



RESENHA DO
LIVRO "RÁPIDO E
DEVAGAR: DUAS
FORMAS DE
PENSAR", DE
DANIEL
KANEHMAN



JULHO/DEZEMBRO
2022

REVISTA JURÍDICA DA UEMG
inovajur
TECNOLOGIA. INFORMAÇÃO. INOVAÇÃO

PRIMEIRO
VOLUME

1

UNIDADES
FRUTAL
PASSOS
ITUIUTABA
DIAMANTINA



**INOVA JUR - REVISTA JURÍDICA DA
UEMG**

**AGRADO EM RECURSO
EXTRAORDINÁRIO N. 843.989/PR:
ANÁLISE SOBRE A (IR)RETROATIVIDADE
DAS ALTERAÇÕES PROMOVIDAS
PELA LEI N.14.230/2021 NA LEI DE
IMPROBIDADE ADMINISTRATIVA**

VOLUME 1, Nº 2

EDITORES-CHEFES

Cristiano Tolentino Pires
João Hagenbeck Parizzi
Thalles Ricardo Alciati Valim
Vanessa de Castro Rosa

**UNIVERSIDADE DO ESTADO
DE MINAS GERAIS**

REITORA Lavínia Rosa Rodrigues

VICE-REITOR Thiago Torres Costa Pereira

CHEFE DE GABINETE Raoni Bonato da Rocha

PRÓ-REITORA DE ENSINO Michelle G. Rodrigues

PRÓ-REITOR DE EXTENSÃO Moacyr Laterza Filho

**PRÓ-REITORA DE PESQUISA E DE
PÓS-GRADUAÇÃO** Vanesca Korasaki

**PRÓ-REITORA DE PLANEJAMENTO,
GESTÃO E FINANÇAS** Silvia Cunha Capanema

PROJETO GRÁFICO/VOLUME I Thuany T. da Silva Gomes

RESENHA DO LIVRO "RÁPIDO E DEVAGAR: DUAS FORMAS DE PENSAR", DE DANIEL KANEHMAN

BOOK REVIEW "THINKING FAST AND SLOW", BY DANIEL KANEHMAN

Volume 1, nº 2
Jul./Dez. 2022

Recebido: 31/03/2023
ACEITO: 31/03/2023
Publicado: 31/03/2023



João Hagenbeck Parizzi

Mestre e Doutor em direito pelo Centro Universitário de Brasília - DF. Graduado em Direito pela Universidade Tiradentes - SE. Professor Adjunto da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Uberlândia - MG.

Referência completa: KANEHMAN, Daniel. Rápido e Devagar: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

A obra e o autor

O teorema de Coase ganhou destaque no âmbito da economia ao estipular uma racionalidade nas negociações em que as partes poderiam alcançar o melhor resultado possível com a redução dos custos de transação (COASE, 1960).

Richard Posner importou esta ideia para o mundo jurídico, simplificando suas ideias na fábula em que um fazendeiro, criador de gado, causava prejuízos constantes ao seu vizinho, que cultivava milho. Como os custos para manter o gado longe da propriedade de seu vizinho eram maiores do que simplesmente indenizá-lo, pela racionalidade da análise econômica do direito, haveria menos custos de transação se simplesmente o fazendeiro do gado indenizasse seu vizinho ao invés de gastar mais com o conserto e manutenção de cercas. Veja que Posner propõe uma solução, sob o ponto de vista jurídico, ilegal, mas sob o ponto de vista econômico, mais eficiente, mais próxima do pareto-ótimo (POSNER, 2014).

Com isso a Análise Econômica do Direito passou a ganhar mais destaques e aprofundamentos, se espalhando para diversas áreas, inclusive na área de criminologia, em que se considerava que o

E4

indivíduo fazia uma série de escolhas racionais antes de ingressar numa atividade criminosa, calculando riscos e benefícios antes de cometer um crime, como visto na icônica obra de Becker "Crime and punishment: An economic approach" (BECKER, 1968).

