



ESCOLA POLITÉCNICA DA UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO

PTC-3214 – REALIDADE E PROBABILIDADE

Resenha sobre leitura do livro

Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar

Guilherme Pádua de Gouvêa

Nº USP: 8993667

São Paulo – SP

08 de Maio de 2017

O livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* foi escrito por Daniel Kahneman e publicado em 2011 em sua versão em inglês *Thinking, Fast and Slow*. No Brasil, foi publicado pela editora Objetiva no ano seguinte. O livro aborda aspectos comportamentais dos seres humanos e da forma que pensam, através de avaliações científicas com base em teorias propostas pelo autor e outros cientistas que acompanharam sua carreira. Essas avaliações se dão de forma rigorosa, baseadas em experimentos controlados, com foco em escolhas, decisões e julgamentos. Ao longo do livro, são analisados aspectos de tomada de decisão, nos processos de pensar, decidir e julgar. Dessa forma, são descobertos e discutidos diversas falhas e interpretações equivocadas que ocorrem de forma recorrente nesses processos. Também são apresentados os tipos de heurística e de viés que induzem nosso comportamento do dia a dia.

Ao longo de suas 607 páginas, o livro inclui dois artigos científicos de Kahneman e cerca de sessenta páginas de notas. Sua repercussão e crítica de forma geral pela imprensa mundial foi muito positiva. Foi classificado como “uma obra prima” pelo Financial Times e eleito um dos melhores livros do ano pelo New York Times Book Review. Essa relevância no cenário internacional se deve à reviravolta que causa ao questionar a racionalidade do comportamento humano em muitas situações. O pensamento político liberal-democrático clássico e a ideologia capitalista partem da premissa de que o comportamento humano é baseado na razão. Apesar de já ser adotado por estudos de Marketing nos últimos cinquenta anos, onde adota-se que o consumidor é influenciado pela emoção mais do que pela razão, o questionamento da racionalidade em decisões econômicas e políticas nunca existiu de forma acentuada até recentemente. O livro demonstra justamente que essas ideias se aplicam em diversos campos de atividade humana, como política, economia, negócios, jogo, dinheiro, relacionamento, entre outros. Após o desenvolvimento recente da teoria de finanças comportamentais (ou economia comportamental), os sistemas bancários vêm adotando discretamente essas ideias.

O autor do livro, Daniel Kahneman, é nascido em Israel em 1934 e professor emérito de psicologia da Universidade de Princeton e professor emérito de psicologia e relações públicas da Woodrow Wilson School of Public and International Affairs de Princeton. Seu renome provém justamente de pesquisas que colocam em xeque a ideia de que a nossa tomada de decisões é essencialmente racional. Com ideias que tiveram um impacto profundo em áreas como economia, psicologia, medicina e política, foi condecorado com o Prêmio Nobel de Economia em 2002 por sua obra pioneira sobre os processos de tomada de decisão, realizada em conjunto com o pesquisador Amos Tversky.

O livro é subdividido em cinco grandes partes, cada uma englobando diversos capítulos: os dois sistemas do pensamento, heurísticas e vieses de nosso comportamento, decisões por confiança excessiva, escolhas induzidas e os dois eus do pensamento. Cada parte procura fazer com que o leitor absorva novos conhecimentos, que são utilizados nos capítulos seguintes, tornando o livro mais narrativo e menos informativo. Os conhecimentos não são complexos, porém exigem paciência para serem compreendidos com exatidão, através de explicações e muitos exemplos de experimentos realizados. Os exemplos e análises envolvem juízes, empresários, serviço público, mídia, jogadores e apostadores, investidores e especuladores, colocando esses personagens em muitas situações próximas ao ridículo. Também são utilizados diversos termos criados por outros pesquisadores, simplificando a compreensão de suas descobertas.

Parte I

A primeira parte envolve a apresentação e discussão dos dois sistemas que representam as instâncias do pensamento humano: o Sistema 1 e o Sistema 2. O primeiro é responsável pelo pensamento rápido, automático, instantâneo. Ele opera sem nenhum esforço ou percepção de controle voluntário. É responsável por, por exemplo, percepções do ambiente em que se encontra, responder a questões com informações memorizadas e universais para a mente, compreender sentenças simples, realizar ações repetitivas cotidianas, entre outros. Já o Sistema 2 é responsável pelo pensamento devagar, racional. Ele aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. Suas operações são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração. Alguns exemplos de ações realizadas pelo sistema são: concentrar a atenção em um foco principal em meio às distrações, realizar atividades em uma velocidade mais rápida que o natural, comparar dois objetos de acordo com seus atributos, verificar a validade de informações recebidas, expressar-se através de lógicas não memorizadas, entre outros. Os nomes Sistema 1 e sistema 2 são amplamente usados em psicologia e se sobressaem a termos mais descritivos, como “sistema automático” e “sistema oneroso” pela facilidade que a mente tem em atribuir mais informações a nomes que ocupam menor espaço na memória.

