

O ALTRUÍSMO EFICAZ DE PETER SINGER APLICADO NA PREVENÇÃO DE DESASTRES E CRISES HUMANITÁRIAS

Wesley Felipe de Oliveira

Faculdade Estácio de Sá / SC

Resumo: Este artigo tem como objetivo analisar o “altruismo eficaz” aplicado em desastres e crises humanitárias. Peter Singer desenvolve essa abordagem tendo em vista a pobreza absoluta. Neste trabalho, no entanto, busca-se ampliar esse escopo para outros problemas compreendidos a partir do conceito de desastres e crises humanitárias. O artigo é dividido em três partes. Primeiramente, são apresentados os conceitos centrais desta pesquisa: desastre, crise humanitária e altruismo eficaz. Em seguida, é analisado como algumas propensões da natureza humana limitam ou impedem o altruismo. Essa parte descreve alguns fatores da psicologia humana sobre como desastres e crises humanitárias são percebidas. Na última parte, o artigo desenvolve uma perspectiva mais prescritiva, isto é, analisando o que deve ser feito para potencializar atos altruístas e ampliar a cultura da doação de dinheiro. Isso parte da concepção de que a ética é uma superação das tendências naturais do ser humano, evitando, assim, o naturalismo na ética. O artigo analisa como o altruismo eficaz está fundamentado no utilitarismo e que ele deve ser praticado na prevenção e diminuição dos riscos de desastres e crises humanitárias, pois isso exige menos custos e geram resultados melhores no alívio do sofrimento das vítimas e na proteção da vida.

Palavras-chave: Peter Singer, altruismo eficaz, desastres, crises humanitárias, utilitarismo.

Abstract: This article aims to analyze “effective altruism” applied in disasters and humanitarian crises. Peter Singer develops this approach focusing on absolute poverty. In this work, however, we seek to expand this scope to other problems understood from the concept of disasters and humanitarian crises. The article is divided into three parts. First, the central concepts of this research are presented: disaster, humanitarian crisis and effective altruism. Then, it is analyzed how some propensities of human nature limit or prevent altruism. This part describes some factors in human psychology about how disasters and humanitarian crises are perceived. In the last part, the article develops a more prescriptive perspective, that is, analyzing what must be done to enhance altruistic acts and expand the culture of money donation. The culture of money donation starts from the conception that ethics is an overcoming of the natural tendencies of the human being, thus avoiding naturalism in ethics. The article analyzes how effective altruism is based on utilitarianism and that it should be practiced in the prevention and reduction of the risks of disasters and humanitarian crises, as this requires less costs and generates better results in alleviating the suffering of victims and in protecting life.

Keywords: Peter Singer, effective altruism, disasters, humanitarian crises, utilitarianism.

1. CONCEITUALIZANDO O DESASTRE, A CRISE HUMANITÁRIA E O ALTRUIÍSMO EFICAZ

1.1 Desastres e Crises Humanitárias

Muitas investigações éticas discutem situações de desastres e as ações que devem, então, serem realizadas em seu enfrentamento. De um modo geral, as reflexões se desenvolvem sobre *o que fazer durante* ou num contexto *pós-desastre*. Porém, conforme a filósofa norte-americana Naomi Zack analisa em sua obra *Ethics for Disaster*, de 2009, pouca atenção em ética e política tem sido dada para a *preparação*, isto é, à antecipação ou prevenção dos desastres. Um reflexo disso se verifica, por exemplo, na comparação dos recursos financeiros destinados à prevenção com o que é despendido nas respostas emergenciais aos eventos. De acordo com os dados apresentados por DeLeo em seu artigo *Political Science Perspectives*, “um dos estudos mais recentes estima que entre 1985 e 2008 o governo dos EUA gastou quase 82 bilhões de dólares em socorro, mas apenas 7,5 bilhões em preparação” (DELEO, 2018, p. 75, tradução minha). A ênfase nas respostas aos desastres em detrimento das ações de prevenção ou preparação leva ainda a outras disparidades:

Esse padrão de gastos é desconcertante, visto que a preparação demonstrou salvar tantas vidas quanto dinheiro. Rose et al. (2007) estimam que cada 1 dólar gastos com a preparação compensa cerca de 4 dólares em gastos com socorro. Healy e Malhotra (2009) indicam que a cada 1 dólar gasto em preparação resulta em mais de 7 dólares em economias imediatas, e próximo de 15 dólares em futuras reduções de danos. Além de economizar dinheiro, a preparação também salva vidas. Programas de preparação, como revisão de códigos de construção, proibição de construção em áreas de alto risco e reforço de estruturas vulneráveis, mostraram proteger os cidadãos, ajudando a protegê-los dos perigos (GODSCHALK et al. 2009) (DELEO, 2018, p. 75, tradução minha).

Isso evidencia o quanto a sociedade e os governos conferem pouca atenção na prevenção e preparação contra desastres, o que seria, segundo Zack, uma falha ou um descomprometimento com valores morais. Nesse sentido, a autora faz uma crítica sobre essa despreocupação ética com a prevenção e a preparação cujo resultado é uma suspensão temporária dos preceitos éticos que, em tempos normais, são respeitados, mas que nos momentos de desastres “entram em férias” (ZACK, 2009, p. 24), baseados no entendimento de que precisam ser abandonados para que as respostas aos

desastres sejam possíveis. Nesses casos, parece prevalecer numa perspectiva utilitarista de escolher o “menor dos males”. Ou seja: aquilo que em tempos normais não seria ética e politicamente aceito parece ter certa permissibilidade em tempos de desastres¹.

Segundo Zack, pouca atenção tem sido conferida em filosofia para a questão do desastre, seja no sentido de conceitualizá-lo quanto de pensar eticamente a sua prevenção ou preparação. Embora situações desastrosas apareçam em discussões éticas, elas são usadas muito mais como exemplos de reflexão sobre qual o melhor curso de ação a ser tomado. Nesse sentido, seu livro é um dos primeiros esforços direcionados para o desenvolvimento de um conceito mais preciso do desastre chamando atenção, então, para a necessidade de uma ética de prevenção e antecipação dos eventos.

Mas afinal, o que é um desastre? Zack considera que:

Um desastre é um evento (ou série de eventos) que prejudica ou mata um número significativo de pessoas, prejudica gravemente ou interrompe suas vidas diárias na sociedade civil. Os desastres podem ser naturais ou resultados de ações humanas acidentais ou deliberadas. Os desastres incluem, mas não estão limitados a incêndios; inundações; tempestades; terremotos; derramamentos químicos; vazamentos ou infiltração de substâncias tóxicas; ataques terroristas com armas convencionais, nucleares ou biológicas; epidemias; pandemias; falhas em massa em comunicações eletrônicas; e outros eventos que funcionários públicos e especialistas designam como “desastres”. Os desastres sempre causam surpresa e choque; são indesejados por aqueles que são afetados por eles, embora nem sempre sejam imprevisíveis. Os desastres também geram narrativas e representações na mídia sobre o heroísmo, os fracassos e as perdas daqueles que são afetados e as suas respostas (ZACK, 2009, p. 7, tradução minha).

¹ Zack elenca quatro princípios amplamente conhecidos na sociedade ocidental porque são culturalmente estruturados ao longo dos milênios. “(...) eles se baseiam em valores que, pelo menos na tradição ocidental, são o resultado de milênios de estudo e prática religiosa e humanística. Além disso, esses princípios e valores são imediatamente reconhecidos como direitos daqueles que compartilham minimamente a herança de uma sociedade democrática. Portanto: 1. A vida humana tem um valor intrínseco. 2. A vida de todos é igualmente valiosa. 3. Todos têm o mesmo direito de não ser prejudicados por terceiros. 4. Todos têm direito à proteção contra danos causados por forças não humanas (ZACK, 2009, p. 23, tradução minha)”. Esses princípios são aceitos e respeitados em tempos normais, mas, segundo a autora, se tornam facilmente negociáveis ou enfraquecidos em épocas de desastres, o que se reflete num descompromisso genuíno e forte para com eles a partir de um cálculo utilitarista. Para uma análise da obra de Zack e a ética utilitarista em desastres (Cf. FELDHAUS, 2011).

O desastre se caracteriza como um evento que insere uma alteração significativa no decurso das vidas individuais e em comunidade. Pode se originar por uma ação humana direta, mas, também, por fenômenos naturais que atingem populações de maneira repentina ainda que não totalmente improvável. Esses acontecimentos têm grande repercussão na mídia e com o passar dos dias são trazidas reportagens sobre feitos heroicos, perdas e sofrimentos de indivíduos *em particular*. Em certos casos, a vida coletiva volta ao normal ou ao mais próximo disso após um período de recuperação das consequências do desastre. Esse retorno varia conforme a sua magnitude, mas, de qualquer modo, o acontecimento passa a fazer parte da história local, nacional ou ainda internacional, sendo a data do evento rememorado em anos futuros. Em outras situações, as consequências do desastre se perpetuam ao longo dos anos.

Há, no entanto, outras situações que não ocorrem de maneira repentina como um desastre, mas que exigem também tanta atenção em seu enfrentamento ou ainda em sua prevenção. Trata-se do que denomino, neste artigo, de *crise humanitária*, conceito esse não abordado por Zack em sua obra sobre desastres. Ainda que compartilhe algumas características com os desastres, deve-se conceitualizar o que é uma crise humanitária e a sua diferença.

