

## ***O Poder do Mau*** ***Parte 1***

Como o efeito da negatividade nos comanda e como podemos comandá-lo.



---

**PODSUMÁRIO 033-1**

Olá, bom-dia, boa-tarde, boa-noite, meu nome é Luciano Pires, e este conteúdo é exclusivo para os assinantes do Café Brasil Premium. Para testar o processo de entrega dos conteúdos, vamos experimentar enviar os Podsumários divididos em partes. Serão três ou quatro partes menores, que talvez possibilitem um consumo mais fácil do que aquelas pesadas 40 a 60 páginas e áudios com 90 minutos. Vamos testar.

Hoje apresento a primeira parte do podsumário do livro ***O Poder do Mau - Como o efeito da negatividade nos comanda e como podemos comandá-lo.***

John Tierney escreve uma coluna sobre ciência chamada “Findings” no The New York Times. Recebeu diversos prêmios da Associação para o Avanço da Ciência e o Instituto Americano de Física.



Roy Baumeister é um psicólogo social conhecido por seu trabalho no estudo do indivíduo e sua identidade, da necessidade de pertencimento, da sexualidade e gênero, agressão, auto-estima e posicionamento.



***Abro com um meu pitaco. Logo no título do livro me deparei com uma questão interessante. The Power Of Bad deve ser traduzido como O Poder Do Mal, com “ele” ou O Poder do Mau com “u”?***

***Vamos lá... O primeiro impulso foi usar o mal com ele, o advérbio que é antônimo de “bem”. Mas eu optei pelo mau com u, que é o adjetivo, antônimo de bom. E fiz isso porque entendi o propósito dos autores de tratar não da força do mal, aquela que se contrapõe ao bem, mas ao uso do mau contra aquilo que é bom. A má notícia contra a boa notícia. A má atitude contra a boa atitude. A má ação contra a boa ação. Por isso vamos de mau com u mesmo.***



Por que “podsumário”? Porque este conteúdo é mais que um sumário. Foi criado a partir da experiência dos Podbooks, audiolivros que trazem, além do conteúdo original do livro, comentários do autor. No caso dos podsumários, que os assinantes do Café Brasil Premium recebem nas versões em PDF e em áudio, os comentários são meus, apresentados sempre que eu anunciar o “meu pitaco”.

A intenção deste podsumário é tratar de temas relacionados ao exercício da liderança e do empreendedorismo. Os livros que aqui abordo, quando lançamos este podsumário, normalmente ainda não foram publicados em português. A ideia é antecipar para você conceitos inovadores que uma hora destas chegarão por aqui.

Este sumário não tem nenhuma associação nem é endossado pela editora ou pelo(s) autor(es) do livro original, nem tem a intenção de ocupar o lugar do livro. Este podsumário é apenas um guia com reflexões de Luciano Pires sobre o conteúdo original. Inclui citações e ideias originais do livro em tradução livre, com a intenção de educar e informar sobre temas diversos em discussão na sociedade.

Só lembrando: você pagou para ter acesso a este conteúdo por acreditar que existe valor nele. Este podsumário é seu, faça o que quiser com ele, mas lembre-se: se você o enviar a outras pessoas, não estará remunerando quem trabalhou para que este conteúdo valioso chegue até você.

O livro sumarizado neste Podsumário tem 304 páginas e é vendido por R\$ 129 em papel e R\$ 80,91 na versão e-book. Provavelmente se você acessar a Amazon verá um preço diferente, que varia conforme o dólar.

Você pode compra-lo aqui: <https://amzn.to/2TN0WeL>

Vamos ao livro.



Nossa mente e vida estão enviesados por um desequilíbrio que só agora começa a ser compreendido pela ciência: o mau é mais forte que o bom.

Esse poder do mau tem diversos nomes: o viés negativo, dominância da negatividade, ou simplesmente o efeito da negatividade. Não importa o nome, é clara a tendência universal dos eventos e emoções negativos nos afetarem mais fortemente que os positivos. Somos devastados por uma palavra crítica e não nos afetamos por uma chuva de elogios.