Nesse cenário em que se considera que o ser humano age com uma absoluta racionalidade nas suas escolhas, muitas teorias e propostas de soluções para antigos problemas jurídicos foram propostos, ganhando força, inclusive no Brasil, onde foram publicados diversos livros e artigos jurídicos, dentre os quais poder-se-ia destacar "Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito" (GICO JR, 2010), "De Graça, até Injeção na Testa: análise juseconômica da gratuidade de Justiça" (CAVALCANTE e GICO JR, 2014), "Curso de Análise Econômica do Direito" (PORTO e GAROUPE, 2021) e "Direito e Economia no Brasil: estudos sobre a análise econômica do direito" (TIMM, 2021).

O problema é que, depois de décadas de pesquisa analisando o comportamento humano, Daniel Kahneman, psicólogo, ganhou o prêmio Nobel de economia com a pesquisa de décadas que redundou na obra "Rápido e Devagar: duas formas de pensar", em que quebra o paradigma da racionalidade do ser humano na tomada de decisões e inaugurou um novo ramo científico, alcunhado de "economia comportamental". Essa é a obra que é o objeto da resenha, servindo como exemplo de como inovações na análise do comportamento humano podem alterar a percepção do que era aceito como certo e inarredável, de forma a influenciar decisivamente a tomada de decisões, inclusive no âmbito do direito e das políticas públicas. Essa percepção, de certa forma, enfraquece o paradigma da racionalidade aplicada na análise econômica do direito, pois mesmo em decisões para problemas complexos, o ser humano acaba se tornando vítima de seus vieses, como será explanado adiante.

Daniel Kahneman, nasceu em Tel-Aviv, Israel, em 1934 tendo se formado em psicologia na Universidade Hebraica de Jerusalém em 1954 e se tornado Ph.D. na Universidade de Berkeley, na Califórnia, Estados Unidos da América em 1961, tendo sido escolhido como vencedor do Prêmio Nobel de Economia por pesquisa relacionada às incertezas do julgamento humano e suas tomadas de decisões, prêmio que dividiu com o economista Vernon L. Smith.

A obra objeto desta resenha se divide em 5 partes (i) Dois Sistemas; (ii) Heurísticas e Vieses; (iii) Confiança Excessiva; (iv) Escolhas; (v) Dois Eus.

Os sistemas de tomada de decisões

O capítulo inaugural da obra de Kahneman já se mostra provocativo ao invocar o leitor a fazer alguns testes, como por exemplo operações matemáticas, algumas simples, como $2+2$, e outras mais complexas, como 17×24 . Com isso, busca provar que a primeira operação pode ser realizada de forma simples e rápida, na verdade, resolve-se automaticamente, requerendo pouco ou nenhum esforço da pessoa. O mesmo se dá, quando essa pessoa dirige o carro por uma rua vazia (se está habituada a dirigir), lê um livro ou assiste a uma novela ou seriado. A segunda operação matemática, por outro lado, requer maior esforço, exige que a pessoa adote uma estratégia, utilize conhecimentos previamente obtidos, concentração e foco. Esse tipo de tarefa, segundo Kahneman, poderia ser comparada ao nível de concentração exigido para se preencher um formulário ou prestar atenção em uma só voz numa sala barulhenta, cheia de outras vozes. Nesse sentido, o autor usa termos do ramo da psicologia para estabelecer a separação entre dois sistemas na mente humana, o Sistema 1 e o Sistema 2. O Sistema 1 opera de forma automática e rápida, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário, suas capacidades estão relacionadas a habilidades instintivas (muitas vezes decorrentes da repetição na realização da mesma tarefa), sendo que as percepções relacionadas a esse sistema, muitas vezes, ocorrem de maneira involuntária.

O Sistema 2, por seu turno, opera em atividades mentais consideradas difíceis, incluindo cálculos complexos e estão associadas com a experiência subjetiva da atividade, escolhas e concentração. Essas atividades exigem atenção e, normalmente, são interrompidas quando a atenção é desviada.

