, a ver na parede da frente só as sombras projetadas por um fogo atrás deles e pelas coisas que outros carregam — e a chamar a essas sombras o nome das próprias coisas, porque é tudo o que alguma vez viram. Não preciso de te contar a história toda. Só a parte que interessa: o mais difícil não é sair da gruta. É acreditar que há uma.

Porque é que não vês as cordas

Vou ser justo com o mundo por um momento, porque também isso faz parte de pensar a sério: as cordas não estão escondidas por maldade. Não há uma sala onde homens de gravata decidem manter-te cego. É mais simples, e mais assustador do que isso.

Repara no que aconteceu ao teu dia. A escola premiou-te por dares a resposta certa e depressa — e uma pergunta a sério não tem resposta certa, por isso a escola treinou-te para afirmar, não para perguntar.

Vivi isto em primeira mão. Estive numa turma onde, quanto menos matéria o professor desse, quanto mais faltasse, melhor — para quase toda a gente. Eu era o contrário: aprofundava sempre mais do que o programa pedia, procurava cursos complementares por conta própria, e sempre que trazia uma abordagem além do que os colegas conseguiam acompanhar — o suficiente para atrasar a aula —, a turma virava-se contra mim. Não andava a caçar popularidade; queria entender o princípio de funcionamento das coisas, a aplicação, a inovação. Eles só queriam passar, nem que fosse na média ou abaixo dela. Tive colegas com notas melhores do que as minhas conseguidas não só a copiar, mas a decorar sem nunca compreender nem se questionar.

Aprendi, mais cedo do que gostaria, que perguntar de mais tem um preço social — e que a maior parte das pessoas prefere pagar em ignorância a pagar nesse preço.

A empresa ganha com a tua presença previsível das oito às dezassete, por isso chamou “compromisso” à previsibilidade. O telemóvel ganha com a tua atenção, por isso o ecrã foi desenhado para que penses o menos possível para que entre um vídeo e o seguinte. O banco ganha com os juros, por isso a dívida é fácil

de assinar e difícil de pagar. Cada peça está só a puxar para o seu lado, a otimizar o seu próprio número. Somadas, produzem uma marioneta — e nenhuma delas precisou de o seu querer.

Aprende esta frase, porque vamos voltar a ela: **ninguém precisa de conspirar quando os incentivos conspiram sozinhos**. Talvez sejamos, às vezes, os próprios feiticeiros da nossa vida — não por feitiço, mas pela ignorância que deixamos crescer sem lhe chamarmos pelo nome mais duro: ingenuidade.

A caixa que não consegues abrir

Há uma experiência antiga de um psicólogo chamado Karl Duncker, de 1945. Ele dava a uma pessoa uma vela, uma caixa cheia de tachas e uns fósforos, e pedia que fixasse a vela à parede sem deixar pingar cera no chão. Quase ninguém resolvia depressa. A solução era esvaziar a caixa, pregá-la à parede com uma tacha e usá-la de prateleira para a vela. Simples — mas custava a ver, porque a pessoa olhava para a caixa e via *caixa de tachas*, não *prateleira*. O nome dela na cabeça já dizia para que servia, e mais nada.

Duncker chamou a isto fixação funcional: não conseguir usar de forma nova aquilo que já conheces de uma forma só.

É o que nos acontece com a vida. Herdámos um conjunto de nomes — sucesso é uma casa maior, segurança é um emprego fixo, liberdade é ter dinheiro, adulto é quem desiste — e passámos a vida a tentar resolver o problema com esses nomes, sem nunca perguntar se a caixa não daria para outra coisa.

[NOTA AO AUTOR: história pessoal — a tua primeira corda]

Israel, este é o sítio para uma história tua, de Angola, concreta e curta: um momento em que sentiste uma corda pela primeira vez. Pode ser na escola, num emprego, numa conversa em casa sobre o que “se devia fazer”, o dia em que percebeste que uma decisão importante da tua vida não tinha sido tua. Uma página. É o que vai fazer o leitor confiar em ti — um argumento convence a cabeça, uma história convence a pessoa toda.

