COLEÇÃO UMA JORNADA PELA ÉTICA ANIMAL

DO BÁSICO AO AVANÇADO

VOLUME X

VIESES E SUA INFLUÊNCIA

COMO VIESES INFLUENCIAM NOSSAS DECISÕES QUE AFETAM OS ANIMAIS

Luciano Carlos Cunha

COLEÇÃO UMA JORNADA PELA ÉTICA ANIMAL

DO BÁSICO AO AVANÇADO

VOLUME X

VIESES E SUA INFLUÊNCIA

COMO VIESES INFLUENCIAM NOSSAS DECISÕES QUE AFETAM OS ANIMAIS

Luciano Carlos Cunha

COLEÇÃO UMA JORNADA PELA ÉTICA ANIMAL

DO BÁSICO AO AVANÇADO

VOLUME X

VIESES E SUA INFLUÊNCIA

COMO VIESES INFLUENCIAM NOSSAS DECISÕES QUE AFETAM OS ANIMAIS

Luciano Carlos Cunha

SOBRE O AUTOR

Doutor em Ética e Filosofia Política pela Universidade Federal de Santa Catarina, coordenador geral no Brasil das atividades da organização Ética Animal e criador do site Senciência e Ética. É também autor dos livros *Uma breve introdução à ética animal: desde as questões clássicas até o que vem sendo discutido atualmente* e *Razões para ajudar: o sofrimento dos animais selvagens e suas implicações éticas*. Publicou também capítulos em outras obras e artigos em periódicos especializados, que podem ser lidos aqui.

Orcid: 0000-0003-3022-8121

SOBRE A OBRA

Neste livro é discutido como vários tipos de vieses distorcem nossa percepção da situação dos animais não humanos, influenciam o modo como discutimos nossas obrigações perante a eles e também a escolha de estratégias de ativismo para ajudá-los.

ISBN nº 978-65-01-66081-3 1ª edição Agosto de 2025.

Esta obra faz parte da coleção *Uma Jornada pela Ética Animal: Do Básico ao Avançado*, coleção que tem como objetivo oferecer, com textos didáticos porém aprofundados, uma análise das muitas questões discutidas na área de ética animal desde o seu surgimento até os dias atuais.

A produção deste trabalho foi financiada pela organização Ética Animal.

SUMÁRIO

1.Vieses que nos induzem a negligenciar os problemas que possuem mais vítimas.....9
1.1. O que são vieses 9
1.2. A negligência dos problemas que possuem mais vítimas.....9
1.3. Vieses relacionados aos tipos de vítimas.....11
1.4. A quantidade de vítimas e o desaparecimento da compaixão 13
1.4.1. Desaparecimento da compaixão e efeito da vítima identificável 13
1.4.2. Negligência do escopo.....14
1.4.3. Viés de proporção.....14
1.5. Efeito e adesão.....15
1.6. Como lidar com isso? 15
1.7. Quem tentará e quem não tentará corrigir a influência de vieses? 16
2. Vieses que inclinam a uma negligência da situação dos animais selvagens.....18
2.1. Introdução.....18
2.2. Vieses relacionados ao status quo 18
2.3. Vieses relacionados ao tipo de animal mais afetado 19
2.4. Vieses relacionados à quantidade de vítimas 20
2.4.1. Desaparecimento da compaixão 21
2.4.2. Negligência do escopo.....21
2.5. Vieses que induzem à crença de que a situação dos animais selvagens é boa 22
2.5.1. Heurística de disponibilidade 22
2.5.2. Vieses com efeito similar ao da heurística de disponibilidade.....24
2.5.3. Vieses que induzem a uma visão romantizada da vida na natureza 26
2.6. Vieses que influenciam a tentar justificar o sofrimento dos animais selvagens.....27
2.6.1. Apelo à agência 27
2.6.2.Viés de omissão e viés do perpetrador 29
2.7. Vieses que inclinam a se duvidar da viabilidade de se ajudar os animais selvagens 30
2.7.1. Viés de proporção.....31
2.7.2. Viés temporal.....32
2.8. Vieses que inclinam a subestimar a receptividade do público 33
2.8.1.Viés da bolha 33
2.8.2. Viés da bolha ou racionalização? 34
2.9. Conclusão 35

3.Vieses que contribuem para a negligência do longo prazo e dos riscos-s 37
3.1. Introdução 37
3.2. Vieses que contribuem para uma negligência das questões relacionadas ao futuro..37
3.3. Vieses que contribuem para que não levamos em conta o valor/desvalor esperado .38
3.4. Confiança em intuições 39
3.5. Vieses que contribuem para uma negligência dos riscos-s.....41
3.5.1. Especismo.....41
3.5.2. Viés de otimismo e viés pró inovação.....41
3.5.3. Substratismo 42
3.5.2. Wishful thinking (pensamento desejoso) 44
3.5.3. Desaparecimento da compaixão 44
3.5.4. Viés de proporção.....44
3.5.5. Digitalização de crenças 45
3.6. Conclusões.....45
4. Vieses cognitivos e sua influência em nossas decisões que afetam os animais.....47
4.1. Vieses que contribuem para resistência a revisar crenças e estratégias 47
4.2. Efeito de credencial moral.....47
4.3. Vieses que inclinam a rejeitar ouvir os interlocutores.....47
4.4. Vieses que inclinam a defender o modo como as coisas já são.....48
4.5. Heurística de afeto e apelo a intuições 50
4.6. Vieses que influenciam por conta da repetição e pressão social 51
4.6.1. Vieses que influenciam por pressão social 51
4.6.2. Vieses que influenciam por repetição.....52
4.7. Vieses que inclinam a uma resistência à mudança de estratégia.....52
4.8. Vieses que nos inclinam a pensarmos que sabemos mais do que sabemos.....54
4.9. A relação entre saber menos, ter mais convicção e ter mais influência 55
4.10. Vieses que inclinam a um julgamento tendencioso.....57
4.11. Vieses que conduzem à aceitação de argumentos ruins 58
4.12. Efeito de influência contínua.....59
4.13. Vieses que induzem a uma resistência à argumentação séria.....60
4.13.1. A relação entre vieses e intuições.....60
4.13.2. Efeito de falso consenso, racionalização e aversão a discutir argumentos.....65
4.14. Conclusões.....66
5. Raciocínio motivado e sua influência na avaliação dos argumentos.....67

5.1. Introdução 67
5.2. Por que as pessoas têm níveis de rigor diferentes ao avaliarem argumentos? 67
5.3. As pessoas sempre acreditam nas objeções que levantam? 68
6. Alguns vieses que podem influenciar a escolha de estratégias e a recepção do público 70
6.1. Introdução 70
6.2. Vieses para observarmos em nós mesmos ao planejarmos estratégias de ativismo 70
6.3. Vieses que podem influenciar como o público recebe nossa mensagem 72
6.3.1. Vieses que influenciam na capacidade de entender e recordar informações 72
6.3.2. Casos individuais versus situações gerais 73
6.3.3. O impacto de mensagens negativas e positivas 74
6.3.4. Vieses centrados em quem apresentou a informação 75
6.3.5. Vieses centrados em como a informação foi apresentada 77
6.3.6. A ordem em que as ideias são apresentadas influencia em sua recordação 78
6.3.7. A ordem em que as ideias são apresentadas influencia sua aceitação/rejeição 79
REFERÊNCIAS 81

1.Vieses que nos induzem a negligenciar os problemas que possuem mais vítimas

1.1. O que são vieses

Um viés cognitivo é diferente de uma falácia. Uma falácia é um raciocínio errado que tem a aparência de estar correto. Já os vieses são as tendências psicológicas que conduzem sistematicamente a raciocínios errados.

Neste livro deixaremos em aberto a questão adicional sobre qual ou quais fatores fazem com que os vieses existam e/ou persistam. Alguns podem ser tendências inatas devido à maneira como o cérebro opera. Entretanto, também é possível que, pelo menos quanto a alguns vieses, sua existência (ou, pelo menos, o seu reforço e/ou seu conteúdo) se deva à influência do ambiente, principalmente a influência social. Também há a possibilidade de um agente deliberadamente alimentar um viés mesmo depois que perceber que se trata de um viés (por exemplo, no caso de o viés em questão favorecê-lo). Também é possível que esses três fatores operem em conjunto[1]. Entretanto, neste livro não entraremos nessa discussão. Apenas nos limitaremos a identificar como vários tipos de vieses influenciam nossa percepção da situação dos animais não humanos e também nossas decisões que os afetam.

1.2. A negligência dos problemas que possuem mais vítimas

Os problemas que afetam as maiores quantidades de vítimas são amplamente negligenciados. Há várias tendências que contribuem para a negligência desses problemas. Uma das principais é o antropocentrismo, que faz com que os problemas que afetam os animais não humanos recebam pouca ou mesmo nenhuma atenção. Como nos problemas que possuem as maiores quantidades de vítimas, as vítimas são animais não humanos, a presença do antropocentrismo explicaria (pelo menos em parte, como veremos a seguir) a negligência quanto a esses

[1] Por exemplo, na obra de Kahneman (2012), o autor destaca que alguns vieses são inatos e ocorrem da mesma maneira universalmente, enquanto outros também sofrem influência cultural. A seguir está uma lista de vieses classificados como pertencendo a um grupo ou outro, bem como a indicação dos capítulos em que o autor aborda esses vieses. Exemplos de vieses inatos e universais são a *heurística de disponibilidade* (cap. 12), *aversão à perda* (cap. 26 e 28), *efeito de ancoragem* (cap. 11), *viés retrospectivo* (cap. 19), *efeito halo* (cap. 7) e *heurística de representatividade* (cap. 14, 15). Entre os vieses que são inatos mas também são reforçados culturamente estão o *viés do excesso de confiança* (cap. 20 e 21), a *ilusão de controle* (cap. 21) e o *viés de otimismo* (cap.24). Já o *efeito enquadramento* (cap. 34) é universal e inato, mas a forma como ocorre em cada indivíduo depende da linguagem e da cultura. Da mesma maneira, *a ilusão de causalidade* (cap. 6) e a *ilusão de compreensão* (cap. 19) também são universais e inatas, mas os conteúdos narrativos são culturais.

problemas. Entretanto, mesmo defensores dos animais e autores da área de ética animal tendem a negligenciar os problemas que afetam as maiores quantidades de animais. Neste capítulo abordaremos outros vieses que contribuem para essa negligência.

Comecemos com um exemplo. Os três problemas a seguir são altamente negligenciados:

- A esmagadora maioria da exploração animal[2] se dá sobre insetos, crustáceos e peixes. Entretanto, estes não são os animais que normalmente são mencionados pelos ativistas e autores, mesmo quando o que é abordado é uso de animais para consumo (os animais mencionados são geralmente bois, vacas, porcos e aves).

- Mais negligenciada ainda é a situação dos animais selvagens em decorrência de processos naturais[3]. A esmagadora maioria dos animais na natureza também são animais de pequeno porte, sobretudo invertebrados. A quantidade de vítimas em tal problema é tão astronômica que faz até mesmo os números da exploração animal quase desaparecem em comparação.

- Os riscos de sofrimento de magnitude astronômica em longo prazo (conhecidos como riscos-s) são também amplamente negligenciados[4]. Essa questão é, dentre todas, a que afetaria a maior quantidade de seres, tanto por conta da extensão do futuro, quanto porque a população de seres sencientes poderia ser maior em cada momento.

Há, é claro, vieses que influenciam especificamente na negligência de uma das três situações acima, mas não das outras. Os outros vieses que influenciam especificamente na negligência da situação dos animais selvagens em decorrência dos processos naturais serão o tema do Capítulo 2, enquanto os que influenciam na negligência dos riscos-s e do longo prazo serão o tema do Capítulo 3. Neste capítulo nos deteremos nos vieses que induzem à negligencia de problemas com uma grande quantidade de vítimas em geral.

[2] A exploração animal foi o tema do Volume IV desta coleção.
[3] Este foi o tema do Volume VII desta coleção.
[4] Este foi o tema do Volume IX desta coleção.

Em resumo, os problemas que afetam as maiores quantidades de indivíduos são, curiosamente, os mais negligenciados, mesmo por quem reconhece que deve se preocupar com todos os seres sencientes.

Como veremos a seguir, uma parte da explicação para essa negligência reside:

(1) Nos tipos de seres que são as vítimas nessas situações;

(2) No próprio fato de essas situações afetarem as maiores quantidades de vítimas.

1.3. Vieses relacionados aos tipos de vítimas

Em relação aos tipos de vítimas, um fator crucial para a negligência de tais problemas, como vimos, é que nos dois primeiros problemas nenhuma delas é humana, e no terceiro problema a esmagadora maioria não o é. Assim, o especismo antropocêntrico tem uma influência fundamental na negligência dessas questões[5].

Entretanto, como vimos, mesmo ativistas da causa animal costumam negligenciar quase que totalmente esses problemas. Há pelo menos três tendências relacionadas ao tipo de ser afetado que contribuem fortemente para esse quadro, que consistem em dar menos importância: (1) a animais de tamanho pequeno[6]; (2) a animais considerados pouco inteligentes[7] e (3) a animais que despertam menos empatia em nós (o que é conhecido como *lacuna de empatia*[8]).

No caso de invertebrados (como insetos e crustáceos) e peixes, esses três vieses contribuem em conjunto para que sua situação seja negligenciada, pois são animais normalmente de pequeno porte, vistos como pouco inteligentes, e que geralmente não despertam em nós a

---

[5] O especismo é o tema do Volume I desta coleção.

[6] Em analogia com o termo *especismo*, utiliza-se o termo *tamanhismo* em referência à discriminação contra indivíduos de tamanho pequeno. Por exemplo, diante de prejuízos de magnitude similar, a atitude de dar menor peso ao prejuízo padecido pelo animal menor é um exemplo de tamanhismo. Sobre tamanhismo, ver Morton (1998).

[7] Em analogia com o termo *especismo*, poderia ser utilizado o termo *inteligentismo* em referência à discriminação contra indivíduos que são (ou são considerados) menos inteligentes. Por exemplo, diante de prejuízos de magnitude similar, a atitude de dar menor peso ao prejuízo padecido pelo animal cognitivamente menos desenvolvido é um exemplo de inteligenteismo. O inteligentismo é discutido no capítulo 8 do Volume VI desta coleção.

[8] Sobre isso, ver Miralles, Raymand e Lecointre (2019).

empatia despertada por mamíferos, por exemplo. Esses animais são a esmagadora maioria não apenas entre os que são explorados, mas também a esmagadora maioria na natureza.

Já no caso dos riscos de sofrimento futuro, também a vasta maioria dos seres sencientes que poderiam vir a ser afetados não seriam humanos, e nem os animais nos quais a maioria dos ativistas foca. Em se tratando de animais, é provável que sejam também invertebrados. Entretanto, uma boa parte dos seres que poderiam vir a ser afetados não seriam animais, e sim, seres sencientes não orgânicos[9] (caso a senciência não orgânica seja possível e esses seres cheguem a existir). Nesse caso, o viés da lacuna de empatia é um dos fatores na base da negligência em relação a essa questão, pois é possível que esses seres, caso venham a existir, sejam muito diferentes dos seres sencientes orgânicos (por exemplo, poderão não ter rostos, não se mover ou gritar quando sentem dor etc.). Também é possível que esses seres venham a ser desconsiderados porque não são orgânicos[10].

Além disso, o próprio fato de os seres futuros ainda não existirem contribui para que haja negligência em relação às nossas decisões que poderiam afetá-los. Isso porque é difícil sentir empatia por seres que ainda não existem, mas que existirão no futuro e poderão sofrer imensamente.

Uma maneira de tentar diminuir a influência desses vieses é praticar cada vez mais a aplicação de princípios éticos imparciais em nossas decisões. Considere princípios como o da igual consideração e o da imparcialidade. Esses princípios prescreverão dar igual peso a níveis de prejuízos e benefícios de magnitude similar, e dar mais peso a prejuízos e benefícios maiores, em comparação aos menores —— independentemente de se sentimos ou não empatia pelos afetados, do grau de empatia que sentimos, do seu tamanho, do seu nível de inteligência, de se são ou não orgânicos, de se já existem ou se existirão no futuro e assim por diante. Provavelmente, no início a aplicação desses princípios terá que competir com nossos vieses, e a influência dos vieses poderá ser muito mais forte. Entretanto, como em qualquer outra atividade, a prática diária e insistente pode vir a superar nossas inclinações instintivas, até que nossa vontade esteja adequada ao que concluímos ser a decisão correta. Assim, praticar

[9] Sobre essa possibilidade, ver Tomasik (2015). Os riscos relacionados a essa possibilidade são discutidos nas páginas 18,19, 85, 86 do Volume IX desta coleção.

[10] Assim como o *especismo* é a discriminação baseada em espécie, o *substratismo* é a discriminação baseada em substrato. Por exemplo, assim como o *antropocentrismo* é uma forma de *especismo* contra quem não é humano, o *carbonismo* é uma forma de *substratismo* contra quem não é orgânico.

aplicar princípios não tendenciosos parece ser essencial, tanto para alcançar onde nossa empatia não chega, quanto para limitar a arbitrariedade de nossa empatia.

1.4. A quantidade de vítimas e o desaparecimento da compaixão

Vimos que, ironicamente, os problemas que afetam as maiores quantidades de vítimas são também os mais negligenciados. Curiosamente, o próprio fato de envolverem quantidades enormes de vítimas pode ser uma das razões pelas quais tais problemas são negligenciados. Vejamos a seguir alguns vieses que podem estar na base desse efeito.

1.4.1. Desaparecimento da compaixão e efeito da vítima identificável

Em relação a situações que envolvem quantidades gigantescas de vítimas, nossa tendência é não sentir a empatia que sentimos diante de casos individuais de sofrimento. Esse viés é conhecido como desaparecimento da compaixão[11]. É por essa razão que campanhas que focam em casos individuais costumam chamar muito mais atenção do que campanhas que focam em situações com um número gigantesco de vítimas.

O viés do desaparecimento da compaixão pode ser explicado a partir do efeito da vítima identificável, que é a tendência de sentirmos maior empatia e desejo de ajudar em situações nas quais as tragédias ocorrem sobre vítimas identificáveis (que normalmente estão em pequeno número) do que quando ocorrem sobre vítimas anônimas (que normalmente é o caso de tragédias que afetam um grande número de vítimas).

Por conta desses vieses, quando é mencionado que trilhões de animais são mortos na exploração anualmente, que há quintilhões de animais na natureza sofrendo em um dado momento, ou que o futuro em longo prazo conterá "zilhões" de seres sencientes, a tendência é as pessoas pensarem nos números (e, por isso, não se sentirem desejo de ajudar), e não nos muitos indivíduos sofrendo que os números representam[12].

[11] Sobre esse viés, ver Butts et al. (2019).
[12] Para uma discussão mais detalhada sobre como esse viés influencia o ativismo, ver Cunha (2021, p. 199-200).

Isso não significa que não devemos mencionar esses números, nem que devemos focar em casos individuais. Quais estratégias podemos empregar para lidar com esses vieses é algo que discutiremos no item 1.6.

