

Resenha: “Rápido e devagar: duas formas de pensar”

Autor: Daniel Kahneman

Através de vários exemplos de perguntas do cotidiano e experiências realizadas pelo autor, percebe-se uma certa proximidade com o leitor. Os resultados coletados foram feitos com um amigo chamado Amos. O livro é dividido em cinco partes:

1. Apresentação dos dois sistemas da mente;
2. Dificuldade de se pensar estatisticamente;
3. Confiança excessiva no que se acredita saber;
4. Tomada de decisões;
5. Dois eus.

INTRODUÇÃO

O livro inicia-se com o questionamento acerca das pessoas serem bons ou maus estatísticos intuitivos. Com o uso de personagens e situações fictícias, demonstra como a intuição pode enganar o ser humano, os participantes das entrevistas realizadas ignoravam os fatos estatísticos relevantes e se apoiavam exclusivamente na semelhança um indivíduo.

Pode-se perceber tal fato quando ao descrever uma personagem homem como “muito tímido e retraído, invariavelmente prestativo, mas com pouco interesse nas pessoas ou no mundo real. De índole dócil e organizada, tem necessidade de ordem e estrutura, e uma paixão pelo detalhe” e questionar se esta seria um bibliotecário ou um fazendeiro, resultaram muitas respostas concordantes ao estereótipo da personagem, sem levar em conta a estatística (há mais de vinte fazendeiros homens para cada bibliotecário nos Estados Unidos).

Com isso, o autor percebeu que as pessoas usavam a semelhança como uma heurística para realização de julgamento difíceis. A confiança nesta heurística provocava vieses previsíveis (erros sistemáticos) nas previsões deles.

PARTE I: DOIS SISTEMAS

Quanto é $2+2$?

Quanto é 17×24 ?

A primeira operação pode ser realizada rapidamente, automaticamente, e requer pouco ou nenhum esforço. Como dirigir um carro em uma rua vazia, ler ou ver uma novela.

Já a segunda operação é realizada mais lentamente, requer esforço, pensamento lógico, concentração e foco. São atividades como preencher um formulário ou prestar atenção em uma voz em uma sala barulhenta.

O autor usa termos do ramo da psicologia, com referência a dois sistemas na mente, o Sistema 1 e o Sistema 2.

- O Sistema 1 opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário. As capacidades deste sistema são habilidades instintivas e muitas vezes as percepções ocorrem de maneira involuntária.
- O Sistema 2 opera em atividades mentais difíceis, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração. Elas exigem atenção e são interrompidas quando a atenção é desviada.

Estes dois sistemas muitas vezes em conflito. O Sistema 1 funciona em heurísticas que podem não ser precisas, com o exemplo do bibliotecário. O Sistema 2 exige um esforço de avaliação heurística, como combinar uma intuição com conhecimento estatístico.

Pensar lento afeta nossos corpos (pupilas dilatadas), atenção (observação limitada) e energia (recursos esgotados). Por pensar lento exigir esforço, estamos propensos a pensar rápido, o caminho de menor trabalho. Nós pensamos rápido para realizar tarefas de rotina e precisamos pensar devagar para tarefas complicadas.

Uma das principais funções do Sistema 2 é monitorar e controlar pensamentos e ações “sugeridos” pelo Sistema 1, permitindo que parte deles sejam expressos diretamente no comportamento e suprimindo ou modificando outros. Um exemplo dado foi:

“Um bastão e uma bola custam 1,10 reais.
O bastão custa um real a mais que a bola.
Quanto custa a bola? ”

Um número intuitivo que vem à cabeça é 10 centavos. A marca distintiva desse problema simples é que ele evoca uma resposta que é intuitiva, atraente e errada. Fazendo as contas, vemos que a resposta correta é 5 centavos.

O problema do bastão e bola é nosso primeiro contato com uma observação que será um tema recorrente neste livro: muitas pessoas são superconfiantes, inclinadas a depositar excessiva fé em suas intuições. Elas aparentemente acham o esforço cognitivo no mínimo desagradável e evitam-no o máximo que podem.

