

o fundamentalista relutante

mohsin hamid

Tradução de Pedro Carvalho e Guerra



SAÍDA DE EMERGÊNCIA
livros para fugir da rotina



Desculpe, cavalheiro, posso ajudá-lo? Ah, vejo que o alarmei. Não se assuste com a minha barba: adoro a América. Reparei que estava à procura de alguma coisa; mais do que à procura, de facto, parecia estar numa *missão* e uma vez que nasci nesta cidade e falo a sua língua, pensei poder oferecer-lhe os meus serviços.

Como percebi que era americano? Não, não foi pela cor da sua pele; temos uma vasta gama de cores de pele neste país e a sua surge, frequentemente, entre os habitantes da nossa fronteira do Noroeste. Nem foi a sua indumentária que o denunciou; um turista europeu poderia, facilmente, ter comprado o seu fato em Des Moines, com a sua abertura única e a camisa desabotoada. É verdade, o seu cabelo, curto, e o seu peito largo — o peito, diria eu, de um homem

que levanta pesos regularmente e que atinge o pico bem acima dos cem quilos —, são típicos de um certo *tipo* de americano; por outro lado, desportistas e soldados de todas as nacionalidades tendem a ser todos parecidos. Foi antes o seu *porte* que me permitiu identificá-lo, e não pretendo com isto insultá-lo, pois vejo que endureceu a expressão; trata-se meramente de uma observação.

Venha, diga-me, o que procura? Decerto, a esta altura do dia, apenas uma coisa o pode ter trazido ao bairro da Velha Anarkali — um nome devido, como deve saber, a uma cortesã que aqui foi enclausurada por amar um príncipe —, e essa coisa é a demanda pela chávena de chá perfeita. Terei adivinhado corretamente? Então, permita-me, cavalheiro, sugerir o meu preferido entre estes numerosos estabelecimentos. Sim, é este. As suas cadeiras de metal não estão mais bem almofadadas, as suas mesas de madeira são igualmente rudimentares e é, como os outros, a céu aberto. Mas a qualidade do seu chá, garanto-lhe, não tem igual.

Prefere esse lugar, com as costas tão próximas da parede? Muito bem, embora retire menor benefício da brisa intermitente que, quando sopra, torna estas tardes quentes mais agradáveis. E, não vai tirar o casaco? Tão formal! Ora, *isso* não é típico dos americanos, pelo menos de acordo com a minha experiência. E a minha experiência é substancial: passei quatro anos e meio no seu país. Onde? Trabalhei em Nova Iorque e, antes disso, frequentei a universidade em

Nova Jérsia. Sim, tem razão: *foi* Princeton! Belo palpite, devo dizer.

O que achei de Princeton? Bem, a resposta a essa questão exige que conte uma história. Quando cheguei, olhei à minha volta para os edifícios góticos — mais recentes, ficaria a saber mais tarde, do que muitas das mesquitas desta cidade, mas aos quais foi dada uma aparência mais antiga através de um tratamento ácido e de um engenhoso trabalho de pedreiro — e pensei: *Isto é um sonho tornado realidade*. Princeton inspirou em mim o sentimento de que a minha vida era um filme em que eu era a estrela e tudo era possível. *Tenho acesso a este belo campus, pensei, a professores que são titãs nas suas áreas e a colegas que são reis filósofos em formação*.

Eu fui, devo admiti-lo, excessivamente generoso nas minhas suposições iniciais acerca do padrão do corpo estudantil. Eram quase todos inteligentes e muitos eram brilhantes, mas enquanto eu era um de dois paquistaneses da minha primeira turma — dois de uma população de mais de cem milhões de almas, é preciso lembrar —, os americanos enfrentavam probabilidades muito menos assustadoras no processo de seleção. Foram inscritos mil dos seus compatriotas, quinhentas vezes mais, apesar de a população do seu país ser apenas o dobro da do meu. Consequentemente, os não-americanos entre nós tendiam, em média, a sair-se melhor do que os americanos e,

no meu caso, cheguei ao meu último ano sem ter recebido uma única nota abaixo de 16.

