



## Tomando decisões

Tomar decisões é uma das (várias) características humanas que, se supõe, não são compartilhadas com outros animais. Isso não significa afirmar que um antílope, ao perceber o leopardo muito próximo, não seja capaz de decidir pela fuga. Ou que ratos não possam ser treinados em laboratório a rejeitar a alavanca que lhes dá choque por aquela que repõe a ração. Tais ações seriam, todavia, fruto de simples instinto ou de reflexos desenvolvidos pela experiência. Já o ser humano teria a habilidade de antecipar as várias implicações de uma decisão e, como fazem os jogadores de xadrez, optar pelo movimento que maximiza suas chances futuras de felicidade.



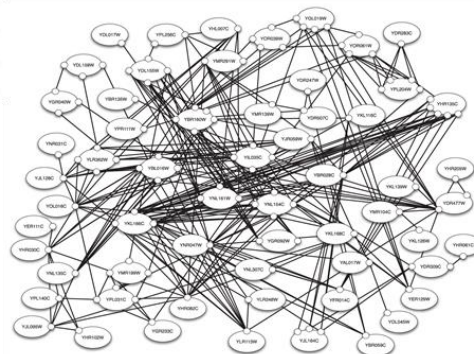
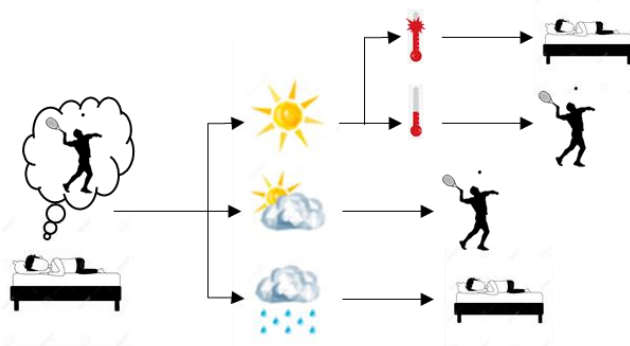
*Pluralitas non est ponenda sine neccesitate.*

**Pluralidades não devem ser postas sem necessidade.**

**(Guilherme de Ockham)**



(Ou Occam) Frade, teólogo e filósofo medieval inglês (1285 – 1347), defendeu a separação entre Igreja e Estado. Suas ideias, que privilegiavam a experiência sensorial, anteciparam em quatro séculos os empiristas britânicos.



*Tomadas de decisão podem ser triviais ou extremamente complexas*

A lógica da tomada de decisões gerenciais não é muito diferente daquela que usamos ao escolher se saímos da cama mais cedo para nos exercitar, exceto pelo fato de que as alternativas iniciais podem ser tantas e tão incertas que tornam complexa a avaliação dos cenários possíveis.

Quando a explosão combinatória ameaça tornar a tomada de decisão digna de um Kasparov diante do tabuleiro quadriculado, há quem recomende doses maciças de *informaticina*. Não que a Inteligência Artificial e o *Big Data* não tenham seu lugar no mundo corporativo: nem toda a empresa, contudo, pode investir tempo e recursos nessas sofisticadas soluções tecnológicas.

Assim, antes de desbravar a copa emaranhada da primeira árvore de decisões que surgir, que tal simplificá-la, podando alguns ramos?

Séculos atrás, quando a Europa ainda adaptava o xadrez atual a partir de um similar árabe, Guilherme de Ockham propôs que a melhor forma de obter conhecimento era confiar na experiência e reduzir a quantidade de premissas. A natureza, ele defendia, é econômica em sua concepção e, havendo diversas teorias com a mesma conclusão, a mais simples será a verdadeira.

A navalha de Ockham, como o princípio ficou conhecido, elimina suposições desnecessárias na tomada de decisão. Para quem avalia estabelecer um novo negócio, por exemplo, contratar um serviço de endereço comercial, com atendimento telefônico e salas mobiliadas, elimina várias alternativas de resultado mais incerto, principalmente em cenários de maior risco, como crises sanitárias e econômicas.

Desde usar uma máscara durante uma epidemia a contratar um escritório virtual, as ideias de Ockham seguem úteis e atuais. “*Keep it simple!*” dizem hoje os projetistas e administradores. Nem sempre tomar decisões precisa ser algo complicado.