1.4.2. Negligência do escopo

Outro viés que pode influenciar na mesma direção é a negligência do escopo, também conhecido como insensibilidade ao alcance. Esse viés consiste em, ao compararmos duas quantidades, não percebermos a diferença de tamanho entre elas. Isso acontece principalmente quando as quantidades comparadas são muito grandes. Esse viés pode fazer-nos pensar, por exemplo, que 80 bilhões (a quantidade de mamíferos e aves morta para consumo[13]) é apenas um pouco menor do que 3 trilhões (a quantidade de peixes morta para consumo[14]) ou do que 25 trilhões (a quantidade de camarões morta para consumo[15]) quando na verdade corresponde a apenas 2,6% de 3 trilhões e a 0,32% de 25 trilhões.

Esse viés pode fazer-nos pensar também que a quantidade de animais na natureza é apenas levemente maior do que a quantidade de animais explorados. Na verdade, se fôssemos comparar essas quantidades com o período de um ano, os animais fora da natureza corresponderiam a no máximo 14 segundos do ano. Todos os outros 364 dias, 23 horas, 59 minutos e 46 segundos seriam os animais na natureza.

Para estatísticas sobre a quantidade de animais em cada situação, clique aqui.

1.4.3. Viés de proporção

O viés de proporção nos inclina a pensar, por exemplo, que é melhor usar certo recurso para ajudar 10 vítimas de um problema com 100 vítimas (pois são 10%) do que usar o mesmo recurso para ajudar 100 vítimas de um problema com 2000 vítimas (pois são 5%). Nesse caso, a pessoa ajudaria 10 vezes menos vítimas achando que estaria ajudando o dobro.

[13] Ver Our World in Data (2018) e Sanders (2018).
[14] Ver Fishcount (2019).
[15] Ver Waldhorn e Autric (2023).

Como as três situações que mencionamos (animais explorados, animais na natureza e futuro em longo prazo) envolvem quantidades gigantescas de vítimas, o viés de proporção pode nos inclinar a pensar que não vale a pena tratar desses problemas. Por exemplo, poderia nos fazer pensar que, mesmo que consigamos beneficiar uma quantidade muito maior de indivíduos se focarmos nesses problemas, não deveríamos fazê-lo porque estes ainda representariam uma fração pequena do total de vítimas desses problemas.

1.5. Efeito e adesão

Outra razão pela qual esses problemas continuam negligenciados é o próprio fato de já serem amplamente negligenciados. Isso ocorre por conta do efeito adesão, que é a tendência de termos certas atitudes porque muitas outras pessoas também as têm. Como a maior parte dos ativistas e autores da ética animal ainda negligencia essas questões, temos a tendência de fazer o mesmo, sobretudo se admiramos esses ativistas e autores.

1.6. Como lidar com isso?

Como planejar nossas estratégias de ativismo, levando em conta que estamos sujeitos (nós e o público) a vieses? Qual a melhor maneira de lidar com isso?

Uma estratégia possível é tentar "usar" os vieses do público como uma ponte para tentar fazer com que deem importância às questões que os próprios vieses influenciam a negligenciarem. Por exemplo, vimos que, quanto maior a quantidade de vítimas, menos as pessoas tendem a se importar com um problema, pois tendem a pensar em números, e não em indivíduos. Uma estratégia possível seria usar relatos de casos individuais de sofrimento (pois tendem a comover o público) e enfatizar que esses casos individuais não são exceções, mas exemplos de um cenário muito maior onde esse caso individual é repetido inúmeras vezes.

Um exemplo seria começar contando uma história individual de sofrimento de um animal cujas pessoas normalmente sentem empatia e, em seguida explicar que, se não tivéssemos começado com um relato assim, provavelmente menos pessoas dariam ouvidos ao que temos a dizer. Isso pode ser uma porta para, em seguida, explicarmos o que são vieses e sobre as razões para tentar evitá-los.

Essa é, com certeza, uma abordagem possível. Há que se verificar, contudo, se, ao usarmos um viés, não estamos também reforçando-o.

Por exemplo, há o risco também de que mostrar o caso individual contribua para que as pessoas continuem a negligenciar a situação geral. Isso ocorre por conta do viés da negligência da taxa base: quando recebemos informações sobre casos específicos e também informações gerais estatísticas e objetivas (a taxa base), tendemos a atribuir maior valor às informações específicas e a ignorar completamente as informações gerais.

Entretanto, há também outra abordagem que parece essencial e não apresenta esse risco: informar ao público da existência desses e outros vieses (e tentar lembrar constantemente que nós também podemos estar constantemente sendo influenciados por vieses). Há estudos que mostram que, em relação a certos vieses, o próprio fato de alguém perceber sua existência já motiva alguém a tentar diminuir sua influência[16]. Infelizmente, há outros estudos que mostram que, em relação a outros vieses, isso não acontece[17]. Entretanto, independentemente disso, para que seja possível alguém tentar diminuir a influência de um viés, é necessário se dar conta de que ele existe. Assim sendo, é sempre positivo informar que tais vieses estão nos influenciando sem que percebamos. Foi o que tentamos fazer neste capítulo.

1.7. Quem tentará e quem não tentará corrigir a influência de vieses?

As pessoas que querem fazer um raciocínio honesto certamente vão desejar combater a influência de vieses. Se conseguirão ou não esse objetivo nesse ou naquele caso, e em que medida, é uma questão que depende de vários fatores, incluindo do quanto praticaram constantemente para diminuir a influência do viés.

Entretanto, é preciso levar em conta o seguinte problema: muitas pessoas não têm o desejo de fazer um raciocínio honesto. Essas pessoas não vão querer se livrar dos vieses, especialmente daqueles vieses que as beneficiam e prejudicam os outros.

Esse fato poderia desanimar as pessoas que pretendem ser eficientes em diminuir o sofrimento no mundo. Poderiam pensar que, então, essa é uma causa perdida, pois nunca conseguiremos

[16] Caviola *et al.* 2014).
[17] Kahneman (2011).

convencer uma boa parte das pessoas. Entretanto, há um erro com esse raciocínio, que é a ideia de que, para que consigamos diminuir o sofrimento no mundo, é necessário convencer uma maioria das pessoas. Essa ideia é equivocada porque cada pessoa adicional trabalhando eficazmente para diminuir um pouco o sofrimento no mundo já faz com que o mundo contenha menos sofrimento do que teria de outra forma, mesmo que a vasta maioria das outras pessoas continuem a não se importar em diminuir o sofrimento no mundo.

Desperdiçaremos nosso tempo e energia se focarmos em pessoas que não almejam fazer um raciocínio honesto. Nosso público alvo deve ser as pessoas que querem fazer um raciocínio honesto, especialmente aquelas que já querem diminuir o sofrimento no mundo.

2. Vieses que inclinam a uma negligência da situação dos animais selvagens

2.1. Introdução

A situação dos animais selvagens em decorrência dos processos naturais é uma das situações que apresenta a maior quantidade de vítimas. Mesmo os números da exploração animal, que já são gigantescos, quase desaparecem em comparação.

Curiosamente, apesar disso, essa questão é altamente negligenciada, inclusive pela maior parte dos ativistas da causa animal e autores na área de ética animal, que têm focado até o momento quase que exclusivamente na situação dos animais explorados.

É claro, muitas pessoas negligenciam a situação dos animais selvagens simplesmente porque desconhecem o quão grave ela é. Outras não sabem que há muitas coisas possíveis de serem feitas para tornar essa situação menos ruim e que muito mais poderia ser feito no futuro. Entretanto, há outras pessoas que sabem da gravidade da situação, sabem de sua tratabilidade, mas não a consideram um problema importante. Outras chegam a se posicionar fortemente contra tentar tornar essa situação menos ruim.

No volume VII desta coleção discutimos as principais objeções à proposta de ajudar os animais selvagens e vimos como elas podem ser respondidas. Neste capítulo abordaremos os vieses cognitivos que podem nos inclinar a negligenciar essa questão ou a sermos contra a proposta de ajudar os animais selvagens[18].

2.2. Vieses relacionados ao status quo

Como observado por Vinding (2020a), tendemos a aceitar as opiniões dos nossos pares. É raro que as pessoas pensem de forma crítica e independente. Assim, se não apenas as pessoas em geral, mas também a maioria das pessoas preocupadas com os animais (incluindo ativistas e autores que admiramos) focam na situação dos animais explorados, teremos uma inclinação a fazer o mesmo, mesmo que este não seja o foco que escolheríamos se fizéssemos uma reflexão ponderada.

[18] Magnus Vinding lista dez vieses que influenciam as pessoas a negligenciarem o sofrimento dos animais selvagens. O presente capítulo é uma expansão a partir do que Vinding apresenta em seu texto.

A seguir está uma lista de vieses que induzem a uma resistência a revisarmos nossas crenças e atitudes, seja lá sobre qual assunto. Esses vieses induzem tanto à resistência à revisão de crenças sobre como o mundo é (como, por exemplo, resistir aceitar que os processos naturais prejudicam enormemente os animais) quanto de crenças sobre o que deveríamos fazer (como, por exemplo, resistir aceitar que deveríamos fazer algo a respeito).

Viés do status quo: é a tendência de preferir que as coisas permaneçam como já são[19].

Justificação do sistema: é a tendência para defender e reforçar o status quo.

Efeito Adesão: é a tendência de fazer certas coisas porque muitas outras pessoas também as fazem, e de acreditar em certas coisas porque muitas outras pessoas também acreditam.

Viés do conservadorismo: é a tendência de insuficiência em revisar as próprias crenças diante de novas evidências.

Reflexo de Semmelweis: é a tendência de rejeitar novas evidências que contradizem normas, crenças ou paradigmas já amplamente estabelecidos.

Além desses, os seguintes vieses podem influenciar os ativistas da causa animal a resistirem abordar a questão do sofrimento dos animais selvagens em seu ativismo e autores da área de ética animal a discutirem essa questão em seus artigos, livros, aulas etc.

Efeito padrão: é a tendência de favorecer a opção padrão quando é possível escolher entre diversas opções.

Lei do instrumento: é a confiança excessiva em uma ferramenta ou métodos familiares, ignorando ou subvalorizando abordagens alternativas.

2.3. Vieses relacionados ao tipo de animal mais afetado

[19] Sobre viés do status quo, ver Kahneman (2012, cap. 27).

Uma das razões para a negligência da situação dos animais selvagens por parte da maioria das pessoas é simplesmente o fato de as vítimas não serem humanas. Assim, o especismo antropocêntrico tem uma influência fundamental nessa negligência.

Entretanto, isso não explica a negligência dessa questão por parte de ativistas da causa animal e de autores da área de ética animal. Outra possível explicação para a negligência nesse caso tem a ver com o tipo de animal não humano que é tipicamente afetado. A vasta maioria dos mamíferos são pequenos roedores. A vasta maioria dos vertebrados são peixes. E, a esmagadora maioria dos animais são invertebrados. Dada a forma como acontece a dinâmica de populações, estes são os tipos de animais mais prejudicados pelos processos naturais.

Há pelo menos três tendências que contribuem fortemente para a negligência quanto ao sofrimento e mortes desses animais, que já vimos em detalhes no item 1.3: animais de tamanho pequeno, que são considerados pouco inteligentes ou que despertam menos empatia em nós normalmente recebem pouca (ou mesmo nenhuma) consideração.

No caso de invertebrados (como insetos e crustáceos) e de peixes, esses vieses contribuem em conjunto para que sua situação seja negligenciada, pois são animais normalmente de pequeno porte, vistos como pouco inteligentes, e que geralmente não despertam empatia como acontece no caso dos mamíferos, por exemplo. Esses animais são a esmagadora maioria não apenas entre os explorados, mas também a esmagadora maioria na natureza.

2.4. Vieses relacionados à quantidade de vítimas

Ativistas da causa animal e autores da área de ética animal comumente mencionam a imensa quantidade de vítimas como uma das principais razões para focarmos nos animais explorados para fins alimentícios. Entretanto, a mesma razão (o número de vítimas) aponta o quão importante é a situação dos animais na natureza. A quantidade de animais na natureza, em comparação à quantidade de animais na exploração, é tão maior que, para conseguirmos visualizar a diferença de tamanho, é útil fazer uma analogia com o período de um ano. Se fizermos essa analogia, a soma das populações de animais na exploração em um determinado momento representaria no máximo 14 segundos do ano. Todo o restante do ano (334 dias, 23 horas, 59 minutos e 46 segundos) seriam os animais na natureza. Isso nos dá uma dimensão aproximada do quão grande é a quantidade de animais na natureza.

Um fato que pode parecer intrigante à primeira vista é que o próprio fato de haver um número gigantesco de vítimas pode ser um dos fatores que inclina as pessoas a negligenciarem tal problema. Isso por conta de dois vieses: *desaparecimento da compaixão* e *negligência do escopo*, explicados a seguir.

2.4.1. Desaparecimento da compaixão

Como vimos no item 1.4.1, o efeito da vítima identificável é a tendência de sentirmos maior empatia e um desejo de ajudar em situações em que as tragédias são sobre indivíduos identificáveis, em comparação com situações em que as vítimas são um grupo maior e mais vago de indivíduos.

Em resumo, em relação a situações que envolvem quantidades gigantescas de vítimas, as pessoas tendem a não sentir a empatia que sentem quando veem casos individuais de sofrimento. É por essa razão que campanhas que focam em casos individuais costumam chamar muito mais atenção do que as que focam em situações com um número gigantesco de vítimas.

O viés que faz surgir o efeito da vítima identificável é conhecido como desaparecimento da compaixão, que é a tendência para se comportar de forma mais compassiva para com um pequeno número de vítimas identificáveis do que para com um grande número de vítimas anônimas.

2.4.2. Negligência do escopo

Como vimos no item 1.4.2, outro viés que pode influenciar nessa direção é a negligência do escopo, também conhecido como insensibilidade ao alcance. Esse viés consiste em, ao comparar duas quantidades, não perceber a diferença de tamanho entre elas. Isso acontece principalmente quando as quantidades comparadas são muito grandes.

Por exemplo, a população mundial em um dado momento de animais criados como estoque para serem explorados[20] consiste de vertebrados terrestres (24 bilhões), peixes (180 bilhões) e crustáceos como camarões (230 bilhões). Somando-se esses números temos a cifra de 434 bilhões de indivíduos. Já população total de animais sencientes na natureza em um dado momento estaria, de acordo com certas estimativas, entre 1 a 10 quintilhões de indivíduos[21]. A negligência do escopo pode fazer-nos pensar que a quantidade de animais na natureza é apenas levemente maior do que a quantidade de animais explorados. Na realidade, para *cada* animal criado como estoque para ser explorado haveria de 2,3 a 23 milhões de animais na natureza.

2.5. Vieses que induzem à crença de que a situação dos animais selvagens é boa

2.5.1. Heurística de disponibilidade

Heurísticas são atalhos mentais. São generalizações ou regras práticas que reduzem a carga cognitiva. Elas podem ser eficazes para fazer julgamentos imediatos, mas com muita frequência resultam em conclusões equivocadas.

Por exemplo, a heurística de disponibilidade[22] nos faz pensar que aqueles casos dos quais lembramos com mais facilidade são necessariamente os casos mais comuns ou os mais representativos daquele tipo de situação. Esse viés tem afetado fortemente a percepção que as pessoas têm da situação dos animais na natureza. Veremos mais sobre isso a seguir.

Aquilo de que lembramos com mais facilidade tem muito a ver com as informações que recebemos (por exemplo, a partir das redes sociais ou da internet em geral, da televisão, revistas, documentários, filmes, jornais etc.). Tendemos a pensar que esses casos são representativos da maioria dos casos daquele tipo simplesmente porque são os casos que logo nos vêm à mente quando pensamos nas situações em questão.

Por exemplo, quando as pessoas pensam em atrocidades contra animais, tendem a pensar em atrocidades contra cães e gatos, que são os casos normalmente noticiados. Quando pensam em

[20] Para estatísticas quanto a isso, ver Tomasik (2019)
[21] Para estatísticas, ver National Museum of Natural History & Smithsonian Institution (2008) e Tomasik (2019).
[22] Sobre heurística de disponibilidade, ver Kahneman (2012, cap. 12). Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Availability_heuristic

animais explorados para consumo, tendem a pensar em mamíferos e aves, apesar de mais de 99% dos animais explorados para consumo serem crustáceos, peixes e insetos. Nesse caso, as pessoas lembram de mamíferos e aves porque são os animais que os ativistas normalmente mencionam, o que, por sua vez, pode ser uma influência do fato de livros clássicos da área de ética animal terem focado nesses animais. Da mesma maneira, quando pensam em animais na natureza, as pessoas tendem a pensar em animais de grande porte e adultos, pois são os animais selvagens que geralmente aparecem em revistas, documentários e filmes sobre o tema.

Esta visão não é nada representativa da vida padrão dos animais na natureza. A vasta maioria dos animais na natureza são animais de pequeno porte, e a vasta maioria dos que vêm a existência morrem quando são ainda filhotes. O fato de as pessoas pensarem em animais adultos e de grande porte quando pensam em animais na natureza contribui para que não façam ideia de que a vasta maioria dos animais que nasce na natureza experimenta predominantemente sofrimento e morre prematuramente. Isso será explicado em mais detalhes a seguir.

A maneira como ocorre a dinâmica populacional é um dos fatores chave para a abundância de sofrimento e mortes prematuras para os animais na natureza. A vasta maioria das espécies de animais se reproduz maximizando a quantidade de filhotes, com ninhadas que vão desde milhares até muitos milhões, dependendo da espécie. Se uma população em certo local permaneceu aproximadamente constante ao longo de algumas gerações, podemos deduzir que, em média, apenas um descendente por adulto sobreviveu até à idade adulta (do contrário veríamos a população aumentar). Isso significa que, em populações estáveis, de cada ninhada sobrevive em média apenas dois filhotes (um por adulto), e menos do que isso se há adultos que se reproduzem mais de uma vez na vida. Na verdade, a vasta maioria dos animais que nasce em tais ninhadas o faz quase que somente (e, em muitos casos, somente) para experimentar o sofrimento decorrente da morte altamente prematura, com pouquíssimas experiências (ou mesmo nenhuma experiência) que não sejam sofrimento extremo. O potencial reprodutivo desses animais é tão gigantesco que faz até mesmo os números da exploração animal quase desaparecerem em comparação.

Entretanto, animais de grande porte não se reproduzem dessa maneira, tendo poucos filhotes por vez, o que aumenta as possibilidades de cuidado parental e, com isso, as chances de o

filhote escapar da morte anterior à maturidade sexual e também as chances ter experiências positivas. Como vimos, quando as pessoas pensam em animais na natureza, tendem a pensar em animais adultos e de grande porte. Isto é, elas pensam justamente naquela "minoria dentro da minoria" que escapou da mortalidade prematura, e que são a exceção da exceção, e não a norma, da vida dos animais na natureza.

Dessa maneira, como esses são os animais que as pessoas logo lembram quando pensam em animais na natureza, a heurística de disponibilidade pode induzi-las a pensar que essa é a vida padrão dos animais na natureza, e a pensarem que o sofrimento não predomina nas vidas dos animais na natureza, ou que a quantidade de animais que nasce para ter uma vida repleta de sofrimento é pequena. Como vimos, a realidade é exatamente a oposta.

