

Fatos vs. sentimentos



Por **TIM HARFORD***

Como impedir que nossas emoções nos enganem

Com a chegada da primavera de 2020, a importância das estatísticas rigorosas, oportunas e honestas subitamente tornou-se evidente. Um novo coronavírus se alastrava pelo mundo. Políticos tinham de tomar suas decisões mais significativas em décadas, e rapidamente. Muitas delas dependiam do trabalho de obtenção de dados que epidemiologistas, estatísticos médicos e economistas corriam para conduzir. Dezenas de milhões de vidas estavam potencialmente em risco, assim como a subsistência de bilhões de pessoas.

No começo de Abril, países ao redor do mundo já estavam confinados havia algumas semanas, o total global de mortes passava de 60.000 e os desdobramentos da história ainda estavam longe de ser claros. Talvez a mais profunda depressão econômica desde os anos 1930 estivesse a caminho, montada em um número explosivo de mortes. Talvez, graças à ingenuidade humana ou à boa sorte, tais medos apocalípticos fossem se apagar da memória. Muitos cenários eram plausíveis. E esse é o problema.

Um epidemiologista, John Ioannidis, [escreveu em meados de Março](#) que a Covid-19 “poderia ser um fiasco de evidências a ocorrer apenas uma vez por século”. Os detetives de dados estão fazendo seu melhor – mas eles têm de trabalhar com dados falhos, inconsistentes e lamentavelmente inadequados para se tomar decisões de vida ou morte com a confiança que gostaríamos de ter.

Não há dúvida de que detalhes deste fiasco serão estudados por anos. Mas algumas coisas já parecem ser claras. No começo da crise, a política parece ter impedido a livre circulação de estatísticas honestas. Apesar de que sua alegação seja [contestada](#), Taiwan queixou-se de já ter oferecido, no fim de Dezembro de 2019, importantes indícios de transmissão humana para a [Organização Mundial da Saúde](#) – mas, ainda em meados de Janeiro, a OMS [twittava](#) em tom tranquilizador que a China não tinha encontrado qualquer evidência de transmissão humana. (Taiwan não é membro da OMS pois a China afirma soberania sobre o território e demanda que esse não seja tratado como um Estado independente. É possível que este obstáculo geopolítico tenha levado ao atraso alegado.)

Isso teve importância? Quase certamente; com casos dobrando a cada dois ou três dias, nunca saberemos o que poderia ter acontecido diferentemente com algumas semanas a mais de alerta. É bem claro que muitos líderes demoraram para admitir a potencial gravidade da ameaça. O presidente Trump, por exemplo, anunciou no fim de Fevereiro: “Isso vai desaparecer. Um dia, é como um milagre, isso vai desaparecer.” Quatro semanas depois, com 1.300 americanos mortos e mais casos confirmados nos EUA do que em qualquer outro país, Trump ainda falava esperançosamente sobre levar todos à igreja na Páscoa.

Conforme escrevo, os debates estão furiosos. A testagem rápida, o isolamento e o rastreamento de casos podem conter os surtos indefinidamente, ou apenas atrasam seu alastramento? Devemos nos preocupar mais com aglomerações pequenas em espaços fechados ou com grandes multidões em espaços abertos? Fechar escolas previne a propagação do vírus ou causa mais dano ao fazer as crianças ficarem com seus vulneráveis avós? Quanto ajuda usar máscaras? Essas e muitas outras questões podem apenas ser respondidas por bons dados sobre quem se infectou, e quando.