Estes dois sistemas, por vezes, estão em conflito, já que o Sistema 1 funciona com heurísticas não necessariamente corretas ou precisas (como o senso comum, por exemplo), enquanto o Sistema 2 exige um esforço de avaliação heurística, como a combinação de uma intuição com conhecimento estatístico. Evolutivamente, é mais fácil utilizar o Sistema 1, que não exige muito esforço e a maior parte das decisões que o ser humano toma ao longo de um dia é feita sob a operação deste Sistema. Por outro lado, o Sistema 2 afeta nossos corpos (pupilas dilatadas), atenção (observação limitada) e energia (com esgotamento de recursos), ou seja, utilizar o Sistema 2 exige esforço e, como o ser humano evolutivamente está mais propenso a "pegar atalhos", a tendência é utilizar muito mais o Sistema 1.

O autor traz ainda, com mais um exemplo provocativo, à evidência de que o Sistema 2 tem como uma das suas principais funções, realizar o controle do Sistema 1, permitindo que parte dos pensamentos e ações por ele sugeridos sejam suprimidos ou modificados. Ele cita o exemplo do seguinte problema:

Um bastão e uma bola custam 1,10 dólares.
O bastão custa 1 dólar a mais do que a bola
Quanto custa a bola?

A resposta fornecida pelo Sistema 1, intuitiva, é que a bola custaria 10 centavos de dólar. A marca distintiva deste simples problema é justamente evocar a resposta intuitiva, que está errada, porém para o Sistema 1, ela se mostra atraente. Ao fazer as contas utilizando o Sistema 2, percebe-se que a resposta correta é que a bola custa 5 centavos de dólar.

Com isso, retira-se uma primeira observação que será recorrente na obra: muitas pessoas são superconfiantes (ou excessivamente confiantes), inclinadas a depositar excessiva fé em suas intuições. O esforço cognitivo para muitas pessoas é desagradável e, portanto, evitado o máximo quanto possível.

Um outro exemplo como o Sistema 1 pode nos levar a tomar algumas decisões sem muita reflexão se observa quando, numa conversa abordando esportes, como basquete, vôlei e futebol, se a pessoa é apresentada a um jogo de força com o termo "BOL-", a tendência é que a mente utilize a letra "A" para completar a palavra. Por outro lado, se a conversa envolvesse comida, receitas, festas, ao ser apresentado ao mesmo jogo, o Sistema 1 levaria nossa mente a responder intuitivamente com a letra "O". Esta influência do contexto sobre as decisões, Kanheman chama de "priming". O "priming" tem a capacidade de alterar significativamente as decisões na medida em que essas impressões muitas vezes são transformadas em "crenças", tornando-se fontes de impulsos que se tornam escolhas e ações. Por exemplo, ver vídeos de acidentes de carro antes de uma viagem longa, pode tornar o motorista muito mais atento e cuidadoso.

Inclusive, o autor explicita que as coisas que são mais fáceis de ver, calcular e ler têm uma tendência de parecerem mais verdadeiras do que as coisas que exigem um esforço cognitivo, problemas complexos, que são novas ou difíceis de se ver. O autor não faz essa inferência, no entanto, pode-se deduzir que este é o motivo de as chamadas fake news serem tão atraentes para a maioria das pessoas, já que, segundo o autor, é mais fácil acreditar numa suposta solução simples e rápida para um problema (Sistema 1), do que

despender energia para compreender sua real complexidade (Sistema 2). E essa mesma inferência pode ser aplicada com problemas jurídicos cujas soluções podem muitas vezes parecerem simples, mas, ao contrário, sempre envolvem questões complexas, tais como as consequências de uma reforma legislativa sem as devidas cautelas e discussões.