O mau é forte, mas o bom pode vencer se soubermos contra o que estamos lutando. Vencer o mau, especialmente num mundo digital que aumenta seu poder, precisa de sabedoria e muito esforço.

***Meu pitaco. Logo na abertura já fui lançado para minha experiência com as palestras. Palestrantes profissionais sempre têm o que chamamos de “escadas” na plateia. Quando começamos a palestra, vamos procurando na plateia as pessoas que reagem com sorrisos ou com acenos de cabeça em concordância com o que estamos dizendo. E procuramos também as pessoas carrancudas ou que esteja dando sinais de discordância. São os poços. Localizadas as pessoas, passamos a conduzir nossos olhares fixando-os nas escadas e evitando os poços. Com isso vamos nos motivando ao receber a energia positiva das pessoas que aparentemente estão concordando conosco. É um truque que reconhece o poder do mau, da crítica, do negativo e usamos para fazer prevalecer o bem, o positivo, a concordância.***

O mau é universalmente poderoso, mas não é invencível. Somos mais afetados pela negatividade durante a juventude, quando mais precisamos aprender sobre falhas e críticas. Conforme amadurecemos e aprendemos com a vida, fica mais fácil lidar com o mau, pois mais velhos, combatemos o mau apreciando os pequenos prazeres de cada dia e recordando de bons momentos em vez de ficar remoendo o passado.

Neste livro os autores se propõem a explicar como usar o poder do mau quando for benéfico e como vencê-lo quando não for. Ao aprender como o viés de negatividade nos afeta, você verá o mundo mais realisticamente e com menos medo.

Vamos ver.

Nos anos 1990, ao estudar a reação das pessoas, psicólogos descobriram que uma primeira má impressão tinha impacto muito maior que uma primeira boa impressão. Experiências feitas por economistas comportamentais apontaram que uma perda financeira era muito mais sentida que um ganho financeiro na mesma proporção.

O que dá ao mau todo esse poder?

Um dos autores, Baumeister, começou a procurar situações nas quais os maus eventos não tivessem todo esse poder. Para compreender a força de algo, estude suas fraquezas. Mas após pesquisar na literatura em psicologia, sociologia, economia, antropologia e outras disciplinas, ele descobriu que não existiam exemplos claros do bom sendo mais forte que o mau. O impacto dos maus eventos dura muito mais que o dos bons eventos. Uma imagem negativa estimula mais atividade elétrica no cérebro que imagens positivas. O sofrimento da crítica é muito mais forte que o prazer do elogio. Punições motivam mais que premiações. Conseguir má reputação é muito mais fácil que construir a boa.

***Meu pitaco. Ainda no texto de abertura do livro eu comecei a salivar... como ler essas linhas e não me lembrar imediatamente da imprensa brasileira dando todo destaque para as notícias ruins? Mesmo as coisas boas são mostradas por um ângulo desfavorável, criando uma percepção de que nada de bom pode acontecer a partir de um governo ao qual a imprensa é antipática. Isso me levou a publicar uma de minhas Iscas Intelectuais:***

O maior fenômeno cognitivo de 2019 foi a consolidação da percepção de que o que define uma notícia como boa ou má, não é mais seu mérito.

**É a fonte.**

Luciano Pires

Enquanto realizava suas pesquisas, Baumeister conheceu o professor Paul Rozin, que trabalhava num tema semelhante, mas sob outro ponto de vista. Suas experiências mostravam como é fácil contaminar o bom com o mau. E os autores lembram um velho ditado russo: “Uma colher de alcatrão pode estragar um barril de mel. Mas uma colher de mel, nada causa a um barril de alcatrão.”

Rozin notou que essa assimetria se repetia em diversas áreas. Nas tradições religiosas, uma pessoa pode ser condenada por um simples pecado. Mas leva mais que uma vida para se tornar um santo.