Em retrospectiva, vejo o poder daquele sistema, pragmático e eficaz, como tantas outras coisas na América. Nós, os estudantes internacionais, éramos oriundos de todo o mundo, selecionados não só através de testes padronizados bem afinados, mas também por avaliações minuciosamente personalizadas — entrevistas, ensaios, recomendações — até identificarem os melhores e mais brilhantes entre nós. No meu caso, tive entre as melhores notas dos exames no Paquistão e era, além disso, um jogador de futebol suficientemente bom para jogar na equipa universitária, o que fiz até ter sofrido uma lesão no joelho no segundo ano. Alunos como eu recebiam vistos e bolsas, uma ajuda financeira completa, devo dizer, e éramos convidados a integrar as fileiras da meritocracia. Em troca, esperavam que contribuíssemos com os nossos talentos para a vossa sociedade, a sociedade a que nos juntávamos. E, em grande medida, estávamos felizes por fazê-lo. Eu estava, certamente, pelo menos a princípio.

Todos os outonos, Princeton levantava as saias aos recrutadores empresariais que vinham até ao *campus* e — como dizem na América — mostrava-lhes as curvas. As curvas que Princeton mostrava eram boas curvas, claro — jovens, eloquentes e tão inteligentes quanto possível —, mas mesmo entre todas aquelas curvas, eu sabia, no meu último ano, que eu era algo de especial. Eu era o seio perfeito, se

assim se pode dizer — bronzeado, interessante, desafiando aparentemente a gravidade —, e estava confiante de que conseguiria qualquer emprego que desejasse.

Exceto um: Underwood Samson & Company. Nunca ouviu falar deles? Eram uma empresa de avaliação. Informavam os clientes de quanto valia o seu negócio e faziam-no, dizia-se, com um rigor quase assombroso. Eram pequenos — uma loja, na realidade, que empregava um mínimo de pessoas — e pagavam bem, oferecendo aos recém-licenciados um vencimento base de mais de oitenta mil dólares. Mas, mais importante, permitiam adquirir um robusto conjunto de aptidões e ficar associado a um nome de marca louvado, tão louvado, de facto, que após dois ou três anos ali como analista, a entrada na Harvard Business School era quase garantida. Assim sendo, mais de cem finalistas de Princeton do ano de 2001 enviaram as suas notas e currículos para a Underwood Samson. Foram selecionados oito — não para empregos, devo deixar isso claro, mas para entrevistas — e eu fui um deles.

Parece preocupado. Não fique; este tipo entroncado é apenas o nosso empregado de mesa e não há necessidade de meter a mão por baixo do casaco, pressuponho que para pegar na carteira, pois pagaremos mais tarde, quando acabarmos. Prefere chá normal, com leite e açúcar, ou chá verde, talvez a sua especialidade mais fragrante, chá Kashmiri? Excelente escolha. Tomarei o mesmo e talvez também um

prato de *jalebis*. Pronto. Foi-se embora. Tenho de admitir, é um rapazola bastante intimidante. Mas impecavelmente educado: teria ficado surpreendido com a doçura do seu discurso, se ao menos percebesse urdu.

Onde íamos? Ah, sim, Underwood Samson. No dia da minha entrevista, eu estava incharacteristicamente nervoso. Tinham enviado apenas um entrevistador e ele recebeu-nos num quarto no Nassau Inn, um quarto normal, devo dizer, não uma suite; sabiam que nós já estávamos suficientemente impressionados. Quando chegou a minha vez, entrei e deparei-me com um homem que, fisicamente, não era muito diferente de si; também ele tinha o ar de um experiente oficial do exército. «Changez?», disse ele e eu acenei com a cabeça, pois, de facto, é esse o meu nome. «Entre e sente-se.»

O nome dele era Jim, disse-me, e eu tinha precisamente cinquenta minutos para o convencer a oferecer-me um emprego. «Vende-te», disse. «O que te torna especial?» Comecei pelo meu currículo, salientando que estava bem encaminhado para concluir o meu curso *summa cum laude*, que ainda não tinha, como referi, recebido uma única nota abaixo de 16. «Tenho a certeza de que és inteligente», respondeu-me, «mas nenhuma das pessoas com quem estou a falar hoje recebeu notas abaixo de 16.» Isso, para mim, foi uma revelação perturbadora. Disse-lhe que era persistente, que depois de lesionar o joelho tinha concluído a fisioterapia em metade do tempo esperado pelos médicos e, embora

já não pudesse jogar futebol universitário, conseguia, uma vez mais, correr um quilómetro e meio em menos de seis minutos. «Isso é bom», disse ele e pela primeira vez pareceu-me que teria deixado uma boa impressão quando ele acrescentou: «Mas, e que mais?»

