

## RETRATAÇÃO

<http://dx.doi.org/10.1590/2317-6172201912>

A equipe editorial da *Revista Direito GV*, após consulta a três membros de seu Conselho Editorial, comunica a retratação do artigo MORAES, José Diniz de; TABAK, Benjamin Miranda. As heurísticas e vieses da decisão judicial: análise econômico-comportamental do direito. *Revista Direito GV*, v. 14, n. 2, p. 618-653, 2018. <https://dx.doi.org/10.1590/2317-6172201824>, em razão de omissões graves e repetitivas de citação.

O autor José Diniz de Moraes informou à *Revista Direito GV*, por meio de carta, que escreveu as partes em que foram encontradas as omissões de citação, as quais, por erro de boa-fé, não vieram acompanhadas das devidas aspas e da menção na bibliografia final. Os autores se desculparam pelo ocorrido.

Vale esclarecer, por fim, que, conforme as diretrizes do *Committee on Publication Ethics* (COPE), a retratação não tem caráter punitivo, sendo seu objetivo a correção da literatura acadêmica, garantindo sua integridade e cumprindo com o papel que cabe a um periódico científico.

*Catarina Helena Cortada Barbieri*

EDITORA-CHEFE DA REVISTA DIREITO GV

*Oscar Vilhena Vieira*

DIRETOR DA FGV DIREITO SP

# As heurísticas e vieses da decisão judicial: análise econômico-comportamental do direito

HEURISTICS AND BIASES OF JUDICIAL DECISION: AN ECONOMIC AND BEHAVIORAL ANALYSIS OF LAW

José Diniz de Moraes<sup>1</sup> e Benjamin Miranda Tabak<sup>2</sup>

## Resumo

Este texto enfrenta a questão da decisão judicial sob uma perspectiva multidisciplinar dos obstáculos e vícios da tomada de decisão da teoria da psicologia comportamental e da análise econômico-comportamental do direito (heurísticas e vieses), e da pressuposta racionalidade do *homo economicus* em oposição ao *homo pragmaticus* quanto à formação neuropsicológica das escolhas dos juízes. Como crenças, preconceitos, pensamentos e raciocínios tomam forma a partir de reações essencialmente emocionais e irracionais no cotidiano, consciente ou inconscientemente. Como a emoção, as heurísticas e os vieses influenciam as decisões judiciais e afetam as opções de escolhas livres.

## Palavras-chave

Decisão judicial; heurísticas e vieses psicológicos; análise econômico-comportamental do direito; razão emocional.

## Abstract

This text addresses the matter of judicial decision from a multidisciplinary perspective of the obstacles and vices of decision-making under the theory of behavioral psychology and economic and behavioral analysis of law (heuristics and biases), and the supposed rationality of *homo economicus* as opposed to *homo pragmaticus*, regarding the neuropsychophysical conformation of judges' decisions. Some questions arise, such as: How do beliefs, prejudices, thoughts and reasonings consciously or unconsciously take shape from essentially emotional and irrational daily life reactions? How do the emotion, the heuristics and biases influence judicial decisions and affect the options of free choices?

## Keywords

Judicial decision; heuristics and biases; economic and behavioral analysis of law; emotional reason.

## INTRODUÇÃO

Na vida cotidiana, estamos todo o tempo fazendo escolhas e tomando decisões. Fora os casos patológicos, em sua grande maioria, todos os teóricos tomam por pressuposto que tais decisões e escolhas são livres e guiadas por critérios racionais (HOLLIS, 1977). A racionalidade sempre foi pedra de toque de psicólogos, economistas, juristas e filósofos (AARNIO, 1991; HABERMAS, 1997). Modernas teorias em neurociência, neolinguística, sociologia, psicologia, economia, análise econômico-comportamental do direito, economia comportamental e outras disciplinas afins, partindo de experimentos empíricos, procuram demonstrar que o pressuposto é falso ou, na melhor das hipóteses, as coisas não se passam exatamente como descrevem. Uma infinidade de vieses cognitivos e fatores emocionais interferem na nossa tomada de decisão e nas aparentes escolhas livres.

Esses tópicos envolvem comumente a análise dos dois sistemas de pensamento (automático e reflexivo), vieses e erros grosseiros, regras práticas, ancoragem, disponibilidade, representatividade, otimismo e confiança excessiva, aversão à perda ou ao prejuízo, viés do *status quo*, enquadramento, resistência à tentação, escolhas desatentas, estratégias de autocontrole, contabilidade mental, comportamento de manada, poder de influência social, efeito holofote, mudança cultural, mudança política e imprevisibilidade, cutucadas sociais, evocação, escolhas consistentes, veredito misto do mercado. Uma abordagem exaustiva envolveria uma teoria da decisão multidisciplinar e seria extremamente difícil. Por isso, limitaremos a abordagem às perspectivas da neurociência, da psicologia econômica e da análise econômico-comportamental do direito (JOLLS; SUNSTEIN; THALER, 1998).

A pergunta de pesquisa é se à luz dessas teorias as decisões dos juízes não estariam permeadas por esses vieses cognitivos podendo destoar da racionalidade desejada? O objetivo do artigo é, portanto, descrever as principais teorias que discutem a emergência desses vieses e, ao final, apresentar como elas podem afetar decisões judiciais. São apontados alguns vieses e sua influência potencial na decisão judicial usando a base teórica de LeDoux (2001) expoente da neurociência e Kahneman (2012) expoente da economia comportamental (psicologia econômica). Ainda, discute-se eventuais sugestões de como reduzir a influência desses vieses. O artigo contribui para ampliar essa discussão na comunidade jurídica nacional e constitui elemento inovador para ampliar o conhecimento sobre processos judiciais e seus vieses no Brasil.

Os juízes, como qualquer pessoa normal, não estão livres dos mesmos fatores (vícios) que interferem nas tomadas de decisões. Embora eles estejam sujeitos a um maior controle por regras práticas, regras de experiência e regras processuais, seu processo mental avaliativo é essencialmente o mesmo, e, sobretudo, compartilham com os demais os mesmos *modus vivendi*. Têm hábitos, crenças, prejuízos e práticas comuns; têm filhos e pais; votam e compram; casam e se divorciam; interagem socialmente como todas as pessoas. Em outras palavras, a arquitetura comportamental é a mesma.

Utilizando-se de algumas descobertas comprovadas da neurologia, psicologia cognitiva e comportamental e das ciências sociais, estudiosos procuram mostrar que, na maioria dos

casos, os indivíduos não fazem as melhores escolhas disponíveis, para si ou para outrem, e, pelo contrário, fazem escolhas bastante ruins (THALER; SUNSTEIN, 2009). Os economistas comportamentais não concordam com a teoria racionalista, de suposta validade universal, que afirma que, em “economia de livre mercado”, todas as pessoas, sejam indivíduos, sejam grupos organizados, sejam países, nos seus atos voluntários, fazem as melhores escolhas racionais, caso contrário, não os executariam. Na realidade concreta, os humanos, diferentemente da abstração racionalista dos *econos*, só fariam as escolhas ótimas se eles “tivessem prestado atenção a todos os detalhes do caso” e “tivessem informações completas, capacidades cognitivas ilimitadas e autocontrole pleno” (THALER; SUNSTEIN, 2009, p. 5). Por certo, por razões neurofisiológicas, emocionais e intelectuais, tais condições são impraticáveis.

O problema é que muitos economistas (e os respectivos especialistas em suas áreas) parecem, ao menos implicitamente, comprometidos com a ideia de *homo economicus*, ou seja, a noção de que cada um de nós pensa e escolhe infalivelmente bem e, portanto, se encaixa no quadro canônico que a teoria econômica ortodoxa (ou outra teoria) apresenta dos seres humanos (COOTER; ULEN, 2010). O *homo economicus* é supostamente um ser inteligentíssimo, com memória de elefante, além de possuir uma incrível força de vontade. No mundo real, nenhuma pessoa que se observa é assim ou é sempre assim. Elas não são os *homo economicus* imaginários, são sim os reais *homo sapiens*, e agora o *homo pragmaticus* (COSTA, 2009, p. 1-36).

Uma decisão judicial, como ato de vontade e ato de preferência entre interpretações divergentes de normas e de fatos, expõe-se a várias contingências sociais, como nos casos difíceis (*hard cases*), de lacunas do direito (anomia), de antinomias, de colisão de princípios, de ambiguidade e vagezas do texto normativo, de externalidades, de pressão popular, assédio da mídia etc., a influências internas e externas ao Direito, em que é preciso fazer julgamentos racionais, verazes, adequados e corretos. E independentemente do caráter e da boa-fé do julgador, a decisão pode estar “viciada” por razões conscientes ou inconscientes do julgador, fenômenos conhecidos como vieses psicológicos (KAHNEMAN, 2012).

Como já observou Bernardo Bichara (2013, p. 19-23), Cass Sunstein e Richard Thaler elencam e provam a existência de uma série de obstáculos que prejudicam a adoção sempre de um pensamento refletido por parte dos indivíduos. Entre eles: a força da inércia (que se manifesta inclusive pela aversão ao risco, o que muito tem a ver com o processo judicial), a falta de autocontrole, a tendência a seguir a coletividade em casos de escolhas públicas e a assimetria de informação (por ex.: excesso de opções, complexidade das opções, imediatismo das escolhas sem mensurar as consequências posteriores, a inexperiência na tomada de certas decisões, a ausência de *feedback* sobre as escolhas), entre outros. Todos esses comportamentos são inerentes à condição humana, por isso, não adianta resistir a eles nem projetar modelos jurídico-econômicos que os desconsiderem, tomando por base um mundo ideal, mas irreal.

A decisão judicial parece um *locus* propício para a observação dos fenômenos descritos. Diante dessas constatações e cientes de que as pessoas estão, a todo tempo, se influenciando e sofrendo a influência de outras, da sociedade e de entidades, públicas ou privadas, eles afirmam que a arquitetura de escolhas – que é a possibilidade de alguém influir previamente nas escolhas de outrem – é uma realidade que dificilmente pode ser neutralizada (BICCHIAIA, 2013, p. 19-23).

Como este ensaio não é um estudo de campo, empírico ou experimental, mas derivado de estudos deste jaez, não visa orientar decisões (*nudge*), mas apenas a checar até que ponto, fora do livre mercado, o espaço usualmente utilizado nos experimentos, as decisões judiciais podem estar enviesadas nos seus fundamentos e justificações (THALER; SUNSTEIN, 2009). Não é normativo (prognóstico), mas descritivo (diagnóstico), apesar de o estudo de decisões focar tanto questões normativas quanto descritivas. “A análise normativa diz respeito à natureza da racionalidade e da lógica da tomada de decisão. A análise descritiva, por outro lado, diz respeito às crenças e preferências das pessoas tal como elas são, não como devem ser” (KAHNEMAN; TVERSKY, 1984, p. 341-350). E a tensão entre considerações normativas (o que devem fazer) e descritivas (o que fazem na prática) caracteriza grande parte do estudo de julgamentos e escolhas.

## I AS BASES TEÓRICAS DA PESQUISA

Nossa abordagem toma em consideração dois trabalhos como básicos. Primeiro, o trabalho em neurociência de Joseph LeDoux, em *O cérebro emocional: os misteriosos alicerces da vida emocional*, em que se descreve o processamento das reações emocionais (intuitivas) e racionais (cognitivas) e a interação necessária entre eles (LEDOUX, 2001). Nesta obra, o autor investiga as origens das emoções humanas e explica de que modo muitas delas existem como parte de um complexo sistema neurológico, desenvolvido para que fôssemos capazes de sobreviver. Assim como muitos sentimentos conscientes, as emoções originam-se no cérebro num nível muito profundo, afirma LeDoux, autoridade reconhecida internacionalmente no campo da neurologia e um dos principais pesquisadores citados por Daniel Goleman, em *Inteligência emocional* (2012).

Neste livro, LeDoux explora os mecanismos cerebrais responsáveis por nossas emoções, mecanismos estes que só agora vêm sendo estudados pela ciência. A obra apresenta algumas descobertas fascinantes sobre emoções que, apesar de bem comuns em nosso dia a dia, não são ainda totalmente compreendidas. LeDoux mostra, por exemplo, que nosso cérebro é capaz de detectar o perigo antes que sintamos medo. O cérebro também começa a provocar reações físicas (taquicardia, tensão muscular, mãos suadas) antes que tenhamos consciência do medo. Na verdade, demonstra paulatinamente por meio da história a tendência de separar razão e paixão, pensamento e sentimento, cognição e emoção, quando são de fato inseparáveis.



Nossa segunda fonte de pesquisa é o trabalho de Daniel Kahneman, em *Rápido e devagar: duas formas de pensar* (em inglês, *Thinking, fast and slow*), que trata do pensamento e do comportamento humano, a partir de uma perspectiva científica rigorosa, baseada em experimentos controlados, e focada em decisões, escolhas e julgamentos (KAHNEMAN, 2012). Ele analisa o processo de pensar, decidir e julgar e aponta dezenas de erros e desvios sistemáticos comuns nesses processos. Ele explica os diversos tipos de *heurísticas* e de *vieses* que condicionam nossa prática cotidiana.