Até peculiaridades linguísticas chamaram a atenção de Baumeister e Rozin. Psicólogos geralmente descrevem estados emocionais com palavras que se opõe: alegre ou triste, relaxado ou ansioso, satisfeito ou bravo, amigável ou hostil, otimista ou pessimista. As pesquisas revelaram que pessoas podem passar a vida toda afetadas por um evento singular. Um trauma. Qual é o oposto de trauma? Que palavra descreve um estado emocional tão positivo que nos afete por décadas? Não existe essa palavra.

Maus momentos criam sentimentos inconscientes que não se apagam com tempo. Uma má experiência sexual pode assombrar você pelo resto da vida. Mas a melhor das experiências se tornará uma memória difusa. Um ato de infidelidade pode destruir um casamento, mas nenhum ato de devoção pode vincular permanentemente um casal.

Não existe palavras opostas a assassinato, por exemplo. E palavras como dor têm muito mais sinônimos do que prazer. Não existe palavra oposta a acidente. Ou a risco. Talvez serendipidade, mas quanta gente conhece esse termo?

Rozin publicou suas pesquisas em co-autoria com Edward Royzman num “paper” chamado “Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion”, concluindo que eventos negativos são mais destacados, potentes e dominantes e geralmente eficazes do que eventos positivos.”

O “paper” de Baumesiter se chamou “Mau é mais forte que bom”, concluindo que “o maior poder dos eventos maus sobre os bons é encontrado nos eventos do dia a dia, eventos importantes como traumas, relacionamentos íntimos, padrões de redes sociais, interações interpessoais e processos de aprendizado.”

Os autores fazem uma interessante observação sobre como historicamente os pesquisadores estudaram muito mais os efeitos do mau do que do bem sobre as pessoas, o que seria de se esperar, pois causa mais impacto. Mas essas pesquisas foram distorcidas quando jornalistas sedentos por manchetes, passaram a escrever centenas de histórias sobre o peso dos traumas, psicoses e depressão, e muito pouco sobre coisas preciosas como nossa resiliência mental e capacidade para obter a felicidade.

Muita gente que passou por traumas, reconhece que a má experiência as fez mais fortes, espertas, maduras, tolerantes e compreensivas. As fez pessoas melhores. No entanto, muito mais atenção é dada às síndromes pós-traumáticas, mesmo que elas atinjam apenas 20% das pessoas expostas a experiências traumáticas.

Psicólogos e jornalistas estavam tão ocupados acentuando o negativo, que perderam a capacidade de tratar da fenomenal resiliência do ser humano.

Sociólogos estudando religiões perceberam o poder do mau para inspirar um comportamento virtuoso. A doutrina cristã do pecado original, à qual estamos condenados desde Adão e Eva, pode parecer exagerada, mas e os heróis nas tragédias gregas, que eram condenados por um simples erro trágico? Essas crenças acontecem para desafiar um elemento básico da psicologia e da evolução humanas.

Para sobreviver, a vida tem de vencer todo dia. A morte, precisa vencer uma vez só.

Um pequeno erro, pode apagar todo sucesso. E isso vem de nossas origens. Vivíamos mais alertas ao tigre de dentes de sabre do que à apetitosa gazela. Reconhecer a gentileza de um amigo não era questão de vida ou morte, mas ignorar a animosidade um inimigo, sim. Uma só pessoa não conseguia proteger a tribo. Mas um só cozinheiro que não eliminasse as toxinas de um alimento, podia contaminar a todos. Um só indivíduo poderia destruir toda a tribo ao traí-la para uma tribo inimiga.