Uma crise humanitária é um evento (ou uma série de eventos) mais amplo e que resulta numa contínua e prolongada ameaça à vida, ao bem-estar, a saúde, à segurança, integridade física e emocional de um grande número de indivíduos simultaneamente. Sua abrangência atinge uma grande área geográfica, seja uma comunidade local ou várias partes de um país ou ainda algum outro espaço para o qual os indivíduos se deslocam. Diferente de um desastre, uma crise humanitária não ocorre repentinamente em razão de uma única causa. Ao contrário, ela se estende ao longo do tempo e tem uma série de eventos causais (alguns deles sendo desastres) que originam, agravam e aumentam a complexidade da crise. Uma crise humanitária aumenta consideravelmente a vulnerabilidade dos indivíduos, isto é, a incapacidade de se recuperar, impedir, mitigar os efeitos através de seus próprios meios e, principalmente, de seu grupo (comunidade). Isso implica na necessidade, portanto, de ajuda externa e recursos extraordinários para iniciar uma resposta e o enfrentamento da crise. Se nos desastres a tendência é da vida coletiva retornar, em boa parte, às características de como ela era antes, nas crises humanitárias essa possibilidade não existe ou é muito remota, uma vez que muitos já nascem ou passam a maior parte da vida nessas situações ou nem mesmo há mais a possibilidade de retomar o modo de vida anterior.

Crises humanitárias geralmente estão envolvidas com situações de conflitos armados, pobreza absoluta e suas consequências, fomes coletivas decorrentes de desastres naturais que desestruturam a economia e a infraestrutura da produção de alimentos. As situações de constantes doenças e epidemias, a carência dos meios para preservar e promover a saúde e o bem-estar dos indivíduos são fatores que compõem uma crise humanitária. Além disso, as imigrações coletivas que se originam na esperança de fugir destas condições agravam a crise tornando-a um problema de ordem internacional. Situações como essas podem ter vários fatores de origens cujos efeitos se estendem ao longo do tempo: corrupção dos governos, desastres naturais ou causados por ações humanas, conflitos étnicos, religiosos, guerra civil, problemas econômicos, entre outros. O enfrentamento e a resposta para resolver uma crise não têm a mesma clareza e objetividade como em um desastre, sendo sua solução irredutível a uma única ou poucas ações de resposta. Elas são mais complexas, pois exigem diversas formas de resolução ou frentes atuando. Assim, uma situação de fome pode ser enfrentada, mas isso nem sempre soluciona o problema, por exemplo, de saúde, saneamento básico ou violência. A diminuição ou finalização de um ou poucos problemas não alteram, muitas vezes, o quadro geral da crise.

Uma crise humanitária se diferencia do desastre por ter uma maior abrangência espacial e temporal, atingir um maior número de pessoas e se estender por várias gerações, sendo originada por um conjunto complexo de fatores que agravam a situação e não havendo um prazo de tempo muito claro de superação e retorno da forma de vida anterior à crise ou fora dela. A vulnerabilidade dos indivíduos é muito maior, necessitando de uma grande ajuda externa, ou seja, de outros países para buscar uma solução.

1.2 A Ética do Altruísmo Eficaz

A seção anterior destacou que as crises humanitárias envolvem a necessidade de ajuda externa para serem superadas, uma vez que os próprios indivíduos e seus governos não possuem os meios para iniciar a resolução destes problemas. Nesse sentido, devemos refletir sobre como e o que é possível fazer para realizar as ações de ajuda por parte daqueles que possuem os meios e as capacidades efetivas para isso. Tal questão é aqui analisada numa perspectiva ética, ou seja, sobre o que os indivíduos podem fazer no enfrentamento ou ainda na prevenção de crises humanitárias ou desastres independentemente das ações dos governos. Trata-se, portanto, de propor que

os indivíduos também tenham um papel atuante no combate ou prevenção destes eventos. Isso não exclui, obviamente, a responsabilidade que governos devam ter. Mas, a ênfase deste trabalho, no entanto, é investigar a possibilidade de ações individuais.

Para se pensar, então, numa ética em crises humanitárias e desastres, é analisada a abordagem de Peter Singer a respeito da fundamentação e justificação de um dever moral dos indivíduos de países ricos em ajudar os indivíduos de países pobres. É fundamental esclarecer que o argumento de Singer é direcionado mais precisamente à questão da pobreza absoluta ou extrema, cujas consequências resultam em muitos outros problemas, tais como a fome, a falta de educação, moradia, saúde, saneamento básico etc. A pobreza extrema é uma situação que se caracteriza muito mais como uma crise humanitária do que um desastre. Ela é originada por um conjunto de fatores que se interconectam por um longo período de tempo e que exige várias frentes de enfrentamento e prevenção.

Mas, é possível que indivíduos façam algo eficiente para combater as crises humanitárias e os desastres? E, como essa obrigação moral se fundamenta? Isso tem sido discutido por Singer desde a publicação em 1972 do artigo *Famine, Affluence and Morality* e num capítulo de *Ética Prática*, originalmente publicada em 1979. Por algumas décadas, Singer não publicou livros e artigos sobre a temática, ao menos no sentido de trazer alguma novidade teórica, tendo sua atuação acadêmica sido concentrada em outros temas. O assunto, no entanto, foi retomado em meados do século XXI, em obras como em *Um só Mundo: a ética da globalização*, de 2002, mas, principalmente, em *The Life You Can Save: acting now to end world poverty*, publicado em 2009 e reeditado em 2019², além de *The Most Good You Can Do: how altruism is changing ideas about living ethically*, de 2015.

Nessa última obra, Singer compreende o altruísmo eficaz como sendo uma concepção ética muito simples:

Devemos fazer o melhor que pudermos. Obedecer às regras usuais sobre não roubar, enganar, ferir e matar não é suficiente (...). Viver uma vida ética minimamente aceitável envolve o uso de uma parte substancial de nossos recursos sobressalentes para tornar o mundo um lugar melhor. Viver uma vida totalmente ética envolve fazer o melhor que pudermos (SINGER, 2015, p. 7, tradução minha).

² No Brasil, a obra foi traduzida com o título *Quanto Custa Salvar uma Vida: agindo agora para acabar com a pobreza mundial*.

Uma vida ética deve incorporar uma série de *deveres positivos*, isto é, ações e escolhas que precisam ser efetivamente realizadas para se promover algum bem. Apesar da importância dos *deveres negativos*, isto é, aquilo que não deve ser feito para preservar ou gerar um bem, como, por exemplo, não matar para conservar a vida, não roubar para respeitar e preservar a propriedade alheia, existem certos bens que não se realizam por si só ou apenas deixando de se fazer algo, exigindo, portanto, uma ação positiva para sua efetivação. Realizar uma doação para ajudar uma escola a promover a educação ou resgatar uma pessoa de um acidente exemplificam deveres positivos que, quando praticados, geram algum tipo de benefício.

O altruísmo eficaz, na abordagem de Singer, incorpora em sua prescrição moral a essência do princípio geral do utilitarismo consequencialista, isto é, fazer o maior bem possível para o maior número (em sua formulação positiva)³. Nessa perspectiva utilitarista, o bem é entendido como aquilo que está relacionado com a geração de prazer, bem-estar ou felicidade.

Segundo William McAskill, o altruísmo eficaz é: “um projeto que usa evidências e a razão para descobrir como beneficiar os outros tanto quanto possível e agir com base nisso” (McASKILL, 2017, p. 02, tradução minha). Essa ideia se tornou um movimento social que busca apresentar raciocínios lógicos e evidências baseadas em pesquisas, dados etc., para se comprovar a eficiência do altruísmo na resolução de graves problemas que afetam a humanidade. No entanto, Singer entende que a definição apresentada por McAskill não discute as ideias de sacrifício, interesse próprio ou egoísmo que sempre vêm à mente quando se pensa no altruísmo. “Essa definição nada diz sobre os motivos ou sobre qualquer sacrifício ou custo para o altruísta eficaz” (SINGER, 2015, p. 14, tradução minha). Ao analisar, portanto, o que seria o altruísmo eficaz, Singer destaca que:

O altruísmo é contrastado com o egoísmo, que diz respeito apenas a si mesmo, mas não devemos pensar no altruísmo eficaz como exigindo autossacrifício, no sentido de algo necessariamente contrário aos próprios interesses. Se você está fazendo o máximo que pode para os outros significa que você também está prosperando, então, esse é o melhor resultado possível para todos. (...) Muitos altruístas eficazes negam que o que estão fazendo seja um sacrifício. No entanto, eles são altruístas porque sua principal preocupação é fazer o melhor que

³ A fórmula negativa prescreve evitar o maior mal para o maior número.

puderem. O fato de encontrarem satisfação e felicidade pessoal fazendo isso não diminui seu altruísmo (SINGER, 2015, p. 14, tradução minha).

O altruísmo não deve ser entendido como uma ação que exige o abandono do interesse próprio e a realização de autossacrifício por parte do agente moral. Se o agente se beneficia ao promover o bem de outro, isso não invalida o valor moral da ação e de suas consequências. Ao contrário, por partir de uma perspectiva utilitarista, Singer entende que ao agente se beneficiar não causando prejuízo ao outro, um bem foi produzido para um maior número em comparação se apenas um indivíduo se beneficiasse.

