

A âncora da justiça: o efeito de ancoragem nas decisões judiciais

George LIMA*

“Deus não joga dados com o universo” – Albert Einstein

“Deus joga dados sim. E às vezes nos confunde, jogando-os onde ninguém pode ver” – Stephen Hawking

RESUMO: Muitas decisões humanas podem ser afetadas pelo efeito da ancoragem, que se manifesta quando um *standard* previamente considerado influencia uma avaliação numérica subsequente. Até mesmo as decisões judiciais que envolvem algum tipo de estimativa numérica, como a dosimetria de uma pena ou o arbitramento de um dano moral, podem ser afetadas por esse fenômeno. No presente artigo, são analisados os principais estudos científicos que investigam os impactos do efeito da ancoragem nas decisões judiciais, tanto em ambientes simulados quanto em situações reais.

PALAVRAS-CHAVE: Decisão judicial; heurísticas e vieses cognitivos; efeito de ancoragem; dano moral; dosimetria da pena.

SUMÁRIO: Introdução; – 1. O que é o efeito de ancoragem?; – 2. O efeito da ancoragem nas decisões judiciais; – 2.1. Experimentos simulados; – 2.2. Estudos com base de dados reais; – Conclusão; – Referências.

TITLE: *The Anchor of Justice: Anchoring Effect on Judicial Decisions*

ABSTRACT: *Many human decisions can be affected by the anchoring effect, which occurs when a previously considered standard influences a later numerical judgment. Even court decisions that involve some kind of numerical estimation, such as the determination of the appropriate length of a defendant’s prison term or the value of non-economic damages, can be affected by this phenomenon. This paper analyzes the main scientific researches that investigate the impact of the anchoring effect on judicial decisions, both in simulated environments and in real situations.*

KEYWORDS: *Court decision; heuristic and biases; anchoring effect; non-economic damages; penalty calculation.*

CONTENTS: *Introduction; – 1. What is the anchoring effect?; – 2. The effect of anchoring on judicial decisions; – 2.1. Simulated experiments; – 2.2. Studies based on real data; - Conclusion; – References.*

Introdução

O efeito de ancoragem (*anchoring effect*) é um dos mais robustos e confiáveis fenômenos reconhecidos pelas ciências cognitivas.¹ Conceitualmente, a ancoragem é a

* Mestre em Direito Constitucional pela Universidade Federal do Ceará e Doutor em Direito pela Universidade de Coimbra. Professor de Direito Constitucional e Filosofia do Direito da Faculdade 7 de Setembro, Juiz federal.

¹ KAHNEMAN, 2011, p. 117.

“assimilação de um julgamento numérico a um *standard* previamente considerado”.² Em outras palavras, ao realizar estimativas numéricas em contexto de incerteza, as pessoas tendem a se orientar, automaticamente, por valores ou números de referências previamente sugeridos (que funcionam como “âncoras”), mesmo quando tais fatores sejam aleatórios, irrelevantes ou equivocados. Com isso, o resultado estimado pode ser influenciado para cima ou para baixo de acordo com a dimensão quantitativa da âncora, mesmo que não exista uma consciência de que tal fenômeno esteja ocorrendo, nem mesmo a intenção deliberada de usar a âncora como parâmetro de julgamento.

Para perceber como o fenômeno se manifesta de modo mais concreto, tome-se o seguinte caso hipotético como modelo:

João ainda era um bebê quando foi atingido por uma bala perdida vinda da arma de um policial. João teve morte instantânea. Após o abalo emocional, os pais de João ingressaram com uma ação de indenização por dano moral contra o Estado. Na ação judicial, ficou comprovado que o policial fora mesmo negligente e que, de fato, a indenização era devida. Só resta arbitrar o valor do dano moral correspondente. Nesse caso, *o valor deve ser arbitrado em montante superior ou inferior a cinco milhões de reais?* Qual deve ser o valor do dano moral?

No referido exemplo, a pergunta em itálico funcionará como uma *âncora para cima* que poderá elevar o valor da quantia fixada, mesmo que a pessoa saiba que o valor-âncora destoa do montante normalmente arbitrado pelos tribunais em casos semelhantes.³ Se fosse usada uma pergunta-âncora *para baixo* (por exemplo: *o valor deve ser arbitrado em montante superior ou inferior a cem mil reais?*), o valor final arbitrado da indenização tenderia a ser menor.

Em experimentos simulados usando esse caso hipotético como modelo, as pessoas “ancoradas para cima” costumam arbitrar o dano moral em valores médios de aproximadamente 700-800 mil reais. Por outro lado, o valor médio arbitrado pelas pessoas “ancoradas para baixo” tende a girar em torno de 400-500 mil reais. Ou seja, a pergunta-âncora que menciona a quantia de 5 milhões de reais tem o efeito de gerar

² MUSSWEILER; ENGLISH; STRACK, 2004, p. 184.

³ As indenizações de dano moral envolvendo a morte de um ser humano raramente ultrapassam 1 milhão de reais (250 mil dólares), segundo os parâmetros dos tribunais brasileiros. O valor-base gira em torno de 500 salários-mínimos (aproximadamente, 500 mil reais em 2019), conforme o seguinte precedente do Superior Tribunal de Justiça: “Dano moral devido como compensação pela dor da perda de filho menor de idade, no equivalente a 500 (quinhentos) salários-mínimos, condizente com a gravidade do dano. Precedentes.” (STJ, AgRg no REsp 734.987/CE, Rel. Ministro Sidnei Beneti, Terceira Turma, julgado em 27/10/2009, DJe 29/10/2009).

indenizações que, em média, são até 100% superiores às indenizações arbitradas por pessoas “ancoradas para baixo”, ilustrando, em princípio, a incidência da ancoragem.⁴

O presente artigo tem o propósito de investigar esse fenômeno em uma perspectiva jurídica, buscando catalogar, sistematizar e analisar os principais estudos científicos que investigam os impactos da ancoragem nas decisões judiciais.

Conforme se verá, muitos julgamentos, seja de natureza cível, seja de natureza criminal, podem ser afetados pelo efeito de ancoragem, colocando em xeque os ideais de objetividade e de racionalidade que deveriam orientar a atividade jurisdicional. Afinal, decisões judiciais deveriam ser guiadas por fatos e critérios relevantes, não pelo acaso.⁵

Para facilitar o entendimento do tema, será explicado, com mais detalhes, o significado do *efeito de ancoragem*, identificando as principais hipóteses teóricas que tentam explicar as razões de sua ocorrência. Em seguida, serão analisados os seus impactos no sistema de justiça, a partir de estudos científicos que utilizaram a atividade jurídica como objeto de pesquisa. Em um primeiro momento, serão apresentados os estudos que analisam o efeito da ancoragem em ambientes controlados (experimentos simulados). Em um segundo momento, serão mostrados alguns estudos que analisam dados extraídos de processos judiciais reais em que o efeito da ancoragem pode ter ocorrido.