Desde muito cedo fui curioso e sempre gostei de tecnologia. Tinha facilidade em resolver, à primeira tentativa, problemas de configuração de aparelhos eletrónicos mesmo em idiomas que não dominava — telemóveis, computadores, televisores —, mas sem nunca ter feito um curso para isso. Essa mesma facilidade despertou em mim a certeza de que só se aprende a sério com um curso a sério. Sempre que pedia ao meu pai para me pagar um curso de inglês, mesmo dos mais baratos, ele arranjava desculpas. Depois de tanto tempo, e sem recursos para outra coisa,

decidi aprender inglês sozinho — mas nem acreditava que conseguiria por autodidatismo, preso que estava à mesma fixação funcional deste capítulo: achava que “aprender a sério” só cabia dentro de uma sala de aula. Até que conheci uns jovens que garantiam ter aprendido inglês sozinhos, e isso mudou-me a cabeça, como quem descobre o fogo pela primeira vez. Ao fim de um mês, já falava inglês com naturalidade, sem gastar nada. Foi essa atitude — quebrar a fixação funcional na prática, não só na teoria — que me deu a certeza de que consigo aprender o que decidir aprender, sempre que decida mesmo a sério.

O que este livro não te vai dizer

Não te vou dizer para largares tudo — nem que isso nunca funcione: foram atitudes extremas que me deram, a mim, quase tudo o que tenho hoje. Mas talvez valha mais considerar as possibilidades e as prioridades e, sempre que possível, ter um plano de emergência — o que o meu pai não teve, o dia em que, atrás de um segundo emprego, ouviu de um amigo pouco fiável uma promessa fácil e largou o emprego que tinha, sem pensar nas consequências nem ouvir quem o avisou. Quando percebeu o erro, já não havia como desfazê-lo: família em aperto, sem renda mensal, os estudos dos filhos comprometidos. O gesto de queimar os cartões, despedires-te por email e partires numa carrinha é, quase sempre, mais uma decisão impulsiva vendida como coragem. Mas atenção: pensar estrategicamente não é o oposto de

agir com coragem — às vezes os sinais não precisam de ser promissores para valer a pena avançar, e muita gente que saltou sem rede saiu-se muito bem.

Aos dezanove anos, sem recursos, saí do Huambo para o Bié atrás de uma oportunidade que ainda nem existia — só a esperança de que existisse. A única renda que consegui no início foi dar explicações à 4.^a classe por quinze mil kwanzas por mês, enquanto a universidade custava quarenta e dois mil, mais transporte, comida e teto. As contas nunca batiam certo. Vivi uns tempos numa igreja, ia a pé para as aulas, sobrevivia de pequenas doações. Anos depois, já a meio do curso, com o mesmo aperto de sempre a bater outra vez à porta, tomei a decisão mais arriscada da minha vida até hoje: pedi à minha irmã o dinheiro que ela juntava para ajudar a construir a casa dos nossos pais — quase um milhão de kwanzas — para investir numa formação técnica em que acreditava. Prometi devolver o dobro. A família teve medo, com toda a razão: não era dinheiro que sobrasse. Aceitei o compromisso e atirei-me. Ainda hoje pago aquela aposta, a prestações — mas hoje sei fazer o que sonhava fazer, e isso, no fim de contas, também é uma forma de pagar a dívida a mim mesmo. Troquei de cordas; não cortei nenhuma.

Não te vou dizer que és livre se acreditares o suficiente. Já há livros que cheguem a dizer-te isso, e a maior parte deles foi escrita por gente que nunca teve as tuas cordas. Não sou especia-

lista nem alguém já “chegado” — fiz o que pude com o contexto e os recursos que tinha em cada momento, até dar certo.

E não te vou dizer que depois de leres isto a tua vida fica fácil. A chuva vai continuar a cair. A pobreza, a injustiça, o país, a doença, a morte — nada disso desaparece porque tu acordaste. É até comum o contrário: o tolo sofre menos por ignorância, e o consciente sofre mais por saber.

O que muda — e, pela minha experiência, muda tudo — é **quem conduz o que ainda te resta.**

Ver a corda já é meio corte

Fica com esta ideia, porque é a base de tudo o que vem a seguir. No momento em que percebes que aquela vontade de comprar não é fome tua — é o trabalho de mil pessoas pagas para a provocar —, a vontade perde metade da força. Porque hoje o marketing já não é só publicidade: é gente formada em comportamento humano a desenhar, ao pormenor, o teu próximo impulso. O anúncio de pasta de dentes mostra a escova coberta de creme de ponta a ponta, quando bastaria metade — ensina-te a gastar o dobro sem nunca teres decidido gastar mais. A prateleira do supermercado alinha dez marcas quase iguais de refrigerante lado a lado, não para te dar escolha a sério, mas para que a sensação de escolher te distraia da pergunta de saber se precisavas de al-

gum. E o tamanho “família” custa, às vezes, quase o mesmo que o “grande” — não por erro de quem embala, mas para que o preço, sozinho, decida por ti comprar mais do que irias comprar. Continua lá. Mas já não é tua senhora. É um vendedor à porta, e tu decides se abres.