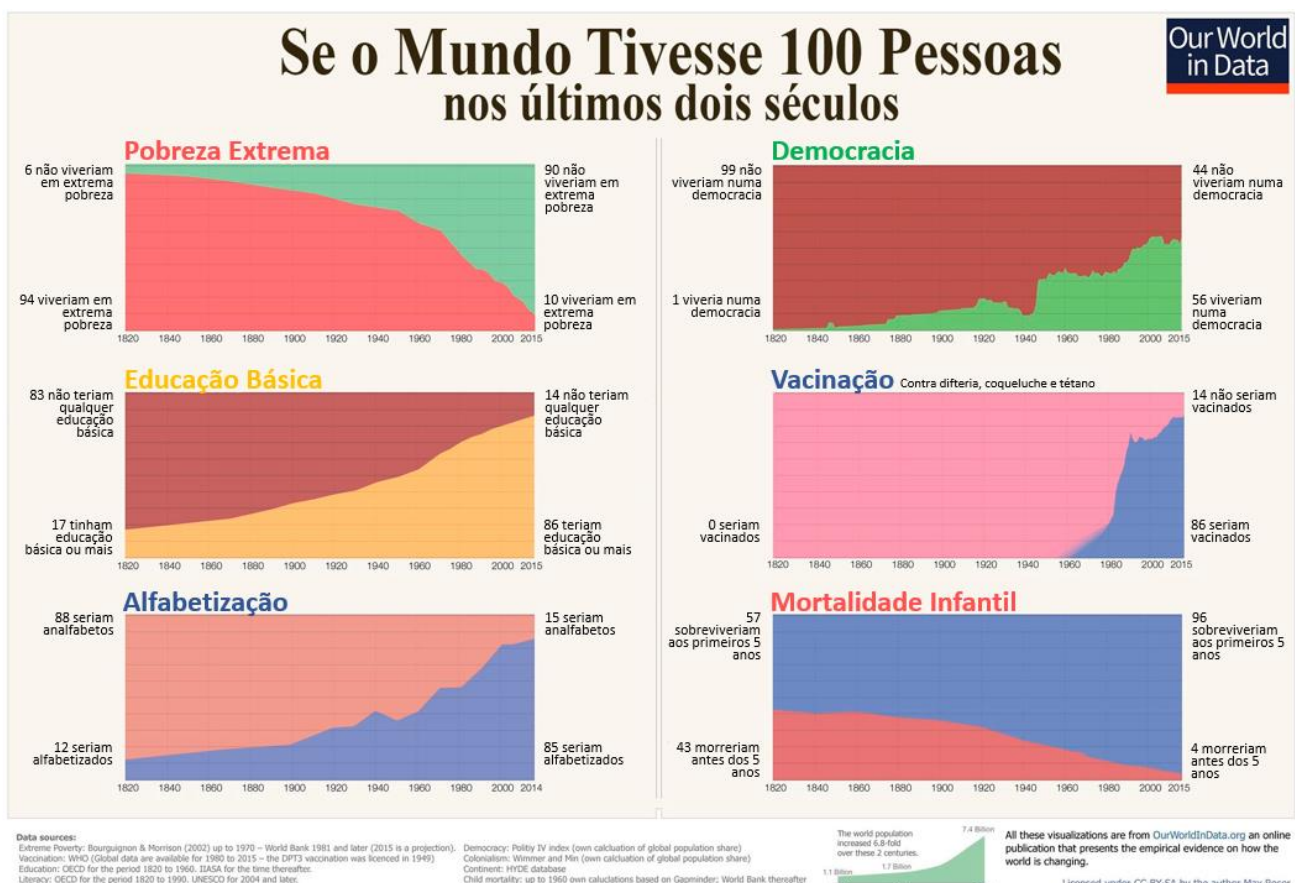
Um erro pode matar você. Um inimigo pode fazer de sua vida um inferno. Uma perda pode pagar todos os ganhos anteriores.

Prestar mais atenção às ameaças faz, portanto, todo o senso evolucionário.