1. O que é o efeito de ancoragem?

Em 1974, os psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky publicaram na revista *Science* o artigo seminal “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*”, que se tornou um divisor de águas nas ciências cognitivas, sociais e comportamentais.

No referido texto, Kahneman e Tversky defenderam que, ao realizarem previsões e julgamentos em contextos de incerteza, as pessoas não parecem seguir uma lógica

⁴ Referidos experimentos foram realizados pelo autor do presente artigo, para fins estritamente pedagógicos, em variados contextos: com alunos de graduação e pós-graduação em direito, com juízes estaduais e federais em cursos de formação e de aperfeiçoamento, com um público mais amplo em pesquisas *on-line* e assim por diante. Em todos os casos, os resultados confirmaram a hipótese de que o valor do dano moral tende a ser significativamente mais alto quando ocorre a ancoragem para cima. Obviamente, dentro do universo de pessoas ancoradas para cima e para baixo, podem existir pessoas que destoam da média. O que importa é que, em termos proporcionais, na média, a ancoragem tende a alterar significativamente as estimativas. O valor de referência adotado no texto refere-se ao ano de 2019, em que um real custava aproximadamente um quarto de dólar.

⁵ ENGLISH; MUSSWEILER; STRACK, 2006, p. 188.

racional baseada na teoria estatística ou na lei das probabilidades. Ao invés disso, elas tendem a confiar em um limitado número de *heurísticas* ou *princípios práticos* que, algumas vezes, geram resultados satisfatórios e, outras vezes, produzem severos e sistemáticos erros de raciocínio, denominados *vieses cognitivos*.

Dentro dessa proposta, *heurísticas* são esquemas mentais predefinidos que indicam que direções seguir ou evitar em determinadas situações, atuando como atalhos decisórios para proporcionar respostas rápidas com o mínimo gasto de tempo, energia e informações. Nas palavras de Herbert Simon, que foi um dos grandes influenciadores desse modelo, *heurísticas* são “métodos de chegar a soluções satisfatórias com uma modesta quantidade de cálculos”.⁶

As *heurísticas* costumam ser ativadas de modo automático e inconsciente sempre que um determinado padrão se repete e, na maioria das vezes, funcionam bem, no sentido de produzirem resultados satisfatórios. Em alguns casos, porém, elas podem produzir erros sistemáticos e previsíveis de julgamento. Quando isso ocorre, surgem os chamados *vieses cognitivos*, que nada mais são do que falhas no processamento automático de informações e na tomada de decisões, derivadas da tendência de seguir determinados padrões decisórios ou comportamentais, a partir de certas pistas ou gatilhos de informação fornecidos pelo contexto social, mesmo quando tal tendência se mostra irracional.

Kahneman e Tversky citaram explicitamente o efeito de ancoragem como um típico exemplo desse processo. Em suas palavras,

em muitas situações, as pessoas fazem estimativas partindo de um valor inicial que é ajustado para produzir a resposta final. O valor inicial, ou ponto de partida, pode ser sugerido pela formulação do problema ou pode ser o resultado de uma computação parcial. Em ambos os casos, os ajustes são normalmente insuficientes. Ou seja, diferentes pontos de partida produzem estimativas diferentes, tendenciosas em direção aos valores iniciais. Nós chamamos esse fenômeno de ancoragem.⁷

Em um dos primeiros experimentos empíricos a demonstrar a ocorrência do fenômeno, Kahneman e Tversky pediram a seus alunos que estimassem qual o percentual de países africanos na ONU - *Organização as Nações Unidas*. Antes de darem qualquer palpite, os dois psicólogos sorteavam um número de 1 a 100, usando uma *roda da*

⁶ SIMON, 1990, p. 11.

⁷ TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1128, livre tradução.

fortuna, que era girada na frente dos participantes. Após o sorteio, era feita a pergunta-âncora: *o percentual de países africanos na ONU era superior ou inferior ao número sorteado?* Depois disso, os pesquisadores lançavam a pergunta-alvo: *qual o percentual de países africanos na ONU?*

A rigor, a roda da fortuna não deveria ter qualquer efeito na resposta da pergunta-alvo, pois é um fator notoriamente aleatório. Apesar disso, o número sorteado teve enorme impacto no resultado das estimativas. Os participantes que foram ancorados com o número 65, por exemplo, estimaram que o percentual de países africanos na ONU era, em média, de 45%. Por outro lado, os participantes que foram ancorados com o número 10 estimaram o percentual de países africanos em apenas 25%.⁸

A primeira hipótese para explicar a ancoragem foi denominada de *ajustamento insuficiente*. Segundo Tversky e Kahneman, a âncora funcionaria como um ponto de partida para orientar a mente a encontrar um valor mais razoável do que aquele sugestionado pelo número aleatório. Nesse processo, a mente inicia um processo de ajustamento até se deparar com um número considerado plausível. Aqueles que partem de uma estimativa “de cima para baixo” tendem a interromper o processo tão logo surja um valor considerado razoável, o que costuma ocorrer em um patamar mais elevado. Por outro lado, aqueles que partem de uma estimativa “de baixo para cima” interrompem o processo em um patamar mais baixo ao chegarem a um resultado satisfatório. Em qualquer caso, a interrupção prematura gerará o efeito de ancoragem para cima ou para baixo, de acordo com o ponto de partida.

Essa ideia pode ser compreendida com mais clareza se voltarmos ao exemplo citado na introdução deste artigo. Como se viu, o desafio era arbitrar o valor da indenização por dano moral devido aos pais que perderam seu filho em razão de uma bala perdida disparada de forma negligente por um policial. Aqueles que partem de uma pergunta-âncora de 5 milhões de reais irão gradativamente reduzir a estimativa até chegar a valores mais razoáveis. Quando chegarem a algo próximo a 1 milhão ou um pouco menos, tenderão a considerar o número adequado e, por isso, interromperão inconscientemente o processo a partir daí. Por outro lado, aqueles que partem de uma pergunta-âncora de 100 mil reais aumentarão gradativamente a estimativa até alcançarem um montante mais justo. Quando chegarem a 400 ou 500 mil reais, tenderão a se convencer de que o valor é suficiente e apresentarão o resultado. Assim, a diferença entre os dois grupos pode ser explicada pela direção do ajuste: aqueles que

⁸ TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1128.

ajustam os valores “de cima para baixo” tendem a interromper o processo mental em patamares mais elevados do que aqueles que ajustam os valores “de baixo para cima”.