Por outro lado, ainda na primeira parte de sua obra (sobre a qual esta resenha mais se debruça), o autor traz ainda um interessante efeito decorrente da utilização do Sistema 1, qual seja, o “efeito Halo”. Para Kanehman, se caracteriza como a tendência de gostar ou não gostar de tudo sobre uma pessoa, incluindo coisas que não foram observadas. Essa emoção que sentimos em relação a uma pessoa predispõe-nos a gostar de tudo o que ela afirma (por mais absurdo que pareça), sem realmente analisar e julgar essas informações. Daí pode-se inferir uma explicação para sua tia predileta, que é a pessoa mais caridosa e empática que você conhece, se posicionar favoravelmente ao extermínio de “inimigos”, por exemplo, como tem acontecido com algumas “polêmicas” falas de alguns políticos no país atualmente. Sobre o efeito Halo, afirma o autor que as boas primeiras impressões tendem a superar as posteriores negativas e mais, num grupo, os primeiros a manifestarem suas opiniões tendem a influenciar as opiniões dos outros (ainda não formadas ou ainda não submetidas ao crivo do Sistema 2). Nesta situação os julgamentos são impulsivos, não examinados criticamente, por isso o autor recomenda que, quando se estiver diante de uma situação assim, para evitar o “efeito Halo”, o ideal é que todos os participantes escrevam individualmente um breve resumo de sua posição antes do início do debate. Portanto, o Sistema 1 baseia-se na intuição, nas avaliações do que está acontecendo dentro e fora da mente, de modo que estamos propensos a avaliar uma decisão sem distinguir quais variáveis são mais importantes, o que o autor alcunha de abordagem “bacamarte mental”. Essas avaliações básicas podem facilmente substituir o trabalho árduo que o Sistema 2 exige para fazer julgamentos, pois, como dito anteriormente, exige menos esforço.

As “verdades” criadas pelo Sistema 1

E8

Na segunda parte da obra, o autor enfatiza a dificuldade que nossos cérebros enfrentam ao se depararem com estatísticas. Nesse contexto, na primeira aula de estatística o professor ensinará aos alunos que pequenas amostras tendem a ser mais propensas a causarem resultados extremos do que grandes amostras, no entanto, nossos cérebros têm a tendência de empregar mais crédito aos resultados das pequenas amostras e deixar as justificativas estatísticas de lado. Nós temos a tendência a tomar decisões com dados insuficientes e, como se exige muito esforço para superar essas justificativas, o Sistema 2 nem sempre é invocado a fazer o seu trabalho.

E mais, essas “regularidades” que o Sistema 1 cria ocorrem de forma aleatória, quando detectamos o que parece ser uma regra, rejeitamos rapidamente a ideia de que o processo é realmente aleatório. Por isso é comum o autor desta resenha, como professor numa universidade, ao explicar determinado instituto jurídico diuturnamente ser questionado por alunos sobre algum caso que aconteceu com sua vizinha, prima ou colega de ensino médio, que teve desfecho exatamente no sentido contrário do afirmado pelo professor. Inevitavelmente é necessário que se explique ser um caso isolado que, por não ser relevante estatisticamente, não pode ser levado como regra, o que geralmente é imediatamente rejeitado pelo aluno.

Ainda neste segundo capítulo, o autor traça o conceito de “ancoragem”, que é um fenômeno subconsciente de fazer estimativas incorretas com base em números previamente apresentados. Por exemplo, ao questionar se a Sequoia, que é a árvore mais alta do mundo, tem mais de 365 metros de altura, muitas pessoas pensarão que sim, pois a simples menção do número gera uma intuição na pessoa que ela tende a seguir. E, logo em seguida, ao se questionar qual a altura da árvore, muitas respostas serão acima de 365 metros, embora sua altura real seja de cerca de 170 metros. A explicação para isso veio da especificação da altura informada e sugerida na própria pergunta, de forma que o respondente fez uma ancoragem, se apoiando no valor que lhe foi dado, o que indica que somos, em média, mais sugestionáveis do que pensamos.