**Meu pitaco. São essas questões ligadas a nossos mais primitivos sentimentos que explicam porque a cada dia aparecem notícias de que a humanidade está condenada. Foi a mídia que criou o terrorismo, e as Torres Gêmeas foram o momento de coração dessa ferramenta de pressão. Ver as torres caindo na sala de minha casa, fez com que me sentisse presa dos terroristas, mesmo vivendo num país longe das ameaças. E isso aconteceu com bilhões de pessoas que, pela televisão e depois pelas mídias sociais, foram bombardeadas com a ameaça de aniquilação, espalhando uma sensação de impotência e de insegurança. O próximo atentado será maior. E pode ser na minha esquina.**

**Publiquei em minhas mídias sociais uma imagem que mostra como a pobreza extrema, a democracia, a educação básica, a vacinação, a alfabetização e a mortalidade infantil evoluíram no mundo nos últimos dois séculos. A evolução positiva é sensacional, mas não se fala disso. Por que será?**



Mas enquanto damos toda atenção para as ameaças externas, estamos sempre prontos para superestimar nossas habilidades e poder de controlar nossos destinos. É

o viés do otimismo, que nos faz subestimar riscos de alguns tipos de eventos negativos em nossas vidas. E é essa combinação de medo com confiança superestimada que nos leva a desastres.

Foi o medo que levou os Estados Unidos a superestimar o perigo das armas químicas de Saddam Hussein e tomar a decisão de invadir o Iraque. Foi a superestimação de sua capacidade de vencer a guerra rapidamente e substituir o regime de Saddam por uma democracia, que levou ao surgimento do ISIS e outros grupos terroristas que transformaram a região num inferno ainda maior.

Se faltarem notícias ruins hoje, certamente há as que nos esperam amanhã. E a coisa é tão perversa que numa pesquisa com crianças pré-adolescentes nos Estados Unidos, mostrou que ao serem perguntadas como será o mundo quando forem adultas, uma em cada três disse que ele provavelmente não existirá mais.

Os autores dizem que o termo para esses adultos que assustam as crianças é “empreendedores da disponibilidade”. São os jornalistas, ativistas, acadêmicos, advogados e políticos que capitalizam nossa humana tendência de avaliar um perigo conforme a quantidade de exemplos em nossas mentes.

***Meu pitaco. Há outro termo dentro da mesma linha de pensamento, chamado de “availability cascade”, ou “cascata da disponibilidade”. Ele trata de um ciclo autoalimentado que explica o desenvolvimento de alguns credos que tomam conta dos espaços de discussão. É algo muito próximo dos memes. Alguém cria uma nova ideia ou conceito que parece explicar algum processo complexo de forma muito simples. Tão simples que o conceito começa a ser compartilhado por todo mundo. Logo, passa a fazer parte do discurso popular, causando uma cadeia de reações: as pessoas adotam o novo conceito ou ideia ou termo, porque outras pessoas estão adotando e a cada momento ele torna-se mais verossímil, mais razoável, mais aceitável. É a necessidade das pessoas de sentirem-se incluídas nas ondas, nos grupos, e a disponibilidade da nova ideia, conceito ou termo, que faz com que a cascata de disponibilidade aconteça. A necessidade de aceitação social pela patota e a aparente sofisticação da nova ideia anulam o pensamento crítico das pessoas. E***

***do nada você se vê rodeado de coisas como “lugar de fala”, “cultura do estupro”, “micromachismo” e quotas...***

A cobertura da mídia faz com que 40% dos norte-americanos tenham medo que eles ou membros de suas famílias morram num ataque terrorista. Enquanto isso, o número de norte-americanos mortos em quedas em banheiras é infinitamente maior que nos ataques terroristas. Mas ninguém tem medo de entrar e sair da banheira todos os dias.

Quando perguntados sobre a vida, um em oito norte-americanos afirmaram que ela é longa e fácil. Os outros sete disseram que é curta e difícil. Os otimistas eram significativamente mais felizes que os pessimistas, assim como mais propensos a votar, doar para caridade e servir como voluntários em trabalhos comunitários.

Os autores então afirmam que não esperam eliminar a negatividade, mas ajudar o leitor a não ser conduzido por ela.

Há muito mais a celebrar do que a lamentar em nossas vidas e no mundo.