O autor usa termos criados por outros pesquisadores para simplificar a compreensão de suas descobertas. Por exemplo, quando estabelece que o ser humano tem duas instâncias de pensamento, uma mais rápida, o Sistema 1 (sistema emocional), e uma mais devagar, o Sistema 2 (sistema cognitivo), que se articulam e se apoiam, mas nem sempre de maneira mais clara e positiva. Ou, noutro exemplo, quando debate o comportamento para colocar em confronto o emocional e o racional. Nessas circunstâncias, ele opõe os *Econos* (que se comportam segundo a mais clássica teoria econômica, livres e racionais) e os *humanos* (mais próximos de ter seu comportamento definido pelas emoções). E, finalmente, quando ele estabelece a existência de dois “eus”: o eu experiencial (aquele que vive a experiência) e o eu recordativo ou reflexivo (que usa a lembrança ou a reflexão). Heurística é um atalho do pensamento, uma receita de bolso, e perde precisão, mas agiliza o processo. Vieses são distorções sistemáticas nas avaliações.

Poderíamos também tomar em consideração o trabalho de Richard Thaler e Cass Sunstein, em *Nudge: o empurrão para a escolha certa* (aprimore suas decisões sobre saúde, riqueza e felicidade) (em inglês, *Nudge: improving decisions about health, wealth, and happiness*) (THALER; SUNSTEIN, 2009). Para os autores, todos os dias, temos de tomar decisões a respeito de assuntos que vão desde investimentos pessoais à escola que nossos filhos irão estudar, do que comeremos ao longo do dia às causas que defendemos. Infelizmente, é normal fazer as escolhas erradas, pois, explicam os autores, faz parte da condição humana ser susceptível à indução e intuição que leva ao erro. Thaler e Sunstein (2009, p. 3) mostram que, sabendo como as pessoas pensam, é possível estabelecer uma arquitetura da escolha, que facilita o reconhecimento das melhores opções.

Neste livro, Thaler e Sunstein examinam escolhas, preconceitos e limites da razão humana a partir de uma variedade de perspectivas. Os seres humanos são vítimas de erros sistemáticos de julgamento (heurísticas e vieses), mas se pode aproveitar essa tendência problemática de forma produtiva, inclusive ajudando os outros a tomar melhores decisões. Neste trabalho, os autores examinam quais fatores influenciam as escolhas das pessoas, como ajudar as pessoas a fazer as melhores escolhas e como elaborar a “arquitetura de escolha”. Aqui, estamos preocupados apenas com os fatores que influenciam as escolhas e as decisões das pessoas. Para eles, não há escolhas totalmente livres: alguém ou algo está de alguma forma influenciando as decisões que tomamos.

A economia comportamental é uma disciplina relativamente nova, decorrente da incorporação, pela economia, de desenvolvimentos teóricos e descobertas empíricas no campo da

psicologia, da neurociência e de outras ciências sociais (SHILLER, 2005, p. 269-283). Seus pesquisadores, como já se disse, partem de uma crítica à abordagem econômica tradicional, apoiada na concepção do *homo economicus*, que é descrito como um tomador de decisão racional, ponderado, centrado no interesse pessoal e com capacidade ilimitada de processar informações. A economia tradicional considera que o mercado ou o próprio processo de evolução são capazes de solucionar erros de decisão provenientes de uma racionalidade limitada. Diferentemente a essa visão tradicional, a economia comportamental sugere que a realidade é bem diferente e que as pessoas normais tomam decisões com base em hábitos, experiência pessoal e regras práticas simplificadas; contentam-se com soluções apenas satisfatórias; buscam rapidez no processo decisório; tem dificuldade em equilibrar interesses de curto e longo prazo e são fortemente influenciadas por fatores emocionais e pelos comportamentos dos outros (DUHIGG, 2012; ARIELY, 2008; BAZERMAN, MOORE, 2014; LEVITT; DUBNER, 2007).

## 2 O CÉREBRO EMOCIONAL DE JOSEPH LEDOUX

LeDoux lembra que o estudo das emoções a partir da compreensão do funcionamento do cérebro permite um conhecimento que vai além daquele proporcionado por meio da experimentação psicológica. Ele discorre, em especial, sobre o papel da amígdala, parte fundamental do sistema emocional, nas reações de medo, como exemplo, e também comenta investigações mais recentes de outros cientistas em neurociência, explicando de que modo muitas emoções fazem parte de um complexo sistema neuropsicofísico, desenvolvido para melhor adaptação e sobrevivência. O interesse pelas relações entre mente e cérebro é o que justifica a obra sobre a neurologia das emoções, lançando luzes sobre a polêmica com todos aqueles que procuram entender melhor a influência das emoções em nossa vida e na tomada de decisões. Após expor a dificuldade da conceituação da emoção e dos esforços que estão sendo feitos pelos pesquisadores para a sua compreensão, mostra a relevância da questão da psicologia da emoção e do cérebro emocional, ao demonstrar a tendência histórica de se separar razão e paixão, pensamento e sentimento, cognição e emoção, como coisas absolutamente distintas (LEDOUX, 2001, p. 19-22).

Segundo LeDoux, os estudos cognitivos buscam compreender de que maneira se adquire o conhecimento do mundo, a partir de uma parte do “cérebro que tem relação com o pensamento, raciocínio e o intelecto”, e de outra, com as emoções. Para o autor, “a emoção é excluída” desses estudos e “que a mente não existe sem a emoção”, as criaturas sem a emoção tornam-se o que chamou de almas de gelo (LEDOUX, 2001, p. 24). Os cientistas cognitivos tendem “a considerar a mente um processo não consciente e não como conteúdos inconscientes”. “Excluindo a consciência, a ciência cognitiva deixou de lado aqueles estados conscientes denominados emoções” (LEDOUX, 2001, p. 26), ao rejeitarem que mente e consciência sejam a mesma coisa (LEDOUX, 2001, p. 28).

O autor dá exemplos de várias pesquisas ao mostrar que enquanto o hemisfério direito do cérebro faz a ação, o esquerdo tende a explicar com alguma situação relevante que se encaixe no movimento, sem nenhuma consciência do comportamento. E concluiu “que as pessoas costumam ter todos os tipos de atitude, mas sem terem consciência das razões (visto que o comportamento é produzido por sistemas cerebrais de atividade inconsciente) e que uma das principais tarefas da consciência é fazer de nossa vida uma história coerente, um autoconceito” (LEDOUX, 2001, p. 28). O que “é feito produzindo explicações para o comportamento com base em nossa autoimagem, em lembranças do passado, em expectativas futuras, na situação social presente e no meio ambiente físico em que se produz o comportamento” (LEDOUX, 2001, p. 31).

LeDoux procura deixar bem clara a importância de considerar as emoções de forma consistente e reveladora e, mais ainda, de questionar por que a emoção foi excluída da reabilitação da mente realizada pela revolução cognitiva dentro da psicologia, se ela é o cerne de toda a atividade mental, que é fonte da saúde da mente, e grande parte da atividade mental/emocional é inconsciente. E arremata: “Se a cognição não chega a ser propriamente lógica, e às vezes é até mesmo irracional, então as emoções não devem estar tão longe da cognição como se pensava inicialmente” (LEDOUX, 2001, p. 31).

Como ele afirma, “as emoções são tradicionalmente consideradas estados de consciência subjetivos. Sentir medo, irritação ou felicidade é ter a percepção de que se está usufruindo uma forma específica de experiência, é ter consciência dessa experiência” (LEDOUX, 2001, p. 34). E verificando como o cérebro processa informações emocionais, é possível compreender de que maneira ele cria experiências emocionais, e, a partir delas, as manifestações racionais ou irracionais. “Assim, a emoção pode ajustar-se à estrutura cognitiva” (LEDOUX, 2001, p. 35). E conclui: “Portanto, em última análise, os processos subjacentes à emoção e à cognição podem ser estudados fazendo-se uso dos mesmos conceitos e ferramentas experimentais. Ambos envolvem o processamento de informações inconscientes e a produção de conteúdo consciente (ocasionalmente) na origem desse processamento” (LEDOUX, 2001, p. 36).

LeDoux, a partir de pesquisas consistentes, mostra com evidências que grande parte das atividades emocionais do cérebro ocorre no inconsciente emocional. Para ele, grande parte do funcionamento emocional ocorre (ou pode ocorrer) inconscientemente, e pela perplexidade dos indivíduos diante de suas emoções. Os processos de avaliação dos estímulos pela consciência não são o único modo de funcionamento do cérebro emocional. Ainda quando estamos conscientes do resultado de determinada avaliação emocional (por exemplo, saber que se nutre antipatia por alguém), isso não significa que se tem o entendimento consciente da origem da avaliação (saber o porquê dessa antipatia). “O resultado consciente pode basear-se em intuições não verbalizáveis, as chamadas sensações viscerais, e não em algum conjunto de proposições verbalizáveis” (LEDOUX, 2001, p. 59).

Assim, emoção e cognição são dois lados da mesma moeda e não moedas diferentes. LeDoux prefere a expressão ciência da mente à ciência cognitiva para significar a abordagem



da mente de modo mais abrangente, pois emoção e cognição são mais bem compreendidas como funções mentais interativas, mas distintas, mediadas por sistemas cerebrais interativos, mas distintos, um primitivo e o outro evoluído. Para ele, as emoções “funcionam em algum espaço psíquico e neural ao qual a consciência não tem livre acesso” (LEDOUX, 2001, p. 65). As funções não verbais primitivas da evolução do homem permanecem não conscientes e não verbais até se tornarem conscientes e verbais (LEDOUX, 2001, p. 65). Assim, a teoria do sistema límbico é inadequada como justificativa para a vida emocional, pois não há esse espaço na mente de forma delimitada e precisa, mas o conceito de sistema límbico continua a ser, até os dias atuais, a principal concepção de cérebro emocional (LEDOUX, 2001, p. 89).

Os sistemas neurais geradores de atitudes emocionais mantêm-se fundamentalmente os mesmos ao longo da história evolutiva animal. Todos os animais, incluindo os humanos, devem satisfazer certas condições de sobrevivência, tais como obter alimento, abrigo, proteção contra agressões físicas e procriar, que independem da consciência. Em seguida, sustenta que quando os sistemas emocionais funcionam em um humano que tem a capacidade de percepção consciente, manifestam reações emocionais conscientes. E quando esses sistemas antigos do ponto de vista evolutivo (por exemplo, o mecanismo de defesa) realizam suas funções em uma mente consciente, o resultado são as emoções (como o medo). Porém, no reino animal, podemos observar que os animais não possuem uma consciência robusta e, mesmo assim, possuem comportamento emocional. Dessa maneira, pode-se dizer que o ser humano não precisa de consciência para o funcionamento de seus sistemas emocionais. “Via de regra, as reações emocionais são produzidas de maneira inconsciente” (LEDOUX, 2001, p. 17).

Mais adiante, adverte que tão importante quanto as sensações emocionais (subjetivas) são as *reações fisiológicas* que também ocorrem. “A sensação de medo, por exemplo, ocorre como parte de uma reação geral ao perigo, e não é nem mais nem menos importante para a reação do que as respostas fisiológicas e comportamentais que também se fazem presentes, tais como tremedeira, fuga, suor e palpitações cardíacas”. Daí a sua afirmação “de que há muito mais do que imaginamos numa experiência emocional”. No exemplo do medo, quando tomamos consciência da emoção, o sistema já há muito detectou a sua ocorrência e de forma inconsciente. “O sistema que detecta o perigo é o mecanismo fundamental do medo, e as manifestações conscientes, fisiológicas e comportamentais constituem as reações superficiais orquestradas por esse sistema” (LEDOUX, 2001, p. 16-17).

Para LeDoux, os estados de consciências, tais como medo, raiva, felicidade, amor ou aversão, não são diferentes de outros estados de consciência, como, por exemplo, a percepção que o objeto arredondado e vermelho à sua frente é uma maçã. “Estados de consciência instalam-se quando o sistema responsável pela percepção é informado da atividade que está ocorrendo em sistemas de processamento inconscientes” (LEDOUX, 2001, p. 16). A diferença entre o estado emocional e a percepção de algo não está no sistema que representa o

conteúdo consciente (por ex.: medo ou cor vermelha), mas nos sistemas que fornecem dados ao sistema de percepção, já que existe um único mecanismo da consciência, o qual pode ser preenchido pelas mais variadas situações, sem eliminar as emoções, ainda quando se trata de atividades não emocionais (como os pensamentos) (LEDOUX, 2001).