O ato altruísta que Singer considera como sendo mais efetivo para promover um bem, principalmente salvar vidas ou melhorar as condições das pessoas que vivem em situações de pobreza absoluta, é a doação de dinheiro para instituições que atuam diretamente no enfrentamento das crises humanitárias. No entanto, o dinheiro talvez seja uma das coisas que mais mexem com as emoções humanas, pois envolvem questões como merecimento, trabalho, tempo, justiça, poder etc. Por que as pessoas deveriam abrir mão de parte daquilo que lhes pertence? Qual é a premissa para sustentar um dever moral positivo de fazer uma doação?

Embora Singer trate da doação de dinheiro, sua análise inicial se volta, primeiramente, para uma questão anterior, que é a capacidade e o *poder* de fazer um bem que deve ser feito. O autor faz uma comparação entre dois atos que aparentemente seriam diferentes, mas que carregam em si uma semelhança moral: Imagine que você estivesse no caminho de seu trabalho, usando um par de sapatos novos, seu melhor terno ou vestido e se deparasse com uma criança se afogando em um lago, raso para você, mas fundo para a criança. Você percebe que se não entrar no lago e puxá-la, provavelmente ela se afogará. Considerando que isso inutilize seus sapatos, suje suas roupas e o faça se atrasar para o trabalho, o que deve ser feito? De um modo geral, é fácil afirmar que se deve entrar no lago e resgatar a criança. Você tem o *poder* de fazer isso. Estragar as roupas e se atrasar são coisas infinitamente menos importantes do que a vida da criança que é salva. A partir disso, Singer analisa que:

Ao doar uma quantia relativamente pequena de dinheiro, seria possível salvar a vida de uma criança. Talvez seja necessário um valor maior do que aquele com o qual se compra um par de sapatos – mas todos nós gastamos dinheiro com coisas das quais não precisamos de verdade, quer seja em bebidas, idas a restaurantes, roupas, cinema, concertos, férias, carros novos ou reforma da casa.

Será possível que, escolhendo gastar seu dinheiro com essas coisas, em vez de contribuir para uma instituição beneficente, você esteja abandonando uma criança à morte, uma criança que poderia ter salvo? (SINGER, 2010, p. 5).

Apesar de considerar as situações entre uma criança se afogando e outra morrendo numa crise humanitária como essencialmente semelhantes, existem, no entanto, algumas diferenças que, como será analisado a seguir, influenciam a psicologia dos indivíduos e determinam suas ações ou omissões. A primeira situação é algo mais simples, fácil, imediato e visível. Já o segundo cenário, ao contrário, é mais complexo e difícil, *menos* imediato e visivelmente concreto. No primeiro caso, não há outra pessoa capaz de entrar no lago e salvar a criança. No segundo, esse senso de responsabilidade é diluído, uma vez que outras pessoas também podem fazer doações ou abrir mão de gastar o dinheiro consigo mesmas e doá-lo. Todavia, ambas as situações compartilham certa possibilidade, significativamente exequível de ajudar alguém em situação de sofrimento e risco de morte sem sacrificar algo de importância moral. Mas, até aqui, Singer está se baseando mais precisamente nas intuições, o que ainda é algo muito fraco para fundamentar a obrigação moral de ajudar. É preciso um argumento lógico, baseado em premissas plausíveis que fundamente esta conclusão. Há duas formas do argumento de Singer em obras distintas que precisam ser analisados.

O apresentado em *Ética Prática* é estruturado da seguinte maneira:

Primeira premissa: Se pudermos impedir que algo de ruim aconteça sem termos de sacrificar algo de importância comparável, devemos impedir que aconteça.

Segunda premissa: a pobreza absoluta é uma coisa ruim.

Terceira premissa: Existe uma parcela de pobreza absoluta que podemos impedir sem que seja preciso sacrificar nada de importância moral comparável.

Conclusão: Devemos impedir a existência de uma parcela de pobreza absoluta. (SINGER, 2018, p. 300).

Já em *The Life You Can Save*, Singer confere um conteúdo mais prático e concreto na formalidade do argumento, ampliando-o para abranger diversos problemas de crise humanitária e o apresenta da seguinte maneira.

Primeira premissa: o sofrimento e a morte decorrentes da falta de comida, moradia e assistência médica são ruins.

Segunda premissa: Se temos o poder de evitar que algo de ruim aconteça, sem sacrificar coisa alguma de importância comparável, é errado não fazê-lo.

Terceira premissa: Ao doar para instituições beneficentes, é possível evitar o sofrimento e a morte resultantes da falta de comida, moradia e assistência médica, sem sacrificar nada que tenha importância comparável.

Conclusão: Portanto, se você não doar para instituições beneficentes, está fazendo algo de errado (SINGER, 2010, p. 15).

O argumento parte de alguns pressupostos básicos: (i) o já mencionado princípio utilitarista consequencialista de que devemos impedir que algo ruim aconteça (o que também é compartilhado por teorias não consequencialistas) mas, principalmente, promover o maior bem possível ao maior número; (ii) as situações vividas pelos indivíduos em pobreza absoluta ou qualquer outra crise humanitária ou desastre, como a fome, doenças, desnutrição, falta de moradia, educação, assistência de saúde, analfabetismo, alta mortalidade infantil, baixa expectativa de vida, desemprego etc., são coisas ruins, ou seja, ninguém considera que essas situações sejam moralmente aceitáveis e almejadas; e, (iii) os ricos, mas principalmente os milionários, têm o poder ou de diminuir essas situações sem sacrificar qualquer coisa de importância moral comparável. Quanto mais afluente uma pessoa ou instituição, maior é o seu *poder* e a sua *capacidade* de diminuir estas situações mencionadas. Nessa abordagem, a condição *sem sacrificar algo de importância moral comparável* significa que as ações podem ser realizadas “sem fazer que alguma outra coisa ruim aconteça, ou sem fazer algo que é errado em si, ou falhar em promover algum bem moral, comparável em significância com a coisa ruim que podemos evitar” (SINGER, 1972, p. 231, tradução minha).

Assim, Singer desenvolve um argumento filosófico consistente para sustentar racionalmente a uma obrigação moral de ajudar seres humanos em pobreza absoluta. Mas o argumento, no entanto, se aplica em outras situações de crise humanitária ou ainda de um desastre que ocorre repentinamente.

(...) é uma obrigação não menos forte do que aquela que nos leva a impedir que uma criança se afogue num lago. Não ajudar seria errado, fosse ou não intrinsecamente equivalente a matar. Ajudar não é, como se costuma pensar, um ato caridoso e louvável quando praticado, mas do qual não é errado eximir-se: é uma coisa que deve ser feita por todos (SINGER, 2018, p. 300).

O argumento implica, na prática, em conferir prioridade no alívio do sofrimento de pessoas que vivem nessas situações através de um planejamento

de doações, principalmente quando isso não sacrifica nada de valor moral comparável. Ou seja: deixar de comprar um par de sapatos novos e doar o seu valor para uma instituição de ajuda humanitária é algo que produz um bem maior e que não exige um sacrifício ou uma perda realmente significativa para aquele que age assim⁴.

Deste modo, Singer enfatiza o quanto é possível e eficiente fazer doações individuais destinadas para programas e instituições que atuam diretamente no enfrentamento dessas crises humanitárias. O argumento é minimamente plausível e razoável para justificar a obrigação moral de ajudar. Em situações diretas, imediatas e pessoais como a da criança se afogando no lago, as nossas intuições, emoções e até mesmo nossa razão nos dizem que seria errado não ajudar. Mas, por que em situações de pessoas vivendo em crises humanitárias ou desastres há uma *indisposição* em ajudar com doações mesmo quando há os meios e um argumento ético para isso?

Analisar algumas características de nossa natureza psicológica e porque nos comportamos de determinadas maneiras ajuda a entender esse problema ético. Isso é fundamental para compreender até que ponto uma mudança ética é possível e de que forma certas tendências naturais ou traços psicológicos podem ser superados em favor de uma ética da doação. Assim, serão analisados alguns obstáculos psicológicos que impedem ou dificultam ações capazes de diminuir o sofrimento e salvar as vidas de pessoas em situações de crises humanitárias e desastres.

2. A PSICOLOGIA MORAL E O ALTRUÍSMO

Existem ao menos seis fatores psicológicos que influenciam o comportamento em relação à ajuda. Estes fatores serão analisados não para justificar como as coisas *naturalmente* são e, com isso, fundamentar como as ações deveriam, portanto, ser. Em *Ética Prática*, Singer observa que “muitas pessoas presumem que tudo que seja natural também seja bom. Provavelmente pensam que, se nossas intuições morais são naturais, devemos segui-las” (SINGER, 2018, p. 24). No entanto, do ponto de vista da ética isso é um equívoco. Seguir a natureza nunca é a melhor forma de fundamentar um dever,

⁴ Segundo o site de doações da UNICEF Brasil, a doação de 20 reais é o suficiente para garantir 41 doses da vacina contra a poliomielite. 35 reais possibilita comprar materiais escolares para 26 crianças. 60 reais fornece alimento terapêutico para três crianças desnutridas por cinco dias. Isso se configura em valores muito baixos se observarmos o quão eficaz eles são para evitar doenças irreversíveis, como a poliomielite. (Cf. <https://secure.unicef.org.br/Default.aspx?origem=brasil&ca=site-brasil-home>. Acessado em 01/11/2020).

pois fazer isso não necessariamente origina ações boas e corretas. Tomemos, por exemplo, a relação entre a medicina e a explicação evolucionista da vida. A prática médica é guiada por princípios opostos ao evolucionismo, uma vez que busca reestabelecer os mais fracos, doentes e menos aptos. Seguir a natureza, de acordo com o evolucionismo, seria deixar os doentes padecerem. Nesse sentido, a medicina é um exemplo de que obedecer a natureza não é sinônimo de fazer o que é bom e correto. Ao contrário, extrair da natureza um imperativo moral, nesse caso, resulta em uma ação antiética. Do mesmo modo, os fatores naturais e psicológicos aqui analisados devem ser compreendidos justamente para que possam ser superados e as ações que eles geram ou influenciam possam ser corrigidas a partir de um ponto de vista ético.