Em uma situação assim, estamos diante de uma *âncora-relevante*, que contém algum valor informativo, ainda que seja um valor subestimado ou superestimado. Porém, conforme visto, o efeito da ancoragem ocorre mesmo quando o valor sugerido é fruto do completo acaso e sem qualquer relação com a pergunta-alvo. Por isso, ainda que a pergunta-âncora possa ser considerada relevante, tal fato não é essencial para que a ancoragem ocorra. Em alguns casos, o número-âncora influencia o resultado mesmo sendo completamente arbitrário e não-relacionado com a pergunta-alvo, inviabilizando a explicação do fenômeno pela hipótese de ajustamento.

Timothy D. Wilson e seus colegas publicaram o resultado de vários experimentos no artigo “*A New Look at Anchoring Effects: Basic Anchoring and Its Antecedents*”, demonstrando que o efeito de ancoragem pode ocorrer de modo inconsciente, sem os mecanismos cognitivos típicos de um ajustamento numérico. Por exemplo, eles pediram para os participantes escreverem um endereço de uma residência, cujo número poderia ser, alternativamente, 3459 ou 63. Depois, pediram que estimassem a quantidade de médicos em atividade naquele município. Os que escreveram o número mais alto também tendiam a fazer estimativas mais altas, mesmo sendo duas informações completamente independentes entre si. Para os pesquisadores, até números arbitrários sugestionados na memória também podem influenciar julgamentos não-relacionados.⁹

Por essa razão, uma explicação alternativa mais promissora para a ancoragem deriva do conceito de *priming*, que pode ser traduzida para o português como *preparação* ou *pré-ativação*. De acordo com essa ideia, alguns estímulos iniciais podem afetar as respostas a estímulos subsequentes por força de um sugestionamento mental. Assim, o efeito de *priming* pode, em dadas circunstâncias, ativar memórias e ideias associadas à âncora, facilitando a recuperação de informações relacionadas a ela.

Para ilustrar o sentido do *priming*, imagine que um sujeito veja fotos do Coliseu e, logo em seguida, seja solicitado a completar a letra faltante da seguinte palavra: R_MA. Nesse caso, é provável que ele escolha a letra O para escrever ROMA. Por outro lado, se ele tiver lido uma poesia bem metrificada, talvez ele preencha a mesma palavra com a letra I para escrever RIMA. Tanto em um caso quanto no outro, a foto e a poesia podem

⁹ WILSON et al., 1996, p. 387.

funcionar como *primings*, influenciando pensamentos subsequentes associados ao contexto de pré-ativação.

Trazendo essa ideia para o fenômeno da ancoragem, é possível que a pergunta-âncora gere associações mentais que levem ao enviesamento sugestionado, não apenas em relação ao número proposto, mas também às categorias e exemplos associados àquela estimativa.

Tome-se, por exemplo, a seguinte pergunta-âncora: *na sua opinião, o preço médio dos carros alemães em seu país é superior ou inferior a 500 mil reais?*

Quando os pesquisadores alemães Thomas Mussweiler e Fritz Strack lançaram uma pergunta-âncora semelhante, elevando para cima o preço médio dos carros alemães, os estudantes que participaram do experimento tendiam a pensar mais facilmente em marcas de carros de luxo, como BMW, Mercedes e Audi. Por outro lado, quando a pergunta-âncora levava o preço médio a um patamar bem abaixo do razoável, havia uma maior facilidade para pensar em modelos de carros mais populares, como Volkswagen, Golf ou Opel.¹⁰

Para os pesquisadores, a pergunta-âncora, mesmo sendo implausível, pode ativar o processamento de informações relacionadas à categoria mais próxima do alvo, gerando exemplos que sejam consistentes com a informação geral fornecida pela âncora. Assim, se o preço médio for superestimado, o que vem à mente mais rapidamente são as marcas de carros mais caros. Se for subestimado, serão os carros baratos que surgirão na mente com mais facilidade. Mussweiler e Strack denominaram essa hipótese explicativa de modelo de acessibilidade seletiva (*selective accessibility model*).

Conforme se verá, esses modelos explicativos serão muito úteis para compreender os modos de incidência do efeito da ancoragem no sistema de justiça.

2. O efeito da ancoragem nas decisões judiciais

O efeito da ancoragem se manifesta em muitas áreas diferentes, como negociação, *marketing*, relações de consumo, mercado de ações e, como já visto, até mesmo em decisões judiciais envolvendo estimativas numéricas (arbitramento do dano moral,

¹⁰ MUSSWEILER; STRACK, 2000, estudo 2.

dosimetria de pena ou fixação de multa, por exemplo). O foco a partir de agora serão os impactos da ancoragem que afetam mais diretamente a atividade jurídica.

Para melhor sistematizar a análise, será feita uma distinção de dois tipos de estudos científicos: os que utilizam experimentos simulados e os que usam base de dados reais.

2.1. Experimentos simulados

Desde os anos 1980, há estudos científicos que mencionam a ocorrência da ancoragem no sistema de justiça, pelo menos de modo indireto. Por exemplo, em um artigo publicado em 1981, com o título “*The Process of Sentencing Adult Felons: A Causal Analysis of Judicial Decisions*”, Ebbsen e Konecni demonstraram que os juízes norte-americanos, ao realizarem a dosimetria da pena em sentenças condenatórias criminais, tendem a ser influenciados por recomendações apresentadas pelas partes no processo, especialmente pelos agentes da condicional (*probation officer*).¹¹ Do mesmo modo, Raitz, Greene, Goodman e Loftus, no artigo “*Determining damages: The influence of expert testimony on jurors' decision making*”, analisaram a força probatória que se costuma atribuir ao testemunho de um perito, confirmando a hipótese de que os valores sugestionados durante o depoimento do perito costumam ter enorme influência na decisão dos jurados, inclusive ao ponto de quase a metade seguir exatamente a quantia sugerida pelo *expert*.¹²

De modo mais direto, em 1982, J. J. Zuehl escreveu um artigo intitulado “*The ad damnum, jury instructions, and personal injury damage awards*”, que trata especificamente do efeito da ancoragem no arbitramento do dano moral. Infelizmente, referido artigo não foi publicado, de modo que seus resultados são conhecidos apenas por menções indiretas de pessoas que tiveram acesso ao manuscrito. Greene, por exemplo, descreveu o estudo em seu artigo “*On juries and damage awards: The process of decisionmaking*” (1989), assinalando que Zuehl tomou como base um caso simulado de dano pessoal (*personal injury case*), usando quatro tipos diferentes de pedidos-âncoras formulados pelo advogado da parte autora: (1) US \$ 10.000; (2) US \$ 75.000; (3) US \$ 150.000 e (4) “compensação substancial”.

