

DOI: <http://dx.doi.org/10.9771/rcufba.v18i1.60871>**EDITORIAL: DA DECISÃO INDIVIDUAL À INFLUÊNCIA
COLETIVA****César Augusto Tibúrcio Silva**

UnB

cesaraugustotiburciosilva@gmail.com

Há mais de cem anos, Trotter, 1921 publicou um livro em que estudava o comportamento social das massas por meio do comportamento de manada. O livro, apesar de ser considerado simplista, é pioneiro ao demonstrar que as pessoas são influenciadas pelo comportamento coletivo.

O termo tem sua origem no comportamento dos animais, mas pode ser útil para analisar o ser humano em manifestações, motins, eventos esportivos e no mercado acionário. Após Trotter, outros autores se debruçaram sobre o assunto, incluindo Keynes e os ganhadores do Nobel de Economia, Shiller e Banerjee. Apesar de haver dúvidas se o efeito manada seria efetivamente um assunto de interesse dos pesquisadores comportamentais, algumas obras na área abordaram o tema, inclusive usando termos e definições correlatas, como Efeito Bandwagon, cascatas de informação e exuberância irracional.

Nos dias atuais, nós temos várias situações onde os conceitos aparecem. O reconhecimento do influenciador e seu papel em impulsionar vendas ou decisões financeiras é também a constatação desse efeito. No final da década de 60, três pesquisadores realizaram uma experiência muito interessante (Milgram et al., 1969). Eles colocaram uma pessoa em uma esquina, parada, olhando para o céu durante um curto espaço de tempo. Os que passavam, alguns também paravam para olhar para o céu, embora não houvesse nada de anormal no horizonte. A pesquisa mostrou que, quando havia cinco pessoas olhando para o céu, o número de curiosos que paravam aumentava em uma proporção. Quando eram 15 pessoas, 45% das pessoas paravam e 80% dos que passavam erguiam a cabeça.

Há diversas explicações para o efeito manada na literatura. A mais óbvia é que somos oriundos de um tempo em que o senso grupal era muito importante para a sobrevivência. O agir em grupo era fundamental para os nossos antepassados. Isso persiste no desejo natural que temos de fazer parte de um grupo. Outra explicação para o efeito manada em certas situações é que ele é uma resposta para situações onde a incerteza é elevada. Basicamente, o raciocínio é que é melhor estar errado na companhia de várias pessoas do que assumir riscos e ficar sozinho.

Aproximadamente na mesma época da pesquisa citada anteriormente, começa uma parceria que irá exercer uma grande influência sobre diversas áreas do conhecimento humano. Amos Tversky e Daniel Kahneman publicaram artigos que hoje são considerados fundamentais nas áreas de psicologia, economia e até contabilidade. Tversky faleceu antes de poder testemunhar o pleno reconhecimento de seu trabalho em conjunto. Kahneman, por sua vez, seguiu com suas pesquisas e foi laureado com o Nobel de Economia em 2002, permanecendo ativo em sua área até sua morte, em março de 2024. Graças a eles, termos como ancoragem, contabilidade mental e aversão à perda foram investigados em diferentes contextos. Parecia que o mundo tinha descoberto um novo horizonte, onde os indivíduos, atuando de maneira nem sempre racional, usavam regras práticas, ou heurísticas, para resolver situações

complexas.

Como usualmente ocorre em qualquer trabalho científico, há questões que ficaram em aberto na obra da dupla. De certa forma, parece que Tversky e Kahneman são pessimistas no que propõem. As regras práticas criadas pelas pessoas geralmente conduzem a decisões que não são as melhores. Entretanto, Gigerenzer opta por um caminho diverso: as regras práticas podem ser úteis em muitos casos e ajudam as pessoas a tomarem boas decisões (Gigerenzer, 2015). Essa é uma perspectiva interessante e pode ser útil em muitos casos práticos. Precisamos, então, considerar o contraponto do pesquisador alemão nas nossas decisões. Há boas perspectivas de pesquisa nessa área.

Nesse ponto, talvez seja interessante voltar à obra de Trotter e verificar algo que ficou esquecido. Em vez da pesquisa da decisão individual, talvez seja o momento de concentrar nossos esforços em entender até que ponto as pessoas agem conforme o grupo social ao qual pertencem ou pretendem pertencer. O desafio aqui é muito maior, já que devemos estudar relações entre pessoas. Essa trilha não é inédita e já destacamos isso ao, no início do texto, citar um livro de mais de cem anos. Mas a complexidade é muito grande e exige do pesquisador um grau de criatividade muito superior às pesquisas tradicionais na área comportamental.

Além disso, reunir pessoas e simular o comportamento de uma rede social é bem mais complexo do que solicitar uma decisão individual. Verificar as relações sociais, o comportamento das pessoas, a presença de um indivíduo dominante sobre os outros, a existência de objetivos divergentes e a atitude das pessoas são algumas das variáveis. Ao pedir para as pessoas pararem em uma esquina e observarem o vazio, a fim de verificar como outros irão reagir, revelasse criatividade, mas mostra que ainda precisamos aprender muito sobre nosso comportamento. Talvez seja a hora, agora, de observar o grupo.

REFERÊNCIAS

GIGERENZER, G. (2015). Risk savvy: How to make good decisions. Penguin.

MILGRAM, S., BICKMAN, L., & BERKOWITZ, L. (1969). Note on the drawing power of crowds of different size. *Journal of personality and social psychology*, 13(2), 79.

TROTTER, W. (1921). *Instincts of the herd in peace and war*. TF Unwin Limited.