2.1 A vítima identificável

O primeiro fator diz respeito à vítima ser ou não identificada. Psicologicamente, somos mais dispostos para agir quando uma única pessoa é identificável, ou seja, se há um *rosto*, um nome, uma história. Isso nos motiva muito mais para ajudar do que o sofrimento (relatado de maneira geral e abstrata) de várias pessoas que não são identificadas ou possíveis de serem verificadas.

Em uma pesquisa, os participantes foram divididos em dois grupos. Os membros do primeiro receberam informações gerais e estatísticas sobre a necessidade de doações e de como a falta de alimentos em Malawi estava afetando mais de 3 milhões de crianças. Já o segundo grupo recebeu fotos de uma criança chamada Rokia, de sete anos e que vive em Malawi e que teria sua vida melhorada com a doação. O resultado foi uma doação maior feita pelo segundo grupo. Os participantes afirmaram sentir emoções mais intensas pela criança identificada do que pelos relatos gerais, e isso os motivava fortemente para fazer as doações. A pesquisa destaca ainda como a simpatia ou a empatia, isto é, a capacidade de colocar-se no lugar do outro, é direcionada para vítimas identificáveis, mas não para vítimas abstratas ou estatísticas (SMALL, et. al. 2007).

Em outro experimento, um grupo foi informado de que uma única criança (identificada) necessitava de cuidados médicos para sobreviver no custo de 300 mil dólares. Outro grupo foi informado de que oito crianças (não identificadas) morreriam caso não recebessem um tratamento de 300 mil dólares. Dos dois grupos, o que recebeu informações apenas de uma única criança fez maior número de doações (TEHILA; ILANA, 2005).

Esses experimentos controlados são uma mostra do que ocorre em situações reais e em larga escala. O efeito que uma única vítima identificável

causa é o que origina, por exemplo, à *regra do resgate*. Ela faz com que investimos mais ação e dinheiro para salvar uma pessoa identificada em situação de emergência do que para salvar muitas vidas estatísticas. Isso não é errado, mas evidencia como e o quanto agimos mais prontamente com aqueles que passam a ser conhecidos. Verifica-se, também, que “gastarmos muito mais tentando salvar um paciente específico, muitas vezes em vão, do que tomando medidas preventivas que evitariam que um grande número de pessoas adoecesse” (SINGER, 2010, p. 45). Isso oferece algum indício para compreender essa menor disposição para investir, como observa Zack e DeLeo, na prevenção ou preparação para desastres ou crises. As mortes e perdas potenciais são muito abstratas e estatísticas, ou seja, não há o fator das vítimas identificáveis que influenciam e motivam uma ação.

Isso ocorre porque temos dois modos de processar as informações da realidade e decidir o que fazer: um é intuitivo, afetivo, e está relacionado com nossas reações e respostas emocionais. Esse sistema trabalha com imagens e histórias e as processa de maneira mais leve para julgar o que é certo ou errado. O outro sistema é analítico, racional e deliberativo. Ele atua mais com abstrações do que com imagens e por ser menos leve não resulta em uma ação imediata (EPSTEIN, 1994). Nesse sentido, a imagem de uma vítima identificável ativa o sistema afetivo que torna os seres humanos mais predispostos em agir e ajudar em comparação ao sistema deliberativo. É isso o que ocorre quando se vê uma criança necessitada ou uma pessoa precisando ser resgatada. Isso explica as disparidades na disposição para ação em comparação aos casos em que há maior número de vítimas sofrendo ou necessitadas. A forma como os dois sistemas atuam também nos faz entender por que estamos menos dispostos a agir na prevenção de um desastre do que em uma resposta a quando ele ocorre. Na prevenção ainda não temos nosso sistema afetivo atuando para motivar mais ligeiramente uma ação.

2.2 Paroquialismo

Paroquialismo é a tendência psicológica de limitarmos os nossos interesses e atenções às esferas locais e desconsiderarmos o que é externo, desconhecido ou longínquo. Na obra *Teoria dos Sentimentos Morais*, de 1759, Adam Smith reflete sobre como isso se expressa em nossos pensamentos, sentimentos e comportamentos:

Suponhamos que o grande império da China, com suas miríades de habitantes, fosse subitamente engolido por um terremoto, e imaginemos como um humanitário na Europa, sem qualquer ligação com aquela parte do mundo seria afetado ao receber a notícia dessa terrível calamidade (...). Continuará seus negócios ou seu prazer, teria seu repouso ou sua diversão, com o mesmo relaxamento e tranquilidade que teria se tal acidente não tivesse ocorrido. O mais frívolo desastre que se abatesse sobre ele causaria uma perturbação mais real. Se perdesse o dedo mínimo de manhã, não dormiria de noite; mas desde que nunca os visse, roncaria na mais profunda serenidade ante a ruína de centenas de milhares de seus irmãos. E a destruição dessa imensa multidão parece claramente apenas um objeto menos interessante do que seu reles infortúnio particular (SMITH, 1999, p. 165).

Se no século XVIII Smith precisava da imaginação para suscitar reflexões nos leitores sobre como um desastre ocorrido em uma região longínqua é recebido de maneira desinteressada e despreocupada, hoje, no mundo globalizado e com a revolução das comunicações, esse fenômeno é experimentado diariamente. No final do ano de 2004 um tsunami próximo da Indonésia deixou 230 mil mortos. Quatro anos depois, um terremoto na China matou mais de 80 mil pessoas, feriu outras 350 mil e deixou mais de 5 milhões de desabrigados. Exemplos como esses e muitos outros demonstram que a observação de Smith continua correta. Absorver informações através dos noticiários e pelas estatísticas não suscita o menor incômodo ou perturba o sono e os prazeres da vida. Além disso, a falta de uma vítima identificável se soma para influenciar isso. Ocorre que o “nosso intelecto – nosso sistema deliberativo – absorve as notícias do desastre ou de uma crise humanitária, mas nossas emoções raramente se perturbam por tragédias que acontecem a desconhecidos distantes, com os quais não temos qualquer ligação especial” (SINGER, 2010, p. 48). Até mesmo quando doações são feitas para enfrentar as consequências de um desastre natural, por exemplo, elas são maiores quando o evento ocorre em nosso território do que em países longínquos.

Singer analisa essa questão a partir da perspectiva da psicologia evolucionista, segundo a qual a mente humana evoluiu de modo a cuidar do que lhe é próximo.

Nossa espécie passou milhões de anos evoluindo como mamíferos sociais com crias que necessitavam dos cuidados de seus pais por muitos anos. Durante a maior parte desses milhões de anos, os pais que não cuidavam de seus filhos durante esse período de dependência dificilmente passavam seus genes adiante. Em consequência, nossa preocupação com o bem-estar dos outros tende a ser

limitada à nossa parentela e àqueles com os quais temos relacionamentos cooperativos, e talvez aos membros de nosso pequeno grupo tribal (SINGER, 2010, p. 48).

Há ainda dois fatores recentes na história da humanidade que devem ser levados em conta: um deles é o crescimento populacional. Isso aumenta o número de pessoas vítimas de desastres naturais que, quando ocorriam antes, não atingiam a quantidade de indivíduos como atinge nos dias de hoje. O outro é que a percepção dos eventos e o conhecimento da existência de crises, desastres, sofrimentos, mortes em massa só foram possibilitadas pela revolução das comunicações a partir da segunda metade do século XX. Ou seja: antes desses fatores tecnológicos não se chegava à grande maioria dos seres humanos o conhecimento a respeito de sofrimentos e mortes em massa. Isso significa, portanto, que de um ponto de vista evolucionista, esse é um tipo de percepção e conhecimento muito recente para nossa espécie e com a qual os seres humanos não estão familiarizados ou preparados evolutivamente para receber. Preocupar-se com o que é distante não tem valor biológico ao ser humano.

Ainda que por razões diferentes, Adam Smith compreendeu isso ao observar que a Natureza ordenou que a mente humana mantivesse sua atenção e preocupação aos que lhe são próximos:

Seja qual for nosso interesse pela fortuna daqueles com quem não temos familiaridade nem ligação, ou com quem está situado completamente fora da nossa esfera de atividade, só pode produzir inquietação em nós, sem qualquer vantagem para eles. Qual a finalidade de nos atormentarmos com o mundo da lua? Todos os homens, mesmo os que estão à maior distância sem dúvida têm direito a nossos votos de felicidade, e nossos votos de felicidade naturalmente desejamos a todos. Mas, a despeito disso, se forem infelizes, não parece fazer parte de nosso dever inquietarmo-nos por essa razão. Termos pouco interesse, portanto, na fortuna daqueles a quem não podemos nem servir nem ferir, e que em todo o sentido estão muito remotos de nós, parece ser sabiamente ordenado pela Natureza; e se fosse possível alterar nesse aspecto nossa constituição original de nossa estrutura, mesmo assim nada poderíamos ganhar com essa mudança (SMITH, 1999, p. 169).