De acordo com Greene, o estudo de Zuehl mostrou que as respostas dos jurados em cada situação foi consistente com a assimilação da estimativa do valor sugestionado

¹¹ EBBSEN; KONECNI, 1981, p. 435.

¹² RAITZ et al., 1990, p. 385.

pela âncora. Assim, no cenário 1 (US \$ 10.000), o valor médio arbitrado foi de US \$ 18.000. No cenário 2 (US \$ 75.000), o valor médio alcançou US \$ 62.800. O cenário 3 (US \$ 150.000) o montante arbitrado médio foi ficado em US \$ 101.400. Como se vê, o valor do arbitramento seguiu o padrão esperado pelo efeito de ancoragem, elevando-se na medida em que os valores dos pedidos também cresciam.¹³

Nessa mesma linha e indo um pouco mais além, Chapman e Bornstein publicaram, em 1996, um artigo intitulado “*The More You Ask For, The More You Get: Anchoring in personal injury verdicts*”, onde analisaram a relação entre o pedido do autor, o valor arbitrado da condenação e a imputação da responsabilidade.

O caso utilizado como objeto da pesquisa era uma ação de indenização proposta por uma mulher chamada Kathy que havia contraído câncer de ovário após tomar uma pílula anticoncepcional fornecida por seu plano de saúde. Os pesquisadores apresentaram o sumário do caso em detalhes para 80 estudantes da Universidade de Illinois, dividindo-os aleatoriamente em quatro grupos. Todos receberam exatamente as mesmas informações sobre o caso, mas foram diferenciados por quatro âncoras mencionadas como valores possíveis de condenação: (1) \$ 100,00; (2) \$ 20.000,00; (3) \$ 5 milhões; (4) \$ 1 bilhão.

Após analisarem os resultados, os pesquisadores concluíram que as âncoras monetárias utilizadas influenciaram sistematicamente os julgamentos não só em relação ao valor da indenização concedida, como já havia previsto Zuehl, mas também em relação à própria imputação da responsabilidade (reconhecimento da culpa e da causalidade entre a conduta do requerido e o dano) e em relação à percepção dos participantes sobre o perfil e o caráter das partes.

De acordo com Chapman e Bornstein, pode-se dizer que, em geral, quem pede mais recebe mais. Mas não é só isso. Quando o valor solicitado é mais elevado, os jurados tendem a reconhecer a responsabilidade do demandado com mais intensidade e a perceber mais facilmente o sofrimento da vítima. É como se a âncora ativasse informações que vão além da estimativa numérica.

Porém, os pesquisadores também identificaram um efeito colateral em pedidos absurdos, como aquele sugestionado pela âncora de 1 bilhão de dólares. Se o valor for demasiadamente exagerado, há uma maior percepção do oportunismo da parte

¹³ GREENE, 1989.

demandante, o que pode diminuir as suas chances de ganhar a causa. É como se os jurados analisassem a prova com menos entusiasmo e com mais probabilidade de encontrar falhas nos argumentos apresentados pela parte autora. Ou seja, uma âncora para cima desarrazoada também pode ter um efeito colateral capaz de prejudicar quem pretende se aproveitar do fenômeno.¹⁴

Esse efeito *backfire* dos pedidos excessivos tem sido identificado em vários outros experimentos. Em um texto intitulado “*Be careful what you ask for: The effect of anchors on personal-injury damages awards*”, Marti e Wissler demonstraram que, em júris simulados, os jurados tendem a ser influenciados pelos valores pleiteados pelo autor, aumentando o valor da condenação conforme o valor do pedido. Porém, o valor da indenização concedida tende a diminuir substancialmente quando o pedido é notoriamente exagerado.¹⁵

Outro conjunto de estudos sobre o efeito de ancoragem em casos de responsabilidade civil envolve a influência da imposição de tetos monetários no arbitramento de danos morais (*damage caps*). Esse tema é muito relevante no cenário norte-americano, onde há um grande debate em torno da chamada *crise das indenizações*. As grandes corporações, inclusive as seguradoras que vendem serviços de proteção contra ações de responsabilidade civil, criticam os excessivos valores fixados a título de dano moral pelos jurados, pressionando os legisladores a criarem tetos indenizatórios nas ações judiciais.

Dentro desse cenário, há estudos que demonstram que o teto indenizatório pode provocar um efeito contrário ao pretendido. Apesar de diminuir o risco de condenações estratosféricas, o teto tenderia a aumentar o montante do valor da condenação em situações em que a indenização seria pequena em relação ao teto. Assim, um teto de um milhão produziria o efeito de ancoragem para cima nos casos banais, elevando o montante da condenação nos casos mais comuns que, afinal, são a maioria. No geral, haveria um risco de ocorrer um aumento no valor global das indenizações com a criação de tetos indenizatórios.

Sobre isso, Verlin Hinz e Kristin Indahl realizaram vários experimentos que reforçam a hipótese de que o valor da indenização arbitrada tende a se mover em direção à âncora produzida pelo teto. Desse modo, “dependendo da localização da âncora na escala de

¹⁴ CHAPMAN; BORNSTEIN, 1996.

¹⁵ MARTI; WISSELER, 2000, p. 91.

resposta, os limites podem não ter os efeitos pretendidos. Em vez disso, os limites podem realmente aumentar a indenização por danos e também podem reduzir as percepções de justiça dos juízes sobre as sentenças de indenização por danos”.¹⁶

Outro impactante estudo sobre a ancoragem em decisões judiciais foi publicado em 2000, com o título “*Inside the Judicial Mind*”, escrito por Chris Guthrie, Jeffrey J. Rachlinski e Andrew J. Wistrich. No referido estudo, os pesquisadores realizaram vários experimentos com 167 magistrados federais (*federal magistrate judges*) dos Estados Unidos, confirmando a hipótese de que até juízes experientes, bem treinados e altamente motivados podem cometer erros cognitivos sistemáticos, inclusive em razão do efeito da ancoragem.