Para finalizar, LeDoux sustenta que as emoções nos acometem involuntariamente, não adianta querer que elas aconteçam ou que não aconteçam, pois “o controle direto sobre as nossas reações emocionais é muito pequeno” (LEDOUX, 2001, p. 27). Como temos um controle limitado sobre as emoções, “elas podem invadir a consciência; porquanto a rede de circuitos do cérebro, no presente estágio de nossa história evolutiva, é tão abrangente que as conexões dos sistemas emocionais para os cognitivos são mais intensas do que as conexões dos sistemas cognitivos para os emocionais” (LEDOUX, 2001, p. 27). Isto é, há mais conexões dos sistemas emocionais para os sistemas cognitivos do que conexões dos sistemas cognitivos para os emocionais (os dois sistemas mentais). As emoções em ação tornam-se poderosos estímulos para as nossas atitudes, já que são elas que definem o rumo de cada ação e dão a partida nas nossas realizações, e isso pode acontecer para o bem ou para o mal. Daí concluir: “A saúde mental depende da higiene emocional e, na grande maioria, os problemas mentais refletem o colapso da organização emocional. As emoções podem ter consequências tanto úteis quanto patológicas” (LEDOUX, 2001, p. 27).

O que se extrai de tudo isso é que, além da confirmação da dupla vida mental, de dois sistemas integrados (sistema emocional e sistema cognitivo), o mais importante é que nada passa à consciência sem antes passar de forma direta ou indireta pelo sistema emocional. Se percebemos (percepção), o estímulo vai da emoção (sistema automático) à razão (sistema cognitivo). Se pensamos ou lembramos, enviamos estímulos ao nosso sistema emocional que retorna com estímulos positivos ou negativos sobre o conteúdo do pensamento. Se agimos (comportamento ou ação), normalmente há uma coerência intrínseca, em nível de consciência e inconsciência, entre ambos os sistemas. Não há mente, cérebro, espírito e corpo, como instâncias isoladas, mas tudo se resume numa coisa só, no final das contas, num sistema mental/corporal complexo. Pensar é antes de tudo uma atitude emocional!

No mesmo sentido segue o neurocientista português António Damasio, em seu livro, *E o cérebro criou o homem* (em inglês, *Self comes to mind: constructing the conscious brain*), quando aprofunda seu mergulho, em suas palavras, na “festa movediça” de imagens, memórias e sentimentos que é a consciência humana, articulando a forma como os sentimentos são fundamentais na construção da consciência, tanto do que somos quanto do que está a nossa volta (DAMASIO, 2011).

### 3 RÁPIDO E DEVAGAR: AS DUAS FORMAS DE PENSAR DE DANIEL KAHNEMAN

Daniel Kahneman, em *Rápido e devagar: duas formas de pensar* (KAHNEMAN, 2012), como já se disse, trata o pensamento e o comportamento humano, partindo de uma perspectiva científica

rigorosa (neurociência, neolinguística, economia comportamental e psicologia comportamental), baseada em experimentos de laboratórios, e voltada às decisões, escolhas e julgamentos. Analisa o processo de pensar, de decidir e de julgar e aponta dezenas de erros e desvios comuns nesses processos (heurísticas e vieses). Ele explica os diversos tipos de heurísticas e de vieses que condicionam nossa prática cotidiana.

Como ele explica, o ser humano tem duas instâncias de pensamento, uma mais rápida, o Sistema 1, e uma mais devagar, o Sistema 2, que se articulam e se apoiam, mas nem sempre da maneira mais coerente e positiva, colocando em confronto, noutras palavras, o debate do comportamento emocional e do racional (KAHNEMAN, 2012, p. 29). Nessas circunstâncias, ele opõe os *econos* (que se comportam segundo a clássica teoria econômica, dos homens livres e racionais) e os humanos (com seu comportamento definido em grande parte pelas emoções). E estabelece a existência de dois “eus”: o eu experiencial (aquele que vive a experiência) e o eu recordativo (que usa a lembrança).

O Sistema 1 (de pensamento) funciona automaticamente e o Sistema 2 está comumente em um confortável modo de pouco esforço, em que apenas uma fração de sua capacidade está envolvida. O Sistema 1 gera continuamente sugestões automáticas e inconscientes para o Sistema 2: impressões, intuições, intenções e sentimentos. Se endossados pelo Sistema 2, impressões, intenções, sentimentos e intuições se tornam crenças e hábitos, e os consequentes impulsos se tornam ações voluntárias. Quando tudo funciona harmonicamente, o que acontece na maior parte do tempo, o Sistema 2 adota as sugestões do Sistema 1, com pouca ou nenhuma modificação. O agente geralmente acredita em suas impressões e age segundo seus desejos.

O Sistema 2 é prontamente ativado quando se detecta um evento que viola o modelo de mundo representado pelo Sistema 1. Ao Sistema 2 também é atribuído o contínuo monitoramento de seu próprio comportamento (o controle que o mantém, por exemplo, sendo educado, quando está furioso, e alerta quando está dirigindo à noite em perigo). Ilusoriamente, o Sistema 2 acredita ser o herói quando é um personagem secundário na história. O traço definidor do Sistema 2, nesta história, é que suas operações são trabalhosas e uma de suas principais características é a preguiça, pela relutância em investir mais esforço do que o estritamente necessário para resolver as questões. Os psicólogos acreditam que todos nós passamos grande parte de nossa vida guiados pelas impressões e intuições do Sistema 1. A “lei do menor esforço”, em geral, aplica-se tanto ao esforço cognitivo quanto ao físico. Por essa lei, se há vários modos de atingir um objetivo, as pessoas acabarão por preferir no curso de uma ação a menos exigente. Na linguagem da economia da ação, esforço é um custo, e a aquisição de habilidade é impulsionada pelo equilíbrio da relação custos/benefícios. A preguiça mental seria algo profundamente arraigado em nossa natureza.

Segundo Daniel Kahneman, a intuição do especialista para nós parece magia, mas não é. Na verdade, todo mundo realiza prodígios de perícia intuitiva (*intuitive expertise*) várias vezes ao dia. A maioria de nós detecta com perfeição o mais leve traço de raiva na primeira

palavra de uma conversa telefônica, reconhece ao entrar numa sala que está sendo objeto da conversa e reage rapidamente a sinais súbitos de que o motorista no carro da faixa ao lado é perigoso. Nossas capacidades intuitivas do dia a dia não são menos maravilhosas do que os *insights* impressionantes de um bombeiro ou médico experiente, apenas mais comuns. A psicologia da intuição precisa não envolve mágica alguma. Talvez a melhor declaração conhecida sobre ela seja a do grande Herbert Simon, que estudou mestres enxadristas e mostrou que após milhares de horas praticando eles passam a ver as peças no tabuleiro de modo diferente do resto de nós. Podemos sentir a falta de paciência de Simon com a mitificação da intuição especializada quando escreve: “A situação forneceu um indício; esse indício deu ao especialista acesso à informação armazenada em sua memória, e a informação fornece a resposta. A intuição não é nada mais, nada menos que reconhecimento” (KAHNEMAN, 2012, p, 17). Não ficamos surpresos quando uma criança de 2 anos olha para um cão e diz “cachorro!” (ou “au-au”), porque estamos acostumados ao milagre de crianças aprendendo a reconhecer e dizer o nome das coisas. O argumento de Simon é de que os milagres da intuição especializada têm esse mesmo caráter. Intuições válidas se desenvolvem quando os especialistas aprenderam a reconhecer elementos familiares em uma nova situação e a agir de um modo que seja apropriado a isso. Bons julgamentos intuitivos vêm à mente com a mesma imediação de “cachorro!”.

Grande parte da discussão no livro *Rápido e devagar: duas formas de pensar* refere-se a vieses de intuição. Em inglês, a palavra *bias* é utilizada tanto no âmbito da estatística quanto no âmbito da psicologia cognitiva, campos em que se consagrou traduzi-la por “viés”, palavra pouco usada no português, como na linguagem corrente. É também os casos de *tendency*, *inclination*, *propensity*, *prone*, *tend*, *trend* etc., para designar tendenciosidade, preconceito, tendência, propensão, inclinação etc. Portanto, nessa linguagem, usam-se as noções de *biased* como inclinação, parcialidade, viesado ou tendencioso.

O foco no erro não denigre a inteligência humana. A maioria de nossos julgamentos e ações é apropriada na maior parte do tempo. Normalmente, permitimos nos guiar por impressões e sentimentos, e a confiança que temos em nossas crenças e preferências intuitivas é justificada. Mas nem sempre. Muitas vezes estamos confiantes mesmo quando estamos errados. Um observador objetivo tem maior probabilidade de detectar nossos erros do que nós mesmos. O que Kahneman pretendeu fazer, em seu livro, foi aperfeiçoar a capacidade de identificar e compreender erros de julgamento e escolha, nos outros e, afinal, em nós mesmos, propiciando uma linguagem mais rica para discuti-los. Um diagnóstico acurado pode sugerir uma intervenção para limitar o dano que julgamentos e escolhas ruins muitas vezes ocasionam.

Kahneman trata das características de pensamento intuitivo e do deliberado como se fossem traços e disposições de dois personagens em nossa mente. No retrato que emerge da pesquisa recente, o Sistema 1, intuitivo, é mais influente do que a experiência diz que é, e é o autor secreto de muitas das escolhas e julgamentos que fazemos. A maior parte do livro é



sobre as operações do Sistema 1 e as influências mútuas entre ele e o Sistema 2. Elabora a distinção entre as operações automáticas do Sistema 1 e as operações controladas do Sistema 2, e mostra como a memória associativa, o âmago do Sistema 1, continuamente constrói uma interpretação coerente do que está acontecendo em nosso mundo a qualquer instante. Tenta dar uma ideia da complexidade e riqueza dos processos automáticos e muitas vezes inconscientes que subjazem ao pensamento intuitivo e de como esses processos automáticos explicam as heurísticas de julgamento e os vieses de intuição.

#### 4 HEURÍSTICAS DA TOMADA DE DECISÃO

Um trabalho muito importante nas pesquisas em economia comportamental é o *Judgment under uncertainty: heuristics and biases* desenvolvido por Daniel Kahneman e Amos Tversky (1974), no qual esses estudiosos apresentam três heurísticas. Heurística significa atalhos mentais utilizados pelo cérebro no intuito de facilitar a tomada de decisão. Tais atalhos podem, na maioria das vezes, levar o tomador de decisão a cometer erros de julgamento. Estas heurísticas podem ser definidas como um conjunto de regras que conduzem a resolução de problemas de forma satisfatória.

Segundo os autores, muitas decisões estão baseadas em crenças relativas à probabilidade de eventos incertos, tais como o resultado de uma eleição, a culpa de um réu ou a futura cotação do dólar. Essas crenças em geral são expressas em frases do tipo “acho que...”, “as possibilidades são...”, “é pouco provável que...”, e assim por diante (KAHNEMAN, 2012, p. 524). Ocasionalmente, crenças relativas a eventos incertos são expressas numericamente na forma de chances ou probabilidades subjetivas. O que determina essas crenças? Como as pessoas avaliam a probabilidade de um evento incerto ou o valor de uma quantidade incerta? Eles mostram que as pessoas se apoiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem as tarefas complexas de avaliar probabilidades e predizer valores a operações mais simples de juízo. De um modo geral, essas heurísticas são bastante úteis, mas às vezes levam a erros graves e sistemáticos (KAHNEMAN, 2012, p. 524).

Kahneman e Tversky (1974) apresentam três tipos de heurísticas, e são elas a heurística da representatividade, a heurística da disponibilidade e a heurística da ancoragem e ajuste. No que concerne à heurística da representatividade, ocorre quando os indivíduos tentam prever intuitivamente um determinado fato baseando-se em estereótipos. Já a heurística da disponibilidade está ligada à determinação de probabilidades por meio da facilidade de lembrar acontecimentos parecidos (disponíveis). E, por último, a heurística da ancoragem ocorre quando as pessoas tentam prever probabilidades baseadas em uma informação inicial ou ponto de partida (ponto de referência) (KAHNEMAN, 2012).

Na sociedade atual, existe uma necessidade de recorrer a heurísticas que não são mais que atalhos cognitivos facilitadores dos processos de decisão. O fator tempo é crucial, por isso, muitas vezes, pretende-se tomar decisões certas no curto espaço de tempo, pois a necessidade

de tomar decisões é inerente ao ser humano, e imensas vezes as pessoas têm de tomar decisões sobre a probabilidade de ocorrências de fatos concretos. As heurísticas são importantes, pois reduzem a complexidade das tarefas simplificando os processos de decisão e sustentam os seus pressupostos em crenças e na experiência dos componentes envolvidos. Kahneman e Tversky argumentaram que, enquanto disciplinas formais, como a Lógica e a Matemática, fornecem procedimentos computacionais normativos para se chegar à solução de vários tipos de problemas, o raciocínio comum tem pouco ou nenhum acesso a tais procedimentos e depende, ao contrário disso, de uma série de heurísticas não lógicas.