## Capítulo 1

# Quão mau é mau?

## Recrutando a Mente Racional

A partir de uma experiência em um relacionamento com uma parceira que era, digamos, mercurial, Baumeister fez um de seus primeiros experimentos. A moça num momento era delicada e charmosa, em outro explodia em raiva, fazendo do relacionamento uma roleta russa. Nos momentos ruins Baumeister queria sumir, mas aí lembrava dos bons...

Ele então começou a compilar dados. A cada noite ele revisava o dia, perguntava-se se estava feliz no relacionamento e marcava sim ou não numa planilha. Se a quantidade de dias ruins fosse maior que dias bons, ele terminaria o relacionamento. Se houvesse ao menos 4 dias bons para cada ruim, ele manteria o relacionamento. Ele determinaria a taxa de positividade, que é o número de bons eventos para cada mau evento. Não dá para medir a complexidade da vida com essa taxa, mas é uma ferramenta para entender o efeito da negatividade. Para superar o viés de negatividade você precisa de um método para ponderar o negativo e o positivo e determinar seu peso relativo. Você precisa perguntar:

Quão mau é mau?

O psicólogo clínico Robert Schwartz concluiu que pessoas que têm um número equivalente de sentimentos positivos e negativos tendem a ser “levemente disfuncionais”, enquanto aquelas que têm em média dois sentimentos positivos para cada negativo, tendem a ser “funcionais normais”. Os que atingem o “funcionamento ótimo” são os que têm um pouco mais de quatro sentimentos positivos para cada negativo.

Em outro estudo, o psicólogo John Gottman descobriu que casais em relacionamentos problemáticos têm um número igual de interações positivas e negativas. Aqueles destinados a uma relação feliz de longo prazo têm 5 interações positivas para cada negativa. Essa “Proporção Gottman” revelou-se um instrumento muito útil para estudar diferentes tipos de relacionamentos. Alguns casais não mostram muita

afeição, mas prosperam porque quase nunca brigam. Outros casais bem-sucedidos brigam mais, mas superam com grande quantidade de demonstrações de afeto. É a regra do “cinco fudas para cada briga”, rarararara.

A questão fundamental é: as experiências boas são em maior quantidade que as más?

Economistas comportamentais fizeram experiências medindo dólares. As pessoas revelaram comportamentos irracionais quando havia o risco de perder dinheiro. O fenômeno foi chamado de “aversão às perdas” por Daniel Kahneman e Amos Tversky. Eles descobriram que as pessoas não arriscam perder 20 dólares num cara-ou-coroa, a menos que a recompensa seja 40 dólares. Perdas impactam muito mais que ganhos.

As pessoas sempre têm uma visão pessimista do futuro. Cara-ou-coroa não tem 50% de chances de cada lado. E quanto mais familiar for um cenário, quanto mais imagens dele tivermos visto ou imaginado, mais parece que vai acontecer.

***Meu pitaco. Você reparou que os autores falam “quanto mais imagens tivermos visto ou imaginado”? Imaginado. Basta ter uma narrativa na cabeça para que você comece a tomar decisões baseado nela. Por isso é tão importante a questão de prestar atenção nas coisas que nos são impostas todos os dias. Vendedores sabem como isso funciona e por isso criam cenários. O apartamento que estão vendendo está no melhor lugar do país, em volta estão surgindo obras que vão valorizar, o ar será mais puro, o barulho vai acabar e a cena descrita por eles é visualizada por você... pronto.***

***Isso explica muita coisa neste cenário politicamente polarizado onde pessoas inteligentes se recusam a enxergar acertos ou erros do político de sua preferência. Há um tsunami de narrativas sendo jogadas sobre elas, especialmente as narrativas do “se”. Vimos isso nos adversários da Reforma da Previdência, que a cada segundo lançavam uma narrativa do “se a Previdência for aprovada, velhinhos aposentados não terão mais dinheiro, você terá de trabalhar até morrer, sua viúva ficará à míngua, só tiraram dinheiro dos pobres” e assim por diante. Cenários futuros catastróficos, distribuídos em cascatas de disponibilidade e que colaram na mente de muita gente que continua apostando neles.***

## A REGRA DOS QUATRO

Emoções positivas ampliam nossa perspectiva e nos possibilitam a desenvolver habilidades que ajudam a progredir pessoal e profissionalmente. Pesquisadores descobriram que coisas más são no mínimo duas vezes mais poderosas que coisas boas, e geralmente três vezes mais poderosas quando se lida com emoções e relacionamentos em vez de dólares e centavos.