A exposição a um determinado assunto recente nos inclina a continuar nesta linha de pensamento. Se uma conversa aborda esportes, como basquete, vôlei e futebol, ao ser apresentado um “jogo de força” com BOL_, logo viria à mente a letra A, ficando BOLA. Porém, se a conversa abordasse o tema de comida, como almoço e receitas, ao ser apresentado o mesmo jogo, logo viria à mente a letra O, ficando BOLO. O nome dado a isto é priminha, e sua influência pode alterar significativamente muitas decisões. Ele fornece as impressões que muitas vezes se transformam em crenças, e é a fonte dos impulsos que se tornam escolhas e ações. Por exemplo, ver vídeos de acidente de carro antes de fazer uma longa viagem tornará o motorista muito mais atento durante sua viagem.

Coisas que são mais fáceis de calcular e mais fáceis de ler parecem mais verdadeiras do que as coisas que exigem o pensamento duro, são novas, ou são difíceis de ver. "As ilusões previsíveis ocorrem inevitavelmente se um julgamento

se basear na impressão de facilidade cognitiva. Um jeito confiável de fazer as pessoas acreditarem em falsidades é a repetição frequente, pois a familiaridade não é facilmente distinguível da verdade.

“O efeito HALO é a tendência de gostar ou não gostar de tudo sobre uma pessoa - incluindo coisas que não foram observadas”. A emoção que nós sentimos em relação a uma pessoa predispõe-nos a gostar de tudo que ela afirma, sem julgar as informações. Boas primeiras impressões tendem a superar as negativas. Os primeiros a expressar sua opinião em uma reunião podem influenciar as opiniões dos outros. Os julgamentos são impulsivos, não examinados criticamente. Não se deve basear em informações a partir de impressões ou intuições. Uma dica dada pelo autor é: “antes que uma questão seja discutida, deve-se cobrar de todos os participantes que escrevam um breve resumo de sua posição”. O QUE VOCÊ VÊ É TUDO QUE HÁ (WYSIATI).

O sistema 1 baseia-se na sua intuição, nas avaliações do que está acontecendo dentro e fora da mente. Nós estamos propensos a avaliar uma decisão sem distinguir quais variáveis são mais importantes. Isso é chamado de abordagem "bacamarte mental". Essas avaliações básicas podem facilmente substituir o trabalho árduo que Sistema 2 deve fazer para fazer julgamentos.

Quando confrontado com um problema ou decisão difícil, tornamos a vida mais fácil para nós mesmos respondendo a uma pergunta semelhante mais simples.

Em vez de estimar a probabilidade de um determinado resultado complexo, contamos com uma estimativa de outro resultado menos complexo. Em vez de lidar com a mente com a pergunta filosófica "O que é felicidade? ", respondemos à pergunta mais fácil: "Qual é o meu humor agora?". Mesmo que pessoas altamente ansiosas ativem o Sistema 2 frequentemente, o número de vezes que Sistema 1 funciona bem para a resposta de cada decisão é surpreendente.

PARTE II: HEURÍSTICAS E VIASES

Nossos cérebros têm dificuldade com estatísticas. Pequenas amostras são mais propensas a resultados extremos do que grandes amostras, mas tendemos a empregar mais crédito aos resultados de pequenas amostras do que às justificativas estatísticas. Nós fazemos decisões sobre dados insuficientes. Mas por a descrença exigir muito trabalho, às vezes, o sistema 2 não consegue fazer seu trabalho e nos permite deslizar.

As regularidades ocorrem aleatoriamente. "Quando detectamos o que parece ser uma regra, rejeitamos rapidamente a ideia de que o processo é verdadeiramente aleatório".

A ancoragem é o fenômeno subconsciente de fazer estimativas incorretas devido a números previamente ouvidos. ". Por exemplo, ao questionar se a sequoia, que é a árvore mais alta do mundo, tem mais que 365m, muitas pessoas pensarão que sim. E ao questionar qual a altura dela, muitas respostas serão acima de 365m, embora a altura real dela seja de cerca de 170m. A resposta da altura dela veio pela especificação de 365m dada na pergunta, onde a pessoa faz uma ancoragem, se apoia no valor. A partir do momento que ela pesquisa sobre altura das maiores árvores do mundo, ela terá uma nova ancoragem. Somos mais sugestionáveis do que nós perceber.