No entanto, Smith podia fazer essa consideração numa época em que o mundo não havia tomado o inter-relacionamento e a dinâmica global que

tem hoje. Vivemos num período em que as ações dos indivíduos e governantes tomadas em uma nação têm uma variedade de consequências para habitantes e governos em partes longínquas do mundo. Ao mesmo tempo, a possibilidade e o alcance das ações de ajuda transpassam hoje as barreiras internacionais de modo muito mais fácil, rápido e eficiente do que nos próprios limites nacionais na época de Smith. Isso muda, portanto, a perspectiva da responsabilidade moral pelos que são distantes em razão da maior possibilidade e meios de ajudá-los.

Os padrões de vida dos cidadãos de países desenvolvidos e afluentes tornam possíveis os meios de ajuda através de doação. A riqueza hoje existente, juntamente com os meios tecnológicos da informação, notícias, rapidez no processamento de dados etc., facilitam a prática da doação de modo muito mais eficiente, tornando possível que as ações, ao contrário da época em que Smith escreveu, tenham efeitos para além dos limites locais. Aristóteles já considerava em sua *Ética à Nicômaco*, que “é impossível, ou difícil, praticar ações nobres sem estar munido de recursos, isto porque muitas ações nobres não prescindem para sua execução de amigos, ou riqueza ou poder político” (ARISTÓTELES, 2014, p. 64). De um ponto de vista geral, agir eticamente em muitas situações não é necessariamente condicionado pela riqueza ou pela posse de outros bens materiais. Mas, no que se refere à ética da doação, ao menos duas condições mencionadas por Aristóteles (riqueza e amigos) para praticar ações nobres são logicamente indispensáveis. O poder de realizar atos nobres, como a doação de dinheiro para ajuda humanitária ou outras ações para aliviar o sofrimento, exige uma infraestrutura que possibilite e facilite isso, entre elas a riqueza, mas também uma rede de voluntários e instituições atuando conjuntamente. “O uso da riqueza parece consistir em gasto e doação” (ARISTÓTELES, p. 146). Nesse sentido, temos com Aristóteles um sentido ético da riqueza, que é ser um instrumento pelo qual o bem possa ser praticado tendo uma parte de seu uso direcionada para a realização de ações éticas, como é o caso da doação.

2.3 Futilidade

Um terceiro fator psicológico é a *sensação de futilidade* que podemos experimentar e a desmotivação diante da dimensão das necessidades e da proporção de indivíduos que precisam de ajuda. Algumas pesquisas têm verificado que a disposição para fazer doações está diretamente relacionada com a proporção de pessoas que podem ser ajudadas ou salvas. A constatação

de uma *proporção* tem um efeito motivador na ajuda muito maior do que o *número* de indivíduos que podem ser auxiliados.

Essa conclusão foi alcançada através de uma pesquisa na qual os participantes eram informados de que 1.500 pessoas de um número de 3.000 poderiam ser salvas em um campo de refugiados na Ruanda através de doações. No entanto, as pessoas se mostravam menos dispostas a doar quando informadas de que as doações poderiam salvar 1.500 pessoas de 10.000. Segundo os pesquisadores, na medida em que a magnitude de um problema aumenta, se diminui o estímulo para ajudar (FETHERSTONHAUGH. et. al. 1997). Ainda que 1.500 pessoas pudessem ser salvas em ambas as situações, um número mais expressivo das que *não seriam ajudadas* gerou um efeito conhecido como *futility thinking* (pensamento de futilidade) e que diminui a disposição para agir. Pensamentos como “isso não vai mudar nada”, ou “nunca haverá dinheiro suficiente para ajudar a todos” tendem a surgir nestes casos, dando a sensação de que não importa o que seja feito e o quanto seja doado, a quantidade de pessoas necessitadas continuará grande.

2.4 A difusão da responsabilidade

A propensão em ajudar, seja através de doação de dinheiro ou outro tipo de ação, tende a diminuir quando a responsabilidade por uma ação não recai sobre uma pessoa, mas é difundida ou diluída com outras pessoas dentro de um grupo. Isso leva ao que é conhecido como *espectator effect* (efeito do espectador): “as pessoas têm menos probabilidade de oferecer a necessária ajuda quando estão em grupos do que quando estão sozinhas” (WEITEN, 2016, p. 417). Esse fenômeno faz supor e esperar que outra pessoa faça o que precisa ser feito. Isso nos leva à omissão, pois acabamos não fazendo o que deveríamos ou poderíamos fazer na expectativa de que outro indivíduo do grupo fará. Quando um grupo fica maior, a motivação individual interna para ajudar pessoas em dificuldade diminui. Esse efeito é comum em situações de violência contra um indivíduo em ambientes públicos, como praças ou ruas movimentadas. A tendência, nesses casos, é a de ninguém agir para interromper uma agressão porque cada um que testemunha o fato fica na expectativa de que alguém logo agirá.

Da mesma forma, o efeito do espectador ocorre em proporções mais amplas. Tendemos a pensar que há muitas outras pessoas (talvez até mais aptas) que já farão as doações e oferecerão a ajuda necessária. Isso diminui a motivação para fazer o bem que é possível de ser feito.

2.5 Senso de justiça

Outro motivo que influencia a não realização de atos donativos para causas humanitárias ou no enfrentamento de desastres é o senso de justiça.

Ninguém gosta de ser o único a arrumar as coisas enquanto todo mundo fica parado ao redor. Da mesma maneira, nossa disposição de ajudar os pobres pode ser reduzida se pensarmos que estamos fazendo mais do que a parte que nos cabe. A pessoa que está pensando em doar uma porção substancial de sua renda não pode evitar saber que outras pessoas, inclusive as que têm uma renda muito maior não estão doando (SINGER, 2010, p. 51).

Saber que outras pessoas que poderiam estar fazendo tanto quanto estamos fazendo ou muito mais, mas não estão, pode levar a uma desmotivação para ajudar ao se entender que o seu senso de justiça está sendo violado.

2.6 Dinheiro

O dinheiro também influencia nossa indisposição ao altruísmo. Em uma pesquisa sobre as consequências do dinheiro, Kethleen Vohs e outras pesquisadoras observaram que ao estimular os participantes do estudo a pensarem em dinheiro, colocando frases, imagens e perguntas relacionadas com valores, os comportamentos gerados foram de distanciamento e autossuficiência (VOHS et. al. 2006). Resumidamente, as conclusões foram que os membros do grupo do dinheiro:

Demoraram mais tempo para pedir ajuda quando realizavam uma tarefa difícil (...); tendiam a escolher uma atividade de lazer que pudesse ser desfrutada na solidão, e não uma que incluísse outras pessoas; ajudaram menos os outros; quando convidados a doar parte do dinheiro que haviam recebido em pagamento pela participação no experimento, doaram menos (SINGER, 2010, p. 54).

Uma das razões para isso é o fato do dinheiro aumentar a autonomia e a independência das pessoas. Isso leva a um comportamento mais

individualista na medida em que quanto mais dinheiro se tem, maior é o poder da pessoa e menos ela necessita dos outros para alcançar seus objetivos.

À medida que os países e as culturas se desenvolveram, o dinheiro pode ter permitido que as pessoas adquirissem bens e serviços que possibilitaram a busca de objetivos estimados, o que por sua vez diminuiu a dependência de amigos e familiares. Desta forma, o dinheiro aumentou o individualismo, mas diminuiu as motivações comunitárias, um efeito que ainda é aparente nas respostas das pessoas ao dinheiro hoje (VOHS, et. al. 2006, p. 1156, tradução minha).

Na seção seguinte, será analisado o que pode ser feito, do ponto de vista da ética, para superar esses traços psicológicos que limitam o altruísmo.

3. O QUE FAZER? ESTIMULANDO UMA ÉTICA DA DOAÇÃO

Como analisado anteriormente, existem vários traços da psicologia humana que influenciam e tornam os indivíduos menos propensos e dispostos para doar, ainda que isso esteja de acordo com suas capacidades financeiras, suas convicções morais e na posse dos meios que facilitam a doação. Quanto mais as tendências psicológicas estão em conjunto, mais elas criam obstáculos às ações e doações. Mesmo havendo um argumento ético minimamente razoável que fundamenta o dever de ajudar e os meios tecnológicos para concretizar este dever em forma de ações eficazes, ainda assim, verifica-se que há um conflito entre nossas tendências naturais e aquilo que racionalmente consideramos correto fazer.

A explicação de fenômenos comportamentais é importante para compreender quais são os mecanismos que estão envolvidos em nossas ações ou omissões. Com isso, há um melhor entendimento sobre como e o que fazer para superar esses fatores naturais. Numa análise evolucionista, Singer observa que:

Os padrões de comportamento que ajudaram nossos ancestrais a sobreviver e se reproduzir podem, nas circunstâncias muito diferentes de hoje, não trazer qualquer benefício para nós ou para nossos descendentes. Mesmo que alguma intuição ou modo de agir que resultem da evolução ainda contribuíssem para nossa sobrevivência e reprodução, *isso não os faria corretos*, como o próprio Darwin reconheceu. *A evolução não tem um sentido moral*. Um entendimento evolucionário da natureza humana pode explicar as diferentes intuições que

temos. (...). Mas isso não justifica esses sentimentos (SINGER, 2010, p. 57, grifo meu).

