

BRYAN CAPLAN

**A AUTO-AUDA
É COMO
UMA VACINA**

ensaios para viver melhor

TRADUÇÃO
Sara Sousa Gomes

Para Tyler Cowen, o irmão mais velho que há mais de 30 anos
me tem ajudado a ajudar-me a mim próprio

Índice

Parte I: Acção Unilateral

A auto-ajuda é como uma vacina	15
Diga «não posso» com cuidado	20
A minha vida de apaziguamento.	22
Quando ser manso.	25
Macheza vs. apaziguamento	27
A causa da dor está naquilo que faço: como a elimino	29
Omnisciência não chega	33
Tranquilidade por um dólar por dia: carta aberta à <i>Adbusters</i>	37
Arranjem colegas de quarto	40
A economia da dádiva da vida	42
A falácia de atenuar a dor da pobreza	44
A preferência pela depressão.	46
Como aumentei a minha inteligência social	50

Parte II: Truques para o dia-a-dia

A minha Bela Bolha	55
Crie a sua própria bolha em 10 passos simples	58
<i>Nerds</i> Masculinos Tímidos e a estratégia da bolha.	61
Duas regras práticas para guiá-lo quando estiver perdido	64
Mais felicidade pelo seu dinheiro: as melhores maneiras de investir no seu bem-estar.	66
O que mostra uma aposta	69
Confissões de um apostador	71
Terapia de choque: quando as probabilidades falham	74
Doutoramento em economia é um almoço grátis?.	77
Ser solteiro é um luxo	79
O verdadeiro problema da criogenia.	82
Porquê fazer a mala para a mesma viagem duas vezes?	85
10 coisas que aprendi nos meus primeiros 10 anos de paternidade	87
Mais 10 coisas que aprendi nos meus primeiros 10 anos de paternidade	89
Manual de um economista para uma parentalidade mais feliz. .	92

Parte III: Eu, o professor cá de casa

O meu amor pela educação	97
Regra dos bons alunos	100
Separar gémeos: uma forma de iliteracia económica	103
As leis de ferro da pedagogia	105
A economia e a filosofia das notas por pena	107
Como é que ensino quando quero realmente que os meus alunos aprendam	110
Ensinar a ensinar	113
Porquê ensino em casa	117
O pior argumento contra o ensino doméstico	120
Ensino livre + matemática	122

Os verdadeiros temas não têm árbitro	I26
Sete regras para escrever boa não-ficção	I29

Parte IV: Como ser Dale Carnegie

Se os zangados pudessem ouvir o que os calmos não dizem . . .	I33
O sofrimento silencioso do não neurótico	I36
A.S.: Aconselhe sempre	I38
O preço da bizarrice	I40
<i>Pax Libertaria</i>	I42
Conversão: o compromisso entre quantidade e qualidade . . .	I46
Diga-o em voz alta e com orgulho	I49
Rand vs. psicologia evolucionista: parte 1	I51
Rand vs. psicologia evolucionista: parte 2	I55
A inutilidade de discutir quando não há para dividir	I60
Maldade e mal-entendidos	I63
Como podem os homens ser tão preguiçosos em casa?	I67
Cara Prudência	I69
O dilema dos prisioneiros bayesiano	I72
Os rótulos e as histórias do bem contra o mal diminuem o QI? . .	I75
Eu era um adolescente que odiava gente	I79

Parte I

Acção Unilateral

A auto-ajuda é como uma vacina

Andrew Biggs, membro do AEI¹, escreveu um artigo absolutamente equilibrado em que argumenta que uma das principais causas da elevada taxa de mortalidade por Covid nos Estados Unidos foi o estilo de vida pouco saudável dos Americanos:

Os Americanos entraram na pandemia da Covid em muito pior estado de saúde do que os cidadãos de outros países desenvolvidos. Por exemplo, mais de 27 mil dos que morreram por Covid nos EUA, representando 16 % do total de mortes, tinham diabetes como comorbilidade. Mas e se, em vez de terem a taxa de diabetes mais elevada entre os países ricos, os EUA tivessem a mesma taxa que a Austrália, com menos de metade do nível dos EUA? O mesmo se aplica à obesidade, considerada uma comorbilidade em 4 % dos casos de Covid.

¹ Referência ao American Enterprise Institute (AEI), na sua designação completa American Enterprise Institute for Public Policy Research. O AEI é um laboratório de ideais conservadores, com sede em Washington, D.C. As suas áreas de investigação são a governação, a política, a economia e o bem-estar social. O AEI é uma organização independente sem fins lucrativos, apoiada sobretudo por contribuições de fundações, empresas e indivíduos. Fundado em 1938, o AEI é normalmente associado ao conservadorismo e ao neoconservadorismo. Embora não apoie candidatos políticos, a verdade é que alguns membros da equipa do AEI foram considerados os principais arquitectos da política pública e externa do governo Bush filho. (*N. da T.*)

Quarenta por cento dos americanos são obesos, a taxa mais elevada do mundo desenvolvido e mais do dobro da média da OCDE. As taxas de mortalidade por doença cardíaca nos EUA são também mais elevadas do que na maioria dos países europeus e asiáticos. A hipertensão é apontada como uma comorbidade em 22 % das mortes por Covid. Se os Americanos tivessem simplesmente o mesmo estado de saúde que outros países com rendimentos elevados, é provável que dezenas de milhares de vidas pudessem ter sido salvas².