Com efeito, quando somos solicitados a estimar números como, por exemplo o percentual de pessoas numa população que frequenta a universidade, ou o número de acidentes de carro, ou o número de pessoas que morrem em acidentes de avião, a facilidade de acesso às nossas lembranças influencia nossa resposta. Estamos propensos a dar respostas mais concretas a perguntas que nos são mais fáceis de lembrar. E as respostas se mostram mais

especialmente fáceis de lembrar quando já tivemos uma experiência prévia envolvendo aquela pergunta. Por exemplo, quando um amigo fica com câncer, há mais propensão a fazermos um check up. Quando ninguém que conhecemos tem câncer, normalmente ignoramos o risco. Portanto, estimar a frequência ou probabilidade de um evento com base nas lembranças é algo comum de acontecer.

E tal afirmação se mostra particularmente fácil de se comprovar pelo fato de mais pessoas terem medo de voar do que de viajar de carro. Pelo fato de os acidentes aeronáuticos, via de regra, terem muito mais cobertura da mídia de um modo geral, classificamos o ato de voar como mais perigoso, embora estatisticamente o número de mortes em acidentes automobilísticos sejam superiores aos aeronáuticos, já que há um número desproporcional de notícias negativas relacionadas àquele assunto. Com base na pesquisa de Kahneman, pode-se inferir que, por exemplo, temos uma sensação de maior insegurança ao caminharmos nas ruas se o noticiário se baseia, exclusivamente em casos de assaltos e furtos, mesmo que isso estatisticamente não seja comprovado.

O perigo dessas decisões, aparentemente racionais, mas que são tomadas pelo Sistema 1, sem a devida análise das estatísticas pelo Sistema 2, pode ser observado em políticas públicas de segurança, uma das principais exigências dos eleitores brasileiros, e que muitas vezes são baseadas em “achismos” ou senso comum, e deixam de lado dados estatísticos que seriam cruciais para essas tomadas de decisões.

A mídia brasileira tem noticiado com assaz regularidade a “necessidade” de uma reforma administrativa no Brasil, afirmando que o Governo está “inchado”, que o servidor público é caro e ineficiente, criando uma suposta heurística na mente do brasileiro sobre esses argumentos, quando, em verdade, proporcionalmente, o Brasil é um dos países do mundo com menos servidores per capita do planeta, e que o servidor público brasileiro é um dos que tem as piores condições de trabalho e remuneração entre os 35 países considerados como economias emergentes (SERVIR, 2020).

Este exemplo ilustra o que o autor traz em relação ao perfil, estereótipo ou “representatividade”, que são “saltos intuitivos” para fazermos julgamentos baseados em algo que gostamos, como uma narrativa que parece fazer sentido, no entanto normalmente não levamos em consideração fatores como a probabilidade, estatísticas ou tamanho de amostragem. Por isso, muitas vezes ficamos chocados quando nosso restaurante predileto acaba indo à falência, nossa intuição preguiçosa precisa ser disciplinada com julgamentos baseados em probabilidades e estatísticas.

E10

Supervalorizando nossa intuição

Uma boa história pode nos fornecer um relato simples e coerente sobre as ações e intenções das pessoas. Estamos sempre prontos para interpretar o comportamento como uma manifestação de propensões gerais e traços de personalidade. O “efeito Halo” citado anteriormente contribui para a coerência desses julgamentos porque nos inclina a equiparar nossa visão das qualidades de uma pessoa com a avaliação de um único atributo, em nossas mentes, particularmente significativo. Kahneman explica que quando vemos um cavalo de corrida que achamos bonito e forte, há maior probabilidade de que apostemos nele (muitas vezes sem saber se ele se realmente um cavalo vencedor, o que poderia ser verificado estatisticamente com base nos resultados de suas últimas corridas). O efeito halo, contudo pode ser negativo, se achamos que o cavalo é magro demais, podemos menosprezar sua velocidade. Este “efeito Halo” contribui para a manutenção das narrativas explanatórias simples e coerentes, exagerando a consistência das avaliações, ou seja, pessoas que consideramos boas só fazem coisas boas, enquanto pessoas ruins são todas ruins.

