

CRISE CLIMÁTICA: ENTRE O ALARMISMO E A ESPERANÇA

RI

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

www.revistaRI.com.br

ESG

CAINDO NA REALIDADE

AS PRÁTICAS SUSTENTÁVEIS CONTINUAM ESSENCIAIS,
MAS DEVEM ESTAR ALIADAS A RESULTADOS CONCRETOS

por **MARCELO MURILO**

n°280
ABR 2024



GOVERNANÇA CORPORATIVA EM UM MUNDO BELICO

por **ADRIANA DE ANDRADE SOLÉ**

A IMPORTÂNCIA CRESCENTE DO ESG EM FUSÕES & AQUISIÇÕES

por **ROBERTO VENTURA e LEONARDO LUGOBONI**

ESG & SUPPLY CHAIN: INTEGRANDO EFICIÊNCIA E SUSTENTABILIDADE NA CADEIA DE ABASTECIMENTO

por **IURI PINTO**

BIODIVERSIDADE SE APROXIMA DO CENTRO DAS DISCUSSÕES ESG

por **FELIPE NESTROVSKY e FERNANDA BRITTO**



CRISE CLIMÁTICA

ENTRE O ALARMISMO E
A ESPERANÇA



O planeta Terra vive um momento de enorme desafio climático, e somente alguém muito alheio à realidade pode negar essa situação. As pessoas envolvidas com o tema entendem que medidas significativas urgentes precisam ser tomadas para evitar os piores impactos das mudanças climáticas no futuro do Homo sapiens no planeta.

por **JURANDIR SELL MACEDO**

Porém, muitos daqueles que trabalham para conscientizar as pessoas sobre os riscos que enfrentamos recorrem a previsões extremamente pessimistas. Pessoas que fazem afirmações como a de que, em algumas décadas, o calor será tão intenso a ponto de as pessoas “derreterem feito lesma na calçada”, evidentemente estão recorrendo a imagens que buscam levar as pessoas à ação.

Porém, há uma reflexão crucial a ser feita sobre o impacto dessas manchetes alarmistas na motivação coletiva para a ação. Embora o intuito por trás dessas previsões sombrias possa ser despertar as pessoas para a urgência da situação climática, o efeito pode ser paradoxalmente contraproducente.

Previsões muito pessimistas, ao invés de mobilizar, podem levar ao desânimo. Quando o público se depara com cenários que parecem insuperáveis ou catastróficos demais para serem evitados, a resposta natural pode inclinar-se para a inação. O desespero pode substituir a determinação, levando muitos a questionar a eficácia de suas ações individuais ou coletivas.

Fui professor universitário por 38 anos e, durante muito tempo, tentei motivar meus alunos a estudarem com afinco para as provas, dizendo-lhes que a prova seria muito difícil. Porém, em determinado momento, resolvi testar uma postura diferente. Para uma turma, dizia que a prova seria fácil, que bastaria um pouco de empenho para que os alunos pudessem obter ótimas notas. Para outra turma, continuava com minha estratégia tradicional, afirmando que a prova seria bastante difícil e que exigiria um grande esforço para que os alunos obtivessem ótimas notas.

Aplicava provas bastante semelhantes e comecei a perceber que os resultados para as turmas, nas quais afirmava que a

“

Previsões muito pessimistas, ao invés de mobilizar, podem levar ao desânimo. Quando o público se depara com cenários que parecem insuperáveis ou catastróficos demais para serem evitados, a resposta natural pode inclinar-se para a inação.

”

prova não seria difícil e que bastaria algum esforço para a obtenção de boas notas, eram significativamente melhores do que aqueles das turmas onde eu afirmava que a prova seria bastante difícil.

Na edição de março de 2009 da revista *Science Communication*, foi publicado o artigo “*Fear Won't Do It - Promoting Positive Engagement With Climate Change Through Visual and Iconic Representations*”, de Saffron O'Neill e Sophie Nicholson-Cole, onde os autores testaram a eficácia de imagens dramáticas, como rompimento de camada de gelo, refugiados ambientais ou Urso Polar pulando entre placas de gelo à deriva, e imagens da vida cotidiana, como pessoas instalando lâmpadas de baixo consumo, casas com painéis solares e um ciclista.