Em um dos experimentos, os magistrados foram convidados a decidir um caso envolvendo um acidente de trânsito, em que a vítima ficou parálitica depois de ter sido atropelada por um caminhão de entrega. O acidente foi causado por falta de manutenção no caminhão. Logo, o papel dos magistrados era tão somente arbitrar o valor da indenização.

Os magistrados foram distribuídos em dois grupos. Um grupo não recebeu qualquer tipo de âncora. O outro grupo recebeu uma âncora “para baixo” de US \$ 75.000.¹⁷ Como resultado, os juízes não-ancorados fixaram a indenização em um valor médio de US \$ 1.249.000, enquanto os juízes “ancorados para baixo” fixaram a indenização em US \$ 882.000.¹⁸

Nesses casos, as âncoras sugestionadas tinham, de algum modo, valor informativo, por ter relação com o tema a ser decidido, funcionando como *referenciais relevantes* no processo decisório. Os resultados, nesse contexto, são relativamente esperados até por quem não conhece o efeito da ancoragem. Afinal, se o que está em jogo é o arbitramento de um valor para compensar um dano não-patrimonial ou mesmo a aplicação de uma pena, é natural que o pedido da parte autora ou uma recomendação apresentada no curso do julgamento ou um teto máximo estabelecido por lei acabem

¹⁶ HINSZ; INDAHL, 1995, p. 991.

¹⁷ A forma como os pesquisadores inseriram a âncora envolveu uma estratégia processual própria do modelo norte-americano. Os pesquisadores incluíram na descrição do caso um pedido do requerido para que o processo fosse sumariamente indeferido (*motion for dismiss*), o que pode ocorrer quando o valor da controvérsia for inferior a US \$ 75.000. Apesar de ser totalmente descabido, o pedido teve o impacto de criar uma âncora para baixo que afetou significativamente o valor da indenização posteriormente fixada (GUTHRIE et al., 2000, p. 792).

¹⁸ GUTHRIE et al., 2000, p. 791.

influenciando, direta ou indiretamente, o resultado final. Até aqui, portanto, nada de tão extraordinário.

Nos estudos que serão apresentados a seguir, os pesquisadores testaram a hipótese mais radical da ancoragem: a ideia de que até mesmo âncoras totalmente irrelevantes e notoriamente arbitrárias podem ter influência sobre as decisões judiciais.

Em um artigo publicado em 2006, intitulado “*Playing Dice With Criminal Sentences: The Influence of Irrelevant Anchors on Experts’ Judicial Decision Making*”, Birte Englich, Thomas Mussweiler e Fritz Strack publicaram o resultado de quatro estudos que investigaram especificamente a influência de *âncoras irrelevantes* na atividade jurisdicional, usando, em alguns cenários, juízes experientes para aferir ou não a ocorrência do fenômeno.

No primeiro estudo, os pesquisadores forneceram a 42 juristas profissionais (juízes e promotores) a descrição de um caso real em que uma mulher teria sido violentada por um homem após um encontro casual em um bar. Todos os participantes receberam exatamente as mesmas informações relevantes para o julgamento do caso. A diferença foi que a metade dos participantes recebeu a informação de que um jornalista havia ligado para perguntar se a pena seria maior ou menor do que 1 ano, enquanto a outra metade recebeu a mesma informação, mas com a âncora em 3 anos. Os participantes foram imediatamente solicitados a desconsiderarem a ligação, pois não seria prudente passar esse tipo de informação a um jornalista antes de julgar o caso. De qualquer modo, a âncora havia sido plantada.

No fim, os que foram ancorados para baixo (1 ano) aplicaram uma pena média de 25,43 meses; os que foram ancorados para cima (3 anos) aplicaram uma pena média de 33,58 meses, o que resulta em uma diferença de aproximadamente 8 meses em função de uma pergunta desprezível de um jornalista.¹⁹

No segundo estudo, os participantes teriam que determinar a pena de uma mulher que havia furtado objetos de um supermercado pela décima segunda vez. Todos receberam as mesmas informações relevantes. O detalhe é que foi informado que a pena sugerida pela acusação foi obtida por meio de sorteio aleatório. Para um grupo, foi dito que a pena sugerida pela acusação, por sorteio, foi de 3 meses; para o outro grupo, a pena sorteada foi de 9 meses. Mesmo nessa situação, o efeito de ancoragem se manifestou.

¹⁹ ENGLISH et al., 2006, p. 192.

Os participantes ancorados para baixo (3 meses) fixaram a pena em um valor médio de 3,07 meses, enquanto os ancorados para cima fixaram em média em 6,05 meses, o que resulta em uma diferença de cerca de 100% em função de um fator notoriamente aleatório.²⁰

O terceiro estudo foi o mais curioso. Os pesquisadores tomaram como base o mesmo caso descrito no estudo 2, em que uma mulher havia furtado itens de um supermercado pela décima segunda vez, e pediram para os participantes jogarem dois dados antes de fixarem a pena. O detalhe é que os dados eram viciados, de modo que os pesquisadores puderam manipular o resultado. Para a metade dos participantes, os números sorteados foram 1 e 2. Para a outra metade, os números foram 3 e 6. Os participantes deveriam considerar que a soma dos números seria, em meses, a pena sugerida pela acusação. Ao final, os participantes cujos dados apresentaram números baixos aplicaram uma pena de, em média, 5,28 meses, enquanto os participantes ancorados com números mais altos aplicaram uma pena média de 7,81 meses.²¹

No quarto e último estudo, os pesquisadores testaram a hipótese da acessibilidade seletiva (*selective accessibility*) como modelo para explicar o funcionamento das âncoras nas decisões judiciais. A referida hipótese, conforme já visto, sugere que as âncoras altas tendem a aumentar a acessibilidade do conhecimento consistente com aquele alvo. Assim, se um juiz recebeu um sugestionamento indicando uma pena mais alta, a tendência é que ele processe com mais facilidade as informações que sejam consistentes com a gravidade do crime. Usando como base o mesmo referencial e as mesmas âncoras utilizados nos estudos 2 e 3 (da mulher que furtou produtos do supermercado), os participantes foram submetidos a um teste de categorização para classificarem, no menor tempo possível, vários argumentos apresentados como incriminantes ou exculpatórios.