Mas, nos meses iniciais da pandemia, um amplo número de infecções não estava sendo registrado pelas estatísticas oficiais, devido à falta de testes. E os testes que estavam sendo conduzidos desenhavam uma imagem imperfeita, ao focarem em profissionais da saúde, pacientes críticos, e – encaremos isso – [pessoas ricas e famosas](#). Demoraram meses para que se pudesse construir uma imagem de quantos casos leves ou assintomáticos há, e portanto de quão mortal o vírus

realmente é. Enquanto o número de mortes crescia exponencialmente em Março, dobrando a cada dois dias no Reino Unido, não havia tempo para esperar para ver. Líderes colocaram economias em um [coma induzido](#) – mais de 3 milhões de americanos entraram com pedidos de seguro desemprego em uma semana no fim de Março, cinco vezes mais do que o recorde anterior. A semana seguinte foi [pior ainda](#): mais de 6.5 milhões de demandas foram aplicadas. As potenciais consequências sanitárias eram realmente catastróficas o suficiente para justificar a retirada da renda de tantas pessoas desta forma? Parecia que sim – mas os epidemiologistas podiam apenas fazer suas melhores estimativas com informações muito limitadas.

É difícil imaginar uma ilustração mais extraordinária de quão frequentemente assumimos os números precisos e sistematicamente obtidos como algo dado. As estatísticas sobre um amplo leque de problemas importantes, anteriores ao coronavírus, foram cuidadosamente acumuladas ao longo dos anos por estatísticos dedicados, e frequentemente foram disponibilizadas para download, gratuitamente, em qualquer lugar do mundo. Contudo, somos mimados por tal luxo, casualmente dispensando “mentiras, malditas mentiras e estatísticas”. O caso da Covid-19 nos lembra de quão desesperadora a situação pode se tornar quando as estatísticas simplesmente não estão lá.

Quando se trata de interpretar o mundo ao nosso redor, precisamos perceber que os sentimentos podem falar mais alto que o conhecimento. Isso explica por que compramos coisas que não precisamos, nos apaixonamos pelo parceiro romântico errado, ou votamos em políticos que traem nossa confiança. Em particular, isso explica por que assumimos afirmações estatísticas que o mais simples questionamento invalidaria. Às vezes, queremos ser enganados.

A psicóloga Ziva Kunda encontrou esse efeito no laboratório, quando ela mostrou aos sujeitos de um experimento um artigo apresentando evidências de que o café e outras fontes de cafeína poderiam aumentar o risco de mulheres desenvolverem cistos mamários. A maioria das pessoas achou o artigo bastante convincente. Mulheres que bebiam muito café, não.

Nós frequentemente procuramos por formas de desprezar evidências que não gostamos. E o oposto também vale: quando as evidências parecem sustentar nossas concepções, temos uma menor tendência a procurar mais de perto por defeitos. Não é fácil dominar nossas emoções enquanto avaliamos informações que nos são relevantes, até porque nossas emoções podem nos desviar em diversas direções.

Não precisamos nos tornar frios processadores de informações numéricas – apenas notar nossas emoções e levá-las em consideração pode frequentemente ser o suficiente para melhorar nosso julgamento. Em vez de demandar um controle super-humano de nossas emoções, precisamos simplesmente desenvolver bons hábitos. Pergunte a si mesmo: o que essa informação me faz sentir?

Eu me sinto justificado ou superior? Ansioso, raivoso ou temeroso? Estou em negação, procurando por uma razão para dispensar a alegação?

Nos primeiros dias da epidemia do coronavírus, desinformações com aparência útil espalhavam-se tão rapidamente quanto o próprio vírus. Uma [publicação viral](#) – circulando no Facebook e em grupos de email – explicava, toda convincente, como distinguir entre a Covid-19 e um resfriado, garantia às pessoas que o vírus era destruído pelo tempo quente e, incorretamente, recomendava que a água gelada deveria ser evitada, enquanto a água quente mataria qualquer vírus. A publicação, algumas vezes atribuída ao “tio do meu amigo”, outras à “equipe do hospital Stanford” ou a algum irrepreensível e imparcial pediatra, era ocasionalmente acurada mas especulativa e enganosa de uma maneira geral. Mesmo assim, as pessoas – normalmente pessoas sensíveis – a compartilhavam incessantemente. Por que? Porque elas queriam ajudar os outros. Elas se sentiam confusas, encontravam um conselho aparentemente útil, e sentiam-se impelidas a compartilhar. Isso era apenas um impulso humano, e cheio de boas intenções – mas não era sábio.