Nesse sentido, por um comportamento ser considerado como natural ou estar “inserido” em nossa história evolutiva, isso não significa, do ponto de vista ético, que tal comportamento deva ser realizado. Há diversos comportamentos antagônicos que são manifestados na natureza. Ela oferece modelos tanto de altruísmo quanto de ações extremamente egoístas. A ética é uma superação do que é natural. Assim, o esforço argumentativo de Singer se concentra em “criar uma cultura da doação que possa combater os vários elementos da psicologia humana (...) que nos fazem menos dispostos a ajudar” (SINGER, 2010, p. 60). No entanto, penso que Singer busca antes aprimorar ou estimular uma *já existente* cultura de doação⁵. Ele reflete sobre uma série de estratégias morais para potencializar uma cultura de doação inserida no *ethos* ocidental, desenvolvendo-a num contexto global e ampliando o seu alcance.

3. 1 Mostrar-se

Se, por um lado, o senso de justiça nos torna menos dispostos a fazermos uma doação ao vermos que outros também poderiam estar fazendo o mesmo e não estão, o inverso disso tem um efeito oposto. Ou seja: “ficamos muito mais dispostos a fazer a coisa certa quando pensamos que outras pessoas já a estão fazendo” (SINGER, 2010, p. 60). Há, no comportamento humano, a tendência de fazer aquilo que os outros que nos servem como referência e com quem, de algum modo, nos identificamos já realizam. Esse fenômeno foi amplamente estudado pelo psicólogo Albert Bandura, segundo o qual, os comportamentos são apreendidos e influenciados pela observação de outros, tomados, então, como modelos (Cf. BANDURA, 1997).

Com base nisso, Singer busca capitalizar essa tendência humana de comportar-se com base em ações observadas, pensando, então, na influência que a observação dos atos de doação tem para gerar comportamentos altruístas. Por isso, as doações e outras ações altruístas, devem ser divulgadas e

⁵ Considero que o pensamento de Singer é um esforço para estimular, ampliar e pensar estratégias éticas que aprimorem a doação. O autor não está *criando* uma cultura da doação, uma vez que tal prática é muito mais antiga, remetendo-se fortemente ao princípio da civilização ocidental. A ética da doação é amplamente prescrita nos mais antigos textos do judaísmo, na ética grega (Aristóteles) e no cristianismo, de modo que doar para ajudar os pobres e necessitados já é uma prática enraizada na cultura ocidental. O que Singer propõe, portanto, é antes um argumento secular, isto é, que não seja dependente de uma crença religiosa, mas também um aprimoramento ou uma reflexão sobre as estratégias (psicológicas) para potencializar essa prática, principalmente no que se refere a um contexto global e de pessoas geograficamente distantes.

expostas porque isso influencia comportamentos semelhantes nos outros. Um estudo realizado sobre os efeitos da informação social de doações voluntárias verificou que a divulgação de informações sobre a quantidade que era doada por um grupo influenciava o grupo seguinte a fazer uma doação substancialmente maior do que o grupo que não recebia a informação (SHANG; CROSON, 2009). Pesquisas semelhantes têm evidenciado que “permitir que outras pessoas saibam sobre nossas doações é provável que as incentive a doar” (SINGER, 2019, p. 114, tradução minha). Nesse sentido, Singer considera que tal estratégia é moralmente válida se o seu resultado ou consequência for a geração de um bem para um maior número.

No entanto, tendemos a considerar que a exposição e divulgação dos atos altruístas é uma forma de indivíduos ou instituições se autopromoverem e ostentarem quão bondosos e generosos eles são e que o interesse e objetivo real não é fazer o bem, mas melhorar suas reputações diante dos outros, da sociedade ou dos investidores. A verdadeira motivação da filantropia seria adquirir status social ou ainda algum ganho de capital, como por exemplo, aumentar seu valor de mercado e os lucros.

Pela perspectiva do utilitarismo consequencialista, o valor moral da ação não é avaliado pelas *intenções*, mas justamente pelos *efeitos* gerados. Com base nisso, Singer questiona:

Mas isso realmente importa? Não é mais importante que o dinheiro vá para uma boa causa do que seja dado com motivos “puros”? E se fazendo o equivalente a soar uma trombeta quando eles dão, eles encorajam outros a dar, não é melhor ainda? (SINGER, 2019, p. 115, tradução minha).

Fazer publicidade e propaganda⁶ das doações incentiva, consequentemente, que outras pessoas também façam doações. Além disso, a divulgação é uma forma de despertar a atenção e o interesse do público para a existência de crises humanitárias e desastres, o que aumenta a probabilidade de mais pessoas ajudarem, gerando maiores benefícios para um maior número. De acordo com o utilitarismo, se nesse cálculo geral o doador também se beneficiar, seja sentindo-se feliz ou ampliando o valor de sua empresa, e isso for alcançado sem prejudicar os outros, maior valor moral terá sua ação filantrópica. Por isso, como forma de superar uma das barreiras psicológicas que limitam as ajudas, Singer prescreve que:

⁶ Do latim *propagare*, significa difundir algo, propagar, espalhar um produto, ideia ou ação.

Já que sabemos que as pessoas doam mais quando acreditam que outros estão doando mais, não devemos nos preocupar muito com suas motivações para doar. Em vez disso, devemos encorajá-las a ser mais abertas sobre o tamanho de suas doações. Aqueles que informam o público que doaram parte significativa do que auferem podem aumentar a probabilidade de que outros façam o mesmo. Se esses e outros também falarem disso, o efeito no longo prazo será ampliado e, após uma década ou duas, o total de doações crescerá (SINGER, 2010, p. 62).

O que ocorre com os indivíduos isoladamente ocorre também e de maneira mais ampla com as empresas no cenário global de mercado. Muitas competem no desenvolvimento de um melhor e mais eficiente programa filantrópico cuja consequência é beneficiar mais pessoas que necessitam de ajuda. Ao ver que uma empresa tem aumentado o seu valor de mercado, notoriedade social, a boa imagem diante da opinião pública em razão de suas ações beneficentes, outras empresas tendem a fazer o mesmo.

O fato de empresas ou indivíduos lucrarem com a filantropia é de fundamental importância e necessidade à própria filantropia. Ou seja: para um indivíduo ou instituição privada poder fazer doações (sem sacrificar algo de importância moral comparável) é preciso, no entanto, ter uma boa e segura margem de lucro e desenvolver estratégias que o promova. Quanto maior o lucro, maior será a quantidade que poderá ser doada. Assim, a doação é um investimento cujo retorno se reverte, consequentemente, em maiores doações. Para o utilitarismo, não almejar lucratividades quando isso for possível resultará em menos doações e, portanto, não aumentar os lucros seria moralmente errado, pois diminuiria a eficácia do altruísmo. E se isso pode ser potencializado com divulgações e propagandas é o que deve ser feito.

3.2 Dando um rosto e conectando doadores e recebedores

As chances de uma pessoa doar aumentam quando sentem algum tipo de *conexão* com os beneficiados. Pensando nisso, Singer cita exemplos de ajudas humanitárias que vinculam, então, os doadores e os recebedores. Uma organização criou um projeto no qual os “pais adotivos” de países desenvolvidos “adotam” crianças de países em desenvolvimento. Eles destinam doações à compra de alimentos, roupas e matérias educacionais. Em contrapartida, as crianças enviam aos doadores cartas relatando a importância daquela ajuda em suas vidas. Isso cria um senso de conexão, responsabilidade e

relação cujo efeito elimina ao menos cinco das barreiras psicológicas anteriormente mencionadas.

Além do fato de que os pais adotivos estavam ajudando uma criança identificável, eles sabiam que a ajuda que prestavam não era em vão, porque recebiam cartas das crianças relatando a diferença que aquela ajuda fizera, e não ficavam concentrados nas outras crianças necessitadas que não podiam ajudar. A responsabilidade deles por “suas” crianças era bastante clara: se parassem de doar, a criança talvez ficasse sem comida, roupas ou educação, porque não havia qualquer garantia de que outra pessoa passaria a ajudar aquela criança específica. O senso de justiça deles era saciado, porque estavam sustentando somente uma criança, em geral, um fardo que não é muito pesado, e sabiam que muitas outras pessoas estavam fazendo o mesmo. E embora a criança estivesse bem longe, a ideia de que eram os “pais adotivos” da criança a tornava parte da família deles e ajudava a ultrapassar a barreira do paroquialismo (SINGER, 2010, p. 64).

Mas, tendo em vista um contexto mais amplo, esse tipo de ação individual pode, por outro lado, ser limitado e ocasionar outros problemas. Muitas ações precisam ser realizadas em um nível familiar ou, mais urgentemente, em um plano comunitário. Problemas graves e amplos como “falta de segurança, água potável, saneamento e assistência médica podem ser resolvidos apenas por projetos empreendidos no nível da comunidade, e não no nível da família” (SINGER, 2010, p. 64). O foco em ajudar apenas uma criança pode gerar conflitos familiares, discórdia e inveja se algumas receberem ajuda e outras não. Isso, no entanto, pode ser diminuído através de uma rede de doadores comprometidos publicamente e tendo em vista também as comunidades e grupos sem perder, ao mesmo tempo, o foco no indivíduo.