Os sistemas se diferem muito também em relação ao esforço que é necessário para sua atividade ocorrer. Enquanto o Sistema 1 não requer nenhum esforço mental para trabalhar, funcionando até quando não é conveniente para o indivíduo, o Sistema 2 requer muita atenção e esforço para operar em plena funcionalidade. Assim como o esforço físico, o esforço mental requer

disposição do indivíduo e exige concentração, desprendendo o foco de outras informações simultâneas captadas pelo Sistema 1. Além disso, ele requer esforço para avaliar as sugestões intuitivas do Sistema 1 e resistir a muitas delas. Esse esforço pode ser medido pelo aumento do batimento cardíaco ou pelo grau de dilatação das pupilas. Pode-se afirmar que o Sistema 2 é preguiçoso, julgando somente as informações importantes para desprender atenção. Desse modo, ele é guiado sempre pela lei do menor esforço, em que é usado somente em situações necessárias, optando sempre que possível pelo Sistema 1.

Outros conceitos introduzidos nessa parte são os de *priming* e conforto cognitivo. O primeiro é um efeito proveniente do Sistema 1 que induz pensamentos e comportamentos a partir de associações que a mente realiza de forma automática. Um exemplo disso seria o experimento de que pessoas submetidas a palavras relacionadas à velhice tendem a agir levemente como alguém assim, andando mais lentamente, por exemplo. Já o conforto cognitivo são ilusões e sensações trazidas à mente por ideias que provocam um estado de bem-estar mental e sensação tranquilizadora de familiaridade. Dessa maneira, muitas informações equivocadas podem ser induzidas a serem aceitas pelo Sistema 1 se não houver uma forte rejeição por parte do Sistema 2, demandando esforço. Um exemplo dessas ilusões é a maior aceitação de ideias provenientes de um texto com linguagem familiar ao leitor do que de outras de um texto numa linguagem não muito recorrente para ele.

Por último, é apresentado e discutido a necessidade humana de relacionar todos os eventos com prováveis causas, mesmo que essas causas necessitem de pouquíssima evidência para serem identificadas. Assim, a mente humana não atribui eventos ao mero acaso ou à possibilidade da amostra analisada estar distante da média e funciona como uma máquina de tirar conclusões precipitadas. Desse modo, a mente negligencia a ambiguidade de interpretações e suprime a dúvida, tendendo sempre a acreditar e confirmar naquilo que foi passado numa primeira impressão. O pensamento intuitivo do Sistema 1 interpreta as informações através do WYSIATI (*what you see is all there is*), no qual as informações disponíveis para julgar uma situação ou indivíduo são consideradas como as únicas existentes e as conclusões do sistema são baseadas somente nelas. Isso promove a superconfiança do indivíduo na sua conclusão, efeito de enquadramento, em que informações iguais podem ser mostradas e absorvidas de perspectivas diferentes, e negligência de taxa-base, que são as estatísticas de ocorrência dos dados.

Parte II

A segunda parte do livro trata-se de heurísticas e vieses que influenciam nosso comportamento e tomada de decisões. Heurística possui como definição técnica ser um procedimento de substituir uma pergunta complexa por outras mais simples, com o objetivo de encontrar uma resposta, ainda que imperfeita. A primeira heurística que o livro propõe é a citada na parte anterior de justificar os eventos atribuindo causas a eles, mesmo que possuam uma evidência pequena. Também é proposta a ideia de heurísticas através de âncoras. O efeito de ancoragem ocorre quando as pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade. Desse modo, a estimativa final da quantidade será enviesada por esse valor e provavelmente será próxima a ele. A ancoragem pode ser medida por um índice, que expressa em porcentagem a diferença entre o valor estimado e o valor dado como âncora.

Outra heurística tratada pelo livro é a de disponibilidade, em que o indivíduo é levado a acreditar em determinada informação ou a estimar a frequência de um evento baseado na impressão de facilidade com que as evidências vêm à mente. Assim, essa heurística traz um viés, visto que a disponibilidade de evidências na mente das pessoas não engloba todos os fatos importantes para uma crença ou estimativa. A pessoa é levada pelo WYSIATI e seu comportamento é induzido pelas ideias sugeridas inicialmente pelo Sistema 1.

