O aumento das interações sociais pelos meios eletrônicos tem demonstrado que grande parte dos seres humanos possui uma autossuficiência baseada apenas em suas ideias e convicções.

O que causa estranheza é a capacidade de se utilizar apenas de suas ideias para firmar determinada convicção acerca de algum assunto, desqualificando qualquer opinião contrária à sua.

Tal prognóstico tem sido verificado em quase todo o Mundo, precisamente no Brasil, em período de eleições presidenciais, o acirramento das opiniões tem criado um clima de tensão e de imprevisibilidade que não viabiliza qualquer possibilidade de diálogo ou entendimento. Bem verdade que as pessoas gostam de falar e, falar sobre si. Todavia, a discussão deve transcender os interesses precipuamente próprios e abarcar a lógica e a noção de país e nação.

Os cidadãos devem perceber que os candidatos, na maioria das vezes, se pautam por valores amplamente similares, pois dificilmente algum candidato se esquivará de assuntos como a diminuição das desigualdades, a melhoria do serviço público de saúde e da educação, pelos menos nos debates presidenciais.

As modificações estruturais e de pensamento são alcançadas quando novas ideias, pensamentos ou raciocínios são criados e/ou difundidos. Para que haja tal possibilidade os seres humanos devem estar condicionados a escutar e a entender.

Nesse sentido, muito se diz: “quando um burro fala, o outro murcha a orelha”. Esse brocado demonstra a capacidade de escutar os demais. A paixão por sua própria voz deve ser sobrepujada pela possibilidade de escutar e minimamente tentar entender pontos de vista diversos do seu.

É bem verdade que todos buscam realidades, pensamentos, pessoas e ideias que coadunem com seus ideais, estes existentes por uma ampla “bagagem” cultural; Existente conforme as experiências pessoais de cada um.

Em uma dinâmica comportamental, é natural que busquemos a confirmação de nossos pensamentos e assim evitamos ideias que divirjam das nossas, essa aproximação e a necessidade de confirmar o que pensamos tem o nome de Heurística na Psicologia e na

Economia comportamental.

As Heurísticas são processos cognitivos inconscientes que encontram as soluções mais rápidas para o cérebro, são considerados atalhos do pensamento.

Em artigo datado de 1974 os autores Amos Tversky e Daniel Kahneman já especificavam tais processos cognitivos e os possíveis atalhos encontrados pelo cérebro na tomada de decisões: “Many decisions are based on beliefs concerning the likelihood of uncertain events such as the outcome of na election[…]”

O autor e professor Daniel Kahneman, ganhador do Prêmio Nobel de Economia descreve, em seu livro Rápido e Devagar duas formas de pensar, uma intuitiva e emocional e a outra descritiva e atenta. Se verifica que o viés de confirmação se encontra no processo emocional e automático do pensamento.

Pois, tal heurística desencadeia um viés de confirmação, qual seja, um mecanismo utilizado pelo cérebro, que busca uma ordem no caos e, para isto, nada melhor do que confirmar o que estamos pensando ou as ideias que defendemos. Inconscientemente buscamos subterfúgios que garantam a lógica de nossas ideias. E nada mais calmante do que conviver com pessoas, pessoalmente ou eletronicamente, que compartilham os mesmos ideais.

Entretanto, dessa aproximação advém um distanciamento, pois, quando se existem ideais aparentemente opostos, a tendência é que haja determinada polarização e que as divergências sejam absolutamente acentuadas.

No exemplo brasileiro classificam os candidatos a Presidência como “esquerda” e “direita”. E tal dicotomia, além de ser ultrapassada, determina uma acentuada polarização. O que desencadeia a heurística de confirmação e a indisponibilidade de escuta mútua. Impossibilitando qualquer probabilidade de modificação paradigmática existente.

As modificações das relações sociais e a amplitude de meios de comunicação desencadearam um efeito, de certa forma, inverso ao pretendido. Pois o aumento da comunicação visava a potencialização positiva das interações sociais. Todavia, o aumento da comunicação intensificou as diferenças, ou seja, as informações que não confirmam meu pensamento são sumariamente desqualificadas e questionadas.

Para que haja a expectativa de modificação do atual panorama, as pessoas devem escutar as

outras e buscar entender as razões e as ideias, pois não existe verdade absoluta e quando nos dispomos a escutar mais percebemos que os anseios e as expectativas são similares.

Os seres humanos possuem a capacidade de escutar e não a exercitam, quando há o implemento de uma comunicação ativa todos os problemas parecem menores e a perspectiva de mudança de comportamento e entendimento se torna amplamente viável.

REFERÊNCIAS

KAHNEMAN, Daniel. Rápido e devagar: duas formas de pensar. Objetiva, 2012.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. science, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974.