Antes de repetir qualquer declaração estatística, eu primeiro tento tomar nota de como ela me faz sentir. Não se trata de um método infalível contra o autoengano, mas é um hábito pouco danoso que, algumas vezes, ajuda bastante. Nossas emoções são poderosas. Não podemos fazê-las desaparecer, nem devemos querer fazê-lo. Mas podemos, e devemos, tentar perceber quando elas embaralham nosso juízo.

Em 1997, os economistas Linda Babcock e George Loewenstein fizeram um experimento no qual participantes recebiam evidências de um julgamento real sobre um acidente de motocicleta. Eles foram, então, aleatoriamente atribuídos para atuar no papel do advogado da acusação (argumentando que o motociclista ferido deveria receber \$100.000,00 em danos)

ou do advogado de defesa (argumentando que o caso deveria ser arquivado ou que os danos deveriam ser baixos).

Os sujeitos do experimento receberam um incentivo financeiro para argumentar de forma persuasiva, e para chegar a um acordo vantajoso com o outro lado. Eles também receberam um incentivo financeiro separado para adivinhar quais foram os danos que o juiz do caso realmente concedeu. Suas previsões não deveriam estar relacionadas com seus papéis encenados, mas suas opiniões foram fortemente influenciadas por aquilo que eles esperavam ser a verdade.

Os psicólogos chamam isso de “raciocínio motivado”. Raciocínio motivado é pensar sobre um tópico com o propósito, consciente ou inconsciente, de chegar a um tipo particular de conclusão. Em uma partida de futebol, vemos as faltas cometidas pelo outro time mas fazemos vista grossa para os pecados de nosso lado. Tendemos a notar o que queremos notar. Experts não estão imunes ao raciocínio motivado. Sob algumas circunstâncias, sua expertise pode até mesmo tornar-se uma desvantagem. O satirista Francês Molière escreveu certa vez: “um tolo educado é mais tolo que um ignorante.” Benjamin Franklin dizia: “é tão conveniente ser uma criatura racional, uma vez que permite que encontremos ou elaboremos um motivo para tudo que queremos fazer.”

A ciência social moderna concorda com Molière e Franklin: pessoas com uma expertise mais profunda estão melhor equipadas para detectar um engano, mas, se elas caem na armadilha do raciocínio motivado, elas são capazes de reunir mais razões para acreditar em qualquer coisa que realmente queiram acreditar.

Uma [recente revisão](#) das evidências concluiu que essa tendência de avaliar evidências e testar argumentos de uma forma enviesada em favor de nossas pré-concepções não apenas é comum, mas é ainda mais comum entre pessoas inteligentes. Ser esperto ou educado não é defesa alguma. Em algumas circunstâncias, pode até mesmo ser uma fraqueza.

Uma ilustração disso é [um estudo](#) publicado em 2006 por dois cientistas políticos, Charles Taber e Milton Lodge. Eles queriam examinar como americanos pensavam sobre temas políticos controversos. Os dois temas escolhidos foram o desarmamento e as ações afirmativas.

Taber e Lodge pediram que os participantes de seu experimento lessem um número de argumentos de cada lado, e que avaliassem as forças e as fraquezas de cada argumento. Pode-se esperar que ser convidado a rever tais prós e contras poderia dar às pessoas uma maior apreciação compartilhada das visões opostas; em vez disso, a nova informação as afastou ainda mais.

Isso se deu porque as pessoas consideraram as informações que receberam como meios para fortalecer suas crenças anteriores. Quando convidadas a procurar por mais informação, elas procurariam por dados que sustentassem suas ideias pré-concebidas. Quando convidadas a avaliar a força de um argumento em oposição, elas passariam um tempo considerável pensando em meios de derrubá-lo.

