

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
ESCOLA POLITÉCNICA



**Resenha do livro “Rápido e devagar: duas formas de pensar”,
de Daniel Kahneman**

Tomás Perrone Barreto, 9017300

Professor Juan Luis Poletti Soto

PTC3214 – Realidade e Probabilidade

INTRODUÇÃO

De leitura fluida e muitas vezes descontraída (o autor conversa com o leitor), esta obra discorre entre os campos da probabilidade, economia e psicologia. O autor, apesar de ter ganho prêmios na área econômica atua na área da psicologia. O livro, de fato, discorre sobre a forma de pensamento da mente humana; como funciona nosso raciocínio a um certo dado ou estímulo. O enfoque principal da obra são os vieses (tendências) e heurísticas (raciocínio equivocado que leva a uma conclusão incerta) e suas causas. O autor fornece muitos exemplos e referências a outros autores da área da psicologia e seus pensamentos, reforçando sua argumentação.

Segundo o autor, ele espera que o conteúdo de seu livro possa ser útil em conversas descontraídas em intervalos de trabalho, mas na verdade vai muito além. É um livro interessante para pessoas de todas as áreas do conhecimento, pois os conceitos nele apresentados podem ser aplicados para todas as áreas que envolvem análise e raciocínio.

RESUMO

Na parte 1, o autor gasta um quinto de seu livro para descrever, com muitos detalhes, o que ele chama de “personagens principais da história”: os dois sistemas que dão origem ao título da obra. Estes sistemas podem ser entendidos como dois tipos de caminho que a mente percorre para chegar em alguma conclusão, a partir de alguma informação inicial. O autor os chama de “Sistema 1” e “Sistema 2” por comodidade, dado que são termos muitos usados no restante da obra.

O Sistema 1 tem como características a velocidade quase instantânea, de forma involuntária, intuitiva e está associado a memória. Já o Sistema 2 tem como principal característica o raciocínio lógico, concentrado e usando de escolhas e induções para chegar a uma conclusão. Alguns exemplos do autor que ilustram de forma fácil estes dois sistemas em uso são: pensar em qual é a capital da França, ler palavras e um cartaz na rua, resolver a conta $2+2$ (Sistema 1 em uso); dizer seu número de telefone para alguém, procurar uma mulher de cabelos brancos e dizer o resultado de 17 vezes 24 (Sistema 2 em uso).

Durante o livro, são mostrados dificuldades ou erros causados pela forma de se pensar usando tanto o Sistema 1 quanto o Sistema 2. Por exemplo, ilusões de ótica e conflitos de ideias podem influenciar o Sistema 1. Somos introduzidos ao conceito de “priming”, que o autor explica como sendo o poder de um estímulo que influencia nossas associações de ideias, e isso é responsabilidade do Sistema 1. É um tipo de heurística que pode influenciar nosso julgamento e comportamento. Um pouco depois o autor nos mostra o conceito de conforto cognitivo. Coisas que são mais fáceis de serem entendidas, lidas o que parecem familiar tendem a parecer mais verdadeiras do que coisas que requerem esforço de compreensão. Esta heurística está relacionada ao Sistema 1 e como este Sistema avalia a necessidade de atuação do Sistema 2

Seguindo a caracterização dos dois sistemas, temos os conceitos de viés de confirmação e efeito halo. O primeiro está relacionado a maior facilidade em confirmar uma afirmação do que achar argumentos contrários a ela. Isto ocorre pelo fato de o Sistema 1 ser crédulo e propenso a erro, enquanto o Sistema 2 é “preguiçoso” e muitas vezes está ocupado. Diferente do Sistema 1, o Sistema 2 demanda muita energia e concentração para operar. Por este motivo, as pessoas as vezes desistem de tomar uma decisão lógica e fundamentada por causa do esforço que deve ser empreendido nele. O autor chama isto de “Lei do menor esforço”. O outro conceito, efeito halo, que é a tendência em gostar (ou não gostar) integralmente de uma pessoa (o autor usa este conceito somente para gostar ou não de pessoas, embora o conceito também possa ser aplicado para gostar ou não de ideias em geral, por exemplo, ideias políticas) porque gostamos de algumas de suas características, embora não conheçamos sua totalidade. Este conceito é particularmente relevante porque está relacionado a imparcialidade de argumentação, afinal, é mais fácil afirmar que uma ideia é 100% positiva do que admitir que sempre existirão vantagens e desvantagens em algum ponto de vista.