Embora o autor não expresse isso, suas ideias explicam porque nos chocamos quando nos deparamos com a conclusão, baseada em estatísticas, que o simples fato de existir iluminação pública em determinado local por si só o torna mais seguro contra a criminalidade. Na nossa mente, parece ser incoerente que bairros em que as casas possuem muros mais altos sejam mais vitimados por furtos e roubos, pois nosso senso comum (Sistema 1) nos diria exatamente o oposto. As informações que nos chegam fáceis, que nos fazem sentido, que não necessitam de muita explicação para nos convencerem, fazem com que o Sistema 1 crie uma intuição. E com base nessa intuição temos “certeza absoluta” de que estamos certos.

Essa intuição pode criar visões erradas do passado que moldam nossa maneira de ver e nos preparar para o futuro. A célebre frase “eu sabia que isso ia acontecer” evidencia que compreendemos o passado, que influencia o futuro. Uma vez que o evento ocorre, esquecemos o que acreditávamos antes do evento, antes daquilo que mudou nossas mentes. Antes do crash de 2008 muitos especialistas previram uma crise, porém não acreditavam que isso podia realmente acontecer, se tratavam apenas de palpites que, foram reformulados e então se tornaram provas incontestáveis de que suas intuições estavam corretas.

Nesse sentido, a partir de uma previsão ou palpite que acabou acontecendo, os especialistas se acharam ainda mais confiantes em prever movimentos e oscilações no mercado financeiro, o que se provou absolutamente falso e contribuiu para a manutenção de uma crise, talvez, por mais tempo do que deveria.

O excesso de confiança é um viés cognitivo que pode ser catastrófico. Um exemplo de sua manifestação foi a experiência de um professor de psicologia da Universidade de Estocolmo em 1981, cujo resultado mostrou que 93% dos motoristas estadunidenses se julgavam melhor do que a média, o que é estatisticamente impossível. Se o leitor indagar às pessoas que estão ao seu redor se elas se acham mais honestas que a média, provavelmente encontrará um percentual muito parecido com o estudo realizado em 1981.

O excesso de confiança pode levar empresários a subestimar riscos em seus negócios, médicos a assumirem mais riscos do que necessários no tratamento e cirurgia de pacientes, litigantes judiciais a superestimarem suas chances de sucesso nos tribunais, legisladores acreditarem que a promulgação de uma lei possa resolver um problema complexo numa sociedade.

Nesse sentido, um dos grandes problemas das escolhas das pessoas é essa excessiva confiança em suas intuições, ou seja, na resposta imediata do Sistema 1. Isso ocorre na economia e, por via de consequência, também no direito. Essa percepção demonstra que nem todas as pessoas, por exemplo, ao assinarem um contrato ou realizarem uma compra ou mesmo decidirem entre cometer ou não um crime fazem escolhas absolutamente racionais. O criminoso superconfiante, que já cometeu aquele crime várias vezes, pode criar a heurística de que, se continuar agindo da mesma forma, jamais será pego. Até ser pego.

A aversão à dor da perda

Na parte IV da obra, Kahneman explica mais um viés cognitivo que suas pesquisas revelaram: o pensamento do Sistema 1 compara o benefício psicológico do ganho com o custo psicológico da perda, isto significa que nós gostamos somente de ganhar e não gostamos de perder, sendo que nós não gostamos de perder mais do que podemos ganhar. Em pesquisa realizada em um de seus estudos, ao oferecer aos voluntários o ganho de 1100 dólares num jogo de cara ou coroa com uma perda de 1000 dólares, a maior

parte dos voluntários recusa a aposta, porque a aversão à perda é maior do que a atração pelo ganho, o que estatisticamente se mostra uma escolha equivocada, já que num jogo de cara ou coroa, sempre há 50% de chance de ganhar e, ao longo de muitas rodadas, a probabilidade maior é que, quem sai ganhando 1100 vai ter mais lucro do que prejuízo. Por outro lado, se a perda envolve um valor significativamente menor, é mais provável que a pessoa aceite jogar, porque a perda é menor e menos dolorosa.