Essa heurística é exemplificada no livro por dois personagens fictícios, Tom W e Linda. Em ambos os casos o leitor é induzido a criar uma imagem a respeito dos dois personagens com base numa pequena descrição fornecida. Entretanto, é possível perceber na sequência que a imagem criada muitas vezes é equivocada, já que foram ignoradas as taxas-base (estatísticas de ocorrência) de diversas informações sobre os dois personagens. Desse modo, percebe-se que a intuição funciona com base nos estereótipos, muitas vezes negligenciando as taxas-base e dúvidas acerca da veracidade da descrição.

Um fenômeno muito importante que promove equívocos nas heurísticas de atribuir causas ao invés de considerar estatísticas é a regressão à média. Muitas vezes um evento muito incomum ocorre e as pessoas são enviesadas a categorizar esse evento, colocando ele como uma causa da sua categorização. Contudo, devido à anormalidade do evento, é esperado que a distância em relação à média que o tornou incomum diminua nas próximas ocorrências, tornando muitas categorizações inválidas. Um exemplo disso é um jogador estreante em um time de futebol que realiza uma partida excelente. Muitos irão rotulá-lo como um craque e as expectativas sobre ele irão crescer muito. Na partida seguinte, provavelmente ele apresentará um rendimento inferior

e a impressão geral é que algo influenciou essa piora, já sendo atribuídas possíveis causas como falta de treinos, falta de concentração, vida noturna antes das partidas, por exemplo. Na verdade, a piora se deve ao simples fato estatístico de regressão à média, em que os eventos tendem a estabilizar próximos a uma média, sendo difícil de manter um padrão alto ou baixo. No último capítulo dessa parte são indicadas algumas técnicas de domar essas previsões intuitivas, atribuindo índices de correlação para relacionar duas ocorrências e levando sempre em consideração taxas-base para se estimar médias.

Parte III

A terceira parte do livro retrata a confiança excessiva em muitos fatos no momento de tomada de decisão. São explicadas as ilusões de compreensão e de validade, em que as ferramentas de heurísticas e vies comentadas na parte II desempenham um importante papel para tornar percepções e intuições provenientes originalmente do Sistema 1 como válidas para o indivíduo. Dessa forma, o autor questiona as previsões dadas por muitos especialistas, principalmente de áreas de investimentos e de ciência política, afirmando que muito provém de suas intuições, confiando demais em convicções muito subjetivas, sendo que o mundo é muito mais imprevisível. Tendências de curto prazo podem ser previstas com razoável precisão. Entretanto, existem muitos fatores de situações particulares que impedem previsões a longo prazo.

Outro ponto muito importante destacado pelo autor é o embate entre intuições versus fórmulas. Ele destaca que as fórmulas, ou seja, algoritmos baseados em alguma regra estatística, prevalecem sobre a intuição humana no momento de realizar tais previsões. Isso se deve justamente ao fato de as fórmulas não serem passíveis de vieses intuitivos equivocados, como ocorre na mente humana. Contudo, ainda há muita hostilidade quanto ao uso de fórmulas, já que as pessoas tendem confiar mais em previsões dadas por especialistas humanos.

Apesar da rejeição do autor a previsões de especialistas, ele acredita que elas podem ser confiáveis em certas situações. Quando há muita regularidade no ambiente de atuação de um especialista e este possui um considerável feedback desse ambiente e muita prática, suas previsões tendem a ser mais corretas. Essa conclusão para esse embate se deu após muitas discussões e estudos de Kahneman junto ao pesquisador Gary Klein, que pensava justamente que os especialistas promoviam uma assertividade de suas previsões. O autor também destaca como essas ilusões de confiança excessiva são importantes no capitalismo que rege o mundo dos negócios.

Parte IV

A quarta parte demonstra algumas características do comportamento das pessoas no momento de tomada de decisão. Primeiramente são retratados a teoria de Bernoulli e seus erros. A teoria propõe o conceito de unidades de utilidade, que são utilizadas para comparar valores certos de riqueza com valores com certa probabilidade de serem obtidos. Isso teoricamente auxilia o indivíduo no momento de fazer escolhas de preferência, avaliando se vale a pena correr certos riscos. Por exemplo: 50% de chance de ter 7 milhões de reais possui uma utilidade de 47 e ter 4 milhões de reais com certeza possui uma utilidade de 60, logo a pessoa deve optar pela segunda opção. Contudo, há erros na teoria, já que ela não considera a intensidade da mudança de riqueza, ignorando os valores iniciais dela. A teoria da perspectiva é, portanto, a mais adequada para se realizar escolhas, já que considera as riquezas na perspectiva de cada indivíduo.