Nesta primeira parte do livro, cito ainda o julgamento da mente e a substituição de problemas. Nossas mentes gostam de tirar conclusões precipitadas de algo novo. O autor chama isso de “avaliações básicas”, causadas pelo Sistema 1, e podem comprometer o que seria uma avaliação correta de determinado assunto (um exemplo dado é avaliar se uma pessoa é ou não atraente). Tendemos a tomar decisões sem levar em conta a importância dos fatores envolvidos. A ideia de substituição explora melhor o conceito de heurística e a lei do menor esforço. Ao se deparar com problemas complexos (pergunta-alvo), preferimos substituir este por um problema mais simples (pergunta-heurística), em que a resposta é mais facilmente gerada. Isso também pode ser relacionado a maior facilidade em estimar valores do que calculá-los. Esta substituição acontece porque ao invés de usarmos o Sistema 2 preferimos uma pergunta que possa ser respondida pelo Sistema 1.

O capítulo referente à Lei dos pequenos números é particularmente interessante à disciplina de Realidade de Probabilidade. Ele fornece ao leitor uma noção da importância do tamanho da amostragem em relação ao tamanho população na avaliação de dados estatísticos. Isto acontece porque pequenas amostras oferecem resultados que podem ser muito imprecisos em relação a grandes amostras, o que pode levar a erros por causa de dados insuficientes. Nossas mentes aceitam facilmente estatísticas que foram matematicamente calculadas, e tendem a ignorar a procedência dos dados. Também no assunto de pequena amostragem, o autor afirma que nossas mentes preferem aceitar um fato observado do que questioná-lo, e exemplifica com a ordem de nascimentos (menino ou menina) observada em um hospital. Tendemos a achar que nascer 3 meninas seguidos de 3 meninos é mais provável do que nascimentos misturados. É claro que se a probabilidade é igual para os dois casos mas preferimos rejeitar esta ideia.

O capítulo sobre ancoragem discorre sobre algo que presenciamos no dia a dia e talvez quem o leu já tivesse parado para pensar neste efeito. Estamos propensos a

fornecer estimativas mais próximas de um valor que ouvimos logo antes de pensar no valor estimado. O valor que ouvimos é chamado de âncora, e funciona como um ajuste em nossas mentes. Segundo o autor, o efeito de ancoragem é um dos poucos fenômenos na psicologia que pode ser medido (através da diferença de duas estimativas de grupos que foram expostos a âncoras diferentes). Este efeito ocorre da relação dos dois sistemas: o Sistema 1 busca na memória dados que podem ser processados pelo Sistema 2. Se esses dados forem mais fáceis de recuperar, como é o caso da âncora, o Sistema 2 está suscetível ao erro.

Uma grande causa para heurísticas é a disponibilidade de eventos. Seja por exposição em noticiários, seja por experiência própria, há maior probabilidade das pessoas serem influenciadas por eventos que elas viram do que eles realmente ocorreram. Isto pode ser exemplificado por acidentes de avião. Mesmo sendo considerado o modo de transporte mais seguro que existe, quando ocorre um acidente desse tipo há um choque maior do que outros tipos de acidente, que são mais comuns. Pessoas expostas a estas situações tem uma estimativa mais alta do número de ocorrências das mesmas. A “cascata de disponibilidade” é um loop entre público e mídia, em que a mídia tende a sensacionalizar eventos que o público dá uma importância maior do que deveria, aumentando ainda mais a importância deste evento, porque ele está “mais disponível” para as pessoas.