Muitas vezes as pessoas num processo judicial preferem aceitar um acordo do que correr o risco de perder, ignorando as probabilidades de vitória. No jogo de pôquer, o jogador que já apostou demais, muitas vezes se encontra em uma posição ruim e ignora as probabilidades de vencer, continua apostando por aversão à perda do que ele já comprometeu em suas apostas. Essa posição é conhecida como "comprometimento com o pot" e a aversão à perda nesta situação é denominada como "falácia do custo afundado" pelo autor. Nessas situações, nosso Sistema 1 nos faz fazer escolhas iracionais, ignorando probabilidades, não nos alertando sobre a hora de parar de apostar. Isso pode acontecer em negócios (quando a pessoa já investiu demais e continua a ter prejuízos naquele empreendimento) e em processos judiciais (quando a pessoa já foi longe demais e não quer voltar atrás naquilo que falou ou que pretende).

Num processo judicial, por exemplo, pode acontecer de uma pessoa acusar injustamente outra pessoa de ter cometido um crime e, por ter medo de perder o processo ou mesmo ter que pagar uma indenização para a parte contrária, mantém essa mentira mesmo estando claro que não há nenhuma prova corroborando sua mentira e nenhuma ou remota probabilidade de vitória.

Em resumo, Kahneman coloca 4 pontos no capítulo que explicam esse viés comportamental: i) As pessoas têm aversão ao risco mesmo diante de grandes ganhos, aceitando deixar de ganhar o que poderiam para diminuir os riscos de perda; ii) Quando o resultado é grande em relação ao risco, como a loteria, por exemplo, o comprador ignora a probabilidade de ganhar, sendo que o Sistema 1 se mostra favorável a comprar o bilhete por pelo menos permitir o sonho de ganhar e pela dor da perda ser muito pequena ou desconsiderável; iii) As pessoas compram seguros porque sentem que estão comprando proteção e paz de espírito; iv) as pessoas tomam apostas desesperadas pela aversão à perda, quando já estão comprometidas demais com a situação, o que pode transformar uma situação ruim em 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 tendem a dar chances bem vantajosas para quem deseja arriscar. 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, a tendência é que nos paralisemos. Estamos, portanto, ligados pelo Sistema 1 a pensar irracionalmente do ponto de vista econômico.

Múltiplas personalidades?

Aprofundando o viés da disponibilidade, a quinta parte da obra resenhada trata de dois vieses cognitivos que denotam uma certa instabilidade no Sistema 1. Um estudo com um grupo de pessoas foi realizado em duas etapas: num primeiro momento o participante tinha que colocar a mão em água gelada por 60 segundos, já na segunda etapa, o tempo do experimento era de 90 segundos, nos quais os primeiros 60 segundos eram idênticos à primeira etapa e nos últimos 30 segundos a temperatura da água subia um pouco. Ao final das duas etapas era indagado ao participante qual foi a experiência menos dolorosa, o que, para a surpresa dos investigadores, para a maioria dos participantes a segunda etapa foi relatada como a menos dolorosa. A análise estatística deste experimento revelou duas descobertas que ilustram um padrão: i) a regra do pico-fim (peak-end rule) para a qual a classificação da dor retrospectiva pelo participante foi mais previda pela média do nível de dor relatado no pior momento da experiência e em seu fim; ii) negligência com a duração (duration neglect) para a qual a duração do procedimento não exerceu nenhum efeito na avaliação da dor total durante o experimento.

Isto significa que, quando somos solicitados a avaliar uma decisão, satisfação com a vida ou preferência, costumamos nos concentrar em apenas uma coisa. Um exemplo desta constatação pode ser observado na resposta de uma pergunta genérica, que deveria avaliar vários aspectos, mas acaba avaliando poucos aspectos e apenas um momento mais próximo da avaliação. O que faria você feliz? A resposta deveria depender de vários fatores como saúde física, mental, quantidade e qualidade de amigos, sucesso no matrimônio, relação com pais e filhos, estabilidade financeira, que o trabalho seja interessante e agradável etc. No entanto, as respostas costumam avaliar apenas um fator,

E14

geralmente se concentrando em apenas uma questão de necessidade considerada imediata como renda, tempo, saúde, relacionamento ou poluição do meio-ambiente, ignorando todos os demais fatores da equação.