Esse não é o único estudo a chegar nesse tipo de conclusão, mas o que é particularmente intrigante sobre o experimento de Taber e Lodge é que a expertise piorou a situação. Participantes mais sofisticados do experimento encontraram mais material para sustentar suas pré-concepções. Ainda mais surpreendentemente, eles encontraram menos material que os contradizia – como se utilizassem seu conhecimento para ativamente evitar informações desconfortáveis. Eles produziram mais argumentos a favor de suas próprias visões, e apontaram para mais falhas nos argumentos do outro lado. Eles eram significativamente mais bem equipados para chegar à conclusão que tinham desejado alcançar desde o princípio.

De todas as respostas emocionais que podemos ter, as mais relevantes politicamente são motivadas por partidarismo. Pessoas com uma forte afiliação política querem estar no lado certo das coisas. Vemos uma alegação, e nossa resposta é imediatamente modelada por aquilo que acreditamos que “é o que pessoas como eu pensam”.

Considere essa alegação sobre o aquecimento global: “A atividade humana está causando um aquecimento do clima da Terra, pondo sérios riscos à nossa forma de vida.” Muitos reagem emocionalmente a uma declaração como essa; ela não é como uma afirmação sobre a distância até Marte. Acreditar ou duvidar dela é parte de nossa identidade; diz algo sobre quem somos, sobre quem são nossos amigos e sobre o tipo de mundo onde queremos viver. Se eu colocar uma declaração sobre o aquecimento global numa manchete de jornal, ou em um gráfico a ser compartilhado nas redes sociais, ela atrairá atenção e engajamento não porque é verdadeira ou falsa, mas em razão da maneira que as pessoas se sentem com relação a ela.

Se você duvidar disso, considere as descobertas de [uma sondagem realizada pela Gallup](#) em 2015. Ela encontrou uma

a terra é redonda

grande lacuna entre o quanto Democratas e Republicanos nos EUA se preocupavam com a mudança climática. Qual razão racional poderia haver para isso?

Evidência científica é evidência científica. Nossas crenças em torno da mudança climática não deveriam tender para a esquerda ou para a direita. Mas elas tendem. Essa lacuna torna-se maior quanto mais educadas as pessoas são. Dentre aqueles sem ensino superior, 45% dos Democratas e 23% dos Republicanos se preocupavam “bastante” com a mudança climática. Contudo, entre aqueles com ensino superior, os valores eram 50% dos Democratas e 8% dos Republicanos. Um padrão similar persiste se você mensurar a instrução científica: Republicanos e Democratas mais educados cientificamente estão ainda mais distantes em comparação com aqueles que conhecem bem pouco sobre ciência.

Se a emoção não participasse disso, certamente que mais educação e mais informação ajudariam as pessoas a chegar a um acordo sobre o que é a verdade – ou, ao menos, sobre a melhor teoria atual? Mas oferecer mais informação às pessoas parece polariza-las ativamente sobre a questão do aquecimento global. Só esse fato já nos diz quão importantes são nossas emoções. As pessoas se esforçam para chegar à conclusão que se encaixa em suas outras crenças e valores – e quanto mais elas sabem, mais munição elas têm para chegar à conclusão que esperam alcançar.

No caso da mudança climática, existe uma verdade objetiva, mesmo que não sejamos capazes de discerni-la com perfeita certeza. Mas como você é um indivíduo entre aproximadamente 8 bilhões no planeta, as consequências ambientais daquilo que, por acaso, você acredita são irrelevantes. Com um punhado de excessões – você é o presidente da China, digamos – a mudança climática vai seguir seu rumo independente do que você disser ou fizer. De um ponto de vista egocêntrico, o custo prático de estar errado é próximo de zero. As consequências sociais de suas crenças, no entanto, são reais e imediatas.

Imagine que você possui uma fazenda de cevada em Montana, e os verões quentes e secos estão arruinando suas colheitas com uma frequência crescente. A mudança climática importa para você. Mas, apesar disso, a zona rural de Montana é um lugar conservador, e as palavras “mudança climática” são politicamente carregadas. De todo modo, o que você pode, pessoalmente, fazer quanto a isso?

