



PTC3214 – REALIDADE E PROBABILIDADE

RESENHA DO LIVRO “RÁPIDO E DEVAGAR : DUAS FORMAS DE PENSAR”

NOME: Thiago de Oliveira Cruz

NUSP: 9837671

Rápido e Devagar: Duas formas de pensar aborda sobre temas interessantíssimos acerca da psicologia humana e a relação dela com questões do nosso cotidiano, em especial as nossas escolhas e atitudes. Inicialmente, o autor nos apresenta os "personagens" que serão abordados no livro: o Sistema 1 e Sistema 2. Logo de cara temos uma breve noção do que eles são, sistemas de ação do nosso cérebro que funcionam para cada tipo de atividade.

No caso do Sistema 1, temos o pensamento rápido que atua quase como um reflexo pras atividades, como a percepção de algo que se vê instantaneamente, ou o fato de realizar uma atividade muito simples, como virar o corpo, andar ou mesmo comer. É esse sistema que se responsabiliza por nossas ações mais simples, espontâneas e pouco calculadas, pois não exige muito esforço, basicamente o automático.

O Sistema 2 já é mais complexo e corresponde a nossa parte mais analítica, como a ação de resolver uma multiplicação difícil, que demanda pensamento e concentração. É nesse sistema que tomamos nossas atitudes mais calculadas e que existem de nossa atenção, forçando também a um cansaço mental.

Mais adiante, observamos algumas relações entre o Sistema 1 e o Sistema 2. É interessante analisar o quanto eles estão interligados e como um depende do outro. O Sistema 2 é ativado quando algo é complexo demais para o Sistema 1, e também recebe algumas impressões dele que o formam. A preguiça é um elemento muito bem explicado através desses sistemas a partir de uma lei do mínimo esforço, em que o homem tende a ir sempre pelo caminho mais curto a fim de alcançar um objetivo. Em situações que o indivíduo é levado a um esforço cognitivo anterior ao atual, e quando ele é apresentado a situações que o Sistema 1 decide atuar ao invés do Sistema 2, ambos relacionados ao controle, vemos o tal do mínimo esforço está presente. Um dos exemplos mais importantes dessa parte é o dos testes rápidos que induzem a resposta errada.

O método de análise psicológica que o autor usa é uma das partes que mais me interessou no livro. Muitos dos temas são abordados após pesquisas que trabalham com situações simples do cotidiano, em que fazemos coisas que nem ao menos percebemos. Algumas dessas pesquisas nos mostram como mágica que tudo que fazemos é basicamente a partir da intuição. O caso mais expressivo e impressionante ao meu ver foi o do Priming. O modo como o Priming é justificado através dos experimentos com alguns participantes nos convence que nossas atitudes muitas vezes não são nada controladas pelo sistema 2, e nem ao menos por nós mesmos, mas sim

apenas por uma percepção e montagem de lembranças que ocorrem no nosso cérebro. Essa abordagem é muito útil no meio do marketing, por exemplo, já que pode ser uma sacada útil para ativar gatilhos da mente de outras pessoas.

Nossos métodos de decisão também são bem explorados na obra. A causalidade por exemplo, e uma explicação de como são criadas as superstições: sempre tendemos a achar uma relação de causa e efeito em coisas que não sabemos ao certo a procedência. O efeito Halo explicado também é uma das situações que nossas decisões são dominadas por gostar de uma pessoa, e amenizar nossas impressões ruins sobre ela.

Um ponto fraco é que a leitura de Rápido e Devagar é um tanto quanto complicada, especialmente para alguém que não tiver o hábito de leitura. Embora seja um livro que não demande de muitos conhecimentos técnicos, é muito denso e traz muitas informações novas e interessantes ao leitor. Algumas partes são muito repetitivas e podem dificultar o interesse de quem lê, ao ficar muito massante.

Recomendo esse livro a pessoas ligadas a Marketing, Vendas, Estatística e tudo que envolva liderança. Um dos pontos mais fortes que se pode obter dessa leitura é a de entender como funcionam alguns pontos da mente humanas, e como ela pode ser persuadida. Para tudo que tenha a ver com vendas e marketing, é algo útil a partir do conhecimento que se pode ganhar sabendo como ativar a mente de quem compra ou deve ser persuadido. Essa persuasão também deve ser visada por quem está ligada a liderança, pois é uma característica forte para quem quer atingir seus objetivos no cargo. Além desses pontos apontados, o conhecimento do funcionamento de nossas decisões é trivial para que evitemos correr alguns riscos, pois serve como uma defesa contra nossos próprios erros comuns.