Segundo Reid Hastie (2001, p. 653-683), a origem dos estudos sobre julgamentos heurísticos e tomada de decisões reside na prescrição de formas exitosas de tomar decisões em jogos e situações seguras. Os princípios clássicos envolvidos nessas situações são identificados com as ações que maximizam a possibilidade de obter resultados desejáveis e minimizações da possibilidade de que ocorram resultados indesejáveis, sob condições idealizadas. Além do modelo normativo, que visa definir como as decisões devem ser tomadas para maximizar a racionalidade, observa-se o desenvolvimento de modelos descritivos, que têm o objetivo de descrever como os seres humanos tomam decisões de fato (HAMMOND, 2000). Hastie afirma que, historicamente, a ênfase foi modificada, passando a incidir sobre os métodos de tomada de decisão, especialmente em decisões com informações não confiáveis e incompletas, em ambientes complexos e suscetíveis a rápidas mudanças, e levando em conta o processamento mental limitado (racionalidade limitada). Uma das formas de aproximação com boas decisões, nesse sentido, é a utilização de heurísticas em ambientes complexos (HASTIE, 2001, p. 653-683).

Entre as heurísticas propostas por Kahneman e Tversky estão a disponibilidade, todas tendo em comum a sua dependência do uso de representações de casos individuais exemplares. Segundo este tipo de heurística, os julgamentos dos sujeitos violam o princípio estatístico e lógico de inclusão de classes, possibilitando a ocorrência de erro ou falácia de conjunção (*conjunction fallacy*), isto é, uma avaliação da probabilidade de dois eventos conjuntos superiores à probabilidade de eventos isolados. Se os sujeitos fizerem julgamentos de acordo com a heurística de disponibilidade cometerão erros de julgamento (KAHNEMAN, 2012, p. 65).

#### 4.1 HEURÍSTICA DE DISPONIBILIDADE

As heurísticas de disponibilidade baseiam-se na facilidade em aceder a conteúdos mentais nas operações de recuperação, construção de ideias, tornando as instâncias mais facilmente disponíveis (palavras, associações, imagens, símbolos) para ser lembradas e, conseqüentemente, influenciar o processo de tomada de decisão. Este tipo de heurística tem a ver com a estratégia utilizada por parte dos sujeitos para julgar como mais provável um fato para o qual podem evocar um dado como exemplo (COSTERMANS, 2001). Outra dimensão é a que considera a dimensão emocional como basilar para influenciar a heurística de disponibilidade.

Na heurística de disponibilidade, trata-se de inferir a probabilidade de ocorrência de um acontecimento baseada na rapidez com que acontecimentos semelhantes e implicados nos vêm à mente, à memória, pois quando muitos exemplos de acontecimentos estão imediatamente disponíveis, normalmente, tendemos a inflacionar a frequência de ocorrências no julgamento. Outras aplicações da heurística da disponibilidade podem ser observadas também em julgamentos que dizem respeito a eventos mais realistas quanto à frequência relativa dos eventos. Tversky e Kahneman fixam-se na ideia de que uma classe de elementos pode ser lembrada com mais facilidade (KAHNEMAN, 2012, p. 533).

Uma empresa que não paga, podendo pagar, as verbas rescisórias de um empregado, e recorrer ao Judiciário para depositar as verbas sonegadas, extrajudicialmente, é tida como “tendo culpa no cartório”. Ainda que se afirme que o trabalhador não quis receber, não é acreditada, e sua ação está fadada ao fracasso. Como o trabalhador desempregado raramente (para os juízes, nunca) se recusa a receber suas verbas rescisórias, suspeita-se que a empresa proponente esconde alguma coisa, e que tenta proteger-se no manto da coisa julgada. O advogado do trabalhador tem a mesma opinião e tudo que precisa fazer é não facilitar para a empresa, isto é, não deduzir fatos e temas incompatíveis com a intuição do juiz. A empresa já está condenada. O juiz, por alguma razão (inconscientemente), “sabe” que a empresa está errada. Tudo o que o juiz dispõe é sobre o que “comumente acontece” e nada sobre o que “verdadeiramente aconteceu” naquele caso *sub judice*.

Uma mulher se queixa de um espancamento por parte do seu marido. A mulher tentou agredir o marido e ele reagiu com violência. Tudo que se tem na hipótese é o relato da esposa e do marido. O juiz se lembra das campanhas sobre combate a violência doméstica, dos índices estatísticos sobre a violência sofrida pelas mulheres e, por fim, que o antecedente do marido é de violência doméstica, então, de pronto conclui que o marido é o culpado pela agressão à esposa. Nada no mundo isentará este homem da culpa.

Muitos julgamentos e tomadas de decisão do cotidiano são feitos sob incertezas quando desconhecemos as probabilidades associadas aos possíveis resultados de uma tarefa decisória. Julgamentos realizados sob incertezas podem ser exemplificados com a estimativa da cotação atual do real, com os possíveis resultados passados e futuros, dentre outros (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974). Chama a atenção o fato de que os julgadores não têm domínio da racionalidade, como propõe a teoria da escolha racional advinda das ciências econômicas clássicas. Essa impossibilidade de domínio da racionalidade se deve ao fato de que as informações sobre as alternativas de dada tarefa decisória são frequentemente perdidas ou incertas. Além disso, a percepção é seletiva e a memória é sujeita a vieses, bem como os resultados atribuídos às alternativas podem ser erroneamente considerados, e a comparação de todas as opções seria possível somente com auxílios de memória ou dados mais abrangentes, tendo em vista a enorme demanda mnemônica e estatística exigida para essa tarefa (PLOUS, 1993).

#### 4.2 HEURÍSTICA DE REPRESENTATIVIDADE

São várias as situações cotidianas que evidenciam o quanto as pessoas se apoiam na heurística da representatividade ao tomarem as suas decisões e construírem seus julgamentos. De acordo com esse princípio heurístico, as pessoas conferem uma alta probabilidade de ocorrência a um evento quando esse é específico ou representativo de um tipo apenas da situação (KAHNEMAN; SLOVIC; TVERSKY, 1982, p. 201-208). A representatividade, por sua vez, é determinada pela grande similaridade de um evento dado com a maioria dos outros de uma mesma classe. Em suma, a probabilidade de ocorrência de um evento é avaliada pelo nível de semelhança às principais características do processo ou população a partir do qual ele foi originado.

Algumas questões de probabilidade propiciam o uso dessa heurística, como, por exemplo, qual é a probabilidade de um negro ter cometido o crime? Porque a população carcerária é predominantemente formada por negros e pobres? Ao responder a estas e outras questões cotidianas, é possível que o indivíduo avalie as probabilidades a partir do nível de informações que tem sobre a população negra, utilizando-se, dessa forma, a heurística da representatividade como embasamento para o seu raciocínio probabilístico e para gerar julgamentos e inferências de toda a ordem. As probabilidades subjetivas têm um importante papel nesse processo de julgamento individual e de toda a sociedade, na medida em que as pessoas substituem as leis de probabilidade pelas heurísticas.

No entender de Tversky e Kahneman, pesquisas com essa problemática têm confirmado que o indivíduo tende a orientar as suas tomadas de decisão pelo grau de probabilidade e de similaridade, com as grandezas comparadas e evocadas da memória (KAHNEMAN, 2012, p. 186). Essa abordagem da representatividade, embora muito útil em termos de economia cognitiva, pode conduzir a sérios erros, na medida em que similaridade, ou representatividade, não leva em conta vários fatores importantes que devem ser apreciados no julgamento de probabilidades (TONETTO et al., 2006, p. 181-189).

No primeiro momento, Kahneman e Tversky (1974) apontam a consideração às probabilidades de resultados anteriores como um dos fatores omitidos nesse processo. Na medida em que as pessoas avaliam a probabilidade pela representatividade, conseqüentemente, omitem probabilidades anteriores. Outro aspecto que, igualmente, deveria ser respeitado no uso da representatividade é o tamanho da amostra. Não raramente, a probabilidade de um resultado de uma amostra é avaliada por sua similaridade com o parâmetro correspondente na população. Os indivíduos, ao empregarem essa heurística, falham por não considerar o tamanho da amostra, mesmo quando ela está enfatizada na formulação do problema (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974).

Numa análise do estudo da incidência de câncer renal, nos 3.141 condados dos Estados Unidos, feito por Kahneman (2012, p. 139), revela um padrão notável. Os condados onde a incidência de câncer renal é menor são na maior parte rurais, esparsamente povoados e localizados em estados tradicionalmente republicanos. Indaga ele: que conclusão você tira disso?



Você ativou sua mente e foi principalmente uma operação do Sistema 2. Você deliberadamente procurou na memória e formulou hipóteses. Algum esforço esteve envolvido, mas o Sistema 1 não ficou ocioso: a operação do Sistema 2 dependia dos fatos e sugestões recuperados da memória associativa, e, provavelmente, acabou se concentrando no fato de que os condados com baixa incidência de câncer são na maior parte rurais. E comenta Kahneman (2012, p. 139): “É tão fácil quanto tentador inferir que os baixos índices de câncer dos condados estão diretamente ligados ao modo de vida puro do meio rural – livre da poluição do ar, da poluição da água, com acesso a alimento fresco e sem aditivos”. Isso faz perfeito sentido.

Agora, prossegue ele, considere os condados em que a incidência de câncer de rim é mais elevada. Esses condados atingidos tendem a ser na maior parte rurais, esparsamente povoados e localizados em estados tradicionalmente republicanos, e a conclusão foi: “É fácil inferir que suas elevadas taxas de câncer podem ser diretamente devidas à pobreza do estilo de vida rural – sem acesso a bons cuidados médicos, com dieta rica em gordura, excesso de álcool e tabaco” (KAHNEMAN, 2012, p. 140). Alguma coisa está errada, é claro. O estilo de vida rural não pode explicar ao mesmo tempo uma incidência muito alta e muito baixa de câncer renal. O que está acontecendo? Como explica Kahneman, o fator-chave não é que os condados sejam rurais ou predominantemente republicanos. É que condados rurais têm populações pequenas. E a principal lição a ser aprendida não é sobre epidemiologia, mas sobre o difícil relacionamento entre nossa mente e as estatísticas. O Sistema 1 é altamente proficiente numa forma de pensamento – automaticamente e sem esforço ele identifica ligações causais entre eventos, às vezes mesmo quando a ligação é espúria. Quando recebeu a informação sobre os condados com elevada incidência, você imediatamente presumiu que esses condados são diferentes de outros condados por um motivo, e que deve haver uma causa que explique a diferença. Como se viu, contudo, o Sistema 1 é inepto quando confrontado com fatos “meramente estatísticos”, que mudam a probabilidade de resultados, mas não faz com que aconteçam (KAHNEMAN, 2012, p. 140).

A premissa básica de Kahneman e Tversky é de que pessoas que não possuem treinamento em estatística são bons “estatísticos intuitivos”. Os estudos demonstraram que a premissa era falsa. E ao final explicaram de modo irônico que “intuições sobre amostragem aleatória parecem satisfazer a lei dos pequenos números, que afirma que a lei dos grandes números se aplica aos números pequenos também”, mas não satisfazem, e também recomendaram veemente de que os pesquisadores encarassem suas “intuições estatísticas com a devida desconfiança e substituíssem a formação de impressões, pelo cálculo sempre que possível”, pois até os especialistas prestavam atenção insuficiente ao tamanho da amostra (KAHNEMAN, 2012, p. 144).

Segundo Kahneman, a percepção amplamente equivocada da aleatoriedade às vezes tem consequências significativas. E seus estudos demonstram a facilidade com que as pessoas veem padrões onde eles não existem. O “fato” de que os jogadores ocasionalmente ficam com

uma *hot hand* (“mão quente”, isto é, sortuda, certa) é algo de modo geral aceito por jogadores, treinadores e torcedores. A inferência é irresistível: um jogador faz três ou quatro cestas numa sequência e não se consegue deixar de formar o julgamento causal de que esse jogador agora está com a mão quente, uma propensão temporariamente aumentada de fazer pontos. “Análises de milhares de sequências de arremessos levaram a uma conclusão decepcionante: não existe esse negócio de mão quente no basquete profissional, seja durante o andamento do jogo, seja no arremesso livre”. Embora alguns jogadores sejam mais precisos do que outros, a sequência de arremessos bem-sucedidos e perdidos satisfaz todos os testes de aleatoriedade. “A mão quente está inteiramente nos olhos de quem vê, que é invariavelmente muito rápido em perceber ordem e causalidade no aleatório”. Assim, a mão quente é uma ilusão cognitiva comum e popular, e a tendência a ver padrões na aleatoriedade é esmagadora e irresistível (KAHNEMAN, 2012, p. 147-149).

Para Kahneman, a ilusão sobre a existência de um padrão afeta nossas vidas de muitas maneiras para além da quadra de basquete. A resposta simples ao problema é que se alguém segue sua intuição, vai cometer com frequência o erro de classificar equivocadamente um evento aleatório como sistemático. Tem-se normalmente uma inclinação grande demais para rejeitar a crença de que grande parte do que acontece no mundo é aleatório (KAHNEMAN, 2012, p. 149). Isso provavelmente faz sentido intuitivamente. É fácil elaborar uma narrativa causal que explique como as coisas acontecem, mas, infelizmente, essa análise causal é inútil porque os fatos estão errados. Graças aos recentes avanços na psicologia cognitiva, agora se pode ver com clareza o que Kahneman e Tversky apenas conseguiram vislumbrar: “a lei dos pequenos números é parte de duas histórias maiores sobre as operações da mente” (KAHNEMAN, 2012, p. 150).