Eis a maneira que um fazendeiro, Erik Somerfeld, equilibrou essa balança, [segundo a descrição](#) do jornalista Ari LeVaux: “No campo, observando sua safra em deterioração, Somerfeld estava inequívoco sobre a causa de sua danificada colheita – ‘mudança climática’. Mas, chegando ao bar, com seus amigos, sua linguagem mudava. Ele abandonava aquelas palavras tabu em favor de ‘clima errático’ e ‘verões mais quentes e secos’ – uma tática de conversação nada incomum no interior rural nestes tempos”

Se Somerfeld vivesse em Portland, Oregon, ou Brighton, East Sussex, ele não precisaria ser tão circunspecto em sua taverna local – ele provavelmente teria amigos que levam a mudança climática realmente muito a sério. Mas, então, esses amigos rapidamente excluiriam alguém do grupo social que andasse por aí gritando que a mudança climática é uma [farsa Chinesa](#).

Então talvez não seja tão surpreendente, no fim das contas, encontrar Americanos educados em posições diametralmente opostas no tópico da mudança climática. Centenas de milhares de anos de evolução humana nos programaram para nos preocupar profundamente com se encaixar entre aqueles em torno de nós. Isso ajuda a explicar as descobertas de Taber e Lodge de que pessoas bem-informadas correm, na verdade, um risco maior de raciocinar motivadamente sobre tópicos politicamente partidários: quanto mais persuasivamente pudermos argumentar em defesa daquilo que nossos amigos já acreditam, mais nossos amigos nos respeitarão.

É muito mais fácil nos desviar quando as consequências práticas de estar errado são pequenas ou inexistentes, ao mesmo tempo que as consequências sociais de estar “errado” são severas. Não é coincidência que isso descreva muitas controvérsias que provocam rachas em linhas partidárias.

É tentador assumir que o raciocínio motivado é apenas algo que acontece com outras pessoas. Eu tenho princípios políticos; você é politicamente enviesado; ele é um teórico conspiracionista marginal. Mas seria mais sábio reconhecer que todos nós pensamos com nossos corações em vez de nossas cabeças de vez em quando.

Kris De Meyer, um neurocientista do King’s College, em Londres, mostra a seus estudantes uma mensagem descrevendo o problema de um ativista ambiental com o negacionismo da mudança climática:

a terra é redonda

“Para resumir as atividades dos negacionistas climáticos, eu penso que podemos dizer que:

- (1) Seus esforços têm sido agressivos enquanto os nossos têm sido defensivos.
- (2) As atividades dos negacionistas são um tanto ordenadas – quase como se eles tivessem um plano em funcionamento.

Eu penso que as forças negacionistas podem ser caracterizadas como oportunistas dedicados. Eles são rápidos em agir e parecem não ter nenhum princípio no que diz respeito às informações que usam para atacar a comunidade científica. Não há dúvidas, todavia, que fomos ineptos em fazer o nosso lado da história, por melhor que ele possa ser, atravessar a mídia e o público.

Os estudantes, todos crentes cometidos na mudança climática, indignados com a nuvem de fumaça posta pelos negacionistas cínicos e anti-científicos, acenam em reconhecimento. De Meyer então revela a fonte do texto. Não é um e-mail recente. Ele foi retirado, às vezes palavra por palavra, de um infame memorando escrito por um executivo do marketing de cigarros em 1968. O memorando está reclamando não dos “negacionistas climáticos” mas das “forças anti-cigarro”. Fora isso, poucas mudanças foram necessárias.

Você pode usar a mesma linguagem, os mesmos argumentos, e talvez até ter a mesma convicção de que está certo, esteja você argumentando (corretamente) que a mudança climática é real ou (incorretamente) que a relação entre cigarro e câncer não é.

(Eis um exemplo dessa tendência com o qual, por razões pessoais, eu não consigo não me sensibilizar. Meus amigos de esquerda, ecologicamente conscientes, são justificadamente críticos a ataques ad hominem contra cientistas. Você sabe do que se trata: afirmações de que os cientistas estão inventando dados por causa de suas tendências políticas, ou porque eles estão procurando financiamentos do governo. Em linhas gerais, difamando a pessoa em vez de dedicar-se às evidências.