3.3 O empurrão para a escolha certa: superando a *akrasia*.

Os conhecimentos sobre a psicologia humana podem ser aplicados para diversos fins. Nem todos são nobres. Muitos podem ser usados, por exemplo, para induzir comportamentos de consumo compulsório e inconscientes, aproximando-se muito mais de uma prática de manipulação do que de persuasão. No entanto, esses conhecimentos podem ser usados para objetivos éticos. Isso pode ser ilustrado a partir das diferentes políticas de doação de órgãos na Europa que expressam como é possível “empurrar” as pessoas para fazer uma boa escolha. Enquanto na Alemanha 12% da

população é doadora de órgãos, na Áustria esse número chega aos 99,98% (GOLDSTEIN; JOHNSON, 2003). A diferença se deve porque na Alemanha todo cidadão precisa *escolher entrar*, isto é, consentir e se colocar no programa de doações, enquanto na Áustria todo cidadão já é automaticamente um doador consentido de órgãos, bastando *escolher sair* caso não deseje ser um doador. “Assim como tendemos a não mexer nas configurações de fábrica de um computador, outros tipos de “configurações básicas” podem fazer grande diferença em nosso comportamento – e, no caso da doação de órgãos, salvar milhares de vidas” (SINGER, 2010, p. 64). Essa configuração possibilitou que mais pessoas fizessem a escolha certa de doar órgãos, sendo, no entanto, livres para deixar de doar.

Essa abordagem busca compensar a tendência humana de não fazer o que considera correto (tanto para os outros quanto para si próprio), seja por inércia, irresolução, hesitação ou falta de vontade. As causas são muitas. Tal tendência é tão forte que nos leva, muitas vezes, a tomar decisões (ou não tomar decisão alguma) que contrariam os nossos próprios interesses e o conhecimento a respeito do que é melhor para nós.

A questão envolve o antigo problema da *Akasia*⁷ já constatado pelos gregos, em especial por Aristóteles em sua *Ética à Nicômaco*: frequentemente, agimos de maneira contrária ao bem que conhecemos e que sabemos ser o melhor para nós e para os outros. O indivíduo *akrático* é aquele que age de modo contrário ao seu melhor juízo e conhecimento sobre o que deve fazer. Aristóteles considera que nem sempre possuir o conhecimento ou consciência é suficiente para nos fazer agir em conformidade com esse conhecimento. *Saber* o que é certo e agir de acordo com o que deve ser feito exige uma força de vontade, disposição ou continência. A *akrasia* é uma situação na qual existem condições de agir com autocontrole ou em conformidade com o bem e com o que se sabe, mas isso não é exercido. Uma das formas de superar ou compensar essa fraqueza da vontade pode ser através de um “empurrão” (*nudge*) direcionado para realizar a escolha certa. Observou-se que:

Quando empregados têm a opção de participar de um plano de poupança para a aposentadoria, muitos não o fazem, apesar das vantagens financeiras de fazê-lo. Se o empregador, em vez disso, os inscreve automaticamente, deixando a eles a opção de sair, a participação cresce significativamente. A lição é que, muitas vezes, não é necessário um empurrão muito grande para superar a apatia que nos desestimula a fazer o que sabemos que seria melhor para nós. O tipo certo

⁷ Algumas edições traduzem este termo como *fraqueza da vontade* e outras como *incontinência*, isto é, falta de controle sobre si mesmo.

de empurrão – quer ele venha do governo, de empresas, organizações de voluntários ou mesmo de nós mesmos – também pode nos ajudar a fazer o que sabemos que realmente devemos fazer (SINGER, 2010, p. 66).

Isso sugere algumas estratégias para a superação da *akrasia*. As grandes empresas podem desenvolver programas de incentivo de doações voltadas para ajuda humanitária ou ainda criar fundos de auxílio para serem aplicados em situações de desastres e na prevenção deles. Isso pode ser feito deduzindo de maneira automática (escolha sair) uma porcentagem dos lucros e salários de gerentes, sócios, funcionários.

Se grandes empresas, universidades e outros empregadores deduzissem 1% do salário de cada funcionário e doassem o dinheiro para organizações que lutam contra a pobreza global, *a menos* que o empregado escolhesse não participar do programa, isso seria o empurrão para que os empregados se tornassem mais generosos e geraria bilhões a mais para o combate à pobreza (SINGER, 2010, p. 67).

Apesar de eficiente em gerar boas consequências, há, no entanto, algumas questões nessa abordagem que precisariam ser levadas em conta: qual é o limite entre um empurrão e uma coerção ou constrangimento dos empregados para doarem em razão da pressão de grupo exercida pelos empregadores sobre o indivíduo? Ou seja: os indivíduos podem se sentir coagidos a escolher ficar no programa para não serem julgados caso escolham sair. Outra questão: é justo que empresas que já lucram milhões ou bilhões anualmente ainda deduzam de seu quadro de funcionários de salários mais baixos uma porcentagem? Para isso, Singer adota, então, o critério de que nada de valor moral ou comparável deve ser sacrificado para que essa doação seja efetuada.

3.4 Desafiando o interesse próprio.

De um modo geral, a sociedade parece ser regida pela norma do interesse próprio.

Muitos acreditam não apenas que as pessoas são motivadas por interesse próprio, mas que devem ser – se não necessariamente no sentido moral de “devem”, então ao menos no sentido de que seriam tolas, ou irracionais, se não

agissem por interesse próprio. Inversamente, quando as pessoas parecem agir contrariamente a seus interesses, tendemos a suspeitar, em especial se a ação for cuidadosamente calculada (SINGER, 2010, p. 68).

Ao vermos celebridades envolvidas em ações de ajuda humanitária procuramos os motivos egoístas ocultos, suspeitando de que isso não passa de uma boa publicidade. Mesmo os comportamentos genuinamente desinteressados geram certo desconforto. Essa norma do interesse próprio é tão arraigada que muitas organizações de altruísmo voluntário a usam, optando por pessoas que tenham alguma motivação para ajudar ou uma relação pessoal e emocional com o problema que está sendo enfrentado. Frases como “ajudar me deixa feliz”, “ajudar me dá motivos para viver”, “quero evitar que outras pessoas passem pelo que eu passei”, deixam transparecer que atos altruístas têm como motivação um interesse próprio, seja isso a felicidade, a realização de algum tipo de sentido de vida, o prazer ou até mesmo a vaidade.

Por uma perspectiva, isso pode ser designado de hipocrisia, pois os atos egoístas ou interesseiros são disfarçados de altruísmos para objetivar um benefício para si mesmo, isto é, o próprio bem-estar e felicidade. No entanto, Singer observa que se isso pode ser considerado egoísmo, então é do tipo que pode ser moralmente prescrito, uma vez que ele gera benefícios para os pacientes morais quando o agente moral busca satisfazer algum interesse próprio. “Isso torna suas ações egoístas? Eu não despreveria dessa forma, mas se você decidir fazê-lo, então acrescentarei que precisamos de mais pessoas que têm interesse próprio assim” (SINGER, 2019, p. 145, tradução minha). Numa abordagem utilitarista, beneficiar a si mesmo sem prejudicar os outros, mas ao contrário, beneficiá-los, não é moralmente condenável, uma vez que isso aumenta a utilidade total independentemente das intenções que motivam a ação.

Apesar dessa norma do interesse próprio ser facilmente verificada, a sociedade também oferece inúmeros exemplos de altruísmo praticados mesmo quando não há um benefício para o agente, seja no sentido de prazer ou ainda algum ganho publicitário. Muitas delas acontecem diariamente e sem conhecimento público. Essas ações também são possíveis e podem ser estimuladas. A questão que Singer critica é a de que o altruísmo só tem valor moral se realizado com um autossacrifício ou desinteresse por parte do agente. Isso significaria, segundo o autor, limitar as consequências das ações e desestimular os indivíduos em fazer doações ou quaisquer outros atos altruístas.

Considerações finais

Como abordado neste artigo, Singer interpreta o altruísmo como um *comportamento* que gera benefícios tanto para quem recebe uma ajuda quanto para quem a pratica. Sua análise não se concentra no *motivo* ou nas *intenções*, e, portanto, em uma abordagem utilitarista não importa moralmente se a ação altruísta é praticada puramente por um interesse próprio ou não. O que importa é que ao buscar essa satisfação não se produza prejuízo ou dano para os outros, mas, ao contrário e principalmente, gere algum benefício. Assim, quando indivíduos ou empresas se beneficiam com o altruísmo, isto é, com o bem gerado para os outros, mais indivíduos estão sendo beneficiados. Uma ação altruísta não precisa ser praticada com alguma perda para quem a realiza. Isso, ao contrário, desestimula os indivíduos a fazerem o maior bem que puderem.