Outra feição prejudicada na heurística da representatividade é a sensibilidade concernente à previsibilidade. Quando as pessoas fazem algumas previsões numéricas, como o cenário futuro da economia ou o resultado de um investimento específico, os indivíduos frequentemente se guiam pela representatividade, a partir das situações descritas para eles. Se a descrição do fato ou pessoa for muito favorável, o prognóstico de sucesso mais alto parecerá mais representativo de tal descrição; se a descrição for negativa, um prognóstico de fracasso parecerá mais representativo. Entretanto, o nível no qual a descrição é favorável não determina a fidedignidade dessa descrição ou o nível no qual essa permite uma predição exata, pois as descrições omitem elementos importantes na análise. Por conseguinte, se as pessoas prognosticarem somente em termos do que é favorável na descrição, suas previsões serão insensíveis à fidedignidade da evidência e à autenticidade esperada da predição (KAHNEMAN, 2012, p. 528).

Como diz Kahneman, as ilusões de validade e de habilidade são apoiadas por uma poderosa cultura profissional (prática social). Sabe-se que as pessoas podem manter uma fé inabalável em qualquer proposição, por mais absurda que seja, quando ela é sustentada por uma comunidade de crentes que pensa igualmente (*communis opinio*). Dada a cultura profissional

da comunidade, não é de surpreender que grande número de indivíduos nesse mundo acredite estar entre os poucos escolhidos capazes de fazer o que acreditam que os outros não podem. A confiança subjetiva das pessoas é um sentimento, não um julgamento. “Nosso entendimento do conforto cognitivo e da coerência associativa situa a confiança subjetiva firmemente no Sistema 1”, com crenças, hábitos costumes e erros cognitivos (KAHNEMAN, 2012, p. 272).

O uso da heurística da representatividade também conduz a outro tipo de erro cognitivo, a denominada falácia da conjunção (*conjunction fallacy*) (EYSENCK, 2001). A falácia é utilizada, em geral, quando as pessoas deixam de aplicar uma regra lógica que é obviamente relevante (KAHNEMAN, 2012, p. 201). Trata-se de uma crença errônea do indivíduo de que a combinação de dois eventos é mais provável de ocorrer do que um deles sozinho. Nesse sentido, Plous complementa que a co-ocorrência de dois eventos não pode ser mais provável que a probabilidade de cada um deles sozinho (PLOUS, 1993). Consiste em um erro de julgamento porque viola um princípio fundamental da probabilidade, a regra da inclusão: se X inclui Y, então a probabilidade de Y não pode ser maior do que a probabilidade de X. Ao ser estendida para eventos compostos, essa regra é denominada “regra da conjunção”, a qual estabelece que a probabilidade de “A & B” deve ser menor ou igual à probabilidade de “B” uma vez que “A & B” é um subconjunto de B. A heurística da representatividade se refere ao “grau de correspondência entre uma amostra e uma população, uma instância e uma categoria, um ato e um ator ou, mais genericamente, entre um exemplo e um modelo” (TVERSKY; KAHNEMAN, 1983, p. 293-315).

Gavanski e Roskos-Ewoldsen demonstraram que a falácia da conjunção não pode ser explicada unicamente com base na heurística da representatividade (GAVANSKI; ROSKOS-EWOLDSEN, 1991, p. 181-184). Considerando-se que os julgamentos não podem ser efetuados a partir da representatividade em algumas das questões (problemas “misto” e “combinação de probabilidade”), mas que poderiam ser efetuados com base nas probabilidades dos eventos constituintes. Em todos os casos, Gavanski e Roskos-Ewoldsen concluíram que é possível que a representatividade esteja relacionada com a ocorrência da falácia porque afeta o julgamento da probabilidade dos eventos constituintes, mas que o julgamento do composto é feito com base na combinação da probabilidade desses eventos. Isso ocorreria porque, diz Kahneman, embora os indivíduos tenham estereótipos para “caixas de banco” e para “feministas”, por exemplo, eles normalmente não têm estereótipos para “caixas de banco feministas”. Na ausência da possibilidade de controle pela representatividade, a probabilidade dos eventos constituintes assumiria o controle dos julgamentos do composto. Entretanto, esse controle não é necessariamente consistente com as leis da probabilidade, ou seja, as probabilidades dos eventos constituintes nem sempre são combinadas corretamente, ocasionando, assim, a falácia da conjunção (KAHNEMAN, 2012, p. 201).

Diante de histórias bem contadas, plausíveis, coerentes, convincentes, a tendência do nosso pensamento intuitivo é acatá-las sem maiores questionamentos. Juízes e advogados sabem

bem que seus argumentos não podem apresentar incoerências. Um problema bem colocado ou uma história bem narrada tem sempre grande chance de aceitação intuitiva. A mídia mais que ninguém sabe disso. Os políticos e seus publicitários (marqueteiros) também conhecem bem essa tendência humana, de cair na *falácia da conjunção* (da história bem contada, plausível), fundada no pensamento intuitivo.

Para Kahneman e Tversky (1982a, p. 201-208), esta tendência em não considerar a probabilidade de base e consequentemente fornecer respostas erradas opostas às que manifestam a tendência ao assim denominado “conservadorismo”, que corresponde a uma sobreavaliação da probabilidade de base, é neste caso determinada pela heurística da representatividade. Por meio deste termo, como se pode inferir, define-se a relação de similaridade entre um indivíduo “X” e a classe “Z” a qual pertence, ou entre uma amostra “A” e a população “P” da qual é retirada. É neste ponto que, para estes pesquisadores, a heurística da representatividade impede um julgamento probabilista estatisticamente válido. Quando se julga algo como representativo, isto é, que possui características típicas da classe à qual pertence, o julgamento sobre a probabilidade de que este algo pertença de fato à classe considerada será influenciado pelo grau de representatividade atribuída que, do ponto de vista estatístico, não é relevante e, ao mesmo tempo, deixarão de ser consideradas outras variáveis estatisticamente relevantes, como a probabilidade de base (KAHNEMAN, 2012, p. 525).

Os indivíduos têm dificuldade em concordar que uma pequena amostra não seja suficiente para prever um resultado ou tomada de decisão, na verdade, elas se sentem reticentes para atender ao tamanho da amostra, e esperam que pequenas amostras sejam representativas da sua população – lei de pequenos números (PARKIN, 2013).

As heurísticas de representatividade são usadas essencialmente quando se trata de fazer julgamentos de probabilidade, ou seja, trata-se de fazer uma simples estimativa acerca da medida em que uma característica de alguém é semelhante a uma característica típica ou representativa de uma categoria. Tem-se na heurística da representatividade uma dentre as várias formas de desvio de um raciocínio probabilístico objetivo. Kahneman e Tversky (1982b, p. 33-47) designam esse processo como exercendo um importante papel em uma variedade de julgamentos probabilísticos, entre eles julgamentos clínicos e previsões políticas e financeiras. Parece razoável supor, a partir dessa breve explanação, que essa substituição das leis de probabilidade por heurísticas é percebida pelo indivíduo como confiável e segura, uma vez que leva a estimativas razoáveis em muitas situações. Esse fato favorece o uso sistemático desses atalhos cognitivos, dificultando, consequentemente, sua futura eliminação.

#### 4.3 DO EFEITO DE ANCORAGEM

A heurística da ancoragem é tão comum e tão importante no mundo cotidiano que todo mundo passa por isso, ainda que inconscientemente, e seu nome é: efeito de ancoragem. Também poderia ser chamado de sugestão. Segundo Kahneman (2012, p. 152), ele acontece



quando as pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade. É um dos resultados mais confiáveis e robustos da psicologia experimental: a estimativa fica perto do número que as pessoas consideraram – por isso a imagem de uma âncora. As avaliações humanas sempre variam a depender se o padrão é livre (sem sugestão), se a âncora é maior ou se a âncora é menor. Se se considera quanto deveríamos pagar por uma casa, vai ser influenciado pelo preço perguntado. A mesma casa parecerá mais valiosa se o preço fornecido pelo corretor for elevado, não baixo, mesmo que você esteja determinado a resistir à influência desse número; e assim por diante – a lista de efeitos de ancoragem é infinita – e qualquer número que possa ser uma solução possível para um problema de estimativa induzirá a um efeito de ancoragem (KAHNEMAN, 2012, p. 153). Os julgamentos das pessoas são sempre influenciados por uma grandeza obviamente não informativa ou por sugestões infundadas.

Dois mecanismos mentais diferentes, para Kahneman (2012, p. 153), produzem os efeitos de ancoragem, um para cada tipo de sistema, uma forma de ancoragem que ocorre em um processo deliberado de ajuste, que é uma operação do Sistema 2, e uma ancoragem que ocorre por um efeito de *priming* (*priming effect*), uma manifestação automática do Sistema 1.

Quanto à ancoragem como um ajuste, parte da ideia de uma heurística de ajuste e âncora como estratégia para estimar quantidades incertas, onde se lança um número de ancoragem e avalia-se se ele é alto demais ou baixo demais, e gradualmente se ajusta a estimativa movendo-se “mentalmente” a partir da âncora (o número dado). O ajuste mental normalmente termina quando as pessoas não têm mais certeza de que deveriam seguir adiante (KAHNEMAN, 2012, p. 154).

Quanto à ancoragem com efeito de *priming*, façamos antes um esclarecimento. Efeitos de *priming* assumem diversas formas. Se uma ideia está atualmente na mente (esteja consciente dela ou não), será mais rápido do que o normal em reconhecer uma palavra quando for falada num sussurro ou apresentada numa tipologia borrada (KAHNEMAN, 2012, p. 69). E é claro que se é estimulado não apenas pela ideia de presente, mas também por uma diversidade de ideias relacionadas com ela. Além do mais, as ideias evocadas têm certa capacidade de evocar outras ideias, embora mais fracamente. Como diz Kahneman (2012, p. 69), as ideias associativas são como marolas num lago, a ativação se difunde por uma pequena parte da vasta rede de ideias associadas. Mapear essas ondulações é atualmente um dos desafios mais empolgantes na pesquisa psicológica. Fome implica fome, fome implica outras ideias como garfo, colher, prato, azeite etc.

Na verdade, nesse processo, o Sistema 1 fornece as impressões que muitas vezes se transformam em crenças, e é a fonte dos impulsos que muitas vezes se tornam as escolhas e ações. Ele oferece uma interpretação tácita do que acontece e em seu entorno, ligando o presente com o passado recente e com expectativas sobre o futuro próximo. Contém o modelo do mundo que avalia instantaneamente os eventos como normais ou surpreendentes. É a fonte dos julgamentos intuitivos rápidos e muitas vezes precisos; e faz a maior parte disso sem que

se tenha conhecimento consciente das atividades dele. O Sistema 1 também é a origem de muitos erros sistemáticos das intuições (KAHNEMAN, 2012, p. 76).

Para Kahneman (2012, p. 156), a ancoragem é um caso de sugestão. Essa é a palavra usada quando alguém faz com que vejamos, escutemos ou sintamos alguma coisa meramente trazendo-nos isso à mente. Mas, inicialmente, apelar para a sugestão não ajudava muito a compreender ancoragem, pois não se sabia como explicar a sugestão.

Depois Kahneman (2012, p. 156) concluiu que o conceito de sugestão não é mais obscuro: sugestão é um efeito de *priming*, que evoca seletivamente evidência compatível. Por exemplo, pode-se não acreditar sequer por um instante que Gandhi viveu 144 anos, mas o maquinário associativo certamente gera a impressão de uma pessoa muito velha. O Sistema 1 compreende sentenças tentando torná-las verdadeiras, e a ativação seletiva de pensamentos compatíveis produz uma família de erros sistemáticos que nos torna crédulos e propensos a acreditar muito fortemente no que queremos acreditar. Um processo que se parece com sugestão está de fato operando em muitas situações de ancoragem: o Sistema 1 faz o melhor que pode para construir um mundo em que a âncora é o número autêntico (KAHNEMAN, 2012, p. 156). Essa é uma das manifestações da coerência.

O efeito de ancoragem, segundo Kahneman, não é uma curiosidade de laboratório; pode ser igualmente decisivo no mundo real, mesmo entre especialistas da área, como corretores de imóveis e juízes. Efeitos de ancoragem semelhantes ou até maiores têm sido obtidos em numerosos estudos de estimativas e preços, e há evidências suficientes para contribuir. Por exemplo, perguntou-se a moradores franceses da região altamente poluída de Marselha que aumento no custo de vida eles aceitariam se pudessem viver numa área menos poluída. O efeito de ancoragem foi superior a 50% nesse estudo. Efeitos de ancoragem são facilmente observados no comércio *online*, em que o mesmo item é muitas vezes oferecido a diferentes preços de “compre já”. A “estimativa” em leilões de arte também é uma âncora que influencia o primeiro lance (KAHNEMAN, 2012, p. 159).