Fiquei em silêncio. Como pode ver, eu normalmente tenho todo o gosto em conversar, mas naquele momento não sabia o que dizer. Observei-o a observar-me, tentando compreender o que estaria ele à procura. Olhou de relance para baixo, para o meu currículo, pousado na mesa entre nós e, depois, novamente para cima. Os seus olhos eram frios, de um azul pálido, e *críticos*, não do modo como a palavra é normalmente usada, mas no sentido de quem faz uma avaliação profissional, como um ourives quando inspeciona, por curiosidade, um diamante que não pretende comprar nem vender. Por fim, passado algum tempo — não pode ter sido mais de um minuto, mas pareceu-me mais do que isso —, disse: «Diz-me uma coisa. De onde és?»

Eu disse que vinha de Lahore, a segunda maior cidade do Paquistão, antiga capital de Punjab, lar de quase tantas pessoas como a cidade de Nova Iorque, estratificada como uma planície sedimentar com o seu historial de invasores, dos arianos aos mongóis e aos ingleses. Ele limitou-se a acenar com a cabeça. Depois disse: «E recebe apoio financeiro?»

Não lhe respondi de imediato. Sabia que havia assuntos que os entrevistadores não podiam abordar — a religião,

por exemplo, e a orientação sexual — e desconfiava que o apoio financeiro era um desses temas. Mas não foi por isso que hesitei; hesitei porque a pergunta dele me fez sentir desconfortável. Depois disse: «Sim.» «E não é», perguntou ele, «mais difícil para os estudantes internacionais entrarem se se candidatarem a esse apoio?» Respondi, uma vez mais: «Sim.» «Portanto», disse ele, «devias precisar realmente do dinheiro.» E pela terceira vez, eu disse: «Sim.»

Jim recostou-se na cadeira e cruzou as pernas pelo joelho, tal como o cavalheiro está agora. Depois disse: «És elegante, bem vestido. Tens uma pronúncia sofisticada. Provavelmente a maioria das pessoas pressupõe que és rico no sítio de onde vens.» Não era uma pergunta, portanto, não respondi. «Os teus amigos daqui sabem», prosseguiu, «que a tua família não te conseguiria enviar para Princeton sem uma bolsa?»

Esta era, como disse, a entrevista mais importante de todas e eu sabia, além disso, que tinha de me manter calmo, mas estava a ficar irritado e estava farto desta linha de interrogatório. Portanto, disse: «Desculpe-me, Jim, mas tudo isto tem algum objetivo?» Saiu-me com mais agressividade do que eu pretendia: a minha voz subiu de tom e assumiu uma sonoridade cortante. «Portanto, não sabem», disse Jim. Sorri e prosseguiu: «Tens sangue na guelra. Gosto disso. Eu também frequentei Princeton. Turma de 81. *Summa cum laude.*» Piscou-me o olho. «Fui o primeiro da minha

família a ir para a universidade. Fazia um turno da noite, em Trenton, para pagar as propinas, suficientemente longe do *campus* para que as pessoas não descobrissem. Portanto, entendo-te, Changez. Tens fome e, para mim, isso é uma coisa boa.»

Fui, devo confessar, apanhado desprevenido. Não sabia como reagir. Mas sabia que estava impressionado com Jim; este tinha, afinal de contas, visto através de mim mais claramente, em alguns minutos, do que muitas pessoas que eu conhecia em anos de contacto. Conseguia compreender por que razão era eficaz nas avaliações, e por que razão — por acréscimo — a sua empresa ganhara tão boa reputação nesta área. Também fiquei agradado com o facto de ele ter encontrado algo em mim que valorizava, e a minha confiança, até então abalada pelo nosso encontro, começou a recuperar.