Além disso, como observado por Vinding (2020a), as imagens do sofrimento dos animais de criação constituem quase todas as imagens perturbadoras que vemos do sofrimento dos animais. A grande maioria do conteúdo encontrado e divulgado pelos ativistas mostra vacas, porcos e galinhas sofrendo nas mãos humanas. O autor conclui que provavelmente as prioridades do movimento de defesa animal seriam diferentes se mais de 99% das imagens horríveis encontradas pelos ativistas mostrassem o sofrimento dos animais selvagens (o que seria uma proporção mais próxima do número real de animais selvagens em relação aos explorados).

2.5.2. Vieses com efeito similar ao da heurística de disponibilidade

Outros vieses com efeitos similares ao da heurística de disponibilidade, que podem contribuir para a crença de que a situação dos animais na natureza não é tão grave, são os seguintes.

A falácia da taxa básica é a tendência de se ignorar informações gerais e focar apenas nas informações de um caso específico, e retirar conclusões gerais a partir do caso específico[23]. Por exemplo, alguém vê uma cena de um urso brincando feliz (um caso particular) e conclui: "os animais que vivem na natureza geralmente estão bem". Esse é um exemplo de falácia da taxa básica, pois foca em um caso particular chamativo mas pouco representativo e ignora a

[23] Sobre negligência da taxa básica, ver Kahneman (2012, cap. 16).

taxa básica (que é o fato de que a vasta maioria dos animais na natureza vivem vidas repletas de sofrimento).

O viés de sobrevivência[24] ocorre quando um subgrupo bem-sucedido é confundido com o grupo inteiro, devido à invisibilidade do subgrupo fracassado. No caso em questão, consiste em reparar nos animais na natureza que sobreviveram e ignorar aqueles que não sobreviveram. Como a esmagadora maioria dos animais na natureza morre muito prematuramente e logo desaparecem no ambiente (pois são, por exemplo, comidos por outros animais[25]), isso pode dar a ilusão de que a vasta maioria dos animais na natureza não morre prematuramente, justamente porque o que conseguimos enxergar é a pequeníssima minoria que sobreviveu.

Ilusão de frequência. Uma vez que algo foi percebido, cada ocorrência dessa coisa será percebida, levando à crença equivocada de que ela tem necessariamente uma alta frequência de ocorrência (é uma forma de viés de seleção). Assim, se as pessoas reparam somente nos animais que sobrevivem, podem ter a ilusão de que a maioria dos animais sobrevive.

Viés de saliência. É a tendência de focar em itens que são mais emocionalmente marcantes e ignorar os que não são, mesmo que essa diferença seja irrelevante segundo padrões objetivos.

Efeito de bizarrice. O material bizarro é mais lembrado do que o material comum. Por exemplo, se alguém morre de uma maneira muito incomum, isso é noticiado na mídia. Mas, por exemplo, se alguém morre de câncer isso não será notificado na mídia, justamente por ser algo muito comum. Isso pode fazer as pessoas esquecerem de que os casos comuns acontecem. O sofrimento e as mortes prematuras para os animais na natureza são ocorrências tão comuns que jamais são noticiados na mídia. O mesmo acontece com a exploração animal. Quando atrocidades com animais viram notícia, é porque aconteceu algo muito incomum, diferente da exploração animal já institucionalizada. Isso pode dar a ilusão de que aquelas ocorrências que são a norma não ocorrem (uma vez que ocorrem com tanta frequência que deixam de ser percebidas) e de que os casos incomuns são os mais representativos (ou mesmo a totalidade) de casos nos quais os animais sofrem e morrem.

---

[24] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Survivorship_bias

[25] Para uma discussão detalhada sobre a predação enquanto questão ética, ver o capítulo 31 do Volume VII desta coleção.

2.5.3. Vieses que induzem a uma visão romantizada da vida na natureza

Os vieses a seguir podem induzir as pessoas a terem uma visão excessivamente otimista sobre o modo como os processos naturais afetam os animais na natureza:

Retrospecção rosada[26]: é a lembrança do passado como melhor do que realmente foi.

Declinismo: é a tendência de ver o passado sob uma luz excessivamente positiva e de ver o presente ou o futuro sob uma luz excessivamente negativa.

Embora esses vieses sejam estudados geralmente em termos de como o indivíduo relembra do próprio passado, uma atitude similar pode inclinar as pessoas a terem uma visão romantizada de como é a vida na natureza, por pensarem que antes da intervenção humana as coisas eram boas para os animais.

É claro, frequentemente as práticas humanas causam ainda mais sofrimento e mortes para os animais. Entretanto, uma vez que entendemos como os processos naturais afetam tipicamente os animais, especialmente a dinâmica populacional, e que isso era assim desde muito antes do aparecimento da espécie humana, podemos ver claramente que a ideia de que naturalmente as coisas são boas para os animais é uma ilusão.

A visão romantizada da vida dos animais na natureza é abundante. Normalmente, as primeiras informações que recebemos, desde crianças, refletem essa visão. Isso pode contribuir para que mantenhamos a visão romantizada da vida dos animais na natureza durante toda a vida e resistamos aceitar que ela é falsa, muito por conta do viés de ancoragem:

O viés de ancoragem faz com que confiemos fortemente na primeira informação que recebemos sobre um assunto (a âncora). Interpretamos as informações posteriores a partir dessa âncora, em vez de vê-las objetivamente[27]. Isto pode distorcer o nosso julgamento e impedir-nos de atualizar as nossas crenças.

---

[26] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Rosy_retrospection
[27] Sobre viés de ancoragem, ver Kahneman (2012, cap. 11).

Em outras vezes a visão romantizada da vida na natureza surge simplesmente por conta de deduções equivocadas. Considere o seguinte exemplo: "a maioria das práticas humanas prejudica os animais; logo, a maioria dos processos naturais os beneficia". Esse é um exemplo de *falácia da falsa dicotomia*, pois assume que, se o resultado das práticas humanas é predominantemente negativo, então necessariamente o resultado de processos naturais é predominantemente positivo, ignorando que ambos podem ser predominantemente negativos.

Algo que pode dar origem à tendência à falsa dicotomia é o pensamento maniqueísta, que consiste na tendência a ver o mundo em termos de polos opostos e associar um deles ao bem e outro ao mal, sem nuances e sem enxergar a possibilidade de aspectos positivos e negativos em ambos os lados. Esse viés facilita a aceitação de falsas dicotomias como "se os humanos são maus para os animais, então a natureza deve ser boa para eles".

Outro é o *viés de compensação moral*[28], que é a tendência de pensar que no mundo há um equilíbrio moral: se há um agente que causa mal, então é porque há outro que compensa esse mal, causando benefícios. Esse viés pode levar à suposição intuitiva (mas não justificada) de que os processos naturais "reparam" ou "equilibram" os danos causados pelos humanos.

2.6. Vieses que influenciam a tentar justificar o sofrimento dos animais selvagens

Diferentemente dos vieses que podem induzir à crença de que a situação dos animais selvagens é boa, há outros que podem fazer com que mesmo pessoas que reconhecem que a situação dos animais selvagens é muito ruim tentem justificá-la. A seguir estão alguns exemplos.

2.6.1. Apelo à agência

Considere os seguintes vieses:

Viés de detecção de agente: é a tendência de presumir a intervenção intencional de um agente em situações que podem não envolver um agente.

[28] Ver Gaucher et al (2010).

Viés teleológico: é a tendência de atribuir propósito a entidades e eventos que não surgiram de ação direcionada.

Esses vieses podem inclinar as pessoas a pensarem que, por trás dos processos naturais, há algum agente querendo que tal situação aconteça.

Entretanto, observe que esses dois vieses sozinhos não são o bastante para dar origem à crença de que não devemos diminuir esse sofrimento, pois apenas induzem a supor que há um agente por trás dos processos naturais, mas não induzem a pensar que necessariamente trata-se de um agente muito inteligente, sábio ou bondoso, nem que esse sofrimento é a única maneira de evitar um mal ainda maior. Essas são suposições adicionais pois, mesmo que houvesse um agente, poderia ser um agente indiferente, ou um agente bondoso mas sem muito poder ou conhecimento sobre como evitar o mal, ou então um agente maldoso com muito conhecimento sobre como maximizar o sofrimento e muito poder para fazê-lo, e assim por diante.

Assim, um terceiro viés que provavelmente contribui para essa visão é o seguinte:

Hipótese do mundo justo[29]: refere-se à crença de que o mundo é justo. Esse viés pode nos inclinar, por exemplo, a acreditar que quem está a padecer de um prejuízo é porque mereceu.

Em linhas gerais, esses vieses em conjunto conduzem à crença de que a natureza é resultado da criação de uma divindade sumamente boa e sábia (ou que a própria natureza é essa divindade), e que então o que devemos fazer é venerá-la, pois tudo está "no seu devido lugar".

De quem é o ônus da prova?

Um proponente dessa visão poderia objetar que nós também não provamos que é impossível haver uma justificativa para todo esse sofrimento e mortes que decorrem de processos naturais. Entretanto, o ônus da prova é de quem acredita que há tal justificativa. A seguir veremos o porquê.

[29] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Just-world_hypothesis

Imagine que alguém afirmasse que não devemos apagar as chamas de um incêndio porque, de alguma maneira, tal incêndio, apesar do sofrimento e das mortes que causa, é a única maneira de evitar um mal muito pior. Caberia a quem faz essa afirmação mostrar que esse é o caso.

O mesmo vale para quem afirma que esse é o caso em relação ao sofrimento e as mortes decorrentes de processos naturais. Porém, se quem faz essa afirmação sequer consegue pensar em como isso seria possível (apenas limita-se a dizer que não é impossível), então não oferece razão alguma para pensarmos que esse pode ser o caso. Então, temos todas as razões para pensar que devemos prevenir o máximo que pudermos esse sofrimento e essas mortes.

Em linhas gerais, o princípio é este: algo ser negativo já é, em si, uma razão para preveni-lo/minimizá-lo. Portanto, o ônus da prova é sempre de quem afirma que algo negativo não deve ser prevenido/minimizado.

2.6.2.Viés de omissão e viés do perpetrador

O viés de omissão[30] é a tendência de julgar omissões prejudiciais como menos erradas do que atos igualmente prejudiciais. Quando essa tendência é mais extrema, ao se comparar determinado ato e determinada omissão prejudiciais, julga-se como menos errada a omissão, mesmo que ela seja mais prejudicial (e até mesmo muito mais prejudicial) do que o ato. Nos casos mais extremos possíveis dessa tendência, julga-se que não temos dever algum quanto a omissões, por mais danosas que elas possam ser.

O ponto é: a vasta maioria das pessoas padece desse viés, muitas vezes neste nível mais extremo possível. Por exemplo, frequentemente tenta-se justificar a negligência em relação ao sofrimento dos animais selvagens que decorre de processos naturais alegando-se que não somos moralmente responsáveis por nossas omissões[31].

Os defensores dos animais não estão isentos desse viés. Muito pelo contrário. Frequentemente esse discurso surge por parte de ativistas da causa animal e autores da área de ética animal,

[30] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Omission_bias
[31] Para uma discussão detalhada sobre se há ou não relevância moral na distinção entre ato e omissão, e como isso se relaciona à questão da moralidade das nossas decisões que afetam os animais na natureza que são vítimas de processos naturais, ver o capítulo 21 do volume VII desta coleção. Para um tratamento ainda mais extenso, ver Cunha (2022, cap. 7).

que defendem que devemos nos preocupar apenas com os danos que resultam de ação humana.

Entretanto, mesmo no caso dos ativistas da causa animal e autores da área de ética animal, frequentemente o viés de omissão é subordinado ao antropocentrismo, pois normalmente não defendem que não temos obrigação de ajudar humanos quando o que os prejudica são os processos naturais (muito menos diriam que é errado ajudar). Isso mostra que o especismo antropocêntrico está fortemente presente mesmo entre ativistas da causa animal e autores da área de ética animal.

Como observado por Vinding (2020a), o viés de omissão pode ter raízes no viés do perpetrador[32], que é a tendência de nos importarmos mais com o sofrimento intencionalmente causado. Ver um animal sofrer nas mãos humanas tende a produzir indignação, pois é muito nítido que o sofrimento ocorreu por conta da decisão de um agente que poderia tê-lo evitado. Em contrapartida, ver um animal sofrer por causas naturais pode até fazer com que as pessoas lamentem a situação, mas normalmente isso não produz a mesma indignação, pois o sofrimento não foi causado por um agente com a intenção de produzi-lo. Entretanto, apesar de o dano não ter tido *origem* na decisão de um agente, se é possível ajudar, o fato de o dano *continuar* é resultado da omissão, por conta dos agentes escolherem não ajudar. Portanto, há exatamente as mesmas razões para sentir indignação. Mas, como a omissão não é tão aparente quanto um ato, tendemos a não perceber isso.

2.7. Vieses que inclinam a se duvidar da viabilidade de se ajudar os animais selvagens

Uma das principais objeções à proposta de ajudar os animais selvagens é a alegação de que o problema é intratável (ou que, pelo menos, a tratabilidade é bem baixa)[33]. Como observado por Vinding (2020a), há várias razões pelas quais essa crença é falsa:

(1) Já tomamos inúmeras decisões que afetam os animais selvagens. Assim, as políticas ambientais poderiam ser adaptadas de modo a terem a meta de diminuir o sofrimento dos animais, em vez de serem guiadas por valores ambientalistas.

[32] Sobre como o viés de omissão e o viés do perpetrador influenciam na negligência do sofrimento dos animais selvagens (inclusive por parte dos defensores dos animais), ver Tomasik (2013) e Davidow (2013).
[33] Para uma discussão detalhada sobre questões relacionadas à tratabilidade da situação dos animais selvagens, ver os capítulos 23 até 28 do volume VII desta coleção.

(2) Existem várias intervenções que são feitas há muito tempo que ajudam os animais na natureza de forma significativa.

(3) O escopo dessas intervenções poderia ser aumentado com o tempo, com o desenvolvimento de áreas como a biologia do bem-estar por exemplo.

(4) Podemos ajudar de maneira indireta, argumentando contra o especismo e a favor da importância de se pesquisar como ajudar os animais selvagens.

Algumas pessoas acreditam que não há como ter um impacto significativo em ajudar os animais selvagens por não saberem dessas informações. Entretanto, há pessoas que sabem dessas informações mas mantêm aquela crença devido à influência de certos vieses. A seguir estão exemplos de dois desses vieses que podem influenciar aquela crença.

2.7.1. Viés de proporção

O viés de proporção nos inclina a medirmos a eficácia de uma intervenção em termos do quanto o seu resultado representa da porcentagem total de um problema, e a negligenciar a quantidade real de benefício produzido.

Por exemplo, esse viés pode inclinar alguém a pensar que é melhor usar certo recurso para ajudar 10 vítimas de um problema com 100 vítimas (pois são 10%) do que usar o mesmo recurso para ajudar 100 vítimas de um problema com 2000 vítimas (pois são 5%). Nesse caso, a pessoa ajudaria 10 vezes menos vítimas achando que estaria ajudando o dobro (ou, pior, *sabendo* que está ajudando 10 vezes menos!).

Esse viés é especialmente relevante no contexto do sofrimento dos animais selvagens, dada a enorme escala em que ocorre. Por exemplo, uma objeção à proposta de ajudar os animais selvagens diz que, mesmo que consigamos ajudá-los em uma enorme quantidade de casos, fazê-lo não seria uma maneira eficiente de utilizar nossos recursos, pois, dada a quantidade astronômica de vítimas, mesmo que ajudássemos trilhões deles, isso ainda representaria uma

fração pequena do total. De acordo com essa objeção, deveríamos focar nos animais explorados, pois a porcentagem do problema que conseguiríamos resolver seria maior[34].

O viés de proporção pode levar-nos a cometer grandes desperdícios de recursos que poderiam salvar muitas vítimas. Por exemplo, imaginemos que com uma mesma quantia de recursos conseguimos, ou ajudar 90% dos animais do problema A, ou ajudar em igual medida 0,1% dos animais do problema B (que estão todos em uma situação igualmente ruim à dos animais do problema A). Se nos guiarmos pela proporção, escolheremos resolver 90% do problema A. Mas, suponhamos que o problema A tenha um trilhão de animais, e o problema B tenha um quatrilhão de animais. Lembre-se que 90% de um trilhão são 900 bilhões, e que 0,1% de um quatrilhão é um trilhão. Se nos guiarmos pela proporção estaremos ajudando 100 bilhões de animais a menos.

2.7.2. Viés temporal

O viés temporal nos inclina a dar uma importância menor a cada momento, dependendo do quão distante está do momento presente, conduzindo a uma desconsideração do impacto em longo prazo de nossas decisões, incluindo das estratégias de ativismo[35].

Esse viés nos inclina a ter uma visão imediatista e a pensar que, se algo não é possível no momento, então nunca será possível. Pior ainda: pode nos inclinar a pensar que algo benéfico não deve ser feito apenas porque os efeitos positivos ocorreriam em longo prazo, e não agora ou no futuro próximo.

Há muitas coisas que já estão sendo feitas agora para ajudar os animais selvagens. Na verdade, muitas delas são feitas já há muito tempo. Entretanto, muito mais poderia ser feito em longo prazo, se houver incentivos o bastante para a pesquisa. O viés temporal pode ser um dos fatores que conduzem à crença de que não vale a pena tentar esse tipo de investimento.

---

[34] Essa objeção é discutida em detalhes no capítulo 25 do volume VII desta coleção.
[35] Esse tema é discutido em detalhes durante todo o volume IX desta coleção.

2.8. Vieses que inclinam a subestimar a receptividade do público

2.8.1.Viés da bolha

Comumente ativistas da causa animal defendem que o público em geral não aceitará a proposta de ajudar os animais selvagens porque a maioria do público não é vegano. Afirmam algo como: "se nem os veganos aceitam ajudar os animais selvagens, e se as pessoas não aceitam sequer o veganismo, como poderão aceitar ajudar os animais selvagens?".

O efeito do falso consenso ocorre quando os indivíduos superestimam o quanto as outras pessoas compartilharão as suas crenças, valores e comportamentos. Ele induz as pessoas a projetarem suas atitudes e ideias pessoais nos outros. Como veremos a seguir, esse viés, juntamente com a heurística de disponibilidade, pode estar na base da ideia de que o público dificilmente aceitará a proposta de ajudar os animais selvagens.

Como vimos no item 2.5.1, a heurística de disponibilidade é o viés que faz com que pensemos que aqueles casos dos quais lembramos com mais facilidade são necessariamente os mais representativos. Como os casos que logo vêm à mente desses ativistas são as opiniões deles próprios e dos veganos sobre ajudar os animais selvagens (e uma boa parte deles se posiciona contrariamente a tal ajuda), podem ter uma impressão errada do que a maioria das pessoas pensa sobre ajudar animais na natureza.

É claro, o efeito de falso consenso e a heurística de disponibilidade também podem inclinar quem é a favor de ajudar os animais selvagens a pensar que a maioria do público também será a favor. Este também é um risco. Entretanto, o fato de a maioria do público não ser vegano e de muitos veganos não aceitarem a proposta de ajudar os animais selvagens não mostra que a maioria do público tenderá a rejeitar a proposta de ajudar os animais selvagens. Veremos por que a seguir.

Várias crenças equivocadas estão na base da ideia de que o público em geral rejeitará a proposta de ajudar os animais selvagens. Em primeiro lugar, é equivocado pensar que, para se aceitar a proposta de ajudar os animais selvagens, é necessário ser vegano (ou que veganos são mais propensos a aceitá-la do que não veganos).