Para ficar acima da média, portanto, você deve ter quatro dias bons para cada dia ruim.

É essa a regra dos quatro, que não se aplica a todo mundo em todas as situações, mas pode ser uma ótima regra de ouro: *É preciso de quatro coisas boas para superar uma coisa má*. Os autores insistem: há situações em que o poder do mau é muito superior, como traumas e assassinatos, onde nem tem cabimento aplicar a regra. Ela só vale quando os eventos têm a mesma magnitude. Em situações não extraordinárias serve para avaliar um relacionamento, um emprego ou uma oportunidade.

Por exemplo, em vez de buscar a perfeição de manter um regime rígido todos os dias da semana, você pode decidir mantê-lo em quatro dias de cinco. Não é o ideal? Não. Mas é melhor que nada. Quatro avaliações positivas para cada negativa de seu produto ou serviço. Quatro clientes satisfeitos para cada descontente. Quatro elogios para cada crítica.

Lembrar-se dessa regra pode ajudar a lidar com problemas em relacionamentos, no trabalho e no resto de sua vida.

Quando se sentir devastado por uma crítica ou insulto, lembre-se que isso pode ter acontecido por causa de seu viés da negatividade. Em vez de ficar obcecado por uma crítica numa rede social, leia outros quatro comentários legais. Quando estiver furioso com um amigo que lhe deixou na mão, lembre-se de quatro vezes em que ele foi muito legal. Antes de rotular um direitoista de racista ou um esquerdistas de comunista, lembre-se dos direitoistas e esquerdistas em sua família e círculo de amizades.

E lembre-se: jornalistas sempre buscarão a exceção e a tratarão como regra.

No dia a dia, existem muito mais coisas boas do que más acontecendo e é por isso que a vida tem melhorado para muita gente em todo o mundo com o passar dos anos.

***Meu pitaco. Cara, essa regra dos quatro é fascinante especialmente por uma razão: nunca passou pela minha cabeça que eu devo, ao longo do dia, respeitar qualquer proporção de experiências boas com ruins. Eu vou simplesmente levando a vida. Por exemplo, estou sentado aqui há horas, escrevendo, já com uma puta dor nas costas. Não me passou pela cabeça que eu devo parar já, no meio da tarde, e caminhar até aquela sorveteria excepcional que existe a sete quadras daqui. E me dar de presente uma experiência boa, para colocar na conta do dia. Essa percepção jamais passou pela minha cabeça. No final do dia, deu o que deu. Eu não tomei nenhuma iniciativa para que tivesse quatro experiências legais. Fascinante!***

O livro é muito bom. Especialmente pelo momento que estamos passando. Vou terminar aqui a primeira parte, mas veja o que vem pela frente:

Como eliminar a negatividade, nossos demônios interiores, a crítica construtiva, premiações versus penalidades, o princípio de Poliana, o futuro do bom... cara, tem muito conteúdo pela frente. Fique esperto para o próximo episódio.



Muito bem, esta foi a primeira parte do *podsumário* do livro **O Poder do Mau**, que faz parte do Café Brasil Premium. Como sempre, recomendo a você intensamente que compre o livro.

Compre aqui: <https://amzn.to/2TN0WeL>

Você recebeu este *podsumário* por fazer parte do Café Brasil Premium. De onde veio este, tem muito mais. Acesse [www.cafebrasilpremium.com.br](http://www.cafebrasilpremium.com.br)