Vale a pena, se me permitir, que me lance numa pequena digressão neste momento. Não sou pobre, longe disso; o meu bisavô, por exemplo, era um advogado com meios para financiar uma escola para os muçulmanos de Punjab. Tal como ele, o meu avô e o meu pai frequentaram a universidade em Inglaterra. A nossa família reside num hectare de terra no meio de Gulberg, um dos bairros mais caros daquela cidade. Temos vários empregados, incluindo um motorista e um jardineiro — o que significaria, na América, que seríamos uma família de grande riqueza.

Mas não somos ricos. Os homens e as mulheres — sim, as mulheres também — da minha casa são pessoas trabalhadoras, profissionais liberais. E o meio século desde a morte do meu bisavô não foi próspero para os profissionais liberais no Paquistão. Os salários não subiram em linha com a inflação, a rúpia caiu progressivamente face ao dólar e aqueles que, como nós, tiveram outrora propriedades de família viram-nas ser divididas e subdivididas por cada geração — maior — subsequente. Portanto, o meu avô não conseguiu pagar o que o seu pai conseguira e o meu pai não conseguiu pagar o que o pai *dele* conseguira e quando chegou a altura de me enviar para a universidade, simplesmente, não havia dinheiro.

Mas o estatuto, como em qualquer sociedade tradicional e com consciência de classe, diminui mais lentamente do que a riqueza. Portanto, continuamos membros do Clube Punjab. Continuamos a ser convidados para as festas, casamentos e celebrações da elite da cidade. E olhamos com uma mistura de desdém e inveja para a classe de empreendedores em ascensão — proprietários de negócios legais e ilegais — que aceleram pelas ruas nos seus SUV *BMW*. A nossa situação talvez não seja assim tão diferente da da velha aristocracia europeia no século XIX, confrontada com a ascensão da burguesia. Exceto, claro, pelo facto de fazermos parte de um mal-estar mais abrangente que aflige não só os antigos ricos, mas também grande parte da antiga classe

média: uma incapacidade crescente em adquirir o que adquiriríamos anteriormente.

Confrontados com esta realidade, temos duas opções: fingir que está tudo bem ou trabalhar arduamente para repor as coisas como estavam. Eu escolhi ambas. Em Princeton, comporto-me em público como um jovem príncipe, generoso e sem preocupações. Mas também mantive, tão discretamente quanto possível, três empregos no *campus* — em locais raramente visitados, como a biblioteca do Programa de Estudos do Próximo Oriente — e preparava-me para as aulas durante a noite. A maioria das pessoas que conheci ficavam encantadas com a minha personalidade pública. Jim não ficou. Mas, felizmente, onde eu via vergonha, ele viu oportunidade. E ele estava, em alguns aspetos mas não em todos — como vim a compreender mais tarde —, certo.

Ah, chegou o nosso chá! Não pareça tão desconfiado. Garanto-lhe, cavalheiro, não lhe acontecerá nada de desagradável, nem sequer um estômago congestionado. Afinal de contas, não foi propriamente *envenenado*. Vamos, se o faz ficar mais à vontade, deixe-me trocar a minha chávena pela sua. Assim. Quanto açúcar quer? Nenhum? Muito involgar, mas não insistirei. Prove estes doces pegajosos e cor de laranja — *jalebis* — mas tenha cuidado, estão quentes! Vejo que gosta. Sim, são deliciosos. É curioso como uma chávena de chá pode ser refrescante mesmo num dia quente como este — um mistério, na realidade —, mas é assim.

Estava a contar-lhe a minha entrevista com a Underwood Samson e como Jim tinha achado que eu tinha, nas suas palavras, *fome*. Esperei para ver o que ele diria a seguir e o que ele disse a seguir foi: «Muito bem, Changez, vamos pôr-te à prova. Vou entregar-te um processo de negócio, uma empresa que quero que avalies. Podes perguntar-me seja o que for que precisas de saber — pensa no *Twenty Questions* — e poderás fazer os teus cálculos com aquele lápis e papel. Preparado?» Eu disse que sim e ele continuou: «Esta não vai ser fácil. Terás de ser criativo aqui. A empresa é simples. Só tem uma linha de serviços: viagens instantâneas. Entrás no terminal em Nova Iorque e reapareces imediatamente no seu terminal em Londres. Como um transportador em *Star Trek*. Percebes? Bom. Vamos.»