Como observado por Vinding (2020a), a maioria das pessoas pode ter uma resistência muito maior ao veganismo do que à proposta de ajudar os animais selvagens. Isso porque o veganismo pede que elas mudem um comportamento no quão já investiram muito e continuam a investir todos os dias. Entretanto, não haveria nada de equivalente em relação à proposta de ajudar os animais selvagens. Nesse caso as pessoas não teriam que mudar um comportamento no qual já investiram. Na verdade, em suas vidas pessoais, elas não teriam que mudar quase nada. Apenas teriam de se posicionar a favor de ajudar os animais selvagens[36].

Analogamente, é possível que as pessoas que se intitulam veganas tenham uma resistência maior à proposta de ajudar os animais selvagens do que à população em geral. Por exemplo, apesar de a consideração pelos animais e o ambientalismo partirem de ideais opostos, boa parte das pessoas que se considera vegana não percebe essa diferença e tende a ser mais ambientalista do que a população em geral, valorizando ideais como manter a natureza livre de intervenção humana, mesmo quando isso for extremamente prejudicial aos animais. Por isso, podem tender a rejeitar mais fortemente a proposta de ajudar os animais selvagens do que a população em geral[37]. Além disso, como se posicionar contra intervir na natureza é um comportamento no qual muitos desses veganos já investiram, podem ter uma tendência maior a resistirem mudá-lo do que a população em geral.

Em resumo, caso façamos generalizações apressadas a partir da posição dos veganos sobre a proposta de ajudar os animais selvagens, podemos estar a subestimar a probabilidade de aceitação dessa proposta por parte do público em geral.

2.8.2. Viés da bolha ou racionalização?

É preciso levar em conta também a possibilidade de, em muitos casos, o discurso de que "não adianta divulgar a proposta de ajudar os animais selvagens porque ninguém vai se importar com isso mesmo", seja uma racionalização, e não o motivo real pelo qual a pessoa acredita que não devemos divulgar a proposta de ajudar os animais selvagens.

---

[36] Existe uma crença equivocada de que a proposta de ajudar os animais selvagens implica que todas as pessoas tenham que intervir na natureza para ajudar os animais (e que, por isso, ela é muito exigente). Entretanto, não é isso que tal proposta reivindica. Ela reivindica que haja programas especializados, conduzidos por profissionais das áreas das ciências da vida, que tenham como objetivo diminuir o sofrimento e as mortes dos animais que vivem na natureza. Esse tópico é discutido em mais detalhes no item 21.7 do volume VII desta coleção.

[37] Sobre isso, ver Greig (2017).

Por exemplo, pode ser que a pessoa, apesar de dizer que concorda com a proposta de ajudar os animais selvagens, na verdade discorde e diga "não adianta divulgá-la, porque ninguém vai se importar com isso" como uma tentativa de convencer seus interlocutores a desistirem dessa ideia. Na verdade, pode ser que o receio real da pessoa seja que, se divulguemos tal proposta, muitas pessoas passem a se importar com algo que ela não quer que se importem. Então, apesar de ela dizer "não adianta divulgar porque ninguém vai se importar", talvez o seu receio real seja "se divulgarem muita gente pode vir a se importar"[38].

2.9. Conclusão

Abordamos acima vimos vários vieses que podem influenciar a percepção das pessoas em relação à questão do sofrimento dos animais selvagens.

Como observado por Vinding (2020a), esses vieses podem influenciar mesmo aquelas pessoas que já os perceberam, pois "a programação central da nossa cognição moral não muda instantaneamente". Assim, é necessária uma vigilância constante.

Há algumas pesquisas que sugerem que, em relação a alguns vieses, o próprio fato de perceber a sua existência já contribui para diminuir a sua influência[39]. Entretanto, em relação a outros vieses, isso não é suficiente[40].

De qualquer maneira, uma dificuldade central, no que diz respeito à tentarmos diminuir a influência de vieses, é que estes estão enraizados em nossa cognição e, portanto, são intuições, e geram sentimentos fortes. Em contrapartida, a percepção de que as crenças que são resultado de vieses estão equivocadas, pelo menos de início, não produz uma sensação semelhante. Nesse caso, é como se as conclusões intelectuais não estivessem ainda enraizadas em forma de sentimentos, intuições e heurísticas. Entretanto, uma razão pela qual isso é assim é que essas conclusões são novas. Talvez seja possível que, com a prática, elas venham também a se tornar uma segunda natureza.

---

[38] Nesse caso trata-se de um caso de objeção normativa disfarçada de objeção estratégica. Para uma discussão sobre esses tipos de caso ver o capítulo 8 do volume VIII desta coleção.
[39] Ver Caviola (2014).
[40] Ver Kahneman (2011).

Isso vai em direção ao que Aristóteles mencionava em relação às virtudes[41]. As virtudes são desenvolvidas ao longo do tempo, por meio da repetição habitual, até que se tornem uma segunda natureza. Normalmente isso é discutido em termos de virtudes morais. Entretanto, isso aplica-se igualmente às virtudes epistêmicas, o que inclui tentar diminuir a influência de vieses. Assim, a prática constante parece ser essencial para se obter sucesso em superar (ou, pelo menos, diminuir a influência de) vieses, sejam vieses morais ou cognitivos.

[41] Ver Aristotle (2021 [ca. 330 BC]., livro II, cap. 1 a 4).

3.Vieses que contribuem para a negligência do longo prazo e dos riscos-s

3.1. Introdução

Neste texto abordaremos vieses que podem influenciar a darmos pouca importância às questões éticas relacionadas ao longo prazo e também aos efeitos de longo prazo de nossas decisões, o que afeta também o planejamento de estratégias de ativismo, seja lá em que causa.

Veremos também os vieses que podem influenciar mesmo pessoas que se preocupam com questões relacionadas ao longo prazo a negligenciarem especificamente os riscos de que no futuro o sofrimento seja multiplicado a níveis astronômicos (conhecidos como riscos-s), tornando o sofrimento existente atualmente "um grão de areia" em comparação.

A presença desses vieses pode explicar por que mesmo pessoas que se preocupam com o futuro em longo prazo tendem a focar em riscos-x (que são os riscos de extinção da humanidade) e a darem pouca ou nenhuma importância aos riscos-s.

3.2. Vieses que contribuem para uma negligência das questões relacionadas ao futuro

Os vieses a seguir nos inclinam a negligenciarmos questões relacionadas ao futuro.

Viés temporal. Consiste em dar um peso menor a um evento quanto mais distante no futuro ele estiver. Na base do viés temporal é possível que esteja o egoísmo nos induzindo a dar um peso menor a aquilo que está distante de nós (é como se pensássemos que a época atual é mais importante porque estamos nela).

Heurística de disponibilidade. Consiste em pensar que os casos dos quais lembramos com mais facilidade são necessariamente os mais representativos. Este viés também provavelmente desempenha um papel na negligência de questões relacionadas ao futuro, pois os casos concretos de que nos lembramos, obviamente, não dizem respeito ao futuro. Assim, por exemplo, quando as pessoas pensam em quais situações contém a maior quantidade de indivíduos que suas decisões poderiam afetar, normalmente o que lhes vem à mente são situações do momento presente.

Efeito adesão. Como a maioria das pessoas se preocupa apenas com (ou dá maior peso ao) curto prazo, temos uma tendência a fazer o mesmo. Isso é facilitado pelo viés do conservadorismo das crenças, que nos inclina a resistir a abandonar nossas crenças prévias.

Negligência da duração. Esse viés consiste na tendência em negligenciar a duração de um evento na hora de avaliar o quão bom ou ruim ele é[42]. O futuro em longo prazo poderá ter uma extensão vastíssima (e, portanto, conter um número astronomicamente maior de seres sencientes). O viés de negligência da duração nos inclina a não levarmos isso em conta quando avaliamos a importância do futuro.

Viés do presente. Tendência de escolher retornos mais imediatos em vez dos retornos que virão mais tarde no futuro, mesmo quando os retornos imediatos são menores[43].

Viés de avaliação. Faz com que pensemos que aquilo que é mais fácil avaliar também é mais importante[44]. Como as consequências de curto prazo são mais fáceis de serem estimadas, esse viés pode fazer com que pensemos que elas são mais importantes, ou que necessariamente teremos um impacto mais positivo se priorizarmos o curto prazo. Se fizermos isso, não estaremos calculando adequadamente o valor/desvalor esperado da decisão. Isso será melhor explicado a seguir.

3.3. Vieses que contribuem para que não levamos em conta o valor/desvalor esperado

O valor/desvalor esperado de um cenário é obtido multiplicando-se *o quão bom/ruim é o cenário* pela sua *probabilidade de ocorrer*[45]. Os vieses a seguir tendem a influenciar a não considerarmos o valor/desvalor esperado de eventos de longo prazo na hora de decidir sobre prioridades e estratégias[46]. Alguns desses vieses induzem a negligenciarmos a probabilidade, enquanto outros induzem a negligenciarmos o quão bom ou ruim é o cenário.

Negligência da probabilidade. Tendência de desconsiderar a probabilidade ao tomar uma decisão sob incerteza.

---

[42] Sobre negligência da duração, ver Kahneman (2012, cap. 35).
[43] Ver também https://thedecisionlab.com/biases/hyperbolic-discounting e https://en.wikipedia.org/wiki/Hyperbolic_discounting
[44] Sobre o viés de avaliação, ver Caviola et al (2014)..
[45] Sobre essa forma de medir, ver Tomasik (2016 [2007]), Baumann (2022, p. 20-1).
[46] As questões éticas relacionadas ao futuro em longo prazo foram o tema de todo o volume IX desta coleção.

Efeito de ambiguidade. Tendência de evitar opções nas quais a probabilidade de um resultado favorável é desconhecida (ele ocorre devido à aversão à incerteza)[47].

Viés de risco zero. Preferência por reduzir um risco pequeno a zero em vez de uma redução maior em um risco maior[48]. Este viés também está relacionado à preferência pela certeza absoluta, e nos inclina a optar por situações em que podemos eliminar completamente o risco, em detrimento de alternativas que possam realmente oferecer mais benefícios.

Negligência ou insensibilidade ao escopo. Tendência de não levar em conta o tamanho de um problema ao avaliá-lo. Por exemplo, estar disposto a pagar o mesmo valor para salvar 2.000 indivíduos ou 20.000 indivíduos (ou mesmo pagar mais para salvar menos).

3.4. Confiança em intuições

Um dos principais motivos pelos quais os vieses exercem tanta força sobre nós é que eles são altamente intuitivos: à primeira vista possuem a aparência de serem raciocínios evidentemente corretos, apesar de não serem. É por esse motivo que a confiança em intuições está entre os principais fatores que fazem com que sigamos vieses.

O que estamos a chamar aqui de intuições são aquelas respostas automáticas que temos quanto a uma questão antes de avaliá-la criticamente. Em certos casos, uma intuição pode dizer respeito a descrever os fatos. Por exemplo, as pessoas de séculos atrás tinham a intuição de que o sol girava em torno da Terra e de que a Terra era plana. Em outros casos, uma intuição pode dizer respeito a avaliar o que devemos fazer. Por exemplo, a maioria das pessoas têm a intuição de que os humanos merecem maior consideração do que os animais não humanos, de que atos danosos são mais errados do que omissões igualmente danosas (ou mesmo do que omissões mais danosas), e de que não devemos nos preocupar com a maneira como nossas decisões afetam os seres sencientes que existirão em um futuro distante.

Isso não significa que toda intuição esteja necessariamente errada. É possível que, após análise minuciosa, concluamos que temos boas razões para manter determinada crença inicial.

---

[47] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Ambiguity_effect
[48] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Zero-risk_bias

Entretanto, uma intuição também pode ser simplesmente um preconceito que possui a aparência de estar correto simplesmente porque acreditamos nele por muito tempo, porque todo o restante da sociedade o aceita, ou porque nosso cérebro possui a tendência de acreditar nele. Em resumo, o fato de um pensamento nos despertar um sentimento forte de que está correto não é, por si só, uma razão para pensarmos que ele está correto. Muito pelo contrário: é uma razão para testá-lo em dobro, pois o próprio sentimento forte de que um pensamento está correto pode ser um dos motivos pelos quais não percebemos que está errado.

A palavra intuição é utilizada por vezes com um sentido diferente, como sinônimo daquelas crenças que não são derivadas de outras[49]. Por exemplo, imagine que alguém me pergunte por que evitei de esbarrar meu cotovelo na mesa, e eu responda que é porque sentirei dor se esbarrar. Imagine que a pessoa então me pergunte por que quero evitar sentir dor, e eu responda que é porque ela é uma experiência negativa. Imagine que então a pessoa me pergunte por que quero evitar uma experiência negativa, e eu responda que é pelo próprio fato de ser negativa, e ponto final. Algumas pessoas diriam que a afirmação "eventos negativos geram razões para serem evitados" é uma intuição, no sentido de que é onde a justificação chega a um fim, isto é, uma afirmação que não é derivada de outra.

Entretanto, esse é um sentido diferente da palavra. Uma crença pode ser uma intuição nesse segundo sentido sem sê-lo no primeiro. Por exemplo, pode ser que alguém tenha testado a crença "eventos negativos geram razões para serem evitados" e continue a mantê-la por não ter encontrado nenhuma boa razão para rejeitá-la (nesse caso, não seria mais uma intuição no sentido de ser uma resposta automática que não foi submetida a escrutínio). No que se segue utilizaremos a palavra intuição sempre como sinônimo de resposta automática.

Uma das razões pelas quais intuições estão tão ligadas a vieses é que normalmente elas geram sentimentos fortes correspondentes (seja por termos acreditado naquilo por muito tempo, seja porque a maioria das pessoas também a mantêm, seja por conta de uma tendência biológica). Por outro lado, as conclusões que são resultado de um exame minucioso logo de início podem não gerar um sentimento forte correspondente.

[49] Para um exemplo desse uso, ver Horta, Teran (2021).

Entretanto, com o tempo de prática, também é possível que as conclusões que nos soavam contraintuitivas comecem a gerar respostas emocionais também (e, então, nossas intuições comecem a mudar). Por exemplo, suponhamos que alguém conclua que é injustificável dar um menor peso aos animais não humanos e aos seres sencientes que existirão no futuro. Imaginemos que, de início, essa conclusão não gere um sentimento de indignação diante da negligência dessa questão. É possível que, com o passar dos anos de aplicação desse princípio, a resposta emocional vá aumentando, e o que passe a soar estranho e a gerar indignação é não dar igual peso aos animais não humanos e aos seres sencientes futuros.

3.5. Vieses que contribuem para uma negligência dos riscos-s

Riscos-s são riscos de que o sofrimento existente atualmente seja multiplicado no futuro em muitas ordens de magnitude. Todos os vieses que vimos acima podem contribuir para uma negligência em relação à preocupação com os riscos-s, uma vez que são vieses que nos inclinam a negligenciarmos questões relacionadas ao futuro.

Entretanto, curiosamente, a discussão sobre riscos-s é relativamente rara mesmo entre pessoas que tem como meta a preocupação com o futuro em longo prazo. Essas pessoas tendem a focar quase que exclusivamente em riscos-x (que são os riscos de extinção da humanidade ou de, pelo menos, de um colapso da civilização). A seguir estão alguns vieses que podem influenciar especificamente uma negligência em relação aos riscos-s[50].

3.5.1. Especismo

Como a esmagadora maioria dos indivíduos que poderão vir a ser prejudicados caso um risco-s venha a se concretizar não pertencem à espécie humana, a tendência a se dar um peso menor ao bem de indivíduos que não pertencem à espécie humana (ou mesmo a desconsiderá-los completamente) provavelmente é uma das tendências que mais contribui para a negligência em relação aos riscos-s.

3.5.2. Viés de otimismo e viés pró inovação

[50] Salvo alguns acréscimos, a lista apresentada aqui é, basicamente, um resumo da lista apresentada por Baumann (2022, p. 41-6).

O viés de otimismo é a tendência para ser demasiadamente otimista. Alguém que possui essa tendência tende a subestimar enormemente a probabilidade de resultados indesejáveis .

Já o viés pró-inovação é a tendência de se ter um otimismo excessivo em relação à utilidade de uma invenção ou inovação, o que impede de identificar as suas limitações e fraquezas.

Esses dois vieses em conjunto podem fazer com que várias pessoas sejam excessivamente confiantes em relação ao futuro, especialmente em relação ao impacto de novas tecnologias. Por exemplo, podem fazer com que as pessoas negligenciem fortemente a possibilidade de as tecnologias futuras multiplicarem o sofrimento a níveis gigantescos.

Entretanto, também é preciso levar em conta que há vieses que podem influenciar na direção oposta, nos inclinando a superestimarmos a escala e a probabilidade dos riscos-s. Um exemplo é o viés de pessimismo. Como observado por Baumann (2022, p. 45,6), a maioria das pessoas acha mais interessante pensar sobre cenários extremos do que sobre cenários mais comuns (é por isso que a ficção científica sobre cenários distópicos é tão popular). Entretanto, em relação à maioria das pessoas, parece que a tendência maior é desconsiderar os riscos-s do que ter uma preocupação excessiva com eles.

3.5.3. Substratismo

Até o momento, pelo que sabemos, parece que todo ser senciente pertence ao reino animal. Entretanto, é possível que isso venha a mudar no futuro. Se a senciência aparecer toda vez que a matéria estiver organizada em determinadas configurações, independentemente do material que compõe essa matéria[51], então talvez no futuro cheguem a existir seres sencientes não orgânicos (em meios digitais, por exemplo)[52] – caso no futuro esses meios estiverem configurados de modo a desempenhar exatamente as mesmas funções de um cérebro, por exemplo. Isso tudo é incerto, mas é uma possibilidade.

Se a senciência não orgânica for possível, então esses seres poderão vir a ser muito numerosos. Por exemplo, hoje em dia é fácil copiarmos arquivos em computadores e na internet. Pode ser que no futuro venha a ser fácil produzir, por exemplo, simulações de

[51] Em filosofia da mente, essa visão é conhecida como *funcionismo*. Sobre funcionalismo, ver Levin (2023).
[52] Sobre essa possibilidade, ver Tomasik (2015); Baumann (2022, p. 11-13).

universos inteiros em meios digitais, repletos de seres sencientes reais[53]. Esses seres, apesar de sencientes, poderão ter comportamentos muito diferentes dos seres sencientes que conhecemos hoje. Poderão não ter rostos, nem gritar[54]. Por isso, poderá ser muito difícil sentir empatia por eles, e como resultado esses seres o tempo todo sofrerem atrocidades como sofrem hoje os animais não humanos (ou talvez até algo pior). Por exemplo, os animais não humanos já são muito mais similares aos humanos em termos de comportamento e expressões e, ainda assim, a maioria das pessoas não lhes dá sequer o mínimo de consideração.

Assim, uma tendência que pode aumentar significativamente os riscos-s no futuro é o *carbonismo*. Assim como o antropocentrismo é uma forma de especismo contra quem não pertence à espécie humana, o carbonismo é uma forma de substratismo contra quem não é orgânico.

Por essa razão, é extremamente importante enfatizar que devemos considerar os animais não humanos porque são sencientes, e não porque são animais, porque são organismos naturais, porque são seres vivos ou por qualquer outro motivo. Isso aumentará as chances de as pessoas virem a considerar outros tipos de seres sencientes no futuro, caso vierem a existir.

