

Rápido e Devagar – Duas formas de pensar, escrito por Daniel Kahneman

O livro “Rápido e Devagar – Duas formas de pensar”, escrito por Daniel Kahneman em 2011, explora a mente humana e explica o seu funcionamento de forma objetiva, por meio de exemplos práticos e teóricos.

Kahneman simplifica a forma como pensamos dividindo o cérebro humano em dois sistemas:

Sistema 1: rápido, intuitivo, emocional – um sistema que opera de forma automática, com pouquíssimo ou nenhum esforço e senso de controle voluntário – e propenso a vieses cognitivos (i.e., atalhos mentais que, em certas ocasiões, podem nos levar a decisões subótimas quando avaliados de forma inadequada); e

Sistema 2: mais lento, preguiçoso, deliberativo, lógico e, por sua vez, associado a escolhas, concentração e um “eu” consciente – que raciocina (fundamental na correção dos vieses gerados pelo Sistema 1 e na obtenção de resultados mais precisos e racionais).

Como contexto, utilizamos o Sistema 1 em atividades comuns do nosso dia a dia, por exemplo, ao resolver equações matemáticas simples (como 2+2) ou dirigir um carro por um trajeto rotineiro. Utilizamos esse sistema de forma involuntária e, ao acioná-lo, associamos ideias e acontecimentos comuns em busca de histórias causais e coerentes.

Em contrapartida, o Sistema 2 é acionado em situações que requerem mais cuidado, atenção e para as quais o Sistema 1 não é capaz de oferecer uma solução – como resoluções de equações matemáticas complexas ou outras ocasiões que exigem mais esforço cognitivo.

É por meio desse arcabouço teórico que o autor aborda nossa propensão a heurísticas (práticas ou atalhos mentais que usamos para tomar decisões de forma mais rápida e eficiente, muitas vezes sem considerar todas as informações disponíveis), vieses, excesso de confiança e a forma como fazemos escolhas.

Dentre os principais vieses cognitivos abordados pelo Kahneman em Rápido e Devagar, estão:

- i) **Viés de Confirmação:** nossa tendência de buscar e interpretar informações de forma a confirmar nossas crenças existentes e ignorar evidências que apontam o contrário
- ii) **Efeito Ancoragem:** nossa tendência a sermos influenciados por valores iniciais ao fazermos estimativas ou tomarmos decisões subsequentes (muito presente em negociações, por exemplo)
- iii) **Viés da Disponibilidade:** nossa facilidade de superestimar a probabilidade de eventos com base na facilidade com que exemplos surgem à mente
- iv) **Erro Fundamental de Atribuição:** nossa tendência de atribuir o comportamento de terceiros a características pessoais permanentes destes, subestimando a influência de fatores ocasionais
- v) **Viés de Aversão à Perda:** nossa tendência de interpretar perdas de forma mais significativa do que ganhos equivalentes

Entender como ambos Sistema 1 e Sistema 2 interagem entre si nos ajuda a nos tornarmos mais conscientes sobre os vieses implícitos em nossas tomadas de decisões – e em como evitá-los – aprimorando nossa autoconsciência.

Algumas das formas por meio das quais nossos Sistemas 1 e 2 interagem são:

1. **Complementaridade:** ambos os sistemas trabalham juntos de forma a nos auxiliarem nas tomadas de decisões e respostas a estímulos do ambiente. Em função da sua agilidade, geralmente o Sistema 1 lidera o pensamento em situações cotidianas, enquanto o Sistema 2 é acionado em situações nas quais concentração e foco são necessários; e

- 2. Correção de Vieses:** caso o Sistema 1 detecte um problema ou contradição, o Sistema 2 pode vir a ser acionado para auxiliar na resolução do problema. Em contrapartida, quando o Sistema 1 produz respostas intuitivas baseadas em heurísticas, o Sistema 2 pode intervir com o intuito de avaliar o resultado de forma crítica, potencialmente realizando ajustes baseados em uma análise cuidadosa e reflexões mais precisas.

