

Alguns psicólogos afirmam que o ser humano tem um sistema decisório composto por dois sistemas:

**Sistema I:** é rápido, automático, inconsciente e involuntário.

**Sistema II:** lento, sequencial, lógico e mais reflexivo.

Essa divisão, também conhecida como “*dual*” passou a ser mais conhecida por meio da obra “Rápido e Devagar: duas formas de pensar” do autor Daniel Kahneman.

No dia a dia, é possível notar que o sistema I é o que está mais ativo no cérebro das pessoas. Isso porque, ele está armazenado na memória e demanda menos gasto de energia do sistema cerebral, ou seja, não há tanto esforço mental. Exemplos: fazer contas simples, fazer coisas da rotina, dirigir por um caminho conhecido, entre outros.

Já o sistema II está presente em situações mais complexas, exigindo maior atenção, concentração e cuidado. Esse sistema também tem a finalidade de corrigir impressões falsas. Exemplos: resolver equações químicas ou matemáticas, fazer um teste ou uma prova, entre outros.

Além disso, é importante destacar que conflitos podem ser gerados entre o sistema I e II. Em algumas situações, as pessoas podem utilizar o sistema I para solucionar problemas que necessitam de maior concentração. Isso pode acabar gerando erros intuitivos e contradições.

Kahneman, por meio de suas pesquisas, verificou que muitas pessoas utilizam atalhos mentais para fazerem escolhas, os quais são conhecidos como heurísticas e vieses.

**Heurísticas:** são atalhos cognitivos que tomamos para não termos que considerar todas as informações relevantes.

**Vieses:** são os desvios do padrão normativo ou racional de decisão. São distorções cognitivas. A ancoragem, a confirmação, o retrospecto e o egocentrismo são exemplos de vieses.

A ancoragem é perceptível nas situações em que as pessoas confiam demais em informações preexistentes ou na primeira informação (a âncora) que encontram ao tomar decisões e fazer julgamentos.

É possível também observar essas situações no âmbito jurídico, em fóruns e tribunais. Como por exemplo, nas decisões de julgamentos, na qual presume-se que o juiz utiliza o sistema II na tomada de decisões. Outro exemplo são os acordos judiciais e as propostas que as partes recebem, que a depender do valor inicial ou final, podem achar que estão levando vantagem ou desvantagem.