Outra maneira de entender o quão injustificável é o carbonismo é imaginar o seguinte experimento mental: suponhamos que descobríssemos que vivemos em uma simulação (e que tudo o que está à nossa volta, incluindo nosso corpo, não é orgânico, e sim, feito de um substrato digital)[55]. Será que, por isso, nosso próprio bem-estar não deveria importar? Será que, por isso, deveria importar menos? Claramente não. Deveria importar exatamente na mesma medida, continuaríamos igualmente capazes de ser prejudicados ou beneficiados. Se é assim, então não há justificativa para darmos um peso menor aos (muito menos para desconsiderar os) seres sencientes não orgânicos, caso venham a existir no futuro.

---

[53] Baumann (2022, p. 13).
[54] Baumann (2022, p. 12).
[55] Bostrom (2003) defende, inclusive, que, se no futuro os humanos forem capazes de construir simulações contendo seres sencientes, então a probabilidade de que nós mesmos estejamos em uma simulação é altíssima. O argumento do autor é o de que uma das três possibilidades a seguir é verdadeira: (1) civilizações avançadas nunca chegam a ter o poder de produzirem simulações (por exemplo, por que se autodestroem antes disso); (2) civilizações avançadas chegam a ter esse poder, mas não têm interesse em rodar simulações ancestrais; (3)civilizações avançadas rodam inúmeras simulações. O autor defende que, se a terceira possibilidade for verdadeira, então é muito mais provável que estejamos em uma dessas inúmeras simulações do que no universo original não simulado. Por exemplo, suponhamos que haja 1 universo original e 1 milhão de universos simulados. A probabilidade de estarmos no universo original seria apenas de uma em um milhão.

3.5.2. Wishful thinking (pensamento desejoso)

Wishful thinking: é a tendência de pensar que aquilo que gostaríamos que fosse verdade é, de fato, verdade.

Gostaríamos que o futuro fosse maravilhoso. Então, pensar que é possível que venha a ser terrível pode ser perturbador. Por isso, buscar prevenir riscos-s pode não ser inspirador como pensar em um futuro maravilhoso ou como ajudar indivíduos vivos agora. Então, como observado por Baumann (2022, p. 42), por causa disso pode haver uma tendência de as pessoas não se importarem com os riscos de sofrimento futuro, especialmente se elas próprias estão em situações seguras.

3.5.3. Desaparecimento da compaixão

O viés desaparecimento da compaixão faz com que, quanto mais vítimas uma situação contenha, menos importância damos a ela. Podemos reconhecer que uma catástrofe de larga escala é muito pior, mas em termos de sentimentos, tendemos a não captar o quão ruim ela é em proporção ao seu tamanho e, consequentemente, tendemos a não dar a devida importância ao problema em questão.

Como a questão dos riscos-s é, de todas, a que potencialmente afetaria o maior número de vítimas, considerações sobre riscos-s normalmente não geram o sentimento forte que gera uma única vítima identificável (ainda mais por se tratar de vítimas que ainda não existem).

3.5.4. Viés de proporção

O viés de proporção nos inclina a medirmos a eficácia de uma intervenção em termos do quanto o seu resultado representa da porcentagem total do problema que ela aborda, em vez de medi-la com base no benefício produzido. Por exemplo, esse viés pode inclinar alguém a pensar que é melhor usar certo recurso para ajudar 10 vítimas de um problema com 100 vítimas (pois são 10%) do que usá-lo para ajudar 100 vítimas de um problema com 2000 vítimas (pois são 5%). Nesse caso, a pessoa ajudaria 10 vezes menos vítimas achando que estaria ajudando o dobro (ou, pior, sabendo que está ajudando 10 vezes menos vítimas).

Assim como acontece no caso da negligência do sofrimento dos animais selvagens, que abordamos no Capítulo 2, o viés de proporção pode nos inclinar a negligenciar (ou mesmo a sermos contra) o foco no longo prazo e nos riscos-s. Por exemplo, poderia nos inclinar a pensar que, mesmo que consigamos beneficiar uma quantidade enormemente maior de indivíduos se focarmos no longo prazo, como o futuro em longo prazo é muito vasto, isso ainda representaria uma porcentagem ínfima do total de indivíduos que existirão ao longo do futuro. Isso poderia nos inclinar a pensar equivocadamente que vale mais a pena ajudar uma quantidade muitíssimo menor de indivíduos de algum problema do presente ou do curto prazo, apenas porque representariam uma porcentagem maior de vítimas do problema em que se encontram.

3.5.5. Digitalização de crenças

A digitalização de crenças é a tendência de pensar em probabilidades que são, ou 0, ou 1, em vez de levar em conta a incerteza.

Essa tendência faz com que, quando uma hipótese é improvável, as pessoas pensem que as chances de ela ocorrer são nulas, mesmo concordando que a hipótese não é negligível. Analogamente, uma hipótese plausível é normalmente tomada como garantida, mesmo quando há incerteza considerável. Então, alguém poderia descartar determinado risco-s por pensar equivocadamente que sua probabilidade é zero.

A digitalização de crenças também pode fazer-nos focar em um leque muito estreito de riscos-s, pois podemos estar excessivamente confiantes de que eles ocorrerão (por exemplo, por serem os riscos que nos chamam mais atenção, algo que tem a ver com o viés de saliência).

3.6. Conclusões

Dado esses vieses, não é surpresa que pouca gente se preocupe com o futuro em longo prazo e, sobretudo, com os riscos-s. Como vimos, mesmo pessoas preocupadas com o longoprazo tendem a negligenciar a questão dos riscos-s. Essa negligência é uma razão para investir

recursos na divulgação e redução de riscos-s[56]. Dado que esse tópico quase não foi abordado, podemos fazer um progresso significativo nele.

Uma estratégia importante para tentar lidar com a influência de vieses em geral, e em especial nesse caso, é tentar permanecer com a mente aberta e não se fechar para pensar em questões controversas e contraintuitivas, e praticar mudar de posição se surgirem novas evidências e argumentos que apresentem boas razões para mudarmos nossas prioridades e estratégias. No próximo capítulo exploraremos essa questão em mais detalhes.

[56] Sobre por que o grau de negligência é um fator importante para decidirmos quais problemas priorizar, ver o capítulo 1 do volume VIII desta coleção.

4. Vieses cognitivos e sua influência em nossas decisões que afetam os animais

4.1. Vieses que contribuem para resistência a revisar crenças e estratégias

Neste capítulo abordaremos vieses que podem influenciar as pessoas a resistirem discutir novas questões e a revisarem suas crenças, sejam crenças sobre fatos, sobre questões éticas ou sobre estratégias para alcançar uma meta.

Esses vieses influenciam não apenas as pessoas que nunca tiveram contato com a causa animal, mas também os próprios ativistas da causa animal e autores da área de ética animal.

4.2. Efeito de credencial moral

O efeito de credencial moral ocorre quando alguém que faz algo de bom se permite não ser tão bom no futuro.

Esse viés pode estar na base da resistência que as pessoas que focam em resgatar animais abandonados têm ao veganismo (e mesmo da resistência que as pessoas em geral têm ao veganismo, uma vez que as pessoas em geral normalmente se consideram boas pessoas).

Entretanto, esse viés também pode influenciar as pessoas veganas a acharem que não precisam se preocupar com outras questões que afetam os animais, como as diferenças entre consideração pelos animais e ambientalismo, o sofrimento dos animais selvagens e questões relacionadas ao futuro em longo prazo.

Em resumo, o fato de alguém se considerar uma pessoa boa, paradoxalmente, pode incliná-la a se permitir negligenciar questões éticas importantes.

4.3. Vieses que inclinam a rejeitar ouvir os interlocutores

A resistência à mudança de crenças e de atitudes é algo extremamente comum. Por exemplo, muitas pessoas resistem fortemente a aceitar que a exploração animal é injusta. Entretanto, a resistência à mudança de crenças também afeta os ativistas da causa animal. Por exemplo, como mencionado, há vários ativistas que apresentam uma resistência a pensar em outras

questões para além do veganismo, como a proposta de prevenir o sofrimento dos animais selvagens que decorre de processos naturais e a preocupação com o futuro em longo prazo. A resistência é algo comum mesmo em relação a sugestões de mudança de estratégia.

Em resumo, é comum que haja resistência a argumentos que apontem que estamos a fazer algo de errado. Inúmeras vezes essa resistência surge mesmo antes de se ouvir os argumentos do interlocutor. A seguir, estão alguns vieses que podem estar na base da tendência de se rejeitar uma ideia mesmo antes de se ouvir os argumentos que a embasam.

O viés de atribuição hostil é a tendência de interpretar o comportamento dos outros como tendo intenções hostis, mesmo quando o comportamento é ambíguo ou benigno. Esse viés pode inclinar as pessoas a verem o interlocutor não como alguém que quer que corrijamos uma falha, mas como alguém que tem uma intenção maldosa oculta.

Já a desvalorização reativa refere-se à tendência para menosprezar propostas feitas pelos outros, especialmente se esses outros forem vistos como antagônicos.

O efeito avestruz, por sua vez, ocorre quando as pessoas evitam informações negativas, incluindo aquelas informações que poderiam ajudá-las a monitorar melhor o progresso de suas metas.

Neste item tratamos especificamente dos vieses que podem nos induzir a não querer ouvir argumentos contrários. Nos próximos itens, serão abordados vieses que podem nos induzir a resistir a abandonar nossas crenças anteriores, mesmo que tenhamos escutado os argumentos contrários e concordado com eles.

4.4. Vieses que inclinam a defender o modo como as coisas já são

Frequentemente, uma ideia é rejeitada não porque achamos que há bons argumentos contra ela, mas, simplesmente, por ela propor uma mudança em relação ao modo como já pensamos e/ou agimos. Os vieses a seguir, por si só, inclinam a criar uma resistência a revisarmos nossas crenças e atitudes (seja quanto a questões éticas, seja quanto a estratégias).

Viés do status quo: é a tendência de preferir que as coisas permaneçam como já são, resultando em resistência à mudança[57].

Justificação do sistema: é a tendência para defender e reforçar o status quo, por vezes até mesmo às custas do interesse próprio individual e coletivo.

Viés do conservadorismo: é a tendência à insuficiência em revisar as próprias crenças quando apresentadas novas evidências.

A perseverança da crença é a tendência a se apegar às crenças que já temos mesmo diante de evidências contrárias, resultando em uma resistência a mudar de ideia.

Reflexo de Semmelweis: é a tendência de rejeitar novas evidências que contradizem um paradigma.

Efeito padrão: é a tendência de favorecer a opção padrão quando é possível escolher entre diversas opções.

O viés de ancoragem faz com que confiemos fortemente na primeira informação que recebemos sobre um assunto (a âncora). Interpretamos as informações posteriores a partir dessa âncora, em vez de vê-las objetivamente. Isto pode distorcer o nosso julgamento e impedir-nos de atualizar os nossos planos ou previsões.

O viés de compromisso é a tendência de permanecermos comprometidos com nossos comportamentos passados, especialmente aqueles exibidos publicamente, mesmo que não tenham resultados desejáveis.

A dissonância cognitiva é o desconforto que decorre de termos crenças conflitantes entre si ou atitudes conflitantes com nossas crenças. Uma maneira de lidar com essa dissonância é avaliar qual das crenças ou atitudes devemos rejeitar e em seguida agir de acordo. Entretanto, o conflito geralmente é "resolvido" rejeitando, desacreditando ou evitando as informações que deixam evidente a incoerência.

---

[57] Ver taembém https://en.wikipedia.org/wiki/Status_quo_bias

4.5. Heurística de afeto e apelo a intuições

A heurística de afeto descreve como, ao tomar decisões, frequentemente confiamos em nossas emoções e intuições, em vez de em informações concretas[58]. Isso permite-nos decidir de modo mais rápido e fácil, mas pode distorcer o nosso pensamento e levar-nos a escolhas abaixo do ideal ou mesmo as escolhas ruins, por vezes muito ruins, seja em termos de escolher estratégias para alcançar uma meta, seja em termos de avaliar questões éticas.

A heurística de afeto pode nos induzir a defendermos o status quo, pois nossas intuições são moldadas tanto por fatores genéticos quanto ambientais. Por exemplo, o fato de termos acreditado em algo por muito tempo, e o restante das pessoas fazerem o mesmo, provavelmente criará uma intuição forte de que estamos certos (a crença de que o especismo está certo é um bom exemplo). Suponhamos que depois façamos uma reflexão ponderada e concluamos que nossa crença inicial era completamente injustificável. Essa nova conclusão muito provavelmente não gerará (pelo menos no começo) um sentimento forte como gerava a intuição inicial.

É por essa razão que é tão arriscado nos apoiarmos em intuições para pensar em questões éticas, pois estas podem ser somente nossos preconceitos disfarçados como verdade evidente. Aliás, uma das principais razões pelas quais os vieses exercem tanta influência sobre nós é o próprio fato de serem bastante intuitivos, com uma aparência de estarem corretos, apesar de frequentemente produzirem raciocínios totalmente equivocados.

É claro, o fato de uma crença ser intuitiva não implica que seja necessariamente errada. Entretanto, longe de mostrar que ela está correta, o fato de ela ser intuitiva é uma razão para desconfiarmos dela e a colocarmos sob escrutínio, pois é possível que acreditemos nela não porque ela é razoável, e sim, simplesmente porque ela é intuitiva.

A seguir, veremos mais sobre como nossas crenças frequentemente são moldadas por repetição e por pressão social.

---

[58] Sobre heurística de afeto, ver Kahneman (2012, cap. 13).

4.6. Vieses que influenciam por conta da repetição e pressão social

Considere as seguintes crenças:

- De que o especismo é justificável.
- De que o ambientalismo tem como meta garantir o bem dos animais.
- De que, se deixarmos a natureza seguir o seu curso, isso será melhor para os animais.
- De que não devemos intervir no que é natural.
- De que qualquer tentativa de ajudar os animais na natureza só tornará tudo pior.
- De que não somos moralmente responsáveis por danos naturais.
- De que não precisamos nos preocupar com o futuro em longo prazo.

Essas são crenças que ouvimos repetidamente desde que nascemos. Além disso, são predominantes na sociedade. Esses dois fatores (*repetição* e *pressão social*) podem nos inclinar a resistir a questionar essas e várias outras crenças. Nos dois itens a seguir estão alguns exemplos de vieses conectados a esses dois fatores.

4.6.1. Vieses que influenciam por pressão social

As normas sociais são crenças coletivas sobre quais comportamentos são apropriados em uma determinada situação. É comum as pessoas terem um desejo de serem aceitas pela sociedade ou por grupos específicos, e isso as leva a aceitar as normas sociais frequentemente sem parar para avaliar criticamente essas normas. A seguir está uma lista de fatores relacionados a essa tendência.

Efeito adesão é o hábito de adotar certos comportamentos ou crenças porque muitas outras pessoas fazem o mesmo[59].

Sugestionabilidade: refere-se a quão suscetíveis somos a alterar nosso comportamento com base nas sugestões dos outros.

[59] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Bandwagon_effect

Ignorância pluralista: ocorre quando acreditamos equivocadamente que as nossas opiniões são diferentes das da maioria. Isso muitas vezes nos leva a suprimir nossas próprias crenças e comportamentos para que se conformem ao que consideramos a norma social. Por exemplo, uma pessoa pode ser contra o especismo, mas ter vergonha de dizer por achar que nenhuma outra pessoa vai concordar. Entretanto, é possível que muitas outras pessoas também sejam contra o especismo e tenham vergonha de dizer pelo mesmo motivo.

4.6.2. Vieses que influenciam por repetição

O efeito de mera exposição é a tendência de desenvolver preferências por certas coisas simplesmente porque estamos familiarizados com elas.

Um viés relacionado é a cascata de disponibilidade, que ocorre quando uma crença coletiva ganha cada vez mais aceitação por meio da sua crescente repetição no discurso público, independentemente de ser ou não uma ideia plausível.

Outro efeito relacionado é o efeito de verdade ilusória. É mais provável que as pessoas identifiquem como verdadeiras afirmações que ouviram anteriormente (mesmo que não se lembrem conscientemente de as terem ouvido), independentemente da validade real da afirmação[60]. Em outras palavras, é mais provável que uma pessoa acredite em uma afirmação familiar do que em uma desconhecida. É por isso que, quando ouvimos uma informação falsa repetida muitas vezes, é comum passarmos a acreditar que ela é verdadeira. Curiosamente, esse efeito acontece mesmo que saibamos inicialmente que a informação é falsa.

4.7. Vieses que inclinam a uma resistência à mudança de estratégia

Os vieses a seguir podem inclinar os ativistas a insistirem em estratégias que já utilizam há muito tempo (mesmo que percebam que elas não são eficientes ou que há outras mais eficientes) e a resistir a tentar novas estratégias.

[60] Sobre isso, ver https://en.wikipedia.org/wiki/Illusory_truth_effect

Efeito de mera exposição: é a tendência de desenvolver preferências por coisas simplesmente porque estamos familiarizados com elas. Esse viés pode nos fazer não apenas insistir nas mesmas estratégias, mas também a rejeitar tentar novas estratégias e abordar novas questões.

Lei do instrumento: é a confiança excessiva em uma ferramenta ou em métodos familiares, ignorando ou subvalorizando abordagens alternativas.

Fixação funcional: é a tendência a não usarmos um objeto de maneiras além de seu uso tradicional, prejudicando a capacidade de inovar e ser criativo na resolução de desafios.

Viés de continuação do plano: é a falha em reconhecer que o plano de ação original já não é apropriado para a situação atual.

Efeito Einstellung: ocorre quando abordamos um problema da maneira que funcionou no passado, mesmo que agora exista outra solução melhor. Isso nos influencia a não considerar outras perspectivas ou opções.

Viés de apoio à escolha: é a tendência de lembrar das próprias escolhas passadas como melhores do que realmente foram.

Justificação do esforço: é a tendência de atribuirmos maior valor a um resultado dependendo do quanto nos esforçamos para alcançá-lo, mesmo que o resultado não seja muito bom.

Escalada de compromisso: acontece quando tenta-se justificar o aumento do investimento atual com base no investimento anterior cumulativo, apesar de novas evidências sugerirem que a decisão provavelmente estava errada.

Falácia do custo irrecuperável: é a tendência de levar adiante uma estratégia se já tivermos investido nela, independentemente de os custos superarem ou não os benefícios.

Efeito de ambiguidade: é a tendência para evitar opções para as quais a probabilidade de um resultado favorável é desconhecida. Esse efeito pode nos inclinar a uma aversão a tentar novas estratégias.

Racionalidade limitada: é a tendência a buscar uma decisão que seja boa o suficiente, em vez da melhor decisão possível.

4.8. Vieses que nos inclinam a pensarmos que sabemos mais do que sabemos

Os vieses a seguir podem nos inclinar a acharmos que sabemos muito mais do que realmente sabemos, e isso resultar em uma falta de interesse em avaliarmos nossos valores, metas e estratégias. Em resumo, esses vieses nos inclinam a acharmos que somos muito inteligentes, e isso nos induz a não pensarmos na possibilidade de estarmos cometendo erros. Frequentemente, esses vieses também induzem as pessoas a pensarem que o público com o qual se comunicam não é muito inteligente.