Quando solicitado a estimar números como a frequência de existência em universidade, o número de acidentes de carro, ou a número de mortes por acidente de avião, a facilidade de lembramos uma resposta influencia a nossa resposta. Estamos propensos a dar respostas mais concretas a perguntas que são mais fáceis de lembrar. E as respostas são mais fáceis de lembrar quando tivemos uma experiência. Quando um amigo fica com câncer, fazemos um check up. Quando ninguém que conhecemos tem câncer, ignoramos o risco. Estimar a frequência de um evento com base nas lembranças em vez de estatísticas é algo comum de se cometer.

Por haver mais acidentes de avião divulgados pela mídia, temos mais medo de voar do que viajar de carro, muito embora os riscos de viajar de carro sejam superiores ao de avião. Classificamos como perigoso um problema menor simplesmente porque ouvimos um número desproporcional de notícias negativas relacionadas aquele assunto.

Semelhante ao perfil ou estereotipagem, "representatividade" é o salto intuitivo para fazer julgamentos baseados em algo que gostamos sem levar em consideração outros fatores como: probabilidade, estatísticas ou tamanhos de amostragem. Apesar de gostar muito da comida de um restaurante novo, isso não significa que ele não tem grandes chances de ir à falência. Para disciplinar nossa intuição preguiçosa devemos fazer julgamentos baseados na probabilidade e estatísticas.

PARTE III: CONFIANÇA EXCESSIVA

Boas histórias fornecem um relato simples e coerente acerca das ações e intenções das pessoas. Você está sempre pronto para interpretar o comportamento como uma manifestação de propensões gerais e traços de personalidade. O efeito halo discutido anteriormente contribui para a coerência porque nos inclina a equiparar nossa visão de todas as qualidades de uma pessoa com nosso julgamento de um único atributo que é particularmente significativo. Se achamos que determinado cavalo de corrida é bonito e forte, por exemplo, há maior probabilidade de que apostemos nele. Mas o efeito halo também pode ser negativo: se achamos que um cavalo de corrida é magro, provavelmente menosprezamos sua velocidade. O efeito halo ajuda a manter as narrativas explanatórias simples e coerentes exagerando a consistência das avaliações: pessoas boas fazem apenas coisas boas e pessoas ruins são todas ruins.

Muitas vezes criamos visões erradas do passado que moldam nossa maneira de ver o futuro. Isto é mais evidente quando ouvimos, "Eu sabia que isso ia acontecer!". Achamos que compreendemos o passado que influencia o futuro. Uma vez que um evento ocorre, esquecemos o que acreditamos antes desse evento, antes do que mudou nossas mentes. Antes de 2008, especialistas financeiros previam um crash no mercado de ações, mas eles não *sabiam* disso. *Conhecer* significa mostrar algo para ser verdade. Antes de 2008, ninguém poderia mostrar que um acidente foi verdade porque não tinha acontecido ainda. Mas depois que isso aconteceu seus palpites foram reformulados e tornaram-se provas.

Ignoramos as informações estatísticas a favor de nossos sentimentos instintivos. Acidentes e condições meteorológicas não devem ser influenciadas pela intuição, mas muitas vezes são. Intuição significa conhecer algo sem saber

como o conhecemos. A intuição é realmente uma questão de reconhecimento, sendo tão algo que chegamos a julgamento rapidamente. Os negociantes de arte "identificam" falsificações, os pais têm um "sexto sentido" quando seus filhos estão em perigo etc. As crianças se tornam especialistas em videogames e os cozinheiros profissionais com novas receitas. Como? Através de longos períodos de exposição, a intuição é o reconhecimento imediato de padrões.

PARTE IV: ESCOLHAS

"Você só gosta de ganhar e não gosta de perder - e você não gosta de perder mais do que você gosta de ganhar". O pensamento do Sistema 1 compara o benefício psicológico do ganho com o custo psicológico da perda. Ao ser oferecido uma aposta com uma moeda, "Cara ou Coroa?", onde se você vencer leva 1100 reais e se perder leva 1000 reais, muito provavelmente a aposta não seria realizada. Isto porque temos aversão à perda.

