



**COM A PALAVRA...**

Dicas de leitura de servidores, gestores, pesquisadores...



## COM A PALAVRA ...

### Rápido e Devagar: Duas formas de pensar.

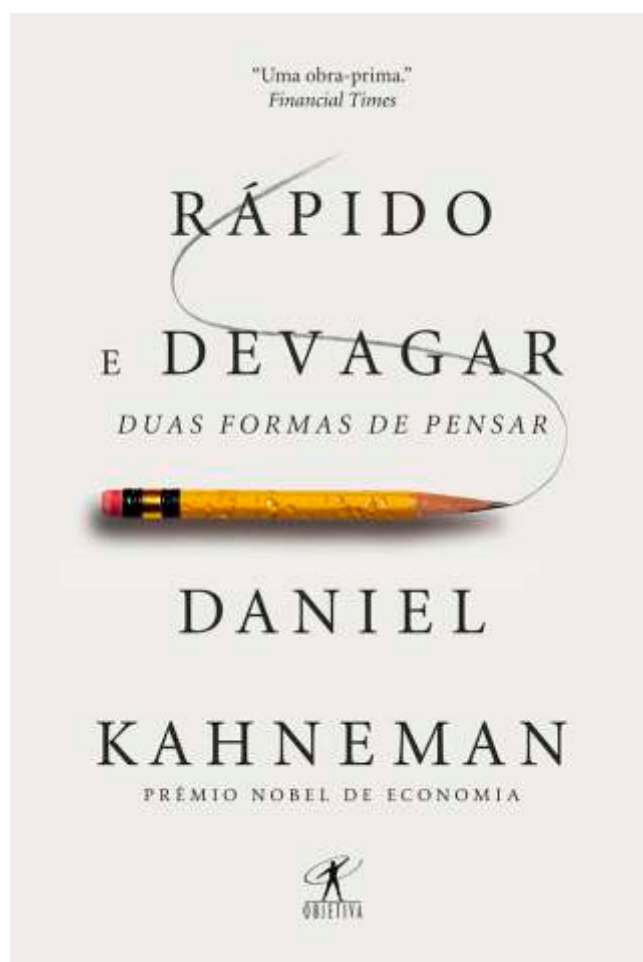
Daniel Kahneman – Prêmio Nobel de Economia

Daniel Kahneman nasceu em Israel, em 1934. Professor emérito de psicologia da Universidade de Princeton, em Nova Jersey, membro da Universidade Hebraica, recebeu o prêmio Nobel de Economia em 2002.

No livro, o autor nos leva a uma viagem pela mente humana explicando duas formas de pensar: uma é rápida, intuitiva e emocional. A outra, mais lenta, deliberativa e lógica, e como estas formas de pensar impactam nossas tomadas de decisões cotidianamente.

Essas duas formas de pensar são apresentadas no livro por meio de dois “sistemas” diferentes que utilizamos na tomada de decisões do dia a dia: o Sistema 1, onde decisões são mais automáticas e menos ponderadas; e o Sistema 2, que calcula e baseia suas decisões em cima de fatos, dados e memórias, e como os dois sistemas funcionam e se relacionam entre si.

O Sistema 1 é o que controla o nosso cérebro quando fazemos atividades automáticas e que não requerem muita concentração, como escovar os dentes, tomar banho, colocar roupas para lavar, ações que não precisam da nossa total atenção. Também é o sistema que toma decisões precipitadas, antes mesmo que tomemos



consciência das nossas decisões, como sair de um lugar ao ouvir um barulho alto.

Já o Sistema 2 é o que realiza análises e cálculos mais profundos sobre as nossas decisões, é o que

utilizamos nos momentos em que realizamos atividades mais complexas, que requerem a maior parte da nossa atenção, não é muito eficiente em focar em mais de uma atividade ao mesmo tempo e tem uma capacidade limitada de utilização, é possível esgotar a nossa capacidade de análise profunda. Após um dia de decisões importantes, é normal querer chegar em casa e relaxar por algumas horas, por exemplo.

A energia que gastamos para utilizar o Sistema 2 e o desgaste que sofremos ao analisar profundamente as decisões que tomamos fazem com que seja natural tendermos a utilizar o Sistema 1 para o maior número de tomadas de decisões possível.

Kahneman trata de assuntos relativamente complexos como heurísticas, vieses cognitivos e experimentos, porém com uma linguagem fácil e acessível, e com citações de diversas experiências realizadas para exemplificar.

Cabe um destaque especial para a constatação de que somos diferentes e únicos (indivíduos), a partir das formas como definimos a nossa forma de agir e interagir diante do mundo e dos demais.