Viés egocêntrico: é a tendência de confiar demais na própria perspectiva e/ou ter uma opinião mais positiva sobre si próprio do que aquela que corresponde à realidade.

Ilusão de validade: é a tendência de se ter excesso de confiança na precisão dos próprios julgamentos[61]. Esse viés produz frequentemente o efeito de excesso de confiança, explicado a seguir.

Efeito de excesso de confiança. tendência a ter confiança excessiva nas próprias respostas às perguntas. Por exemplo, para certos tipos de perguntas, as respostas que as pessoas classificam como "100% de certeza" acabam por estar erradas 20% das vezes[62].

Superioridade ilusória: é a tendência de superestimar as próprias qualidades desejáveis e de subestimar as próprias qualidades indesejáveis, em comparação a outras pessoas. Também é conhecido como "efeito melhor que a média" ou "viés de superioridade".

Realismo ingênuo: é a tendência de acreditar que nossa percepção do mundo o reflete exatamente como ele é, sem vieses e sem filtros[63].

---

[61] Sobre ilusão de validade, ver Kahneman (2012, cap. 20). Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Illusion_of_validity.
[62] Sobre isso, ver Lichtenstein (1980).
[63] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Na%C3%AFve_realism_(psychology)

Viés de ponto cego: é a tendência de se ver como menos tendencioso do que as outras pessoas e de identificar mais vieses cognitivos nos outros do que em si mesmo.

Cinismo ingênuo: é esperar mais vieses egocêntricos nos outros do que em si mesmo.

Ilusão de objetividade: é a tendência de acreditar que se é mais objetivo e imparcial do que os outros. Inclusive, as pessoas podem ser capazes de perceber quando os outros são afetados pela ilusão de objetividade, mas normalmente são incapazes de perceber isso em si mesmas.

Ilusão de profundidade explicativa: ocorre quando pensamos que entendemos mais sobre as coisas do que realmente entendemos. Muitas vezes, é somente quando nos pedem para explicarmos um conceito que percebemos a nossa compreensão limitada dele.

Todos esses vieses estão relacionados ao *efeito Dunning-Kruger* e ao *ultracrepidarianismo*, abordados no próximo item.

4.9. A relação entre saber menos, ter mais convicção e ter mais influência

O efeito Dunning-Kruger recebe esse nome em referência aos pesquisadores que o descobriram. O efeito ocorre quando a falta de conhecimento e habilidade de uma pessoa em uma determinada área faz com que ela superestime sua própria competência. Esse efeito também induz as pessoas que são competentes em uma área a pensarem que a tarefa é simples para todos, levando-as a subestimar as suas capacidades. Em resumo, esse efeito diz respeito à tendência dos indivíduos não qualificados superestimarem sua própria capacidade e dos especialistas para subestimarem a sua[64].

Essa tendência pode fazer com que, quanto menos alguém saiba sobre um assunto, mais ela pense que sabe muito e tenha bastante certeza de suas convicções (inclusive, pode incliná-la a pensar que sabe mais do que os especialistas, e até mesmo que os especialistas são ignorantes ou estúpidos). Analogamente, essa tendência faz com que os especialistas, por saberem da complexidade do tema, pensem que sabem muito pouco e tenham mais incertezas em relação às suas convicções sobre o assunto.

[64] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Dunning%E2%80%93Kruger_effect

Um viés similar é o ultracrepidarianismo, que é a tendência de se fazer afirmações com confiança em assuntos sobre os quais não se conhece muito. Isso frequentemente ocorre por conta da tendência de alguém pensar que, porque sabe bastante sobre algum assunto, então sabe bastante sobre outros.

Entretanto, existem também críticas à metodologia e às conclusões dos estudos realizados por Dunning e Kruger[65]. De acordo com essas críticas, os estudos de Dunning e Kruger mostram que as pessoas possuem uma tendência a se considerar mais competentes do que a média, mas não mostram que as pessoas que sabem pouco necessariamente pensam que sabem muito e vice-versa, nem que essa tendência é intrínseca à maneira como o cérebro humano funciona.

Porém, mesmo que essa crítica esteja correta e não haja essa tendência em termos gerais, certamente há pessoas que sabem pouco sobre um assunto, mas pensam que sabem muito. Como a ignorância geralmente produz uma sensação de certeza (exatamente por não se saber das complexidades do assunto em questão), geralmente quanto mais uma pessoa ignora as complexidades de um assunto, mais ela fala com muita certeza e convicção sobre o assunto em questão. Entretanto, quanto maior a convicção com que uma ideia é apresentada, maior a tendência do público acreditar nela, mesmo que ela não seja lógica[66]. Por conta disso, as pessoas que sabem menos acabam tendo uma vantagem em termos de influência.

O filósofo Bertrand Russell explicitou essa ideia no ensaio *O Triunfo da Estupidez* (*The Triumph of Stupidity*[67]:

> *"A causa fundamental do problema é que, no mundo moderno, os estúpidos estão cheios de certezas, enquanto os inteligentes estão cheios de dúvidas. Mesmo aqueles, entre os inteligentes, que estão mais convictos de alguma coisa, enchem-se de hesitação quando se trata de agir. Já os estúpidos, por não terem dúvidas, são tomados de um zelo missionário. Por isso, as vozes das pessoas inteligentes perdem-se*

[65] Para essas críticas, ver Gaze (2023)
[66] Para ler sobre isso, veja a seção "efeitos sistêmicos" de Pilat; Sekoul (2025 [2021])..
[67] No original: “The fundamental cause of the trouble is that in the modern world the stupid are cocksure while the intelligent are full of doubt. Even those among the intelligent who are most sure of something are full of hesitation when it comes to action. Whereas the stupid, having no doubts, are full of a missionary zeal. Because of this, the voices of intelligent people are lost in the clamour of the ignorant, and the causes that deserve support are left without advocates". O ensaio de Russell foi publicado originalmente no New York American de 10 de maio de 1933, e foi republicado em Rusell (1998 [1931-1935], p. 27).

no clamor dos ignorantes, e as causas que mereceriam apoio acabam ficando sem defensores".

Ou seja, a hesitação dos inteligentes (por reconhecerem a complexidade das questões) abre espaço para que os ignorantes, que não têm dúvidas, dominem o discurso público.

4.10. Vieses que inclinam a um julgamento tendencioso

Os vieses a seguir, que induzem a um julgamento tendencioso, podem estar presentes ao avaliarmos os argumentos em relação a determinada questão ética e também ao avaliarmos as diversas estratégias possíveis para alcançar uma meta.

O raciocínio motivado consiste em avaliar as informações e argumentos visando chegar na conclusão que preferimos. Ele produz um viés de confirmação, que consiste em reparar apenas naquilo que confirma nossas crenças e hipóteses, negligenciando as informações e argumentos que contrariam aquilo que já queremos acreditar[68]. Em outras palavras, ele nos induz a perceber, focar e dar maior credibilidade às evidências e argumentos que confirmam as nossas crenças prévias. Ao mesmo tempo, nos induz a não perceber, não dar tanto peso, ou mesmo a descartar sem analisar, os argumentos e evidências que sugerem que podemos estar errados.

Esses vieses podem influenciar, por exemplo, as pessoas a negarem que os animais sofram terrivelmente na exploração animal ou na natureza em decorrência dos processos naturais, a negarem que o veganismo tem impacto prático, a negarem a possibilidade de ajudar os animais na natureza, ou a afirmarem que qualquer tentativa de ajudar só pioraria as coisas, sem investigar se essas afirmações realmente são plausíveis.

Um viés relacionado e similar é o viés do observador/experimentador (ou viés de expectativa), que é a tendência de repararmos em dados que confirmam nossas expectativas e descartarmos dados que entram em conflito com essas expectativas .

Relacionado a isso tudo está a heurística escolha-a-melhor que é um atalho que utilizamos na escolha entre alternativas com o objetivo de tomarmos decisões rapidamente sem precisar

[68] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Confirmation_bias

saber todas as informações sobre cada alternativa. Quando empregamos essa heurística, em vez de considerar todas as razões pelas quais poderíamos escolher uma alternativa em vez de outra, escolhemos apenas uma única razão e baseamos a nossa decisão exclusivamente nessa razão.

Um exemplo clássico é a tendência de se pensar que apontar um único efeito negativo de um curso de ação com o qual não simpatizamos inicialmente é suficiente para mostrar que não devemos adotá-lo. Essa atitude é tendenciosa, uma vez que não computa os possíveis efeitos positivos de tal curso de ação, e nem avalia se as outras opções disponíveis não são ainda piores. Por exemplo, mesmo que o curso de ação em questão tivesse apenas efeitos negativos, ainda é possível que fosse o curso de ação menos negativo, em comparação às outras opções disponíveis.

Analogamente, outro exemplo é a tendência de se pensar que apontar um único efeito positivo de um curso de ação com o qual simpatizamos inicialmente é suficiente para mostrar que devemos adotá-lo. Novamente, isso é tendencioso, uma vez que não computa os possíveis efeitos negativos de tal curso de ação, e nem avalia se as outras opções disponíveis não são ainda melhores. Por exemplo, mesmo que a opção que simpatizamos inicialmente tivesse apenas efeitos positivos, ainda é possível que haja outras opções melhores disponíveis.

Esses vieses também estão relacionados à heurística de afeto[69]. Essa heurística é um atalho mental pelo meio do qual escolhermos as opções com base em se elas nos despertam sentimentos positivos ou negativos, em vez de tentar estimar os seus prováveis efeitos positivos e negativos reais. Muitas vezes, mesmo quando percebemos que estamos a fazer isso, em vez de suspeitar da intuição inicial, tendemos a racionalizá-la e a selecionar as informações e argumentos arbitrariamente (e por vezes, até mesmo distorcê-los) para que confirmem o julgamento inicial.

4.11. Vieses que conduzem à aceitação de argumentos ruins

Os vieses a seguir desempenham um papel fundamental em induzir à aceitação de argumentos ruins.

[69] Sobre heurística de afeto, ver Kahneman (2012, cap. 13).

Viés de crença: é um efeito no qual a avaliação de alguém sobre a força lógica de um argumento é enviesada devido ao fato de ela acreditar na conclusão. Esse viés pode nos induzir a aceitar e replicar os argumentos cujas conclusões nós aceitamos (mesmo que os argumentos sejam ruins) e a descartar os argumentos que desafiam nossas crenças (mesmo que os argumentos sejam bons). Isso está relacionado também ao viés do conservadorismo em relação a revisão de crenças, que vimos no item 4.4.

Efeito de verdade ilusória: é a tendência de acreditar que uma afirmação é verdadeira se for mais fácil de processar, ou se tiver sido afirmada múltiplas vezes, independentemente da sua veracidade real.

Heurística de fluência: quanto mais habilmente ou elegantemente uma ideia for comunicada, maior será a probabilidade de ela ser considerada seriamente, seja ela plausível ou não.

Rima como efeito de razão: afirmações rimadas são percebidas como mais verdadeiras.

Viés de autoridade: é a tendência de confiar na opinião de alguém que enxergamos como uma autoridade no assunto e de sermos influenciados por essa opinião, independentemente de a opinião ser ou não plausível. Esse efeito ocorre independentemente de a pessoa ser mesmo uma autoridade no assunto ou não (basta que nós a consideremos uma autoridade).

4.12. Efeito de influência contínua

O efeito de influência contínua ocorre quando uma crença equivocada continua a influenciar a memória e o raciocínio, apesar de já ter sido corrigida e concordarmos com a correção. Um viés relacionado é o efeito de desinformação, onde a memória original é afetada por informações incorretas recebidas posteriormente.

No ativismo animal, dois tipos de atitudes que parecem ser exemplos desse vieses são as seguintes:

(1) Não é raro ativistas da causa animal mencionarem que 80 bilhões de animais são mortos para consumo mundialmente ao ano. Quando lhes é informado que esse é apenas o número de

mamíferos e aves mortos, e que isso representa no máximo 0,2% dos animais mortos para consumo (a esmagadora maioria são animais aquáticos, invertebrados e vertebrados, e invertebrados terrestres), sua reação é normalmente concordarem que é essencial corrigir a estatística que mencionavam. Entretanto, normalmente a atitude posterior é continuarem a mencionar que 80 bilhões de animais são mortos para consumo anualmente.

(2) Não é raro ativistas da causa animal pensarem que o ambientalismo valoriza *em si* o bem dos animais, e que visa preservar o meio ambiente enquanto recurso para os animais. Quando é explicado que ocorre exatamente o oposto — isto é, que o ambientalismo valoriza *em si* entidades não sencientes como ecossistemas e espécies, e normalmente enxerga os animais apenas enquanto meros recursos para a manutenção dessas entidades — vários ativistas reconhecem que estavam enganados, e que é importante explicar isso ao público. Entretanto, depois disso normalmente continuam a enfatizar que a meta final do ambientalismo é o bem dos animais, e a apoiar medidas ambientalistas bastante prejudiciais aos animais.

4.13. Vieses que induzem a uma resistência à argumentação séria

4.13.1. A relação entre vieses e intuições

Em seu clássico sobre vieses, Kahneman (2012, cap. 1) distingue dois modos de pensamento, que chama de *Sistema 1* e *Sistema 2*. O Sistema 1 opera de modo automático e rápido, com pouco ou nenhum esforço e sem nenhuma percepção de controle voluntário. Já o Sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos, leva mais tempo para realizar as operações e investe mais energia.

Os vieses surgem primariamente do modo como opera o Sistema 1, pois surgem de respostas automáticas irrefletidas. Entretanto, o Sistema 1 gera impressões e sensações que são as principais fontes das crenças explícitas e escolhas deliberadas do Sistema 2 (por conta disso, os vieses podem se "esconder" na base das crenças e escolhas do Sistema 2). O autor enfatiza, contudo, que, apesar disso, há circunstâncias nas quais o Sistema 2 consegue dominar os impulsos e associações do Sistema 1, e então nessas circunstâncias o agente consegue modificar suas crenças e decisões com base nas deliberações feitas pelo Sistema 2.

Em psicologia, normalmente os vieses são discutidos em termos de conduzirem a erros sistemáticos de raciocínio que dizem respeito a descrições de fatos, cálculos e em termos de raciocínio instrumental (isto é, em termos de escolher os meios para alcançar determinada meta). Entretanto, a influência que o Sistema 1 exerce também conduz a vieses quando pensamos sobre questões éticas. Veremos algo sobre isso a seguir.

Quando pensamos em questões éticas, tendemos a ter reações automáticas. Para qualquer questão ética, automaticamente tendemos a pensar: "isso deveria ser proibido!"; "isso deveria ser opcional!"; "isso deveria ser requerido!"; "isso é louvável, mas não deveria ser requerido" e assim por diante. Na maioria das vezes, essas respostas automáticas vêm acompanhadas de fortes reações emocionais. Isso não significa que esses julgamentos decorrentes das respostas automáticas sejam necessariamente equivocados. Entretanto, significa que não podemos deduzir que são necessariamente corretos. Por exemplo, vários desses julgamentos intuitivos podem ser simplesmente uma expressão dos preconceitos que temos. Só saberemos se esse é ou não o caso se examinarmos criticamente esses julgamentos (algo que requer o Sistema 2 operando). Entretanto, quanto mais fortes forem os sentimentos associados a esses julgamentos automáticos, mais difícil será para alguém aceitar a possibilidade de que seu julgamento inicial pode estar equivocado (e, portanto, maior será sua aversão a testar esses julgamentos).

É por isso que temos razões para ver com desconfiança a ideia bastante predominante de que, para descobrirmos qual a atitude correta para questões de ética, devemos seguir nossas intuições e sentimentos. Até pouco tempo atrás, as intuições e os sentimentos da maioria das pessoas iam na direção de aprovar a escravidão humana. É possível que atualmente nossas intuições e sentimentos estejam nos inclinando a fazer toda uma série de coisas que, se refletíssemos seriamente sobre elas, as consideraríamos injustificáveis. E, novamente, o próprio fato de esses julgamentos serem intuitivos e gerarem sentimentos fortes é um dos principais fatores que nos inclina a não os questionarmos e a vê-los como auto evidentes. Por isso, o fato de um julgamento ser intuitivo, longe de justificá-lo, é uma razão para desconfiarmos dele.

Se as pessoas têm uma aversão à possibilidade de estarem erradas em seus julgamentos morais (por terem sentimentos fortes em relação a essas questões), é possível que isso as incline não apenas a evitarem testar esses julgamentos, mas também a afirmarem que a

reflexão racional em ética é inútil (não porque elas mesmas achem isso, mas por saberem que tal reflexão pode revelar que seus julgamentos estão equivocados). Ou ainda, pode ocorrer que elas realmente acreditem que a reflexão racional em ética é inútil simplesmente por conta da sua ignorância quanto à complexidade dessas questões. Por exemplo, podem afirmar algo como "essa coisa de refletir sobre o que é certo ou errado é para quem não nasceu sabendo o que é certo e errado". Paradoxalmente, é a sua própria ignorância do debate argumentativo em torno das diferentes questões éticas e de sua respectiva complexidade aquilo que as faz terem tanta certeza de que estão corretas em seus julgamentos morais. Em resumo, paradoxalmente, o fato de a própria pessoa se considerar muito inteligente e/ou moralmente muito íntegra é um dos principais fatores que a impede de corrigir suas falhas cognitivas e/ou morais. Essa tendência explica muito do alto grau de negligência (e até mesmo de rejeição) por parte de ativistas (da causa animal e de outras) em relação à argumentação em ética.

Quando discutem questões de ética, as pessoas tendem, ou a simplesmente repetir o que já afirmavam antes (sem tentar oferecer argumento algum para fundamentar sua posição), ou então a racionalizar suas crenças iniciais (isto é, tentam a todo custo apresentar algum argumento para mostrar que sua crença inicial é correta, sem colocar esses julgamentos iniciais à prova). O resultado é que a sua discussão sobre questões éticas particulares é feita geralmente de maneira que reflete os preconceitos que possui.

Especialistas em ética não estão isentos desse tipo de atitude. Na verdade, essa atitude é muito abundante entre os especialistas. Para confirmar isso, basta constatar a quantidade de trabalhos em filosofia moral nos quais o autor tentar construir uma argumentação que tem como objetivo justificar a crença inicial que ele já tinha quanto a determina questão. É menos perceptível que especialistas em ética também possuem o viés de tentar confirmar o que já pensavam antes porque, diferentemente do público não especialista nessas questões, possuem uma habilidade maior para utilizar as palavras para esconder suas atitudes enviesadas. É claro, pode ser que, após reflexão cuidadosa e imparcial, alguém chegue à conclusão de que suas crenças iniciais sobre determinado assunto eram plausíveis. Entretanto, isso é diferente de já começar o raciocínio com o objetivo de racionalizar a crença inicial sem colocá-la à prova. A atitude mais básica em termos de honestidade intelectual é estar preparado para mudar suas crenças iniciais se a reflexão mostrar que elas estavam equivocadas. Isso não ocorre quando alguém já "entra em campo" com o objetivo de, a todo custo, provar suas crenças iniciais.

Outro dos fatores que inclina as pessoas a confiarem em seus julgamentos intuitivos em questões éticas é que o trabalho do Sistema 2 envolve um gasto consideravelmente maior de energia[70]. Isso é expresso na linguagem popular como "pensar dá trabalho!". Simplesmente é mais confortável não colocar à prova nossos julgamentos. Além disso, evitar a avaliação crítica é também uma maneira de evitar a dissonância cognitiva (isto é, a sensação desconfortável que temos quando percebemos que temos crenças conflitantes entre si ou atitudes conflitantes com nossas crenças, ou quando percebemos que estamos errados).