A prova disso é que exageramos no efeito que a compra de algo que, naquele momento, classificamos como significativo ou na alteração de alguma circunstância que nos incomoda como a solução definitiva para garantia do bem-estar futuro. Isto é, coisas que nos são inicialmente significativas, podem perder seu apelo com o tempo.

Conclusões

A obra de Daniel Kahneman é reconhecida como um marco na economia, já que as pesquisas que a redundaram lhe geraram um Nobel de economia. A pergunta que se pretende responder nesta ocasião é a seguinte: e daí? Como a "economia comportamental" pode afetar o direito?

Ao longo da resenha foram feitas diversas inferências a partir dos achados de Kahneman, sobretudo fundamentais para exorcizar o mito de que o ser humano ao tomar decisões consideradas importantes faz escolhas absolutamente racionais. Essa é a máxima que gerou tanta comoção com a Análise Econômica do Direito, já que não há como se negar que as decisões tomadas num processo judicial, ou mesmo no processo legislativo, são decisões importantes, o que teoricamente exigira a atuação do Sistema 2.

Apesar de desejarmos que o Sistema 2 esteja sempre no comando, pela leitura da obra foi possível perceber a grande atuação do Sistema 1 nas nossas decisões e julgamentos do cotidiano. Portanto, verifica-se 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 durante todo o processo em que a vivenciamos.

Ocorre que temos vieses inconscientes, que nos fazem tomar decisões equivocadas mesmo em situações que consideramos importantes, seja porque, por exemplo, estamos submetidos ao "efeito Halo" ou porque temos aversão à perda e nos já comprometemos demais com a situação para desistirmos agora.

Neste sentido, a obra é de extrema importância para questionarmos a racionalidade das decisões dos sujeitos, consoante é normalmente presumido na análise econômica do direito. Kanehman inova ao impor a necessidade de observação de uma nova variável na tomada de decisões que podem afetar seu julgamento racional, de forma que não se pode tomar decisões importantes como a edição de uma lei ou o julgamento de um processo sem que necessitemos utilizar o Sistema 2.

Referências

Obra resenhada

KANEHMAN, Daniel. **Rápido e Devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

Outras referências citadas na resenha

CAVALCANTE, Henrique Haruki Arake; GICO JR, Ivo Teixeira. De Graça, até Injeção na Testa: análise juseconômica da gratuidade de Justiça. **Economic Analysis of Law Review**, v. 5, n. 1, p. 166-178, 2014.

COASE, R. H. The Problem of Social Cost. **The Journal of Law & Economics**, vol. 3, 1960, pp. 1-44. JSTOR, <http://www.jstor.org/stable/724810>. Accessed 22 Mar. 2023. POSNER, Richard A. Economic analysis of law. Aspen Publishing, 2014.

BECKER, Gary S. **Crime and punishment**: An economic approach. Journal of political economy, v. 76, n. 2, p. 169-217, 1968.

GICO JR, Ivo T. Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito. **Economic analysis of Law review**, v. 1, n. 1, p. 7-33, 2010.

PORTO, Antônio Maristrello; GAROUPE, Nuno. **Curso de Análise Econômica do Direito**. São Paulo: Atlas, 2021.

SERVIR – Frente Parlamentar Mista em Defesa do Serviço Público. **Não é verdade que o Brasil gasta mais com servidores públicos do que países desenvolvidos, segundo OCDE**. Disponível em < <https://www.servirbrasil.org.br/2020/12/nao-e-verdade-que-brasil-gasta-mais-com-servidores-publicos-do-que-paises-desenvolvidos-segundo-ocde/> >, Acesso em 30 de março de 2023.

TIMM, Luciano Benetti. **Direito e Economia no Brasil**: estudos sobre a análise econômica do direito. 4 ed. São Paulo: Foco, 2021.