A conclusão óbvia é a seguinte: *os indivíduos podem e devem reduzir o seu risco adoptando estilos de vida mais saudáveis*. No entanto, Biggs declara estranhamente o contrário:

Os médicos de clínica geral dizem-me que os seus doentes com diabetes de tipo 2 conseguem dizer-lhe o seu peso e sabem de que forma este está relacionado com a sua doença. Sabem que, se perderem peso, podem reduzir o risco de cegueira, amputação de membros ou morte. Simplesmente não são capazes de o fazer.

Contudo, se há algo de óbvio aqui é o facto de eles *serem* simplesmente capazes de o fazer. Qualquer um é. Coma menos e faça refeições mais pequenas... e perderá peso. Pratique mais exercício físico... e perderá peso. Toda a gente sabe isto. E toda a gente pode aplicar os seus conhecimentos. Ponha menos comida na boca, mexa mais o seu corpo e o seu risco de morrer de Covid diminuirá drasticamente.

Por que razão, então, tantas pessoas continuam a não ter saúde, mesmo no meio de uma pandemia histórica? Porque preferem o prazer da comida e da ociosidade, com a consequente perda de saúde, à dor da fome e do esforço, com o consequente ganho de saúde. Para citar Al Pacino em *Perfume de Mulher*:

² BIGGS, Andrew, «Americans' Poor Health Paved the Way for COVID-19 Deaths» *American Enterprise Institute*, 4 de Setembro de 2020.

«Eu sempre soube qual era o caminho certo. Sem exceção, eu sabia. Mas nunca o segui. Sabes porquê? Era demasiado difícil.»³

Se tudo isto é inegável, porque se recusam tantas pessoas inteligentes a concordar? O preconceito da desejabilidade social, naturalmente⁴. Quando a verdade parece mal, as pessoas dizem – e talvez até acreditem nisso – o que é manifestamente falso. Como já expliquei anteriormente⁵:

«Desculpe, mas não posso ir à sua festa.» Esta desculpa comum é quase sempre literalmente falsa⁶. Está a trabalhar? A não ser que o seu chefe o acorrente à sua secretária, pode ir à festa. Está em Paris e a festa é em DC amanhã? Se puder implorar, pedir emprestado ou roubar um bilhete de avião, pode ir à festa. O mesmo se aplica à maioria das utilizações sociais das palavras «não posso» – tudo desde «Não podemos estar juntos» a «Não consigo evitar».

Porquê dizer «não posso» quando a verdade é «É demasiado caro para mim» ou «Não me apetece»? Porque «Não posso» parece melhor. Tem implícita a ideia: «A única razão pela qual não faço X é porque não tenho capacidade para fazer X. Caso contrário, claro que o faria.» Em comparação, «É demasiado caro para mim» e «Não me apetece» são respostas consideradas insultuosas. Ambas dizem: «X simplesmente não é a minha prioridade. Habitue-se a isso.» Resumindo, a forma como usamos a palavra «não posso» é um caso claro de Preconceito de Desejabilidade Social: a nossa propensão demasiado humana para mentir quando a verdade parece mal⁷.

³ «Scent of a Woman», *American Rhetoric: Movie Speech*, 1992.

⁴ CAPLAN, Bryan, «Social Desirability Bias: How Psych Can Salvage Econo-Cynicism», *EconLog*, 21 de Abril de 2014.

⁵ CAPLAN, Bryan, «The Diction of Social Desirability Bias», *EconLog*, 22 de Abril de 2016.

⁶ COWEN, Tyler, «Simple Points About Central Banking and Monetary Policy», *Marginal Revolution*, 19 de Fevereiro de 2016.

⁷ CAPLAN, Bryan, «The Public Goods Model vs. Social Desirability Bias: A Case of Observational Equivalence», *EconLog*, 4 de Setembro de 2012. CAPLAN, Bryan,

O «não posso» literalmente falso não está sozinho. O Preconceito de Desejabilidade Social permeia a nossa dicção, ou seja, as palavras específicas que escolhemos usar⁸.

O que há de tão terrível em suavizar a dura realidade de que os obesos são plenamente capazes de atingir um peso corporal saudável?