Entretanto, como vimos, a reflexão crítica (que é uma operação do Sistema 2) tem o potencial de corrigir os impulsos do Sistema 1. Isso muitas vezes é difícil. Requer um esforço considerável e prática constante. Requer também a humildade necessária para aceitar a possibilidade de estarmos equivocados em nossas crenças, atitudes e comportamentos. É por essa razão que, quanto mais inteligente ou moralmente correto alguém julga a si próprio, mais difícil é para essa pessoa corrigir suas falhas, sejam cognitivas ou morais.

A percepção de que pensar criticamente sobre questões éticas pode mostrar que estamos equivocados, muito mais do que o gasto de energia considerável envolvido na atividade de deliberação, contribui para afastar as pessoas da reflexão sobre ética. Isto é, a maior virtude da reflexão crítica (poder corrigir nossos equívocos) é também aquilo que mais afasta as pessoas dela. Entretanto, isso não é um defeito da reflexão crítica. O defeito é das próprias pessoas: detestam saber que podem estar equivocadas, e isso ocorre porque possuem uma imagem excessivamente positiva de si próprias.

Quando a aversão que a pessoa sente à possibilidade de estar equivocada é muito grande, isso pode conduzi-la não somente a não querer refletir sobre questões éticas: pode querer enfatizar que tal reflexão é perda de tempo. Em casos extremos (e que, nem por isso, são pouco comuns) pode chegar a tentar impedir outras pessoas de colocarem a discussão em pauta (pois não quer, nem ela mesma saber que é possível que ela esteja equivocada, e muito menos que os outros saibam disso). A reação colérica que várias pessoas possuem contra o veganismo, e também a reação colérica que vários veganos têm contra a proposta de reduzir o sofrimento dos animais selvagens, em boa parte dos casos, é simplesmente isso: um reflexo de se sentirem incomodadas com a possibilidade de estarem equivocadas..

[70] Sobre isso, ver Kahneman (2012, cap. 1).

Vimos acima que três dos principais fatores que inclinam as pessoas a não examinarem suas posições em ética são: (1) aversão à possibilidade de se estar equivocado; (2) não vislumbrar a complexidade das questões e (3) aversão a atividades que requerem esforço. Entretanto, esses mesmos fatores também inclinam as pessoas a não examinarem suas crenças descritivas. Se é assim, por que então a negligência em relação a testar crenças morais é geralmente maior do que a negligência em relação a testar crenças descritivas? A seguir exploraremos essa questão.

Em primeiro lugar, poderia ser apontado que, em relação a crenças descritivas, percebemos que em muitos casos, se nos recusarmos a testá-las, corremos risco de sermos prejudicados por essas crenças. Por exemplo, se alguém acredita que não há piranhas em um lago, é prudente testar essa crença antes de entrar na água. Já no caso das crenças morais, quase sempre são os outros que são prejudicados por nos recusarmos a examinar essas crenças.

Além disso, a maioria das crenças morais (ainda que nem todas, como veremos a seguir) geram sentimentos mais fortes do que a maioria das crenças descritivas. Isso porque as crenças morais têm a ver com o modo como nós mesmos nos avaliamos enquanto pessoas (por exemplo, como pessoas que fazem a coisa certa, como pessoas que têm um bom caráter, enfim, como boas pessoas). Quanto mais forte um sentimento associado à ideia de que uma crença está correta, mais difícil é pensar na possibilidade de ela estar errada. Por exemplo, é mais fácil alguém corrigir sua crença inicial de que o Polo Norte é mais frio do que o Polo Sul (na verdade, o inverso é verdadeiro) do que corrigir sua crença inicial de que certo comportamento que praticou a vida inteira está errado – mesmo que também tenha acreditado durante a vida inteira que o Polo Norte é mais frio do que Polo Sul.

É claro, algumas crenças descritivas também geram sentimentos fortes de aversão a se pensar na possibilidade de elas estarem equivocadas (um exemplo é a crença de que o mundo é justo, e que não é repleto de sofrimento). Esses exemplos (e os do parágrafo anterior) sugerem que o principal fator em termos de influência no quanto alguém terá aversão a testar sua crença inicial não tem tanto a ver com o fato de a crença ser moral ou descritiva, nem com o tempo que alguém levou acreditando nela, mas sim no quão importante aquela crença é para sua visão de mundo. Por exemplo, saber qual dos polos da Terra é mais frio não é algo exerce um papel central na visão de mundo da maioria das pessoas; por outro lado, a ideia de que a

natureza é um local paradisíaco, sim. O mesmo ocorre com mudanças de comportamentos. Por exemplo, se alguém precisa mudar o lado da calçada no qual coloca o seu lixo, isso não gera tanta resistência quanto a ter que mudar o que come (pois há muito mais fatores ligados ao prazer e a vínculos emocionais no caso da comida).

4.13.2. Efeito de falso consenso, racionalização e aversão a discutir argumentos

Frequentemente, ativistas da causa animal afirmam que é perda de tempo apresentar os argumentos a favor da consideração moral dos seres sencientes, discutir o especismo, falar sobre ética, ou mesmo discutir e analisar seriamente qualquer questão. De acordo com essas pessoas, seria perda de tempo "porque ninguém quer ler e avaliar seriamente nada".

Entretanto, essa alegação pode estar a ser fortemente influenciada pelo efeito de falso consenso, que ocorre quando superestimamos o quanto os outros compartilham de nossas crenças, valores e comportamentos. Ele induz as pessoas a projetarem suas atitudes e ideias pessoais nos outros. Assim, esse viés pode induzir os ativistas a pensarem que, como eles próprios não se interessam por ler e discutir seriamente essas questões, então ninguém vai se interessar.

Entretanto, não necessariamente essa atitude é resultado do efeito de falso consenso. Por exemplo, dependendo do caso, pode ser que a alegação de que o público não se interessará por essas questões não seja motivo real pelo qual alguém quer nos convencer a não discutir essas questões. Pode ser que a própria pessoa não se interesse por essas questões, mas acredite que outras pessoas se interessariam. Entretanto, talvez ela esteja dizendo que as outras pessoas não se interessariam como uma tentativa de nos convencer a não discutirmos essas questões (mas porque ela própria não quer que essas questões sejam discutidas, apesar de dizer que é porque as outras pessoas não teriam interesse no tema). Quando esse é o caso, não estamos diante do efeito de falso consenso, mas de uma racionalização (afirmar que o motivo para um comportamento é um quando de fato é outro), e estamos também diante de uma objeção normativa disfarçada de objeção estratégica[71].

[71] Essa questão é discutida em detalhes no capítulo 8 do Volume VIII desta coleção.

4.14. Conclusões

Listamos alguns vieses que podem nos influenciar a resistirmos pensar em novas questões e a revisarmos nossos posicionamentos, seja sobre questões éticas, descritivas ou sobre estratégias para alcançarmos nossas metas. Vimos como esses vieses influenciam, em especial, nossas decisões que afetam animais não humanos.

Aqui nos limitamos a listar uma série de vieses sem uma análise mais detalhada do tamanho da influência que cada um exerce. Além disso, muitos vieses também foram deixados de fora. E, obviamente, muito do que foi dito neste texto precisará ser corrigido, e desenvolvimentos posteriores precisam ser adicionados. Por exemplo, poder-se-ia investigar se alguns dos vieses citados não são tendências inevitáveis de como o cérebro humano opera, o que permitiria avaliar quais deles são mais fáceis de tentarmos diminuir sua influência. Entretanto, a intenção aqui é apenas dar um pontapé inicial em uma discussão sobre a influência de vieses em decisões que afetam os animais, uma discussão que raramente é feita, e que precisa ser feita se nossa meta é sermos eficientes em tornarmos o mundo um lugar menos ruim.

5. Raciocínio motivado e sua influência na avaliação dos argumentos

5.1. Introdução

Há alegações que são muito presentes em todo e qualquer debate sobre a consideração moral dos animais. Considere por exemplo afirmações como "as plantas também sentem" e "qualquer coisa que façamos para ajudar os animais que estão na natureza só vai é tornar as coisas ainda piores". Essas afirmações são frequentemente mencionadas como tentativa de justificar, respectivamente, matar animais para comer e não ajudar os animais que estão na natureza.

No restante deste capítulo utilizaremos essas duas alegações como exemplos particulares do tópico geral que iremos discutir: a influência do viés do raciocínio motivado na avaliação de argumentos. Entretanto, é importante lembrar que tudo o que for dito aqui sobre esses dois exemplos aplica-se igualmente às atitudes das pessoas na hora de oferecerem e avaliarem argumentos em qualquer situação, e não apenas nesses dois casos.

5.2. Por que as pessoas têm níveis de rigor diferentes ao avaliarem argumentos?

Algumas pessoas realmente acreditam naquelas duas alegações. Entretanto, elas geralmente não investigam se tais alegações são ou não verdadeiras e, nas raras vezes em que investigam, tendem a fazer uma análise influenciada por raciocínio motivado e pelo viés de confirmação, que serão explicados a seguir.

O raciocínio motivado nos induz a avaliar as questões de maneira enviesada, buscando confirmar a crença que já tínhamos antes, em vez de tentar descobrir a verdade. O raciocínio motivado produz um viés de confirmação, que consiste em reparar apenas nas (ou dar maior peso às) informações que confirmam nossa crença inicial, e não reparar nas (ou dar menor peso às) informações que indicam que ela é equivocada.

Outro efeito do raciocínio motivado e do viés de confirmação é o fato de as pessoas avaliarem de modo muito menos rigoroso os argumentos que confirmam suas crenças iniciais. Por exemplo, se alguém gosta do sabor de produtos da exploração animal, pode ficar tentada a aceitar qualquer argumento, por pior que seja, que pretenda justificar a exploração animal. Da

mesma maneira, se alguém tem uma reação inicial contrária à proposta de ajudar os animais selvagens, pode ficar tentada a aceitar qualquer argumento, por pior que seja, que pretenda fundamentar que devemos deixar a natureza seguir o seu curso.

Importante: Esse viés (assim como qualquer outro viés) pode afetar todas as pessoas, incluindo filósofos especialistas em ética.

5.3. As pessoas sempre acreditam nas objeções que levantam?

Agora, discutiremos outra possibilidade que frequentemente não é levada em conta: a pessoa não acreditar na afirmação que faz, mas oferecê-la como uma desculpa para suas crenças e atitudes. Dependendo do caso, isso pode acontecer por motivos diversos. A seguir estão algumas possibilidades.

(1) *Auto engano.* Uma possibilidade é a pessoa pretender se auto enganar. Ela mesma não acredita nas alegações que faz, mas as repete para si própria porque não quer aceitar a verdade ou porque não quer mudar um comportamento, e se sente mal por pensar que está fazendo algo errado.

(2) *Tentativa enganar o interlocutor.* Outra possibilidade é a pessoa não acreditar na justificativa que oferece, mas acreditar que seus interlocutores a aceitarão (ou que, pelo menos, terão trabalho em refutá-la). Por exemplo, alguém pode pensar que os interlocutores não são inteligentes o bastante para perceber os problemas com o argumento que ela oferece e que, desse modo, ela vai enganá-los.

(3) *Tentativa de fingimento mútuo.* Uma terceira possibilidade é alguém saber que os interlocutores vão perceber os problemas com o argumento que ela oferece, mas perceber também que os interlocutores concordam com a conclusão que ela irá defender, mesmo que não tenham uma boa razão para aceitarem tal conclusão. A pessoa então oferece a tentativa de justificativa na esperança de que todos finjam que ela é uma boa justificativa, pois assim ninguém precisa mudar suas crenças ou atitudes.

De fato, esse terceiro caso é muito comum. O fato de muitas pessoas repetirem um argumento ruim torna mais difícil que o restante das pessoas percebam os problemas com o argumento.

Da mesma maneira, o fato de muitas pessoas repetirem uma informação falsa torna mais difícil que pensemos na possibilidade de a informação não ser verdadeira. Por conta do viés de autoridade, esse efeito possui mais força se as pessoas que repetem o argumento ruim ou a informação falsa são especialistas na área em questão.

Um viés relacionado a isso é a cascata de disponibilidade, que ocorre quando uma crença coletiva ganha cada vez mais aceitação por meio da sua crescente repetição no discurso público, mesmo que não seja plausível. Quanto mais tempo a crença é repetida, mais difícil desafiá-la.

Isso tudo parece ser, pelo menos, uma parte da explicação do porquê as pessoas, incluindo especialistas no meio acadêmico, raramente analisam as tentativas de justificar o especismo e os argumentos contra a proposta de ajudar os animais selvagens com o mesmo rigor com que analisam os argumentos na direção oposta.

6. Alguns vieses que podem influenciar a escolha de estratégias e a recepção do público

6.1. Introdução

No capítulo 4 abordamos como vários vieses influenciam nossas crenças que dizem respeito a animais não humanos e as nossas decisões que os afetam. Esses vieses também influenciam ativistas da causa animal quando decidem sobre quais problemas darão maior ou menor atenção e quando planejam suas estratégias de ativismo. É disso que falaremos agora.

Os vieses que abordaremos neste capítulo não se enquadram em nenhuma das categorias discutidas no capítulo 4, mas também podem influenciar, tanto as escolhas dos ativistas quanto o grau com que o público aceita ou rejeita sua mensagem. Assim, os vieses a seguir podem estar presentes nos ativistas e também no público. Tentar investigar se esse é o caso poderá ajudar os ativistas a planejarem melhor as estratégias de ativismo.

6.2. Vieses para observarmos em nós mesmos ao planejarmos estratégias de ativismo

A seguir está uma lista de vieses que podem influenciar ativistas quando escolherem estratégias de ativismo. Investigar se estão exercendo uma influência em nós mesmos é algo importante a ser feito, se nosso objetivo é realmente ter o melhor impacto que poderíamos em termos de melhorar a situação dos animais.

Falácia G. I. Joe. Tendência de pensar que saber que um viés cognitivo existe é suficiente para superá-lo[72].

Expectativa exagerada. Tendência de esperar ou prever resultados mais extremos do que aqueles que realmente acontecem.

Viés do otimismo. Tendência de superestimar a probabilidade de eventos positivos e subestimar a probabilidade de eventos negativos[73].

---

[72] Há estudos que sugerem que, em relação a alguns vieses, o mero fato de perceber que eles existem pode já ajudar a diminuir sua influência. Sobre isso, ver Caviola et al (2014). Entretanto, quanto à outros vieses, isso não é suficiente. Sobre isso, ver Kahneman (2011).

[73] Sobre viés de otimismo, ver Kahneman (2012, cap. 24).

Viés de pessimismo. Tendência de superestimar a probabilidade de eventos negativos e subestimar a probabilidade de eventos positivos.

Viés de soma zero. Ocorre quando uma situação é incorretamente percebida como um jogo de soma zero (isto é, uma onde um ganho para um indivíduo necessariamente implica uma perda equivalente para outro). Esse viés pode influenciar os ativistas a não perceberem possibilidades de compromissos mútuos entre pessoas que pensam diferente sobre outros tópicos, e a pensarem que a divergência é maior do que realmente é.

Viés de informação compartilhada. É a tendência dos membros de um grupo gastarem mais tempo e energia discutindo informações com as quais todos os membros já estão familiarizados, em comparação a informações das quais apenas alguns membros estão cientes. O viés de informação compartilhada é um exemplo de lei da trivialidade, que descreve a nossa tendência de dedicar uma quantidade desproporcional de tempo a assuntos triviais, e pouco tempo a assuntos importantes.

Correlação ilusória. Ocorre quando vemos uma associação entre duas variáveis (eventos, ações, ideias etc.) que não estão realmente associadas. Esse viés pode nos inclinar a pensar, por exemplo, que um resultado positivo ou negativo ocorreu por conta de uma estratégia que empregamos (quando na verdade ocorreu por conta de outros fatores).

Viés de resposta. É a tendência de se fornecer respostas imprecisas, ou mesmo falsas, para que elas estejam de acordo com as normas sociais ou de acordo com o que achamos que quem fez a pergunta deseja ouvir. Esse viés acontece no cotidiano e também é comum em sujeitos de pesquisa. É importante ter isso em mente ao analisarmos estatísticas (pelo menos, as estatísticas que dependem do que os participantes reportam). Averiguar como a pesquisa foi conduzida e a metodologia utilizada pode ajudar a descobrir qual a probabilidade de os sujeitos terem dado respostas que não são sinceras.

Efeito de falso consenso. Ocorre quando superestimamos o quanto os outros compartilham de nossas crenças, valores e comportamentos. Esse viés induz as pessoas a projetarem suas atitudes e ideias pessoais nos outros (por exemplo, pensar "eu não me interessaria por isso; logo, ninguém vai se interessar").

Heurística de disponibilidade. É a tendência de pensarmos que aquelas informações das quais lembramos com mais facilidade ou temos mais familiaridade são necessariamente mais representativas daquilo que acontece na maioria das vezes.

No caso do planejamento de estratégias, o efeito de falso consenso, juntamente com a heurística de disponibilidade, pode nos inclinar a pensar que o resto das pessoas possui as mesmas tendências, valores, traços de caráter das pessoas com as quais temos mais contato. Por conta disso, podemos ficar excessivamente pessimistas ou excessivamente otimistas em relação a como nossa mensagem será recebida, dependendo de como é o perfil das pessoas que temos mais contato. Em termos de abreviação, podemos chamá-lo isso de *viés da bolha*, pois é a tendência em pensar que o restante das pessoas são como a bolha de pessoas com quem temos mais contato.

No item 2.8 abordamos como o efeito de falso consenso influencia especificamente a crença dos ativistas em relação à receptividade do público no que diz respeito à proposta de ajudar os animais selvagens.

6.3. Vieses que podem influenciar como o público recebe nossa mensagem

Os vieses a seguir podem influenciar o modo como a mensagem dos ativistas será recebida pelo público. Se essa influência será em termos de facilitar ou de dificultar a aceitação da mensagem, é algo que depende de qual é o viés que está a exercer influência e de como a mensagem será apresentada. Isso está melhor explicado nos itens a seguir.

6.3.1. Vieses que influenciam na capacidade de entender e recordar informações

O modelo de níveis de processamento contraria a ideia de que a mera repetição nos ajuda a reter informações a longo prazo. Em vez disso, sugere que a informação entendida em um nível mais profundo, por meio de associações significativas, é mais fácil de lembrar. Os efeitos listados a seguir estão associados a esse fenômeno.

Efeito de dificuldade de processamento. A informação que demora mais para ser lida e sobre a qual se leva mais tempo pensando é mais facilmente lembrada posteriormente. Por essa razão, simplificar demais a mensagem não é o ideal.

Efeito de superioridade da imagem. Conceitos aprendidos pela visualização de imagens são lembrados com mais facilidade e frequência do que conceitos aprendidos pela escrita.

Efeito de espaçamento. Demonstra que a aprendizagem é mais eficaz quando repetida em seções espaçadas. Ao repetir e espaçar as informações, os indivíduos tendem a recordá-las melhor no futuro[74].

Efeito de atraso. Sugere que retemos melhor as informações quando há intervalos mais longos entre repetições dessas informações.