Há situações em que a ancoragem parece razoável, para Kahneman. Afinal, diz ele, não é de surpreender que pessoas confrontadas com questões difíceis se agarrem a uma quimera, e a âncora é uma quimera plausível. Se o que você sabe a respeito de alguma coisa é quase nada e alguém lhe pergunta algo a respeito, talvez se infira que o número, dado ou valor não esteja longe demais da verdade, já que alguém que conhece a verdade do caso pensou e fez a pergunta, de modo que a âncora, neste caso, pode ser uma dica valiosa, somada ao *background* e outras coerências associativas. No entanto, uma descoberta fundamental da pesquisa com ancoragem é a de que âncoras que são obviamente aleatórias podem ser tão eficazes quanto âncoras potencialmente informativas, e a conclusão é clara: “âncoras não devem seus efeitos ao fato de as pessoas acreditarem que elas são informativas” (KAHNEMAN, 2012, p. 160).

Como lembra Kahneman, o poder de âncoras aleatórias foi demonstrado de algumas maneiras preocupantes, e cita um experimento. Juízes alemães, com uma média de mais de

15 anos de experiência em tribunal, primeiro liam a descrição de uma mulher que fora detida por furto em lojas, depois lançavam dois dados que haviam sido adulterados de modo a dar sempre 3 ou 9. Assim que os dados paravam de se mover, perguntava-se aos juízes se iriam sentenciar a mulher a uma pena de prisão maior ou menor, em meses, do que o número apresentado no dado. Finalmente, os juízes eram instruídos a especificar a exata sentença de prisão que dariam à mulher. Em média, os que haviam rolado um 9 diziam que iriam sentenciá-la a oito meses; os que obtinham um 3 diziam que iriam sentenciá-la a cinco meses; o efeito de ancoragem foi de 50% (KAHNEMAN, 2012, p. 160).

Segundo Kahneman, os efeitos de ancoragem (às vezes por causa do *priming*, às vezes a ajuste insuficiente) estão por toda a parte, e que os mecanismos psicológicos que produzem ancoragem nos tornam muito mais sugestionáveis do que a maioria de nós gostaria. “É claro que há um bocado de gente por aí muito disposta a explorar nossa credulidade”. Para ele, efeitos de ancoragem explicam por que, por exemplo, o racionamento arbitrário no comércio é uma manobra de marketing eficaz, contra clientes de supermercados, quando se limita a quantidade de unidades, tendo como efeito uma compra de unidades superior ao número de unidades sem limites. Vê-se a mesma estratégia em funcionamento na negociação do preço de uma casa, quando o vendedor faz o primeiro movimento ao fixar o preço de venda. Como em muitos outros jogos, diz Kahneman, agir primeiro é uma vantagem em negociações que envolvem uma única questão – por exemplo, quando o preço é a única coisa a ser acertada entre um comprador e um vendedor –, pois a âncora inicial tem um efeito poderoso, ainda que não seja a única explicação (KAHNEMAN, 2012, p. 161).

Resistir ao efeito de ancoragem, com instruções para focar a atenção e buscar na memória argumentos contra a âncora, ativando o Sistema 2, pode ser uma estratégia bem-sucedida, mas não é fácil. Em geral, uma estratégia de deliberadamente “pensar o contrário” pode ser uma boa defesa contra efeitos de ancoragem, pois neutraliza o recrutamento de pensamentos tendenciosos que gera esses efeitos (KAHNEMAN, 2012, p. 162).

Agora, experimente aplicar o efeito de ancoragem em um problema de decisão jurídica (política pública): o tamanho da reparação em casos de danos morais. Diz Kahneman que as indenizações para isso às vezes são enormes e setores que são alvos frequentes desses processos, como hospitais e indústrias químicas, têm trabalhado juntos para impor um teto a essas indenizações. Antes de ler sobre ancoragem talvez você achasse que a limitação legal das indenizações a um teto máximo seria uma boa coisa para os potenciais acusados, tornando mais previsíveis as condenações, mas é possível que agora talvez isso não seja a coisa certa. Como explica Kahneman, “considere o efeito de fixar o teto em um milhão de reais”. A regra eliminaria todas as indenizações maiores, o que talvez fosse bom, mas a âncora também jogaria para cima o valor de muitas indenizações (a maioria) que de outro modo seriam bem menores. “Isso quase certamente beneficiaria muito mais os acusados de crimes graves e as grandes empresas que podem pagar do que o oposto” (KAHNEMAN, 2012, p. 162).

Os efeitos de âncoras aleatórias têm muito a dizer sobre o relacionamento entre o Sistema 1 e o Sistema 2. “Efeitos de ancoragem sempre foram estudados em tarefas de julgamento e escolha que são no fim das contas completadas pelo Sistema 2”. Porém o Sistema 2 trabalha baseado em dados que são recuperados da memória, numa operação automática e involuntária do Sistema 1. “O Sistema 2 é desse modo suscetível à influência enviesante de âncoras que tornam parte da informação mais fácil de recuperar”. Além disso, o Sistema 2 não tem qualquer controle sobre o efeito e nenhum conhecimento dele (inconscientes). Os participantes que foram expostos a âncoras absurdas ou aleatórias (como a idade de Gandhi aos 144 anos) negam terminantemente que essa informação obviamente inútil possa ter alguma influência sobre a estimativa, e estão completamente enganados, conclui Kahneman (2012, p. 163).

Como se viu na discussão da lei dos pequenos números, uma mensagem ou uma informação, a menos que seja imediatamente rejeitada como uma mentira, terá o mesmo efeito sobre o sistema associativo, independentemente de sua confiabilidade. A essência da mensagem é a história, que está baseada em qualquer informação disponível, mesmo se a quantidade de informação é mínima e sua qualidade é ruim: WYSIATI” (KAHNEMAN, 2012, p. 163). Como explica Kahneman (2012, p. 163), quando você lê uma história sobre o resgate heroico de um montanhista ferido, o efeito sobre sua memória associativa é muito parecido com o de um noticiário na TV ou a sinopse de um filme, e a ancoragem resulta dessa ativação associativa. “Se a história é verdadeira, ou crível, importa pouco, se é que importa alguma coisa. O efeito poderoso de âncoras aleatórias é um caso extremo desse fenômeno, pois uma âncora aleatória obviamente não fornece informação alguma” (KAHNEMAN, 2012, p. 163).

Há uma variedade desconcertante de efeitos de *priming*, em que os pensamentos e comportamentos podem ser influenciados por estímulos nos quais não se presta a menor atenção, e mesmo por estímulos dos quais não se tem a menor consciência, diz Kahneman. A moral principal da pesquisa de *priming*, para Kahneman, é que os pensamentos e comportamentos são influenciados, muito mais do que se sabe ou se quer, pelo ambiente do momento. E os resultados são mesmo inacreditáveis, pois eles não correspondem à experiência subjetiva. No entanto, os resultados podem ser perturbadores, pois ameaçam a percepção subjetiva do agente e a autonomia. E indaga Kahneman: “se o conteúdo de um irrelevante descanso de tela num computador pode afetar sua disposição de ajudar estranhos sem que você se dê conta disso, até onde vai sua liberdade? Efeitos de ancoragem são ameaçadores de maneira similar. Sempre se tem consciência da âncora e até se presta atenção nela, mas não se sabe como ela orienta e restringe o pensamento, pois não se pode imaginar como teria sido se a âncora tivesse sido diferente (ou ausente). Então é melhor desconfiar e, se o que está em jogo é muito valioso, deve mobilizar-se (mobilizar seu Sistema 2) para combater o efeito (KAHNEMAN, 2012, p. 163-164).

#### 4.4 HEURÍSTICA DO AFETO E AVALIABILIDADE

Paul Slovic et al. (2002, p. 397-420) propuseram a heurística do afeto (*affect heuristic*) em



que as pessoas deixam que suas simpatias e antipatias determinem suas crenças e julgamentos acerca do mundo. O trabalho incorporou aspectos não cognitivos ao modelo de pesquisa de Daniel Kahneman, e é citado recorrentemente por todos os trabalhos posteriores sobre julgamentos e processos decisórios com base em influências afetivas ou emocionais (ÁVILA; FARIAS, 2013, p. 29-48). Tendo como referência estudos empíricos de diversas áreas, como os do neurologista António Damasio (1994) e os do psicólogo Paul Slovic, a heurística do afeto é também focada por Kahneman e Frederick, quando afirmam que “existem agora evidências convincentes na literatura para a proposição de que cada estímulo evoca uma avaliação afetiva, e que esta avaliação pode ocorrer de forma inconsciente” (KAHNEMAN; FREDERICK, 2002, p. 56).

Para Kahneman, nossas preferências políticas, por exemplo, determinam ou influenciam os argumentos que se julgam convincentes. Nossa atitude emocional em relação a coisas como irradiação de alimentos, carne vermelha, energia nuclear, tatuagens ou motocicletas governa nossas crenças sobre seus benefícios e seus riscos. Se se argumenta com todas essas coisas, provavelmente se acredita que seus riscos são elevados e seus benefícios, desprezíveis. A primazia das conclusões não significa, diz ele, que a mente está completamente fechada e que as opiniões são inteiramente imunes à informação e à argumentação sensata vindas de fora. As crenças e até a atitude emocional podem mudar (pelo menos um pouco) quando se descobre que o risco de uma atividade de que não gosta é menor do que se pensava. Contudo, a informação sobre riscos menores também mudará sua visão dos benefícios (para melhor) mesmo que nada tenha sido dito sobre benefícios na informação que você recebeu (KAHNEMAN, 2012, p. 133-134). Na verdade, ele já chegou a sustentar que a heurística do afeto é “provavelmente o mais importante desenvolvimento no estudo das heurísticas de julgamento nas últimas décadas” (KAHNEMAN, 2003, p. 1449-1475).

Para Slovic et al. (2002, p. 397-420), o termo “afeto” é a qualidade de bom ou ruim que pode assumir o estado de espírito de uma pessoa (conscientemente ou não) frente a um determinado estímulo. A manifestação do afeto ocorreria de forma rápida e automática (exemplo: a sensação que prontamente experimentamos ao ouvir as palavras “tesouro” ou “morte”). Contudo, um dos primeiros autores a propor, de forma sistemática, a importância das respostas afetivas e emocionais nos processos de julgamento e tomadas de decisão foi Robert Zajonc (1980, p. 151-175), quando argumentou que as reações afetivas aos estímulos seriam frequentemente as primeiras reações a se manifestarem, ocorrendo de forma automática e, em seguida, guiando e influenciando diretamente todo o processamento da informação e o julgamento, não sendo apenas respostas a uma abordagem analítica anterior (ÁVILA; FARIAS, 2013, p. 29-48).

As impressões afetivas, positivas ou negativas, citadas por Damasio (1994), guiam julgamentos e tomadas de decisão. O indivíduo consulta (de forma automática) seu “arquivo afetivo” com todas as “impressões” positivas e negativas, associadas consciente ou inconscientemente aos objetos/pessoas/eventos em questão. Assim como memorização e similaridade

servem de inferência, de “atalho” para julgamentos de probabilidades (heurísticas da disponibilidade e da representatividade), essas “impressões afetivas” servem como atalho facilitador para importantes julgamentos, o que permite classificá-las como uma heurística (ÁVILA; FARIAS, 2013, p. 29-48).

Slovic et al. (2002, p. 397-420) propõem ainda o conceito de *evaluability* (avaliabilidade/adequação), o qual consistiria em uma variável de moderação na relação entre a heurística afetiva e o julgamento efetivo, isto é, este seria um dos mecanismos que mediriam a participação das impressões afetivas durante os processos de julgamento e de tomadas de decisão. Neste sentido, as impressões afetivas variariam não apenas em seu caráter positivo/negativo, mas também em relação à precisão com que tais impressões poderiam ser percebidas pelo indivíduo, e essa maior ou menor precisão de uma impressão afetiva pode afetar substancialmente os julgamentos baseados nela. O conceito de *evaluability* implica que mesmo atributos muito importantes podem não ser usados pelos indivíduos em situações de julgamento e decisão, a menos que possam ser traduzidos precisamente em uma impressão afetiva (ÁVILA; FARIAS, 2013, p. 29-48).

Para Kahneman (2012, p. 134), temos aqui um novo lado da “personalidade” do Sistema 2. Na interação entre os dois sistemas, pareceu que o Sistema 2 é que basicamente está no comando, com a capacidade de resistir a sugestões do Sistema 1, retardar as coisas e impor análises lógicas. A autocrítica é uma das funções do Sistema 2. No contexto das atitudes, contudo, o Sistema 2 age mais como um defensor para as emoções do Sistema 1 do que como um crítico dessas emoções, ele mais endossa que impõe. Sua busca por informação e argumentos está na maior parte restrita à informação que seja consistente com crenças existentes, não com uma intenção de examiná-las. Um Sistema 1 ativo, que busca coerência, sugere soluções para um Sistema 2 complacente.