O conceito de representatividade é uma heurística em que associamos um lugar, pessoa ou objeto com base em nossa experiência prévia, sem levar em consideração fatores estatísticos. Um exemplo interessante dado pelo autor é, se vemos uma pessoa lendo no metrô, diríamos que esta pessoa tem um doutorado ou que ela não tem um diploma universitário? Há uma probabilidade muito maior da segunda opção ser a correta, pois o número de pessoas sem diploma universitário é muito maior do que o número de doutores. No entanto, a representatividade nos levaria a primeira opção. Ligada também a erros e probabilidade está a falácia da conjunção. Segundo ela, após pessoas passarem por um efeito de “priming”, as pessoas estão sujeitas a preferirem eventos plausíveis (como a conjunção do evento A com o evento B) a eventos prováveis (somente o evento A).

Na terceira parte do livro, o autor ainda comenta como estamos mais propensos a aceitar uma história ao invés de aceitar dados e estatísticas e como preferimos buscar razões a eventos aleatórios que fogem de um padrão, ao invés de aceitar que foi apenas uma variação. Isto é chamado de “regressão a média”. Isto pode levar a um erro muito importante que é determinar causas erradas para eventos observados. Com base nos vieses e heurísticas mostradas nesta parte do livro, percebemos que às vezes é necessário ir contra o que nossas intuições tentam nos mostrar, ou seja, ser mais rigoroso com o que o Sistema 2 está nos propondo.

Vemos o conceito de falácia narrativa: expectativas futuras são moldadas por tentarmos explicar de forma equivocada os eventos passados. O autor então discorre sobre prever e saber o que de fato irá acontecer, e a diferença entre os dois. Vemos também que as pessoas tendem a confundir confiança e precisão, mesmo em alguns

casos tendo evidência que vão contra as suas ideias. O autor insiste na afirmação de que as pessoas preferem seguir sua intuição a razão. Mostra que algoritmos e fórmulas (que levam em conta somente dados, números) devem ter prioridade na tomada de decisão ao invés intuição humana, enviesada de emoções.

Como mostrado no capítulo sobre lei dos pequenos números, o autor se mostra novamente contra a intuição de especialistas. Os especialistas costumam negligenciar o que não sabem, muitas vezes se baseiam em sua experiência para justificar algo. É claro, que quanto mais prática, mais chance existe da pessoa estar correta, mas esse nem sempre é o caso. O autor afirma que um especialista é confiável quando o ambiente é regular o suficiente para ser previsto e o especialista está ciente de irregularidades e levou elas em consideração em sua análise.

O autor acredita que as pessoas tendem a ignorar fatos pessimistas quando estes fatos se aplicam a elas. Mostra como exemplo que empresário acreditam ter quase o dobro de chance de sucesso da chance real calculada. É um viés de otimismo. Acreditamos que nosso sucesso depende só de nós ao invés de fatores externos, como competição por exemplo. Por isso o autor achar importante que uma organização se reúna antes de uma importante tomada de decisão para que se avaliem possíveis ameaças que foram negligenciadas.

A próxima parte da obra começa ressaltando a subjetividade de valores, como os números absolutos podem variar de pessoa para pessoa. Uma pessoa que está acostumada com X e vê em alguma ocasião um número menor que este terá uma resposta diferente de uma pessoa acostumada com um número menor. Uma mesma pessoa pode mudar sua referência ao longo do tempo. O que importa é a referência.

Um conceito muito interessante apresentado nesta parte do livro é a aversão a perda. Uma definição rápida dada pelo autor é a de que o medo de perder é maior do que a vontade de ganhar. Por exemplo, se alguém joga uma moeda e se der cara ganhamos 100 dólares, mas se sair coroa perdemos 100 dólares, o autor tem certeza de que preferimos não participar desse jogo. Na verdade, ele acredita que a razão de ganho deve ser entre 1,5 e 2,5 maior que a perda para aceitarmos. Quando colocamos em risco um objeto que partilhemos significado emocional (efeito dotação) esse índice pode ficar ainda maior.