Isso significa que as pessoas atribuem valores de ganhos e perdas em vez de riqueza, e os pesos atribuídos aos resultados são diferentes das probabilidades. Em resumo:

1. As pessoas ter aversão ao risco quando olham para as perspectivas de um grande ganho. Eles vão bloquear em um certo ganho e aceitar um menor valor do que o esperado da aposta.
2. Quando o resultado é extremamente grande, como um bilhete de loteria, o comprador é indiferente ao fato de que sua chance de ganhar é extremamente pequena. Sem o bilhete eles não pode ganhar, mas com o bilhete pode-se pelo menos sonhar.
3. Isso explica por que as pessoas compram seguro. Nós vamos pagar o seguro, porque nós estamos comprando proteção e paz de espírito.
4. Isso explica por que as pessoas tomam apostas desesperadas. Este tipo de tomada de risco pode simplesmente transformar uma situação ruim em um desastre.

A maioria de nós possui tanta aversão ao risco que evita toda e qualquer aposta. Isso é errado, diz Kahneman, uma vez que algumas apostas estão claramente do nosso lado e evitando a perda de dinheiro. Uma maneira de diminuir a aversão ao risco é pensar amplamente, olhando para o montante ao longo de muitas pequenas apostas. Pensando pouco, olhando apenas para perdas de curto prazo, nos paralisa. Estamos, portanto, ligados pelo Sistema 1 a pensar irracionalmente do ponto de vista econômico (dizer não ao dinheiro fácil).

PARTE V: DOIS EUS

Um estudo com um grupo de pessoas foi realizado em duas etapas: a primeira consistia em colocar a mão em uma água muito gelada por 60 segundos, e a segunda era mais longa, feita em 90 segundos, onde os primeiros 60 segundos eram idênticos a primeira etapa e os outros 30 segundos a temperatura da água subia um pouco. Ao final das duas etapas, era questionado qual das duas etapas foi a menos dolorida. A maioria das respostas foi para a

segunda etapa. A análise estatística revelou duas descobertas, as quais ilustram um padrão:

- Regra do pico-fim (peak-end rule): a classificação retrospectiva global foi bem prevista pela média do nível de dor relatado no pior momento da experiência e em seu fim.
- Negligência com a duração (duration neglect): a duração do procedimento não exerceu o menor efeito nas avaliações de dor total.

“Nada na vida é tão importante como é quando você está pensando sobre isso”. Isto significa que quando somos solicitados a avaliar uma decisão, satisfação com a vida, ou preferência, erramos se nos concentramos em apenas uma coisa. Como responder “O que faria você feliz?” depende de muitos fatores e raramente existe um fator determinante. No entanto, as pessoas se concentram regularmente em uma questão de renda, tempo, saúde, relacionamentos, poluição, etc.- e ignoram outros fatores importantes. “Quanto prazer você sente com seu carro?”. Depende de quanto você valoriza o aparelho de som, quilometragem, aparência, idade, custo, assentos confortáveis, inclinação do volante, etc.

Nós exageramos no efeito de uma compra significativa ou alteração das circunstâncias em nosso bem-estar futuro. Coisas que são inicialmente emocionantes eventualmente perder seu apelo.

CONCLUSÕES

Apesar de desejarmos que o sistema 2 esteja sempre no comando, pela leitura foi possível perceber a grande atuação do sistema 1 nas nossas decisões e julgamentos do cotidiano. Devido a isso, verificamos que o sistema 1 não está projetado para pensar em estatísticas, e por isto tendemos a cometer erros por pensarmos em estereótipos. Foi visto também que temos confiança excessiva no que acreditamos saber, na nossa intuição, mesmo não sendo experts no assunto. Possuímos aversão a perdas e damos maior importância ao final de uma experiência do que a sua duração e às emoções ocorridas.

Thaís Miky Taketomi Kuroda – nUSP 9834726