Uma corda vista é uma corda meio cortada. Este capítulo pediu-te só uma coisa: olha para cima.

Cortar uma corda

A pergunta: que coisa faço todos os dias sem nunca ter decidido fazê-la?

O exercício (5 minutos): escreve cinco rotinas tuas — coisas que fazes quase sem pensar, da manhã à noite. Ao lado de cada uma, escreve **quem beneficia** se tu continuares a fazê-la. Não julgues ainda. Só olha para a lista quando acabares.

A frase para levar: uma corda vista é uma corda meio cortada. Há quem diga, e atribui-se quase sempre a John Dewey (embora a autoria exata seja discutida entre historiadores de citações), que “um problema bem formulado já está meio resolvido”. Cortar cordas começa exatamente aí: em nomear bem o problema.

10 perguntas que cortam cordas

um bônus de *Marioneta*, de Israel Nzambi

Não vais encontrar aqui dez respostas. Vais encontrar dez perguntas — as mesmas que atravessam o livro *Marioneta*, resumidas à sua forma mais afiada. Uma afirmação fecha a mente.

Uma pergunta abre-a. Escolhe uma por dia, ou uma por semana. Não as leias todas de seguida e passes à frente — cada uma pede um minuto de silêncio antes da resposta.

1. Que coisa faço todos os dias sem nunca ter decidido fazê-la?

A maior parte da tua rotina não foi escolhida — foi herdada. Antes de mudares seja o que for, descobre o que nem sequer é teu para mudar.

2. Isto que quero — sobrevivo sem? Fico pior pessoa sem?

Se a resposta às duas for não, o que tens à frente é um desejo, não uma necessidade. Não há problema nenhum nisso — desde que saibas que é isso que é.

3. Que resposta “certa” é que eu ainda dou por hábito, sem acreditar nela?

A escola treinou-te para responder depressa. Ninguém te treinou para notares quando já não acreditas na tua própria resposta.

4. A quem é que convém que eu acredite nisto?

Não é cinismo. É higiene. Toda a certeza que alguém te vende tem um dono, e o dono ganha alguma coisa contigo a acreditar.

5. Isto que chamo “necessidade” — é mesmo, ou é vaidade com fato e gravata?

O dinheiro que gastas por precisares e o dinheiro que gastas por precisares de o mostrar saem da mesma carteira, mas não são a mesma coisa.

6. Faria isto se ninguém pudesse ver?

Se a resposta for “praticamente tudo na mesma”, a tua vida é tua. Se for “quase nada disto”, grande parte dela é uma encenação para uma plateia ocupada com a própria encenação.

7. Onde é que eu tenho mais margem do que finjo ter?

Não perguntes se és ou não és livre — essa pergunta fecha portas. A pergunta que abre é outra: onde é que ainda nem tentaste alargar o espaço que já tens?

8. Esta corda — posso cortá-la, negociá-la, ou só aceitá-la?

Nem todas as cordas se cortam. As da condição (o tempo, a morte, os outros) só se aceitam. As do condicionamento quase sempre se negociam. Confundir as duas gasta uma vida de raiva no sítio errado.

9. Que resposta automática eu já não questiono, só porque “sempre foi assim”?

Regras que sobrevivem muito depois de a razão de existirem ter desaparecido só continuam de pé porque ninguém parou para as testar.

10. Se este fosse o último dia em que finjo não ver as cordas — que é que eu faria diferente amanhã de manhã?

Um livro que só se lê não corta nada. Escolhe uma corda desta lista. Corta-a esta semana.

Isto foi só o aperitivo. Marioneta é o mapa inteiro — sete cordas, os mecanismos por trás de cada uma, e o método para alargar a tua margem, capítulo a capítulo. Lê o Capítulo 1 completo a seguir.

Newsletter “Cortar Cordas” — uma corda por semana, direto ao ponto. [assina aqui — ligação a confirmar]