No entanto, esses mesmos amigos não têm problema algum com adotar e amplificar o mesmo tipo de tática quando elas são utilizadas para atacar meus colegas economistas: que estamos inventando dados por causa de nossas tendências políticas, ou procurando financiamento do grande negócio. Eu tentei salientar esse paralelo para uma pessoa compreensiva, e cheguei em lugar nenhum. Ela era completamente incapaz de compreender o que eu estava dizendo. Eu chamaria isso de padrão duplo, mas isso seria injusto – sugeriria ser algo deliberado. Não é. É um viés inconsciente que é fácil de se notar nos outros e muito difícil de ver em nós mesmos.)

Nossa reação emocional a afirmações estatísticas ou científicas não é um problema lateral. Nossas emoções podem, e frequentemente conseguem, modelar nossas crenças mais do que qualquer lógica. Somos capazes de nos persuadir a acreditar em coisas estranhas, e a duvidar de evidências sólidas, a serviço de nosso posicionamento político, nosso desejo de continuar bebendo café, nossa falta de vontade de encarar a realidade de nosso diagnóstico de HIV, ou qualquer outra causa que envolva uma reação emocional.

Mas não devemos entrar em desespero. Podemos aprender a controlar nossas emoções – isso é parte do processo de amadurecimento. O primeiro simples passo é perceber tais emoções. Quando você ver uma afirmação estatística, preste atenção a sua própria reação. Se você sentir indignação, triunfo, negação, pare por um instante. Então reflita. Você não precisa ser um robô sem emoção, mas pode e deve pensar tanto quanto sentir.

Muitos de nós não desejam ativamente se iludir, mesmo quando isso pode ser socialmente vantajoso. Temos motivos para chegar a certas conclusões, mas os fatos também importam. Muitas pessoas gostariam de ser estrelas de cinema, bilionários ou imunes à ressaca, mas poucas realmente acreditam que são. O *wishful thinking* tem limites. Quanto mais nos habituamos a contar até três e a notar nossas reações precipitadas, estaremos o mais perto possível da verdade.

Por exemplo, uma enquête, conduzida por um time de acadêmicos, encontrou que a maioria das pessoas era perfeitamente capaz de distinguir entre o jornalismo e as *fake news*, e também concordava que era importante amplificar as verdades, não as mentiras. Mesmo assim, as mesmas pessoas tranquilamente compartilhariam manchetes como “Mais de 500 ‘Migrantes de Caravanas’ Presos Com Vestes Suicidas”, porque no momento em que clicaram “compartilhar”, não estavam parando para pensar. Elas não estavam pensando, “isso é verdade?”, nem estavam pensando “eu penso que a verdade é importante?”

Em vez disso, elas planavam sobre a internet naquele estado de constante distração que todos conhecemos, elas foram levadas por suas emoções e seu partidarismo. A boa notícia é que simplesmente parar por um momento para refletir era

tudo o que se precisava para filtrar-se muitas das desinformações. Não custa muito; todos podemos fazê-lo. Tudo que precisamos é adquirir o hábito de parar para pensar.

Memes inflamatórios e discursos dramáticos nos levam a cair na conclusão errada sem pensar. É por isso que precisamos ser calmos. E é, também, por isso que tanta persuasão é projetada para nos provocar – nosso desejo, nossa simpatia ou nossa raiva. Quando foi a última vez que Donald Trump, ou mesmo o Greenpeace, twittaram algo com o propósito de fazer você parar em calma reflexão? Os persuasores de hoje não querem que você pare para pensar. Eles querem que você se apresse e sinta. Não seja apressado.

**Tim Harford é jornalista e escritor. Autor, entre outros livros de O economista clandestino (Record).*

Tradução: **Daniel Pavan**

Publicado originalmente no jornal *The Guardian*

A Terra é Redonda