Os resultados do teste de categorização confirmaram as expectativas dos pesquisadores. Os participantes que foram submetidos a uma âncora mais elevada identificaram mais rapidamente os argumentos incriminantes do que os exculpatórios. Por outro lado, os participantes que foram submetidos a uma âncora mais baixa reconheceram com mais rapidez os argumentos exculpatórios do que os

²⁰ ENGLISH et al., 2006, p. 193.

²¹ ENGLISH et al., 2006, p. 194.

incriminantes,²² indicando que a âncora produz um efeito cognitivo semântico, léxico ou informacional que vai além do mero ajustamento numérico.

Em 2015, Jeffrey Rachlinski, Andrew Wistrich e Chris Guthrie publicaram outro artigo robusto sobre a ancoragem em decisões judiciais, com o título “*Can judges make reliable numeric judgments? Distorted damages and skewed sentences*”.

No referido artigo, Rachlinski e seus colegas divulgaram alguns experimentos por eles realizados com mais de seiscentos juízes em três países, em que se constatou, na análise de casos hipotéticos, a influência de referenciais numéricos arbitrários (ou seja, âncoras irrelevantes) nas decisões judiciais. Segundo os autores, “juízes, como a maioria das pessoas, estão sujeitos a falhas cognitivas para realizar confiáveis julgamentos quantitativos em situações complexas. Eles podem adotar mecanismos para gerar um nível de confiabilidade, mas seus julgamentos são inerentemente erráticos”.²³

Em um dos experimentos, os juízes foram convidados a realizar a dosimetria da pena em um caso hipotético envolvendo um homicídio passional. O detalhe é que os juízes foram divididos em dois grupos. Um grupo teria que realizar a fixação da pena em meses e o outro grupo em anos.

Os pesquisadores conjecturaram que essa mudança poderia gerar o *efeito de escala* (*scaling effect*), alterando a percepção dos juízes em razão da dimensão diferenciada sobre a forma de contabilizar o tempo. Uma pena de 48 meses, nessa perspectiva, tende a ser percebida como uma pena mais intensa do que uma pena de 4 anos, apesar de retratarem exatamente a mesma quantidade de tempo.

No estudo conduzido por Rachlinski e seus colegas, o efeito se confirmou. Os juízes que fixaram a pena em meses aplicaram uma pena média de 66,4 meses (5,5 anos). Por outro lado, os juízes que fixaram a pena em anos aplicaram uma pena média de 115 meses (9,7 anos).

De acordo com os autores, o formato da dosimetria pode ter um grande efeito na percepção dos juízes. Diferentes escalas convertem-se em diferentes sentidos e, assim, produzem variações a respeito da quantidade da pena necessária à repreensão de um crime. Uma sentença de 24 meses aparenta ser mais longa do que uma sentença de 2

²² ENGLISH et al., 2006, p. 196.

²³ RACHILINSKI et al., 2015, p. 701.

anos. Por isso, os juízes que decidem em meses tendem a impor penas menores do que juízes que sentenciam em anos.²⁴

Em alguns sistemas, como o finlandês, os juízes têm sido estimulados a aplicar as penas em dias, justamente para permitir uma percepção mais acurada da dimensão temporal da pena, com reais impactos na redução da quantidade das penas aplicadas.²⁵

Em outro estudo, Rachlinski e seus colegas testaram a hipótese de que a imposição de tetos indenizatórios poderia afetar o valor das condenações em ações de reparação de danos não-econômicos, mesmo quando a sentença fosse proferida por um juiz profissional e não por jurados leigos. Como esperado, o efeito se confirmou: juízes ancorados por tetos indenizatórios tendem a arbitrar os valores da indenização em patamares mais elevados do que os juízes que não estão submetidos a tetos. Em um experimento, juízes canadenses foram convidados a arbitrar o dano moral para um caso de atropelamento. Os que foram lembrados da existência de um teto indenizatório de aproximadamente cem mil dólares fixaram a indenização em \$ 85.000,00 (valor médio); os que não foram lembrados do teto fixaram o valor médio da indenização em \$ 57.500,00.²⁶

Os pesquisadores também analisaram se a ordem de dois julgamentos sucessivos poderia alterar a percepção dos juízes. A hipótese era no sentido de que um julgamento anterior tende a gerar um efeito de ancoragem em relação ao julgamento posterior. Assim, uma sentença curta para um caso menos grave poderia servir como uma âncora para baixo para um caso subsequente mais grave e vice-versa.

Como hipótese adversária, alguns estudos indicam que essa sucessão de julgamentos poderia gerar outro tipo de distorção: o *efeito de contraste*, que é a tendência de julgar o segundo caso de modo ainda mais extremo (afastando-se da âncora original), em razão da notória distinção entre os dois casos. Assim, se um juiz aplica uma pena leve a um caso menos grave, poderia aplicar uma pena muito alta para um caso médio, diante do contraste entre os dois casos.

No experimento realizado, os pesquisadores entregaram a juízes norte-americanos e holandeses dois casos criminais hipotéticos e pediram que aplicassem as respectivas penas. Havia um caso mais leve (de lesão corporal ou de ameaça) e um caso mais grave

²⁴ RACHILINSKI et al., 2015, p. 700.

²⁵ RACHILINSKI et al., 2015, p. 701.

²⁶ RACHILINSKI et al., 2015, p. 722.

de homicídio. Ao final, foi confirmada a hipótese do efeito de ancoragem: a ordem dos julgamentos afeta o resultado no sentido da âncora inicial. Ou seja, quem começa apreciando o caso mais grave tende a aplicar penas mais altas em ambos os casos. Por outro lado, quem começa apreciando o caso mais leve tende a aplicar penas mais leves. Esse efeito afeta com mais intensidade os crimes mais leves, onde, aparentemente, pode ocorrer uma maior subjetividade dos juízes. Assim, juízes que começam a apreciando os casos mais graves tendem a proferir sentenças mais duras para casos mais leves, mesmo que os casos não guardem direta relação entre si.²⁷

2.2. Estudos com base de dados reais

Nos estudos acima, a ancoragem foi detectada a partir de experimentos controlados, em que situações hipotéticas e simuladas são apresentadas a potenciais jurados ou a juízes profissionais. Neste tópico, serão analisados alguns estudos que utilizaram base de dados reais.

A detecção do efeito da ancoragem em contextos não-simulados é sempre mais complexa, pois não é possível controlar todas as variáveis capazes de influenciar as decisões. Os casos judiciais que servem como base para uma análise empírica não são totalmente idênticos, de modo que as variações de resultados podem ser explicadas por outros motivos para além de um eventual efeito de ancoragem. Por isso, os estudos científicos que utilizam bases reais são bem menos expressivos, e suas conclusões raramente conseguem ser categóricas.