Em muitos casos, a prevenção ou enfrentamento de desastres e crises humanitárias precisam de ajuda cuja origem é externa ao evento. Do mesmo modo, (numa perspectiva política) os governos também sofrem com a ineficiência ou a incapacidade de enfrentar um desastre ou prevenir o desenvolvimento de uma crise humanitária, principalmente pela falta de recursos. Num quadro como esse, tendemos a considerar que as pessoas nada podem fazer (numa perspectiva ética) e, assim, tudo é deixado a cargo dos governos. Porém, como desenvolvido ao longo deste artigo, o altruísmo eficaz é um princípio moral capaz de fundamentar e promover auxílio no enfrentamento e prevenção destes eventos através das doações que podem ser feitas por indivíduos sem que isso gere algum tipo de prejuízo ou o sacrifício de algo moralmente importante e vital para quem realiza a doação. Essa ética da doação como pensada por Singer está alinhada com o chamado filantropocapitalismo, que, segundo Oliven e Silva pode ser definido como:

(...) um antídoto à morosidade da máquina burocrática do Estado em atender às necessidades sociais dos mais necessitados. Eles [os filantropocapitalistas] argumentam que o mercado ainda é o melhor mecanismo para regular a sociedade e que é preciso adotar métodos empresariais para desenvolver programas filantrópicos. Do mesmo modo, fazem uma apologia do lucro como o que move as pessoas e as instituições. Logo, mercado e filantropia, longe de serem opostos, podem operar juntos. (...). Utilizam-se jargões como estratégia, orientação de mercado e medição de impacto. Os atores desse campo procuram se distanciar de

modelos de caridade que consideram paliativos e declaram buscar soluções efetivas para os problemas sociais (OLIVEN, SILVA, 2020, p. 9).

Singer enfatiza que essa abordagem pode ser eficiente nas respostas às crises e desastres. No entanto, essa perspectiva pode-se estender também na prevenção de tais eventos. O altruísmo eficaz é uma forma de cooperação dos indivíduos com os Estados no investimento de prevenção de desastres ou crises. Como trazido na primeira parte deste artigo, historicamente muito mais dinheiro e ações são destinadas nas respostas do que na prevenção ou preparação. Além disso, investir em preparação e prevenção é mais barato do que investir em respostas aos desastres. Nessa perspectiva, se economiza mais dinheiro e mais vidas são preservadas. O cálculo que o altruísmo eficaz realiza é o do lucro, isto é: busca-se o investimento que gere maior rentabilidade. Isso sugere outra implicação que segue o raciocínio da lógica de mercado: a ocorrência de crises e desastres também é indesejável porque o seu combate gera maiores custos do que a prevenção. A prevenção de desastres, conforme apresentado por DeLeo, é mais barata e é uma forma de evitar altos custos posteriores no seu enfrentamento, cujas respostas precisam ser mais imediatas e urgentes, o que exige uma quantidade maior de dinheiro em um curto espaço de tempo (DELEO, 2018).

Aqui, mais uma vez, a abordagem psicológica ajuda a compreender porque agimos com essa disparidade entre os gastos empregados em respostas de socorro e a preparação ou prevenção. Segundo DeLeo:

A ênfase na recuperação é parcialmente uma consequência da maneira como os indivíduos conceituam o risco. Diante de um número incontável de itens urgentes da agenda, os legisladores raramente se preocupam com proteções contra eventos de baixa probabilidade e grandes consequências, muitos dos quais podem ou não ocorrer até meses ou anos futuros. Essa descoberta ecoa num rico corpo da literatura psicológica que documenta a propensão dos indivíduos a desconsiderar benefícios futuros por gratificação imediata. Muitos indivíduos estão ocupados demais para se preocupar com problemas temporalmente remotos que podem ou não ocorrer em algum determinado ponto no futuro (DELEO, 2018, p. 76, tradução minha).

Essa propensão psicológica individual se reflete em perspectivas mais amplas, o que leva a uma menor disposição coletiva para agir na prevenção. No entanto, o princípio defendido neste artigo de que se está em nosso poder evitar que algo ruim aconteça no presente ou no futuro sem sacrificar algo de

moralmente significativo, aplica-se não apenas nas respostas de enfrentamento das crises humanitárias, como a fome e a pobreza, mas também na *prevenção, redução de riscos e preparação* para situações de desastres. Investir nisso se mostra mais eficiente na preservação das vidas e na economia de recursos, conforme sustentado por DeLeo. A tese desenvolvida neste artigo, a partir da proposta de Singer, é a de que isso é possível não apenas aos governos, mas também e de maneira efetiva, aos indivíduos que são capazes de doar sem perder ou sacrificar algo moralmente importante.

A propensão de agir por benefícios de curto prazo influencia a omissão de decisões voltadas à prevenção, que são perspectivas de benefício de longo prazo. Isso se reflete nas decisões políticas que dispendem muito mais recursos em ações imediatas de enfrentamento de desastres e crises do que na sua prevenção e diminuição dos riscos. Nesse sentido, as estratégias pensadas por Singer estão voltadas à superação dessas tendências psicológicas visando potencializar o altruísmo nas situações aqui discutidas.

O altruísmo eficaz, conforme defendido neste trabalho, parte, portanto, de uma perspectiva filantropocapitalista, guiada pelo princípio do lucro e eficiência. Considera-se que essa abordagem desenvolvida por Singer pode aumentar seu alcance de atuação e eficácia ao focar sua atenção, conforme Zack e DeLeo chamam atenção, na prevenção e minimização de riscos de desastres e crises, uma vez que isso é menos oneroso do que a resposta. Isso significa, portanto, um maior efeito do uso do dinheiro para gerar um maior bem possível para um maior número de indivíduos, que é o objetivo do princípio ético utilitarista do altruísmo eficaz pensado nos contextos de desastres e crises humanitárias.

Referências

- ARISTÓTELES. *Ética a Nicômaco*. Tradução de Edson Bini. 4. ed. São Paulo: Edipro, 2014.
- BANDURA, A. *Social Learning Theory*. Stanford University, 1976.
- DELEO, R. A. “Political Science Perspectives”. In: *Disasters: core concepts and ethical theories*. O’MATHÚAN, D.; DRANSEIKA, V.; GORDIJN, B. (Edit.). Spring Open, 2018.
- EPSTEIN, S. “Integration of the Cognitive and the Psychodynamic Unconscious”. In: *American Psychological Association*. V. 49, N. 8. p. 709-724, 1994.

FELDHAUS, C. “É o utilitarismo a melhor concepção normativa para desastres?”. In: *III Encontro de Egressos e Estudantes de Filosofia da UEL*, 2011. Londrina. Anais do III Encontro de Egressos e Estudantes de Filosofia da UEL. Londrina: UEL, 2011.

FETHERSTONHAUGH, D. et. al. “Insensitivity to the Value of Human Life: A Study of Psychophysical Numbing”. In: *Journal of Risk and Uncertainty*. V. 14, n. 3, p. 283-300, 1997.

GOLDSTEIN, D.; JOHNSON, E. “Does default save lives?”. In: *Science*. V. 302, n. 5649, p. 1338-1339, 2003.

MCASKILL, W. “Effective Altruism: introduction”. In: *Essays in Philosophy*, V. 18, n. 1, 2017, p. 1-5.

OLIVEN, R. G.; SILVA, P. K. “Filantropocapitalismo versus filantropia para a justiça social: um debate norte-americano sobre como lidar com a pobreza”. In: *Mana*. V. 26, n. 01. Rio de Janeiro, 2020, p. 1-34.

SINGER, P. *Ética Prática*. Tradução de Jefferson Luiz Camargo. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2018.

_____. *Quanto Custa Salvar Uma Vida?: agindo agora para eliminar a pobreza mundial*. Tradução de Marcio Hack. 1ª. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

_____. *The Life You Can Save: how to do your part to end world poverty*. 2ª. ed. Random House, 2019.

_____. *The Most Good You Can Do: how the effective altruism is changing ideas about living ethically*. Yale University Press, 2015.

_____. “Famine, Affluence and Morality”. In: *Philosophy and Public Affairs*, V. 1, n. 3. Spring, 1972. p. 229-243.

_____. *The Expanding Circle: ethics, evolution, and moral progress*. Princeton University Press, 2011

_____. *Um Só Mundo: a ética da globalização*. Tradução de Adail Ubirajara Sobral. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

SHANG, J.; CROSON, R. “A Field Experiment in Charitable Contribution: The Impact of Social Information on the Voluntary Provision of Public Goods”. In: *The Economic Journal*, V. 119, n. 540, p. 1422-1439, 2009.

SMALL, D. A.; LOEWENSTEIN, G.; SLOVIC, P. “Sympathy and callousness: The impact of deliberative thought on donations to identifiable and statistical victims”. In: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. V. 102 (2007) p. 143-153.

SMITH, A. *Teoria dos Sentimentos*. Tradução de Lya Luft. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

TEHILA, K.; ILANA, R. The “Identified Victim” Effect: An Identified Group, or Just a Single Individual? In: *Journal of Behavioral Decision Making*, V. 18. p. 157-167 (2005).

VOHS, K. D., MEAD, N. L., GOODE, M. R. “The Psychological Consequences of Money Kathleen”. In: *The Psychological Consequences of Money. Science*, 314(5802), 2006. 1154-1156.

WEITEN, W. *Introdução à psicologia: temas e variações*. Tradução de Noveritis do Brasil. 3ª. Ed. São Paulo: Cengage Learning, 2016.

ZACK, N. *Ethics for Disaster*. New York: Rowman & Littlefield Publishers, 2009.

Email: wesley.filosofia@hotmail.com

Recebido: 04/2021

Aprovado: 06/2022