## 5 VIESES DA DECISÃO JUDICIAL: A INTERAÇÃO ENTRE SISTEMAS PSICOLÓGICOS DISTINTOS

Normalmente os teóricos da decisão judicial constroem seus modelos a partir de visões pouco realistas da figura do juiz. Pressupõe-se que o juiz, salvo os teóricos do realismo jurídico, é uma criatura de racionalidade quase ilimitada; que tem a capacidade de desligar seus vieses e preconceitos, suas emoções etc.; que o juiz sempre seria capaz de tomar decisões racionalmente construídas a partir de certos dados mediante um processo controlado de inferência e análises exaustivas do direito objetivo. Quando muito, reconhece-se que o juiz é humano, falível e sujeito a variações emocionais, para em seguida exigir dele uma racionalidade ilimitada.

Nas ciências cognitivas, a visão de um ser humano dotado de racionalidade ilimitada vem sendo contestada desde a década de 1950 (SIMON, 1955, p. 99-118). Não é que as pessoas sejam irracionais; elas simplesmente não são sempre completamente racionais (STERNBERG; STERNBERG, 2012, p. 489 e ss.). Teorias econômicas tradicionais como a do *homo economicus*

e da teoria da utilidade esperada se revelaram insatisfatórias para descrever adequadamente a atividade de julgamento e tomada de decisão que as pessoas desempenham no cotidiano (NEUMANN; MORGENSTERN, 1944). De acordo com o modelo descrito na teoria da utilidade esperada, as pessoas tomam decisões totalmente racionais, são avessas ao risco e visam maximizar a utilidade. Porém, mediante testes empíricos, as pesquisas em economia comportamental contestam essas afirmações.

Na realidade, as pessoas não agem somente movidas por emoções, intuições ou razões. Durante muito tempo acreditou-se que a solução de problemas se dava apenas no nível da consciência e que era o produto do sistema da linguagem (GAZZANIGA, 1985, p. 4). No entanto, aos poucos, essa posição passou a ser pouco acreditada em razão de robusta evidência empírica em favor de uma concepção de organização cerebral modular. O cérebro humano se organiza dividido em unidades funcionais relativamente independentes que trabalham paralelamente (FODOR, 1983). Normalmente, o trabalho de solução de problemas desempenhado por esses módulos ocorre apartado de nossa consciência verbal. Essa solução não parece também ser a realidade neural (BUTTON et al., 1997).

Embora a questão da modularidade seja controversa no domínio das ciências cognitivas, as descobertas reportadas por Gazzaniga (1985) abriram o caminho para as teorias de processo dual, de acordo com as quais o pensamento e o julgamento são operados por sistemas distintos às vezes chamados de implícito e explícito, intuitivo e deliberativo, ou Sistema 1 e Sistema 2.

O Sistema 1, intuitivo, não é propriamente um único sistema, mas um conjunto de subsistemas que operam com certa autonomia. Dentro desse sistema, estão inseridos “programas” inatos de comportamentos instintivos, vinculados aos instintos de preservação e procriação (LEDOUX, 2011). Tarefas importantes como reconhecimento facial, propriocepção, percepção de profundidade visual, resolução de ambiguidades linguísticas etc. são desempenhadas por esse sistema. O Sistema 1 é automático e se caracteriza por operar rapidamente, sem esforço, de maneira não intencional, e inconsciente. Apenas seu produto final chega ao nível da consciência (EVANS, 2003).

Como se viu, as pesquisas em psicologia social e economia comportamental revelaram que a maioria dos julgamentos é automática, ocorrendo primariamente no Sistema 1. Deliberar, raciocinar sobre o mundo social no qual alguém age e interage é tarefa que depende de duas condições fundamentais: (a) que a pessoa tenha acesso às informações corretas e relevantes; e (b) que a pessoa tenha recursos mentais necessários e tempo para processar todas as informações (ARONSON, 2012, p. 118). O problema é que essas duas condições quase nunca estão presentes no cotidiano. Kahneman (2012, p. 201), com base em evidências empíricas, afirma que nossa convicção de que o mundo faz sentido repousa em nossa habilidade quase ilimitada de ignorar nossa ignorância. Depois, o ambiente social exige tanta quantidade de processamento de informações e de tomada de decisões, que é inviável processar informação e tomar decisão de maneira controlada e deliberada em todas as situações da vida.

Para resolver a escassez de tempo, de informação e de recursos mentais, as pessoas empregam certas estratégias simplificadoras que otimizam a tomada de decisão, mas, por outro lado, aumentam as chances de erro, as chamadas de heurísticas de julgamentos e que sujeitam as pessoas a vieses cognitivos inconscientes e involuntários. Em todo o caso, na operação, ocorre primeiro um julgamento intuitivo e só depois a consciência racionaliza o julgamento para a tomada de decisão, confirmando ou rejeitando a escolha, no qual entram crenças, hábitos, convicções, valores morais, pressão social etc. Como diz Damasio (2012, p. 194), as crenças, os hábitos, os sentimentos e as intenções são o resultado de uma série de fatores radicados nos nossos organismos e na cultura que compartilhamos, mesmo que esses fatores possam ser remotos e não nos apercebamos sempre deles.

No campo da psicologia moral, sustenta-se que os julgamentos morais seriam o resultado da interação e competição entre os dois sistemas psicológicos distintos: o sistema intuitivo e o sistema deliberativo (CUSHMAN; YOUNG; GREENE, 2010, p. 47-49), mas atribuindo-se primazia ao sistema intuitivo no processo causal de formação do julgamento moral (DAMASIO, 2005, p. 53), sem permitir chegar à conclusão apressada de que as pessoas não sejam capazes de deliberações morais significativamente refletidas (HAIDT, 2008, p. 181). Será que no Direito temos o mesmo fenômeno?

Na maioria dos casos, é provável que o processamento da informação se dê inicialmente de maneira intuitiva e automática, mesmo que essas intuições estejam fundadas no conhecimento do direito e nas práticas judiciais. Como lembra Frederick Schauer: “Um palpite ou uma intuição, afinal, pode ser um palpite juridicamente informado ou uma intuição baseada no conhecimento do direito” (SCHAUER, 2009, p. 128). O julgamento é inicialmente intuitivo, ocorrendo em seguida uma busca no ordenamento jurídico pela regra que embasa a intuição. Também é possível uma segunda situação na qual o juiz não tem o conhecimento momentâneo sobre a resposta que o direito oferece a certo problema, e, nesse caso, o processamento das informações relevantes será deliberado e esforçado, onde, após consultar o material jurídico disponível, o juiz encontrará a solução para o caso.

Em muitos outros casos, principalmente nos ditos casos difíceis, o juiz não encontra de pronto a solução jurídica suficiente para embasar a tomada de decisão, e parece que ele toma a decisão a partir de critérios extrajurídicos,<sup>1</sup> e isso não quer dizer nada sobre o tipo de sistema de processamento que entra em cena. O juiz conscientemente identifica o caso e procura uma solução a partir da superação deliberada de suas próprias intuições ou pelo acionamento de novas intuições ou pela modificação das já existentes. São julgamentos deliberados

...

1 Ronald Dworkin (2006) sustentaria que o domínio da filosofia moral e política fornece aos juízos materiais que ele, Dworkin, considera jurídicos, próprio do direito, e assim a decisão judicial não recorreria a critérios extrajurídicos, diferentemente do que sustentou Herbert Hart (2009). A tese a favor ou contra não tem qualquer influência no argumento ligado à investigação da psicologia da decisão judicial em si.



e reflexivos. Tanto fatores individuais quanto sociais entram no processo causal de tomada de decisão, superando as intuições iniciais por força da reflexão, ainda que presa ao julgamento intuitivo, ou pode mesmo acionar novas intuições ou modificar as já existentes por meio da reflexão em torno de um problema a partir de estratégias específicas como a adoção da perspectiva do outro (*role-taking*).

Assim, na maioria das vezes, o julgamento surge de uma impressão intuitiva (emocional). Ao se deparar com os elementos de uma demanda jurídica, surge na consciência ou na margem da consciência, um sentimento avaliativo sobre o caso como um todo, sem qualquer consciência de se ter passado pelas etapas de busca e avaliação de evidência ou pela inferência controlada de uma conclusão. Essa intuição causa a experiência na consciência de uma condenação ou absolvição de uma das partes, incluindo uma crença na correção ou incorreção da decisão em conformidade com o Direito. Tudo acontece de maneira rápida e automática, antes que o juiz analise a causa.

É certo que no Direito o Poder Judiciário está incumbido de solucionar os conflitos de interesse e até mesmo exercer o controle da atividade estatal, sendo, por isso, deferidas constitucionalmente certas garantias que asseguram independência em relação aos demais poderes e imparcialidade em relação às partes. Do ponto de vista teórico, é possível sustentar que essas peculiaridades institucionais e pessoais tornam os juízes menos suscetíveis a certas heurísticas de julgamento típicas da interação social. Por exemplo, talvez um juiz que conscientemente dê valor à sua independência funcional e à sua imparcialidade seja menos suscetível à opinião alheia, à heurística do afeto de julgamento (concordo com pessoas que eu gosto), mas também improvável que não se influencie com vários fatores da vida social.

Isso porque as heurísticas de julgamentos sujeitam as pessoas a vieses cognitivos inconscientes e involuntários, já que esses vieses nem sempre emergem ao nível da consciência. Por mais que se esforce para manter a reputação de independência e de imparcialidade, é possível que o julgador não perceba que está fazendo julgamentos baseados em atalhos mentais inconscientes e involuntários que operam automaticamente no contexto das interações sociais nas quais se envolvem (KAHNEMAN, 2012, p. 234-235).

O juiz sabe que tem o dever constitucional de justificar e motivar as decisões, ainda que nem sempre saiba ou suspeite como as alcançou. A Constituição brasileira exige que o juiz apresente fundamentação construída a partir de fundamentos jurídicos (art. 93, IX), portanto, a partir do momento em que o juiz ganha consciência da decisão a ser tomada e crê na sua correção, ele se vê diante da necessidade de justificá-la, pressionando-o a buscar no ordenamento jurídico o primeiro argumento baseado em normas que embase obliquamente a decisão tomada, principalmente num contexto jurídico de textura aberta. Isso faz surgir uma questão: que tipo de raciocínio é desenvolvido pelo juiz? Seria o desenvolvido por um cientista na busca da verdade ou se aproximaria do tipo de raciocínio desenvolvido por um advogado que procura razões para defender o ponto de vista de seu cliente?

Não se pode ainda no campo experimental (se é que será um dia possível explicar) responder se é um ou outro, ou mesmo um tipo diferente de raciocínio. A comprovação que se tem é que todas as nossas decisões normalmente envolvem voluntária ou involuntariamente as nossas emoções, que o corpo age conjuntamente com o cérebro no processo decisório e que tudo o que chega à consciência já tem um prejulgamento realizado.

As evidências sugerem que, ao menos em determinados casos, os juízes desenvolveriam raciocínio semelhante ao de um advogado que procura razões para defender o ponto de vista de seu cliente. O Sistema 1 tomaria a decisão e o Sistema 2 se engajaria no pensamento confirmatório necessário para encontrar elementos que tornem essa decisão aceitável perante as partes e a sociedade, o fenômeno do viés confirmatório. Para Raymond S. Nickerson (1998, p. 494), viés confirmatório é a persistente inclinação involuntária que as pessoas têm ao lidar com evidências na deliberação ou argumentação para reforçar, de maneira inapropriada, hipóteses ou crenças cuja verdade está em questão. As pessoas têm um desejo de acreditar em certas proposições, de modo que certas crenças são influenciadas por suas preferências (motivação e falha cognitiva).

Farina, Arce e Novo (2003) mostram por meio da análise de 555 sentenças no Judiciário espanhol que a maioria dos julgamentos se baseou em raciocínios informais ou vieses cognitivos como as heurísticas que foram apresentadas anteriormente nesta seção. Este achado empírico demonstra a relevância de se considerar que as decisões judiciais podem acabar contaminadas pelos processos de raciocínio baseados em heurísticas e vieses cognitivos. Considerar este fato é de suma importância para ampliar o debate e propiciar decisões judiciais mais “imparciais”.

Bennett (2014) argumenta que o efeito do viés da ancoragem pode ser proeminente nas decisões judiciais, mesmo que a âncora seja incompleta, irrelevante, implausível e até mesmo aleatória. A especialização não é capaz de proteger os juízes dos efeitos dos vieses cognitivos.

Peer e Gamliel (2013) demonstram que os vieses da confirmação, do *hindsight*, a falácia da conjunção e o viés da ancoragem são comuns em juízes. O viés da confirmação ocorre quando o juiz acaba por se convencer pelas provas que confirma suas hipóteses apriorísticas. O *hindsight* ocorre quando, após o fato, o juiz tende a considerar que sua probabilidade de ocorrência é bem maior do que de fato é, ou mais previsível do que realmente seria. O viés da falácia da conjunção ocorre em casos em que os eventos são descritos em minúcias levando o juiz a crer que sua chance de ocorrer é maior do que realmente é.

As pessoas antes formam uma opinião a respeito do tema; as informações adquiridas em seguida são avaliadas de maneira enviesada (*primacy effect*). Uma vez que a opinião se forma, ela se torna resistente à mudança, até mesmo diante de evidências irresistíveis de que está errada (*belief persistence*) (KUNDA, 1990, p. 494). Assim, as pessoas mostram-se mais inclinadas a questionar informações conflitantes com suas crenças preexistentes do que informações que com elas sejam consistentes (NICKERSON, 1998, p. 198).