Eu gostaria de pensar que estava, naquele momento, exteriormente calmo, mas, por dentro, estava em pânico. Como é que se avalia uma empresa fictícia, fantástica, como a que ele tinha acabado de descrever? Por onde se começa? Não fazia a mínima ideia. Olhei para Jim, mas ele não parecia estar a brincar. Portanto, respirei fundo e fechei os olhos. Eu costumava atingir um certo estado de espírito quando jogava futebol: o meu eu desaparecia e eu ficava livre, livre de dúvidas e de limites, livre para me concentrar apenas no jogo. Quando entrava neste estado, sentia-me imparável. Os místicos sufi e os mestres zen compreenderiam, desconfio, a sensação. É possível que os guerreiros da Antiguidade

fizessem algo semelhante antes de travarem uma batalha, aceitando, de modo ritualista, a morte iminente para que pudessem agir livres de medo.

Entrei nesse estado na entrevista. A minha essência estava concentrada em resolver o caso. Comecei por fazer perguntas que permitissem compreender a tecnologia: a possibilidade de crescimento, a fiabilidade, a segurança. Depois, perguntei a Jim acerca do ambiente: se havia concorrentes diretos, o que poderiam fazer os reguladores, se algum fornecedor era particularmente crítico. A seguir, entrei no campo dos custos para perceber que despesas teríamos de cobrir. Por fim, olhei para as receitas, usando a Concorde para comparar, como exemplo dos preços e da procura gerados pela redução para metade do tempo da viagem, e depois calcular quanto mais conseguiria uma pessoa por reduzi-lo a zero. Após ter feito tudo isso, projetei ganhos futuros e reduzi-os ao valor líquido atual. E, no final, cheguei a um número.

«Dois ponto três mil milhões de dólares», disse eu. Jim permaneceu em silêncio durante algum tempo. Depois abanou a cabeça. «Exageradamente otimista», disse ele. «As tuas suposições no que diz respeito à adaptação dos clientes a esta coisa são demasiado elevadas. Estarias disposto a entrar na máquina, a ser desmaterializado e depois recomposto, a milhares de quilómetros de distância? É precisamente este tipo de tretas sobrevalorizadas que os nossos clientes pagam

à Underwood Samson para que veja.» Deixei cair a cabeça. «Mas», continuou Jim, «a tua abordagem foi certa. Tens o que é preciso. Tudo o que precisas de fazer é treinar e ganhar experiência.» Estendeu a mão. «Tens uma oferta. Damos-te uma semana para decidir.»

A princípio, nem acreditei nele. Perguntei se estava a falar a sério, se não havia uma segunda ronda a que teria de ser submetido. «Somos uma empresa pequena», disse ele. «Não perdemos tempo. Além disso, sou o responsável pelo recrutamento de analistas. Não preciso de outra opinião.» Reparei que a sua mão ainda pairava no ar entre nós e — com medo que fosse retirada — apertei-lha. O seu aperto foi firme e pareceu comunicar-me, naquele momento, que a Underwood Samson tinha o potencial para transformar a minha vida, tão certo como transformara a dele, tornando as minhas preocupações acerca de dinheiro e estatuto coisas de um passado distante.

Regressei ao dormitório — Edwards Hall, assim se chamava — mais tarde nesse dia. O céu estava de um azul brilhante, tão diferente do céu laranja e poeirento de hoje, e senti algo a crescer dentro de mim, uma sensação de orgulho tão forte que me fez levantar a cabeça e gritar, tanto para minha surpresa, como certamente para a dos outros alunos que passavam por mim: «Obrigado, meu Deus!»

Sim, foi emocionante. É *assim*, de um modo admitidamente prolixo, que penso, olhando para trás, acerca de

Princeton. Princeton tornou tudo possível para mim. Mas não consegui, nem *podia*, fazer-me esquecer outras coisas, como o quanto eu gosto do chá nesta cidade, a cidade onde nasci, mergulhado tempo suficiente para ganhar uma cor rica e escura e tornado cremoso com leite fresco e gordo. É excelente, não? Vejo que já terminou o seu. Permita-me que lhe sirva mais uma chávena.