De qualquer modo, há alguns estudos que merecem ser mencionados.

Em 2016, os economistas Yun-chien Chang, Kong-Pin Chen e Chang-Chin Lin, de Taiwan, publicaram um estudo intitulado “*Anchoring Effect in Real Litigation: An Empirical Study*”, em que analisaram casos de *trespass litigation*, que é um litígio muito peculiar e complexo em Taiwan, em que a função dos juízes consiste em arbitrar o valor da indenização devida a proprietários que tiveram suas terras invadidas. O valor da compensação é fixado com base em alguns parâmetros estabelecidos na legislação daquele país, como o valor da terra e a expectativa de rendimento, mas com alguma margem de subjetividade. Após analisar vários processos dessa natureza, os pesquisadores demonstraram que o pedido formulado pelo autor da ação tem um forte efeito de ancoragem na sentença judicial, mas apenas quando o julgador é menos

²⁷ RACHILINSKI et al., 2015, p. 730.

experiente. Os juizes mais experientes, por sua vez, não costumam ser afetados pela ancoragem.²⁸

Embora os pesquisadores apresentem o referido estudo como “a primeira evidência em larga escala para a ocorrência do efeito da ancoragem no processo decisório judicial”,²⁹ tal conclusão é apressada, já que outros fatores podem ter contribuído para o aumento da correlação entre o valor do pedido e o valor da condenação. De qualquer modo, o fato de os juizes mais experientes serem menos suscetíveis ao sugestionamento do pedido autoral reforça a hipótese de ancoragem, já que, em tese, quanto mais parâmetros decisórios construídos a partir do julgamento de casos passados, menor é a margem de incerteza, diminuindo também a possibilidade de enviesamento. (Ressalte-se que os estudos sobre vieses cognitivos indicam que a experiência, por si só, pode reduzir a intensidade dos vieses, mas não os afasta por completo).

Em outro estudo, os pesquisadores Jungwook Kim e Subok Chae analisaram 2.773 casos reais de crimes sexuais na Coreia do Sul e demonstraram que os juizes tendem a ser fortemente ancorados pelas recomendações de penas apresentadas pelos promotores. Para casos menos graves, um aumento de um mês na punição sugerida pelo promotor representa um aumento de 0,25 meses na sentença fixada pelo juiz. Por sua vez, nos casos mais graves, as sentenças dos juizes tendem a aumentar em 0,78 meses sob idênticas condições. Os autores sugerem que esse efeito de ancoragem mais acentuado nos crimes mais graves pode ser explicado pela pressão psicológica que recai sobre os juizes aos julgarem esses casos. Assim, a sugestão-âncora funcionaria como um mecanismo utilizado pelos juizes para dividir a responsabilidade do julgamento com o órgão acusador.³⁰

Aqui também não se pode inferir da mera correlação entre a pena sugerida e a pena aplicada uma relação de causalidade. É possível que os promotores tenham sugerido penas mais altas em determinados casos não por um capricho, mas por motivos juridicamente relevantes. Portanto, as penas mais altas podem ter sido aplicadas por causa desses fatores juridicamente relevantes e não por conta do sugestionamento numérico apresentado pela acusação. De qualquer modo, o estudo reforça a hipótese de ancoragem demonstrando que, em geral, quanto maior a pena sugerida, maior a pena aplicada.

²⁸ CHANG et al., 2016.

²⁹ CHANG et al., 2016, p. i.

³⁰ KIM; CHAE, 2017.

O último estudo será apresentado mais detalhadamente, pois é um estudo realizado no Brasil e é muito ilustrativo de vários conceitos analisados neste artigo.

Referido estudo intitula-se “*O direito é sempre relevante? Heurística de ancoragem e fixação de valores indenizatórios em pedidos de dano moral em juizados especiais do Rio de Janeiro*” e é fruto de uma análise empírica realizada por Fernando Leal e Leandro Molhano Ribeiro, da Fundação Getúlio Vargas.

Os pesquisadores tiveram à disposição uma base de dados de 30.620 processos reais, julgados em uma unidade dos Juizados Especiais do Rio de Janeiro. A ideia era analisar apenas os casos em que houve condenação do dano moral para verificar se seria possível identificar o efeito de ancoragem entre o pedido do autor e o valor arbitrado pelos juízes. Em face disso, após realizarem a devida filtragem, a base de dados resultou em 1.102 processos julgados entre 2004 a 2015.

O estudo fornece algumas conclusões interessantes. Em primeiro lugar, os pesquisadores não conseguiram identificar uma correlação significativa entre o valor pedido pela parte autora e o montante arbitrado pelo juiz, o que sugere que o efeito de ancoragem não se manifestou nos casos analisados. Nas palavras dos autores, “as correlações não foram fortes o suficiente para justificarem a constatação de influência da heurística de ajuste e ancoragem nos julgamentos”.³¹

Por mais contraditória que seja, essa conclusão é compatível com a ideia geral da ancoragem. Afinal, as heurísticas ocorrem em situações de incerteza, e os casos de dano moral decididos nos juizados especiais costumam ser rotineiros. Nessas hipóteses, os juízes costumam se apegar mais aos modelos decisórios passados (adotando as chamadas “sentenças chapadas ou padronizadas”), sem levar em conta os valores sugeridos na petição inicial. Para um juiz que já tem seus próprios parâmetros decisórios, um pedido artificialmente inflado pelo autor terá pouco ou nenhum efeito sobre o valor arbitrado, sobretudo em casos repetitivos e usuais. Aliás, a conclusão é semelhante ao estudo de Taiwan acima citado, em que os juízes mais experientes não foram influenciados pelos valores indicados pela parte autora nos processos de indenização por invasão de propriedade.