Efeito de teste. Sugere que lembraremos mais facilmente das informações se as reescrevermos em vez de as relermos.

Efeito Google. É a tendência de esquecermos informações disponíveis em mecanismos de busca na internet porque sabemos que elas continuarão facilmente disponíveis[75].

Efeito humorístico. Mensagens humorísticas tendem a ser mais facilmente lembradas. Isso pode ser explicado: (1) pela especificidade do humor; (2) pelo aumento do tempo de processamento cognitivo para compreender o humor e (3) pela excitação emocional causada pelo humor. Diante disso, uma possibilidade é utilizar humor no ativismo. Entretanto, é algo que precisa ser planejado com cuidado pois, como a situação dos animais é terrível, e queremos que as pessoas percebam que ela é terrível, utilizar humor no ativismo pode ter o efeito de as pessoas não perceberem o quão séria é a questão. Outra possibilidade é utilizar humor para questionar argumentos e atitudes diante da terrível situação dos animais.

6.3.2. Casos individuais versus situações gerais

Considere os seguintes efeitos:

[74] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Spacing_effect
[75] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Google_effect

Efeito da vítima identificável. É a tendência de sentirmos maior empatia e um desejo de ajudar em situações em que as tragédias são sobre um indivíduo específico e identificável, em comparação com situações em que as vítimas são um grupo maior e anônimo de indivíduos.

Desaparecimento da compaixão. É a tendência para se comportar de forma mais compassiva para com um pequeno número de vítimas identificáveis do que para com um grande número de vítimas anônimas.

Dada a existência desses vieses, uma opção de estratégia seria divulgar histórias de casos individuais de sofrimento dos animais (seja na natureza, seja na exploração) para chamar a atenção para o problema como um todo (enfatizando, por exemplo, que a situação geral não são meros números, mas esse caso individual que tanto nos comoveu, repetido muitas vezes). Entretanto, há outro viés que sugere que isso precisa ser feito com muito cuidado para destacar o caso geral, pois se isso não for feito, mostrar o caso individual tende a contribuir para que as pessoas continuem a negligenciar a situação geral:

Negligência da taxa básica. Quando recebemos informações sobre casos específicos e também informações gerais estatísticas e objetivas (a taxa base), tendemos a atribuir maior valor às informações específicas e muitas vezes ignoramos completamente as informações gerais[76].

6.3.3. O impacto de mensagens negativas e positivas

Considere os seguintes vieses:

Viés de negatividade (quanto à recordação): é a tendência de termos uma maior recordação de memórias desagradáveis do que de memórias positivas de igual intensidade.

Viés da negatividade (quanto ao impacto): eventos negativos têm um impacto mais significativo em nosso estado psicológico do que eventos positivos de mesma magnitude.

Dados esses vieses, parece que mostrar a realidade onde os animais sofrem (seja em relação aos animais selvagens, seja em relação aos animais explorados) parece ser uma boa estratégia.

[76] Sobre negligência da taxa básica, ver Kahneman (2012, cap. 16).

Entretanto, o viés de negatividade não se aplica a todas as idades. Por exemplo, segundo a teoria da seletividade socioemocional, adultos mais velhos favorecem as informações positivas em detrimento das negativas em suas memórias. Ver também recordação eufórica. Entretanto, é importante observar que isso diz respeito à *recordação* das informações, não ao seu *impacto*.

Outro efeito relacionado é a aversão à perda[77], que constata que a dor de perder é psicologicamente duas vezes mais poderosa que o prazer de ganhar. Isso pode sugerir que o reforço negativo pode ser mais eficaz em ter impacto em uma mensagem do que reforço positivo. Por exemplo, em vez de dizer que rejeitar o especismo é fazer a coisa certa, provavelmente terá um impacto maior dizer que não rejeitar o especismo é fazer a coisa errada.

6.3.4. Vieses centrados em quem apresentou a informação

Os vieses a seguir influenciam na probabilidade de uma mensagem ser aceita ou rejeitada dependendo de características de quem apresentou a mensagem. Esses vieses influenciam tanto em termos de considerarmos uma informação como verdadeira ou falsa, quanto em termos de aceitarmos ou rejeitarmos um argumento que diz respeito ao que devemos fazer.

O viés de autoridade inclina as pessoas a aceitarem informações ou a seguirem instruções sem avaliarem criticamente o conteúdo, simplesmente porque tais informações e instruções vieram de alguém que elas consideram uma autoridade no assunto. Importante: para esse viés ter influência, basta que as pessoas *considerem* o mensageiro uma autoridade no assunto, mesmo que ele, de fato, *não o seja*. O viés de autoridade é um caso particular do efeito mensageiro, explicado a seguir.

O efeito mensageiro nos inclina a julgar a validade ou relevância de uma informação com base em sua fonte (seja uma pessoa, um veículo de comunicação, uma organização etc.). Em vez de analisar objetivamente o conteúdo da mensagem, as nossas opiniões sobre a pessoa que transmite a informação afetam nosso julgamento sobre a informação. Se confiamos no

[77] Sobre aversão à perda, ver Kahneman (2012, cap. 26).

mensageiro, tendemos a aceitar o que ele nos diz; se não confiamos, tendemos a rejeitar. Em ambos os casos, o viés nos inclina a aceitarmos ou rejeitarmos uma ideia sem parar para avaliar a própria ideia.

Um exemplo clássico de viés de mensageiro é o seguinte cenário hipotético (que acontece muitas vezes na vida real): uma pessoa apresenta uma ideia e ninguém a leva a sério; logo em seguida outra pessoa apresenta exatamente a mesma ideia e a maioria aceita a ideia, muitas vezes de maneira entusiasmada.

Em um estudo de 2019 intitulado *Who we listen to, who we don't and why* ("Quem nós escutamos, quem não escutamos, e por quê") Stephen Martin e Joseph Marks discutem os tipos de fatores que mais influenciam na forma como alguém é percebido como sendo um ou outro tipo de mensageiro, seja em termos positivos ou negativos. Dentre esses fatores, os autores citam como principais: posição sócio econômica, competência, dominância, atratividade, cordialidade, vulnerabilidade, confiança e carisma. Novamente, é importante lembrar que esses fatores influenciam dependendo de *como o público vê* o mensageiro, independentemente do que o mensageiro *realmente é*. Peguemos como exemplo o fator competência. Se o público enxerga o mensageiro como alguém competente na área sobre a qual está a falar, tenderá a aceitar melhor sua mensagem, mesmo que esse alguém não seja, de fato, competente em tal área.

O efeito mensageiro produz outros efeitos secundários. A seguir estão dois exemplos.

O efeito halo acontece quando impressões positivas sobre algo (seja uma pessoa, uma organização, uma marca, um produto etc.) em uma área influenciam positivamente nossas impressões em outra área[78]. Um exemplo clássico é quando se assume que um indivíduo fisicamente atraente provavelmente também é uma boa pessoa.

Já o efeito borda nobre faz com que a nossa percepção sobre se a responsabilidade social de uma empresa é ou não genuína dependa da fonte a partir da qual ouvimos falar dessa responsabilidade. Se ouvimos a partir da própria empresa, tendemos a ver como uma jogada

[78] Sobre efeito halo, ver Kahneman (2012, cap. 7).

de marketing. Se ouvimos a partir da instituição de caridade beneficiada pela empresa, tendemos a interpretar como generosidade genuína.

6.3.5. Vieses centrados em como a informação foi apresentada

Diferentemente dos vieses que abordamos no item anterior, que são baseados em *quem* apresentou a mensagem, os vieses a seguir influenciam na aceitação ou rejeição de uma mensagem dependendo de *como* a própria mensagem foi apresentada (novamente, independentemente de a ideia comunicada pela mensagem ser ou não plausível).

O efeito de enquadramento ocorre quando nossas decisões são influenciadas pela forma como as informações são apresentadas[79]. Normalmente, isso tem a ver com o fato de a mensagem destacar os pontos positivos do que se está a defender e esconder os pontos negativos, e vice-versa. O exemplo clássico é o seguinte: suponha que o desinfetante A garanta "matar 95% dos germes", e o desinfetante B garanta que "apenas 5% dos germes sobrevivem". Apesar de ambos anunciarem exatamente o mesmo efeito, o desinfetante A tem mais chances de ser escolhido, pois destaca a parte em que é eficaz, enquanto B destaca a parte em que é ineficaz.

De fato, muitas posições (seja quanto a valores, metas, estratégias para alcançar uma meta etc.) "sobrevivem" dessa maneira: só são aceitas porque destacam apenas os seus efeitos positivos e escondem os seus efeitos negativos (ao mesmo tempo que destacam apenas os pontos negativos da posição adversária e escondem os pontos positivos).

Outro efeito similar ocorre quando aceitamos uma ideia somente porque não a entendemos bem. Por exemplo, há pessoas que aceitam o ambientalismo por acreditarem equivocadamente que este tem como meta garantir o bem dos animais que vivem na natureza. Igualmente, há pessoas que aceitam o critério da vida biológica enquanto critério de consideração moral somente porque acreditam equivocadamente que, se concordam que os animais são prejudicados com a morte, então precisam rejeitar o critério da senciência. Novamente, há visões que "sobrevivem" dessa maneira: sendo apresentadas ao público de modo que este a entenda equivocadamente, pois isso aumenta as chances de que o público a aceite.

---

[79] Sobre efeito de enquadramento, ver Kahneman (2012, cap. 34).

Outros efeitos que dependem de como a informação foi apresentada são os seguintes:

Sobrecarga de escolhas: temos mais dificuldade de escolher se temos mais opções.

Efeito Nostalgia: sentimentos de nostalgia levam-nos a valorizar mais a ligação social e a gastar mais dinheiro.

Efeito compre agora. Esse efeito diz respeito à influência nas atitudes da associação de palavras que não estão relacionadas, mas possuem uma sonoridade ou grafia similar. O exemplo clássico é o seguinte. Imagine que você está lendo uma revista em inglês, cujo editorial termina com um grande "tchau" (*bye* em inglês). Em seguida, você vira a página e vê um anúncio de um produto. O efeito compre agora sugere que é mais provável que você compre o produto porque acabou de ler *bye* (que é similar à *buy,* "compre" em inglês).

6.3.6. A ordem em que as ideias são apresentadas influencia em sua recordação

Os vieses a seguir influenciam na recordação de informações (não necessariamente em sua aceitação) dependendo da ordem em que as informações foram apresentadas:

Efeito de posição serial: descreve como nossa memória é afetada pela posição das informações em uma sequência. Itens próximos ao final de uma sequência são os mais fáceis de serem lembrados, seguidos pelos itens no início de uma sequência. Os itens do meio têm menos probabilidade de serem lembrados[80].

Entretanto, o efeito de lembrarmos mais facilmente dos itens próximos ao final de uma lista pode ser diminuído pelo *efeito sufixo*, que ocorre quando um item irrelevante é adicionado após o final da lista. Isso ocorre porque a mente se fixará no item do final da lista, mesmo que não faça parte da lista (o item irrelevante). Isso sugere que é importante terminarmos textos, palestras, vídeos com a conclusão principal que queremos que as pessoas retenham, sem adicionar comentários irrelevantes em seguida.

[80] Ver também https://en.wikipedia.org/wiki/Serial_position_effect

Efeito de primazia: é a tendência de lembrar mais da primeira informação que encontramos do que de informações apresentadas posteriormente.

Efeito de recência: é a tendência de lembrar mais das informações que nos foram apresentadas mais recentemente.

No presente item nos limitamos a abordar como a ordem em que as informações são apresentadas influencia na *recordação* dessas informações. A seguir falaremos mais sobre como a ordem com que as informações são apresentadas influencia na *aceitação ou rejeição* do que elas propõem

6.3.7. A ordem em que as ideias são apresentadas influencia sua aceitação/rejeição

A ordem na qual as ideias são apresentadas também contribui para que sejam mais facilmente aceitas ou rejeitadas, e não apenas para que sejam recordadas ou esquecidas.

A seguir estão alguns relatos pessoais sobre experiências desse tipo em palestras sobre ética animal. Não são dados de pesquisas estatísticas. Entretanto, é algo que é observado também por outros autores, como Vinding (2020b) e Horta (2013).

Em palestras sobre ética animal, se é defendido logo de início que devemos ser veganos, e em seguida são apresentados argumentos a favor da consideração pelos animais, a tendência é o público rejeitar fortemente esses argumentos e tentar levantar objeções, com vistas a rejeitarem o veganismo. Entretanto, se é feito o contrário, isto é, quando a palestra é iniciada discutindo os argumentos a favor da consideração moral dos animais, normalmente é grande a aceitação dos mesmos e, consequentemente, se ao final da palestra é mencionado que uma implicação desses argumentos é sermos veganos, a resistência é bem menor.

Em casos assim, talvez isso nem seja resultado de um viés. Não é que há algo de mágico ou irracional no fato de uma ideia ser apresentada antes de outra ou vice-versa. O que ocorre é simplesmente que, se os argumentos que fundamentam a consideração moral dos animais não humanos são apresentados primeiro, então as pessoas podem entender claramente a base na qual está fundada a ideia de que devemos ser veganos (e também outras ideias, como a

proposta de ajudar os animais selvagens e a preocupação com o futuro em longo prazo, por exemplo).

Se, por outro lado, é defendido primeiramente que devemos ser veganos (que é uma ideia muitas vezes entendida de maneira equivocada, como uma questão de saúde ou ambiental), para só em seguida apresentar os argumentos que fundamentam a consideração pelos animais, é esperável que a reação inicial seja de rejeição, uma vez que ainda não entendem as bases que fundamentam o veganismo, e adotá-lo requereria mudar um comportamento no qual já investiram muito tempo, além de contrariar o *status quo*.

Isso pode nos dar algumas dicas sobre como abordar outros assuntos até o momento controversos, como a proposta de ajudar os animais na natureza e os riscos de sofrimento futuro.

- Em linhas gerais, é mais seguro primeiro apresentar os fundamentos teóricos que embasam uma prática, para só então falar das implicações práticas dessas ideias.
- Também é normalmente mais seguro começar pelas ideias menos controversas, e deixar as mais controversas por último.
- Se concordar em outros assuntos não for necessário para aceitar o que estamos propondo, então é importante enfatizar que, seja lá o que as pessoas pensem sobre esses outros assuntos, ainda podem aceitar o que estamos propondo[81].

[81] Este é o tema do capítulo 5 do Volume VIII desta coleção.

REFERÊNCIAS

ARISTOTLE. *Nicomachean ethics*, New York: Standard Ebooks, 2021 [ca. 330 BC].

BAUMANN, T. *Avoiding the worst final: how to prevent a moral cathastrophe*. Center for Reducing Suffering, 2022.

BOSTROM. N. Are You Living in a Computer Simulation? *Philosophical Quarterly*., v. 53, n. 211, p. 243-255, 2003.

CAVIOLA, L.; FAULMÜLLER, N.; EVERETT, J. A. C.; SAVULESCU, J.; KAHANE, G. The evaluability bias in charitable giving: Saving administration costs or saving lives? *Judgment and Decision Making*, v. 9, p. 303-315, 2014.

CUNHA, L. C. *Uma breve introdução à ética animal: desde as questões clássicas até o que vem sendo discutido atualmente*. Curitiba: Appris, 2021.

CUNHA, L. C. *Razões para ajudar: o sofrimento dos animais selvagens e suas implicações éticas*. Curitiba: Appris, 2022.

DAVIDOW, B. Why Most People Don't Care About Wild-Animal Suffering. *Essays on Reducing Suffering*, 11 nov. 2013.

FISHCOUNT. Numbers of farmed fish slaughtered each year. *Fishcount: Reducing suffering in fisheries*, 2019.

GAUCHER D; HAFER C.L.; KAY A.C.; DAVIDENKO N. Compensatory rationalizations and the resolution of everyday undeserved outcomes. *Personality Social Psychology Bulletin*, v.36, p. 109-18, 2010.

GAZE, E. C. Debunking the Dunning-Kruger effect – the least skilled people know how much they don't know, but everyone thinks they are better than average. *The Conversation: Academic rigor, journalistic flair,* 08 mai. 2023.

GREIG, K. Effects of farmed animal advocacy messaging on attitudes towards policies and decisions affecting wild animal suffering. *Animal Charity Evaluators*, 05 abr. 2017.

HORTA. About Strategies. *Youtube*, 13 set. 2013.

HORTA, O. TERAN, D. Six Methods in Ethics: In Defense of Giving Non-Lexical Priority to Higher Level Intuitions. *Ethical Perspectives,* v. 28, p. 181-200, 2021.

KAHNEMAN, D. *Thinking, fast and slow*. New York: Farrar, Straus & Giroux, 2011.

KAHNEMAN, D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

LEVIN, J. Functionalism. In: ZALTA, E. N.; NODELMAN, U. (orgs.). *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*, 2023.

LICHTENSTEIN, S; FISCHHOFF, B; PHILLIPS, L D. Calibration of probabilities: The state of the art to 1980. In KAHNEMAN, D; SLOVIC, P; TVERSKY, A (orgs.). *Judgment Under Uncertainty*: *Heuristics and Biases*. Cambridge University Press, 1982, p. 306–334.

MARTIN, S.; MARKS, J. Who we listen to, who we don't and why. *Behavioral Economics Guide*, 13 jun. 2019.

MIRALLES, A.; RAYMOND M.; LECOINTRE, G. Empathy and compassion toward other species decrease with evolutionary divergence time. *Scientific Reports* v. 9, n. 19555, 2019.

MORTON, D. B. Sizeism. In: BEKOFF, M.; MEANEY, C. (orgs.) *Encyclopedia of animal rights and animal welfare*, p. 318, 1998.

NATIONAL MUSEUM OF NATURAL HISTORY & SMITHSONIAN INSTITUTION. Numbers of insects (species and individuals). *Encyclopedia Smithsonian*, 2008.

OUR WORLD IN DATA. Number of animals slaughtered for meat, World, 1961 to 2018. *Our world in data*, [*s.l.*], 2018.

PILAT D.; SEKOUL K. Dunning–Kruger Effect. *The Decision Lab*, 18 ago. 2025 [2021].

RUSSELL, B. Stupidity Rules. In: RUSSELL, B. *Mortals and Others: American Essays, 1931-1935, v. II*, 1998.

SANDERS, B. Global Animal Slaughter Statistics And Charts. *Faunalytics*, 10 out. 2018.

TOMASIK, B. How Many Animals are There? *Essays on Reducing Suffering*, 07 ago. 2019.

TOMASIK, B. Intention-Based Moral Reactions Distort Intuitions about Wild Animals. *Essays on Reducing Suffering*, 04 set. 2013.

TOMASIK, B. Why digital sentience is relevant to animal activists. *Animal Charity Evaluators*. 03 fev. 2015.

TOMASIK, B. Why Maximize Expected Value? *Essays on Reducing Suffering*, 07 abr. 2016 [2007].

WALDHORN, D. AUTRIC, E. Shrimp: The animals most commonly used and killed for food production. *Rethink Priorities*, 11 ago. 2023.

VINDING, M. Animal Advocates Should Focus On Antispeciesism, Not Veganism. *Magnus Vinding*, 04 mai. 2020b.

VINDING, M. Ten Biases Against Prioritizing Wild-Animal Suffering. *Magnus Vinding*, 02 jul. 2020a.