Simples: a amenização de uma ideia *distrain e confunde*. A auto-ajuda é uma solução praticamente infalível para a obesidade; desde que siga rigorosamente a receita, deixará de ser obeso em pouco tempo. Ignorar ou negar a possibilidade de auto-ajuda desencoraja as pessoas a resolver – ou mesmo a salvar! – as suas próprias vidas.

Poder-se-ia dizer: «Os seres humanos são fracos. De que adianta dizer-lhes para fazer dieta e praticar exercício durante o resto da vida, quando sabemos que não o farão? Mais vale uma mentira piedosa.»

Talvez, talvez.

Considere, no entanto, este argumento paralelo: «As pessoas antivacinas são loucas⁹. De que adianta dizer-lhes para se vacinarem quando sabemos que não o farão? Mais vale uma mentira piedosa.»

Consegue pensar em alguma objecção razoável? Porque eu consigo de certeza.

1. Há um contínuo de loucura. Para alguns negacionistas, não há qualquer esperança. Outros só baixarão a cabeça perante uma vergonha esmagadora. Muitos, no entanto, são apenas loucos por natureza. A vergonha moderada – ou a persuasão persistente – acabará finalmente por colocar as vacinas nas suas correntes sanguíneas.

2. *A loucura é contagiosa*. Se ninguém desafiar os negacionistas, é mais provável que as pessoas indecisas adoptem as suas ideias loucas. Estes «convertidos», por sua vez, podem facilmente continuar a corromper outros. Dado o conformismo inerente aos seres humanos, o movimento antivacinas pode espalhar-se mesmo na ausência

«Demagoguery Explained», *EconLog*, 3 de Maio de 2014, «Diction», *Literary Devices*.

⁸ WEATHERSPOON, Deborah, «Understanding Opposition to Vaccines», *Healthline*, 15 de Setembro de 2017.

⁹ *Ibidem*.

de esforços deliberados de recrutamento. Inicialmente, as pessoas que não são malucas apercebem-se da crescente prevalência de ideias insanas – e, eventualmente, tornam-se elas próprias malucas.

3. *Alguém vai ser culpabilizado.* Se se recusar a culpar os negacionistas pelas suas más escolhas, é provável que as pessoas procurem atribuir a culpa a *outra pessoa*. Por exemplo: «Provavelmente, as pessoas tomariam de bom grado as vacinas se os médicos não fossem tão arrogantes.» O resultado: em vez de «poupar os sentimentos das pessoas», acaba por *redistribuir* os sentimentos feridos por pessoas inocentes.

Qual é então a mensagem correcta a enviar? Esta: «As pessoas antivacinas são perfeitamente capazes de se vacinar. Estão a fazer más escolhas. Deveriam fazer escolhas melhores.»

Isto não é meramente útil; é verdade.

O mesmo se aplica à obesidade. A mensagem correcta não é: «Eles são simplesmente incapazes de perder peso.» A mensagem correcta é: «Os obesos são perfeitamente capazes de ser magros. Estão a fazer más escolhas. Deveriam fazer escolhas melhores.»

Isto não é meramente útil; é verdade.

O mesmo princípio é válido para a auto-ajuda em geral. *A auto-ajuda é como uma vacina*: quando usada, faz maravilhas. O facto de muitas pessoas se recusarem a fazer o que deve ser feito é uma razão frágil para lhes fazer a vontade. E é uma razão terrível para apoiar erros claros como: «Eles não conseguem fazê-lo.» Qualquer pessoa pode ser vacinada; basta arregaçar a manga e deixar que o médico lhe espete a agulha. Qualquer pessoa pode ser magra; basta comer moderadamente e praticar exercício regularmente. E qualquer um pode melhorar a sua própria vida; basta parar de inventar desculpas e seguir o caminho da sensatez.

30 de Setembro de 2020

Diga «não posso» com cuidado

Suponha que um aluno reprova num teste de matemática. Numa análise superficial, o que alguém dirá frequentemente é: «Não consegue fazer contas.»

Ou suponha que um país tem um terrível problema de corrupção. Numa primeira análise, muitas vezes as pessoas dirão: «O governo não consegue resolver este problema de corrupção.»

Em cada caso, detecto uma falácia lógica casual.

Nomeadamente: se a pessoa X faz efectivamente Y, podemos legitimamente inferir que «X *consegue* fazer Y». Contudo, se a pessoa X não fizer Y, não podemos legitimamente inferir que *não consegue*. Talvez não faça Y porque *não consegue* fazer Y. Talvez não faça Y porque *optou por não* fazer Y.

Qual é a verdadeira história? Para a descobrir, é necessária uma investigação mais aprofundada. Antes de declarar que «X não consegue fazer Y», comece com esta simples lista de verificação:

Passo 1: Observe se o indivíduo em questão *tentou* sequer fazer Y.

Passo 2: Se o indivíduo tentou, analise *o quanto* ele tentou.

Passo 3: Verifique em que medida pessoas comparáveis são *bem-sucedidas* quando dão o seu *melhor*.