EDUCAÇÃO FINANCEIRA

Algo que transmitisse a ameaça completa, ou seja, morte do mundo, extinção humana, distanciavam o espectador da questão, ao invés de agir para incentivar o engajamento positivo. Na verdade, gerava desengajamento e fazia com que ações individuais parecessem como ‘uma gota no oceano’, improváveis de terem qualquer contribuição significativa em relação à escala do problema.

Ao contrário, figuras que envolvem a vida cotidiana das pessoas geram um sentimento de relevância de pequenas ações que motivam mais à ação.

A psicologia nos ensina que, embora a urgência possa ser um motivador poderoso, o medo extremo tende a paralisar. A sensação de impotência diante de desafios apresentados como cataclísmicos pode desencorajar a ação proativa e diminuir a crença na capacidade humana de mudar o curso dos acontecimentos. Em vez de inspirar mudanças de comportamento ou políticas ambientais proativas, tais previsões podem cultivar um fatalismo prejudicial.

Uma reação comum diante de uma ameaça percebida como intransponível é a negação. Este mecanismo de defesa psicológica serve como uma barreira contra a ansiedade e o medo que surgem da perspectiva de enfrentar ou reconhecer problemas que parecem estar além da nossa capacidade de controle ou solução.

A negação pode manifestar-se de diversas maneiras: minimizando a seriedade do problema, duvidando das evidências científicas, ou até mesmo ignorando completamente a existência da questão. Esse fenômeno não se limita às mudanças climáticas; é uma reação humana comum a vários tipos de ameaças percebidas, sejam elas pessoais, como uma doença grave, ou coletivas, como uma crise econômica.

Muitos políticos, particularmente os de extrema direita, têm utilizado a tendência de negação como ferramenta para angariar apoio político. Essa estratégia se apoia na compreensão de que a negação oferece um refúgio psicológico para muitas pessoas que se sentem ameaçadas pelas implicações de mudanças significativas em seus estilos de vida ou pela perspectiva de ter que lidar com as complexas soluções necessárias para combater as mudanças climáticas.

Ao negar a existência ou a gravidade da crise climática, esses políticos apelam para um segmento da população que valoriza a continuidade econômica e social acima das con-

siderações ambientais, ou que vê nas políticas de combate à crise climática uma ameaça ao crescimento econômico ou à liberdade individual. Essa postura zomba das evidências científicas e descredita as organizações e movimentos ambientalistas, pintando-os como alarmistas ou propagadores de interesses escusos.

Previsões alarmistas, mesmo que tenham fundamento científico, ao contrário do objetivo de estimular a ação, podem estar sendo utilizadas para fortalecer o negacionismo sem conseguir efetivamente motivar as pessoas à ação.

Isso não significa que devemos minimizar a seriedade da crise climática ou adotar um otimismo infundado. Pelo contrário, é vital reconhecer a gravidade do que enfrentamos. Contudo, a comunicação sobre esses desafios deve equilibrar realismo com esperança, mostrando que, embora os desafios sejam significativos, há caminhos viáveis para a mitigação e adaptação.

Histórias de sucesso em sustentabilidade, inovações tecnológicas verdes e ações coletivas eficazes são exemplos poderosos que podem e devem ser destacados.

Mudar o foco para soluções tangíveis, destacar avanços na tecnologia verde e enfatizar a eficácia da ação coletiva podem fornecer a motivação necessária para que as pessoas se engajem ativamente em comportamentos mais sustentáveis. A mensagem deve ser de que, embora o tempo seja essencial, nossas ações têm poder e podem levar a mudanças significativas.

A construção de uma narrativa positiva em torno da ação climática, que destaque os benefícios econômicos, sociais e de saúde da transição para uma economia mais verde e sustentável, pode ser uma estratégia eficaz para envolver mais pessoas na causa ambiental e reduzir a polarização. Encorajar a ação, ao invés de induzir ao desespero, é fundamental para construir um futuro no qual possamos enfrentar os efeitos deletérios do aquecimento global. **RI**



JURANDIR SELL MACEDO

é doutor em Finanças Comportamentais, com pós-doutorado em Psicologia Cognitiva pela Université Libre de Bruxelles (ULB) e professor de Finanças Pessoais da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).
jurandir@edufinanceira.org.br