O livro é denso e custa boas horas de leitura, contudo, vale todo o investimento.

***Claudia Aparecida Savi***

*Pedagoga. Ccoordenadora da área de formação da Escola de Administração Pública (EAP) do Instituto Municipal de Administração Pública (IMAP).*

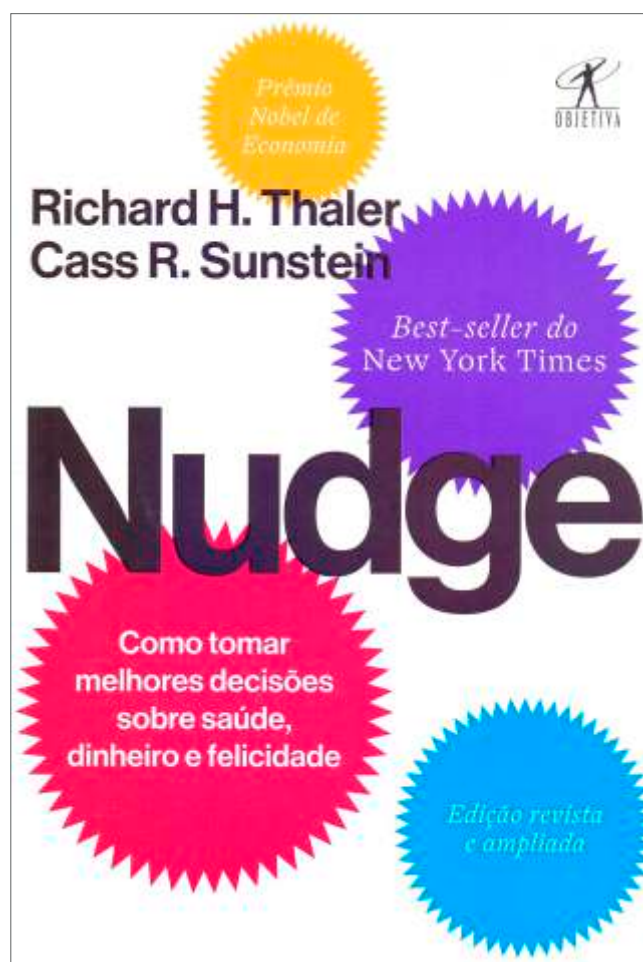


**Nudge.**

Richard Thaler - Prêmio Nobel de Economia de 2017, e Cass Sunstein - Professor de Harvard.

O alarme toca às 6 horas da manhã. Você procura o despertador, na esperança de encontrar o botão soneca e ganhar mais cinco minutos de sono. Uma hora depois, você acorda desesperado, atrasado, porque conseguiu pressionar 12 vezes o botão soneca. Você se levanta. Entra no banho e liga a água fria. Você sempre se confunde, porque as torneiras de água quente e fria são da mesma cor e forma. Você se arruma e toma um táxi para o aeroporto. No aeroporto, aceita a assinatura gratuita de uma revista da qual nem se recorda do nome, pois só a assinou porque o primeiro ano era grátis, mas a taxa será cobrada no ano seguinte. Finalmente, você entra no avião.

Contei essa pequena história para mostrar como as pessoas podem tomar diversas decisões erradas durante uma manhã. Richard Thaler (Prêmio Nobel de Economia de 2017) e Cass Sunstein (Professor de Harvard) publicaram *Nudge*, livro que expõe as decisões erradas (e humanas) e propõe que um “empurrão” (*nudge*) pode levar às escolhas certas. Despertador com rodinhas (e que foge do dorminhoco), torneiras com indicações claras, políticas “opt-out” são algumas das ideias para melhorar as decisões cotidianas.



O *nudge* pode, sobretudo, aprimorar políticas públicas. Pode ser arquitetado pela administração pública, visando ao aprimoramento da vida de todos, mediante montagens simples e de baixo custo, sem retirar a liberdade individual.

*Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness* é uma obra de rara simplicidade, clara e inteligente. É uma leitura que vale a pena.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness.** New Haven: Yale University Press, 2008.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade.** Rio de Janeiro: Objetiva, 2019. – Lançado em Abril de 2019.

### **Rodrigo Luís Kanayama**

*Advogado. Doutor em Direito do Estado. Chefe do Departamento de Direito Público. Conselheiro Estadual da OAB-PR. Presidente da Comissão de Estudos Constitucionais e membro da Comissão de Educação Jurídica, ambas da OAB-PR. É professor de Graduação e de Pós-Graduação Lato Sensu e Stricto Sensu.*