Apesar das diferenças significativas entre ambos os sistemas, não é raro nos encontrarmos em situações nas quais acreditamos estar sendo racionais em nossas tomadas de decisão, mas, na prática, estamos sendo fortemente influenciados pelas crenças e vieses do nosso Sistema 1.

Em outras palavras, mesmo quando acreditamos estar agindo de forma racional, ainda assim podemos estar cegos não só ao óbvio, como também a nossa própria cegueira.

“*What You See Is All There Is*” (“WYISIATI”), em português, “O Que Você Vê É Tudo O Que Há”, em nossa visão, é a lição mais valiosa do livro.

WYISIATI é a expressão utilizada pelo autor para descrever o viés cognitivo caracterizado pela nossa tendência a tirar conclusões precipitadas com base em informações limitadas, desconsiderando outras possibilidades ou o fato de que demais informações relevantes para a tomada de decisão poderiam estar ausentes naquele momento.

Como simplesmente não sabemos o que não sabemos, nosso Sistema 1 (rápido, intuitivo e propenso a vieses) está sempre a postos para gerar conclusões diante de uma quantidade limitada de evidências. Afinal, o mais relevante para uma boa história (o que estamos constantemente tentando contar a nós mesmos) é a consistência das informações nela contidas, e não a sua completude. Não à toa, observamos frequentemente que a ausência de informação facilita a organização do conhecimento em um padrão coerente (e vice-versa).

Ao basearmos as nossas tomadas de decisão em heurísticas, também chamadas de “regras de bolso”, muitas vezes nos induzimos a erros sistemáticos produzidos por vieses que, por sua vez, são abordados de forma extensa ao longo do livro.

A luz dessa informação, na Mission Co., evitamos reagir de forma imediata a novas informações, modelos de negócio ou descobertas referentes a uma oportunidade de investimento. Nosso processo de análise é lento por natureza e, conseqüentemente, nosso processo de formação de opinião também.

Enquanto gestores de investimentos minoritários, acreditamos que a geração de valor para os nossos cotistas advém majoritariamente da etapa de diligência – para a qual, em nossa experiência (e diferentemente do Sistema 1), não existem atalhos: geração de valor é função de profundidade e profundidade é função de horas de estudo.

Traçando um paralelo com uma das lições de Charlie Munger, buscamos estudar e conhecer diversos modelos mentais a fim de evitar enxergar todos os problemas sob a mesma perspectiva – “Para um homem com um martelo, tudo parece um prego”.

No que diz respeito a investimentos, o principal trabalho de Kahneman, a Teoria do Prospecto (desenvolvida em conjunto com Amos Tversky e pela qual venceu o Nobel de Economia em 2002), revolucionou a compreensão do comportamento de investidores, destacando a importância das percepções individuais de ganhos e perdas, assim como o papel das emoções em tomada de decisões financeiras – desafiando a suposição tradicional de que investidores são racionais e seus comportamentos seguem modelos previsíveis.

A pesquisa do autor evidenciou que, apesar do principal objetivo de investidores ser a obtenção de retornos positivos ao investir, seus comportamentos, no geral, são motivados pela aversão à perda. Kahneman mostrou que, em diversos casos, a dor gerada pela perda é duas vezes mais significativa do que o contentamento gerado pelo ganho.

Diante disso, o autor sugere (dentre outras sugestões) que, ao investir, indivíduos:

- i) Utilizem um modelo mental e um método de endereçar problemas que implica em uniformidade (em outras palavras, um conjunto de regras como suporte para tomadas de decisão); e
- ii) Não enxerguem cada problema de forma isolada, mas sim como parte de um conjunto de decisões a serem tomadas.

Na Mission Co., humildade, honestidade intelectual e autoconsciência são valores que, dentre outros, são exercitados diariamente. O livro “Rápido e Devagar: Duas formas de pensar”, de Kahneman, trouxe luz a ferramentas que nos permitem não só aprimorar o exercício desses valores no nosso dia a dia, como também refletir sobre nossos processos de tomada de decisão e mecanismos por meio dos quais podemos nos tornar melhores investidores e mais conscientes sobre vieses comportamentais intrínsecos a nossa forma de pensar.

Atenciosamente,

Mission Co.