Nessa parte, também é apresentado o efeito dotação, que faz com que indivíduos não abram mão de certas escolhas previamente realizadas, associando maiores perdas do que ganhos à mudança, já que as pessoas possuem muito mais aversão a perdas do que expectativas de ganhos. O padrão quádruplo é um padrão que relaciona essas ideias com as diferentes probabilidades de ocorrência. Esse padrão torna mais claro as situações de busca e aversão ao risco e facilita a tomada de decisão. Além disso, existem eventos raros, como desastres, cuja imagem negativa é poderosa e a probabilidade é superestimada, criando uma aversão a um risco ilusório.

Parte V

A última parte do livro retrata a dicotomia entre os dois eus que compõem o comportamento dos seres humanos: o eu experiencial e o eu recordativo. A experiência de um evento difere da lembrança dela, porém muitas vezes esses dois eus são confundidos, através uma ilusão cognitiva. Muitas vezes a lembrança é distorcida e uma experiência com fatores positivos e negativos que ocorreram com a mesma frequência acabam recebendo pesos diferentes pelo eu recordativo. A substituição é o que nos faz acreditar que uma experiência passada pode ser arruinada, já que o eu experiencial não possui uma voz. Apesar de o eu recordativo apresentar muitas conclusões equivocadas, ele governa os aprendizados das pessoas, tomando decisões com base nesses aprendizados. Desse modo, o que aprendemos com o passado é maximizar as qualidades de nossas futuras lembranças, não necessariamente de nossa futura experiência.

Críticas e Aprofundamento

A leitura do livro *Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar* foi muito interessante de forma geral devido à grande clareza que o livro expõe sobre nosso pensamento relacionado temas recorrentes no cotidiano. Sem utilizar teorias muito complexas, o livro baseia-se em muitos pensamentos fáceis de se compreender, que sempre estiveram disponíveis para o leitor com um pouco de reflexão. Porém, de maneira única, ele é capaz de unir esses pensamentos, chegando a conclusões surpreendentes acerca do comportamento humano e o processo de tomada de decisões. Isso tudo acontece em meio a um processo de explicação com muitos exemplos e experimentos científicos feitos pelo próprio Kahneman e seus colegas, que torna o livro mais dinâmico e interessante, já que retrata casos que o leitor se familiariza.

Tendo isso em vista, pude compreender muitas novidades e descobertas, que me farão ter um modo diferente de pensar no decorrer da vida. A influência da intuição, regida pelo Sistema 1 e proveniente de diversos processos de heurísticas e efeitos de viés, nas decisões importantes da vida é ao mesmo tempo surpreendente e assustadora. Em um mundo em que quase tudo é explicado pela racionalidade, perceber a recorrência de pensamentos, cuja raiz não é racional, nos leva a duvidar de muitas crenças e escolhas que somos induzidos a fazer e questionar algumas de opiniões de outros indivíduos.

O mais interessante é a aplicação desses conceitos em diversos campos, sendo o principal deles a economia. É difícil perceber o momento em que deixamos de ser racionais e começamos a ser levados pela intuição. Assim, muitas decisões econômicas podem ser equivocadas, já que tentamos explicar fatos atribuindo a eles causas, sendo que, na verdade, simplesmente não possuem uma. Eles se devem a tantos fatores combinados, que sua explicação na verdade é a pura aleatoriedade e variação dos acontecimentos.

Ainda que muito claro em seus conceitos e com muitos exemplos, alguns pontos permaneceram obscuros ao longo da leitura. Quando indicado que a intuição de especialistas funciona melhor do que as fórmulas em determinadas situações, acredito que faltaram alguns exemplos. Não ficou muito claro que tipo de situação com um ambiente regular, a intuição seria mais proveitosa. Talvez um exemplo de resultados em que a intuição obteve melhor índice de sucesso que os algoritmos com uma amostra significativa ilustrasse mais claramente esse conceito. Além disso, na parte dos diferentes eus do pensamento humano, houve pouco aprofundamento em alguns conceitos levantados, talvez porque se tratasse da parte final do livro.

Apesar desses pequenos tópicos de obscuridade, o livro se mostra extremamente motivacional para um posterior aprofundamento. Fiquei muito interessado nessa influência de heurísticas e vieses em decisões econômicas importantes e pretendo ler para me informar ainda mais sobre o assunto. Creio que esse tópico é relevante não só como um conceito geral, mas também para obter melhor aproveitamento nas decisões econômicas ao longo da vida. Uma conclusão geral, que se pode tirar a partir de toda a leitura do livro, cuja leitura é muito clara e coesa, é o ganho de conhecimento de que decisões e pensamentos são muito enviesados pela intuição e esses efeitos devem ser sempre lembrados nos momentos relevantes, a fim de se obter mais sucesso nessas decisões.