## À GUIA DE CONCLUSÃO

Viu-se que o Sistema 1 processa informações de maneira rápida e automática, informações essas ligadas tanto aos comportamentos instintivos de manutenção de estados corporais (propriocepção) quanto à percepção do meio social (por exemplo, julgamento moral). O Sistema 1 antecede o Sistema 2 do ponto de vista da evolução (filogenia) e do desenvolvimento (ontogenia). Os processos automáticos fazem parte da vida humana e da vida dos animais há milhões de anos, e são muito bons no que fazem. Quando o ser humano evoluiu e passou a contar com a capacidade de linguagem e de raciocínio, o cérebro não se reajustou para entregar ao novo e inexperiente Sistema 2 a condução da vida humana, e continuam ativos em nós.

Em situações de incerteza, as pessoas se baseiam em um limitado número de princípios heurísticos que reduzem a complexidade das tarefas de medir probabilidades e prever valores, dessa forma, tornam as operações de julgamento mais simples. Os princípios heurísticos são atalhos mentais, ou poderiam ser chamados de regras de bolso. Entretanto, em geral, as heurísticas são úteis, mas, às vezes, levam a severos erros sistemáticos ou vieses. Ou seja, as pessoas, ao utilizarem esses recursos, ficam sujeitas a errarem em suas avaliações por tornarem suas percepções enviesadas. O uso de heurísticas não é exclusivo de leigos ou desatentos, mas até mesmo pesquisadores com experiência estão expostos a elas. Os tipos principais de heurísticas que influenciam normalmente o processo de tomada de decisão são: representatividade, disponibilidade, ancoragem e afeto.

As pesquisas sugerem que o treinamento específico e a forma de recrutamento a que se submetem não permitem que os juízes manifestem sempre um grau maior de discernimento e consciência em torno de vieses inconscientes que entram em cena no processo de julgamento e tomada de decisão (DANZIGER; LEVAV; AVNAIM-PESSO, 2011). Quando muito os tornam conscientes das consequências de uma decisão em desconformidade com o Direito, mas conforme suas intuições e emoções.

Como intuições, emoções, sentimentos e cognições estão todos envolvidos no processo de julgamento e tomada de decisão, vários fatores de ordem neuropsicológica influenciam negativa e positivamente, e as heurísticas assumem papel relevante nesse processo. Isso não implica que se os juízes às vezes não têm consciência daquilo que os levam a fazer certos julgamentos, a justificativa formalmente apresentada com roupagem jurídica não passaria de racionalização *post hoc*.

Deste modo, conclui-se que a decisão judicial está sempre sujeita a vieses cognitivos por parte do juiz. Como seria possível evitar que referidos vieses prejudiquem a busca por justiça daqueles que procuram o Judiciário? Uma forma de reduzir potenciais vieses seria permitir que as decisões fossem revistas por outras instâncias – como já ocorre no Brasil – em que decisões de juízes podem ser revistas pelos tribunais. Não obstante, o viés da ancoragem continuaria a exercer potencial efeito nas decisões das instâncias superiores. Uma forma de procurar reduzir ou mitigar esses efeitos seria a formação de colegiados

para a tomada de decisão. Decisões complexas que envolvem vários aspectos deveriam ser tomadas por colegiados em que são discutidos diversos pontos de vistas e analisa-se o caso sob distintos ângulos.

Ainda, uma forma de redução de potenciais vieses na decisão judicial consiste em treinar juízes para identificar as fontes de vieses de modo a mitigar déficits cognitivos que são inerentes ao processo de raciocínio informal. Farina, Arce e Novo (2003) argumentam que os juízes, muitas vezes, não estão conscientes dos vieses cognitivos e que uma maior consciência de sua existência possibilitaria mitigar seus efeitos. Ainda propõe como segunda forma de mitigar esses efeitos a construção de guias de decisão que gerariam âncoras que poderiam ser utilizadas no processo decisório – reduzindo o efeito de eventuais âncoras individuais.

Esta pesquisa buscou discutir vieses potenciais que podem permear decisões judiciais. A discussão é extremamente rica e deve servir de ponto de partida para a comunidade jurídica ampliar a discussão sobre tema tão relevante e caro ao Estado Democrático de Direito: entregar um serviço público essencial de qualidade à população – Justiça!

#### NOTA DE AGRADECIMENTO

*Os autores agradecem o apoio financeiro do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico – CNPq.*

#### REFERÊNCIAS

AARNIO, Aulis. *Lo racional como razonable: un tratado sobre la justificación jurídica*. Trad. Ernesto Garzon Valdés. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales, 1991. p. 216-217.

BEIELY, Dan. *Previsivelmente irracional: como as situações do dia a dia influenciam as nossas decisões*. Trad. Jussara Simões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

ARONSON, Elliot. *The Social Animal*. 11. ed. New York: Worth Publishers, 2012.

ÁVILA, Marcos Gonçalves; FARIAS, Paula Fogacci de. A heurística do afeto e o conceito de “avaliabilidade”: experimentos no contexto brasileiro. *Revista Brasileira de Marketing - REMark*, São Paulo, v. 12, n. 2, p. 29-48, abr.-jun. 2013.



BAZERMAN, Max H.; MOORE, Don. *Processo decisório*. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

BENNETT, Mark W. Confronting cognitive “anchoring effect” and “blind spot” biases in federal sentencing: a modest solution for reforming a fundamental flaw. *Journal of Criminal Law and Criminology*, v. 104, n. 3, p. 489-534, 2014.

BICHARA, Bernardo. Em busca de um novo paradigma regulatório. *Cadernos de Segurança*, ano XXXIII, n. 176, p. 19-23, mar.-maio 2013.

BUTTON, Graham et al. *Computadores, mentes e conduta*. Trad. Roberto Leal Ferreira. São Paulo: Editora UNESP, 1997.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. *Direito e economia*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2010.

COSTA, Fernando Nogueira da. Comportamentos dos investidores: do *homo economicus* ao *homo pragmaticus*. *Texto para discussão – IE/UNICAMP*, n. 165, p. 1-36, ago. 2009.

COSTERMANS, Jean. *As actividades cognitivas: raciocínio, decisão e resolução de problemas*. Coimbra: Quarteto, 2001.

CUSHMAN, Fiery; YOUNG, Liane; GREENE, Joshua D. Multisystem moral psychology. In: DORIS, John M. et al. *The moral psychology handbook*. Oxford: Oxford University Press, 2010.

DAMASIO, Antonio R. *Descartes’ error: emotion, reason, and the human brain*. New York: Avon, 1994.

\_\_\_\_\_. *O erro de Descartes: emoção, razão e o cérebro humano*. Trad. Dora Vicente e Georgina Segurado. 3. ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2012.

\_\_\_\_\_. *E o cérebro criou o homem*. Trad. Laura Teixeira Motta. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

DANZIGER, Shai; LEVAV, Jonathan; AVNAIM-PESSO, Liora. Extraneous factors in judicial decisions. *JURIMETRICS*, v. 108, n. 17, p. 6889-6892, 2011.

DUHIGG, Charles. *O poder do hábito: por que fazemos o que fazemos na vida e nos negócios*. Trad. Rafael Mantovani. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

DWORKIN, Ronald. *Justice in robes*. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University, 2006.

EVANS, Jonathan St. B.T. In two minds: dual-process accounts of reasoning. *Trends in Cognitive Sciences*, v. 7, n. 10, out. 2003.

EYSENCK, Michael W. *Principles of cognitive psychology*. 2. ed. London: Psychology Press, 2001.

FARINA, F.; ARCE, R.; NOVO, M. Anchoring in Judicial Decision Making. *Psychology in Spain*, v. 7, p. 68-86, 2003.

FODOR, Jerry A. *The modularity of mind*. Cambridge: The MIT Press, 1983.

GAVANSKI, Igor; ROSKOS-EWOLDSSEN, David R. Representativeness and conjoint probability. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 61, n. 2, p. 181-184, 1991.

GAZZANIGA, Michael S. *The social brain: discovering the networks of the mind*. New York: Basic Books, 1985.

GLASSMAN, W. E.; HADAD, M. *Psicologia: abordagens atuais*. 4. ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.

GOLEMAN, Daniel. *Inteligência emocional*. A teoria revolucionária que redefine o que é ser inteligente. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

HABERMAS, Jürgen. *Direito e democracia: entre facticidade e validade*. Trad. Flávio Beno Siebeneichler. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1997. v. I.

HAIDT, Jonathan; BJORKLUND, Fredrik. Social Intuitionists Answer Six Questions about Moral Psychology. In: SINNOTT-ARMSTRONG, Walter (Ed.). *Moral psychology*. Cambridge: The MIT Press, p. 181-217, 2008.

HAMMOND, Kenneth R. *Judgments under stress*. Oxford: Oxford University Press, 2000.

HART, Herbert L. A. (1961). *O conceito de direito. Pós-escrito*. Trad. Antônio de Oliveira Sette-Câmara. Org. Penélope A. Bulloch e Joseph Raz. São Paulo: WMF Martins Fontes, 2009.

HASTIE, Reid. Problems for judgment and decision making. *Annual Review of Psychology*, 52, p. 653-683, 2001.

HOLLIS, Martin; NELL, Edward J. *O homem econômico racional: uma crítica filosófica da economia neoclássica*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, maio 1998.

KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review*, v. 93, n. 5, p. 1449-1475, 2003.

\_\_\_\_\_. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Trad. Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: Attribute substitution intuitive judgment. In: GILOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Eds.). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-167.

KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (Eds.). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press, 1982.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choice, values and frames. *American Psychologist*, v. 34, p. 341-350, 1984.

\_\_\_\_\_. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science, v. 185, Cambridge: Cambridge University Press, 1974.

\_\_\_\_\_. The simulation heuristic. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (Eds.). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press, 1982a. p. 201-208.

\_\_\_\_\_. Subjective probability: a judgment of representativeness. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos (Eds.). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press, 1982b. p. 33-47.

PRINDE, Ziva. The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, v. 108, n. 3, p. 480-498, Nov. 1990.

LEDOUX, Joseph. *O cérebro emocional: os misteriosos alicerces da vida emocional*. Trad. Terezinha Batista dos Santos. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.

LEVITT, Steven D.; DUBNER, Stephen J. *Freakonomics: o lado oculto e inesperado de tudo que nos afeta*. Trad. Regina Lyra. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

NEUMANN, John von; MORGENSTERN, Oskar. *Theory of games and economic behavior*. Princeton: Princeton University Press, 1944.

NICKERSON, Raymond S. Confirmation bias: a ubiquitous phenomenon in many guises. *Review of General Psychology*, v. 2, n. 2, p. 175-220, jun. 1998.

PARKIN, Alan J. *Essential cognitive psychology*. London/New York: Psychology Press (Classic Edition), 2013.

PEER, Eyal; GAMLIEL, Eyal. Heuristics and Bias in Judicial Decision. *Court Review*, v. 49, p. 114-118, 2013.

PLOUS, Scott. *The psychology of judgment and decision making*. New York: McGraw-Hill, 1993.

SCHAUER, Frederick. *Thinking like a lawyer: a new introduction to legal reasoning*. Cambridge: Harvard University Press, 2009.

SHILLER, R. J. Behavioral Economics and Institutional Innovation. *Southern Economic Journal*, v. 72, n. 2, p. 269-283, 2005.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 69, n. 1, p. 99-118, fev. 1955.

SLOVIC, Paul et al. The Affect Heuristic. In: GILOVICH, Thomas; GRIFFIN, Dale; KAHNEMAN, Daniel (Eds.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 397-420.

STERNBERG, Robert J.; STERNBERG, Karin. *Cognitive psychology*. 6. ed. Belmont: Wadsworth, 2012.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: o empurrão para a escolha certa: aprimore suas decisões sobre riqueza, saúde e felicidade*. Trad. Marcello Lino. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

TONETTO, Leandro Miletto, et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia*, Campinas, v. 23, n. 2, p. 181-189, abr.-jun. 2006.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Extensional versus intuitive reasoning: the conjunction fallacy in probability judgment. *Psychological Review*, v. 90, n. 4, p. 293-315, 1983.

ZAJONC, Robert Boleslaw. Feeling and thinking: preferences need no inferences. *American Psychologist*, v. 35, n. 2, p. 151-175, fev. 1980.



*José Diniz de Moraes*

MEMBRO DO MINISTÉRIO PÚBLICO DA UNIÃO (MPU). PROFESSOR DA UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE (UFRN). MESTRE EM DIREITO ECONÔMICO PELA UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA (UFBA). DOUTOR EM DIREITO DO ESTADO/CONSTITUCIONAL PELA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO (PUC-SP).

*dinizmoraes3@gmail.com*

*Benjamin Miranda Tabak*

PROFESSOR-DOCTOR DA ESCOLA DE POLÍTICAS PÚBLICAS E GOVERNO DA FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS (FGV EPPG).

*benjaminm.tabak@gmail.com*