Por outro lado, embora os autores brasileiros não mencionem, os dados apresentados parecem apontar alguns indícios de ancoragem. O estudo categoriza cada processo por

³¹ LEAL; RIBEIRO, 2018.

setor econômico (setor varejista, setor de telecomunicações, setor bancário e setor aéreo), permitindo compreender com mais clareza a dimensão dos valores pleiteados e concedidos respectivamente. Eis o quadro por eles apresentado:

Tabela 2 – Valores pedidos e deferidos de indenização por danos morais nas áreas de telecomunicações, varejo, bancos e aéreas: média, desvio padrão, mediana e percentil 75

	Telecomunicações		Varejo		Bancos		Setor aéreo	
	Valor pedido (R\$)	Valor deferido (R\$)	Valor pedido (R\$)	Valor deferido (R\$)	Valor pedido (R\$)	Valor deferido (R\$)	Valor pedido (R\$)	Valor deferido (R\$)
Média	18287,9	3725,1	14438,3	3468,6	19135,3	4878,5	15756,1	6717,7
Desvio	9077,1	2166,7	8811,2	2313,1	8184,4	4390,2	8082,9	5358,5
Mediana	13003,6	3901,1	13003,6	2600,7	19505,4	3901,0	14066,6	5650,0
Percentil 75	26527,3	4057,3	21260,9	4885,9	26783,2	5350,1	23211,4	7802,1
Spearman	0,29		0,38		0,25		0,52	
N	73		182		50		54	

Fonte: TJRJ. Elaboração própria.

É possível perceber, nesse nível de análise, que, com exceção do setor aéreo, quem pede mais recebe mais. O valor médio pedido no varejo é de R\$ 14.438,30; a condenação média é de 3.468,60. O valor médio pedido no setor de telecomunicações é de R\$ 18.287,90; a condenação média é de 3.725,10. O valor médio pedido no setor de bancos é de R\$ 19.135,30; a condenação média é de 4.878,50.

Como se vê, a tendência, nessa comparação entre setores, é que, na média, quanto maior o pedido maior a condenação. Isso não comprova a presença da ancoragem, pois podem existir outros fatores causais nessa tendência, conforme já apontamos. Apesar disso, aparentemente, há um indício de ancoragem nessa tendência de se arbitrar valores mais altos quando os pedidos são mais elevados.

O ponto fora da curva é, realmente, a do setor aéreo, em que as pessoas pedem, em média, R\$ 15.576,10, e recebem R\$ 6.717,70. Ou seja, pedem menos do que o setor de telecomunicações e de bancos e recebem mais. A meu ver, esse fenômeno pode ser explicado pela *ancoragem semântica* (ou *modelo da acessibilidade seletiva*), que sugere que a ancoragem não é uma mera questão de ajuste e calibragem de valores numéricos, mas também a criação de associações automáticas que são ativadas na memória a partir de determinados gatilhos ou pistas contextuais.

No setor aéreo, os juízes parecem estar mais propensos a conceder indenizações mais elevadas, provavelmente influenciados pelas associações implícitas que existem entre as relações de consumo no setor aéreo e as categorizações de riqueza daí decorrentes.

Quando se fala em viagem, avião, passagem aérea *etc.*, os exemplos que costumam vir à mente com mais facilidade são aqueles relacionados à vida de pessoas ricas. Assim, em termos especulativos, é possível que esteja ocorrendo uma ancoragem semântica derivada desse contexto. (Ressalte-se que a unidade jurisdicional dos processos analisados era localizada na Barra da Tijuca, um bairro nobre do Rio de Janeiro, o que também pode reforçar as associações monetárias relacionadas a viagens).

Embora o estudo tenha indicado que a correlação entre o valor do pedido e o valor da condenação era estatisticamente insignificante para caracterizar a evidência empírica do efeito de ancoragem, os autores apontaram um dado muito interessante: os pedidos realizados em números quebrados tendem a intensificar a correlação entre o pedido e a sentença. Ou seja, quando a parte autora solicita valores não-usuais (por exemplo, R\$ 9.871,39 ao invés de R\$ 10.000,00), há uma maior correlação entre o valor pedido e o valor concedido. O modelo da acessibilidade seletiva, juntamente com o efeito de saliência, talvez explique esse fenômeno. Números quebrados costumam chamar a atenção, reforçando uma mensagem de que há algo fora do comum. Assim, o foco mental dos juízes tende a ser direcionado com mais intensidade para aqueles números pouco usuais, o que pode alterar a sua percepção e o seu julgamento. Assim, é possível que os juízes sejam mais influenciáveis quando os valores solicitados não seguem os padrões usuais dos números inteiros geralmente requeridos.

Desse modo, mesmo que os pesquisadores brasileiros não tenham encontrado uma forte correlação entre o pedido autoral e o valor arbitrado pelo juiz nas demandas por eles analisadas, ainda assim é possível identificar, pelo menos enquanto hipótese, alguns elementos típicos do efeito de ancoragem.

Conclusão

O escritor francês François Rabelais imortalizou, em seu livro “Gargântua e Pantagruel”, a pitoresca história do juiz Bridoye, que julgava os processos com base na sorte dos dados. Antes de decidir, Bridoye colocava na extremidade da mesa de seu gabinete toda a papelada do autor e imediatamente jogava um dado. Depois, ele colocava os papéis referentes ao réu na outra extremidade e, do mesmo modo, jogava outro dado. Aquele que tirasse o número maior seria o vencedor da causa.³²

³² RABELAIS, 2003, p. 523-526.

Os estudos de ancoragem que descrevemos acima indicam que a imagem do Juiz Bridoye, embora caricaturesca, não está tão distante de alguns modelos decisórios reais. Mesmo quando se esforçam para agir e decidir racionalmente, seguindo parâmetros jurídicos objetivos e legítimos, as pessoas podem ser influenciadas por fatores irrelevantes. Isso não é falha de caráter, ignorância ou déficit de inteligência. É a forma natural de funcionamento da mente humana.

O efeito de ancoragem, conforme se viu, é um desses fatores inconscientes que podem influenciar as decisões que envolvam estimativas numéricas, sobretudo em condições de incerteza e limitação cognitiva.

Para as chamadas *âncoras relevantes*, que possuem algum tipo de poder informacional, a ancoragem costuma ser explicada pela teoria do ajustamento ou da calibragem. A âncora, nesse contexto, funcionaria como um ponto de partida capaz de direcionar a mente até chegar a um montante satisfatório ou razoável. Como a mente humana tende a interromper prematuramente a busca de respostas perfeitas, a solução dependerá do ponto de partida: quem parte de uma perspectiva “de cima para baixo” tende a chegar a respostas mais altas do que aqueles que partem de uma perspectiva “de baixo para cima”.

Para as *âncoras irrelevantes*, uma das explicações mais aceitas é o modelo de acessibilidade seletiva. A âncora, nesse contexto, funcionaria como um *priming* capaz de ativar memórias, categorias e exemplos mais próximos ao contexto situacional sugerido pela âncora. Assim, a decisão poderia ser influenciada, inconscientemente e de forma não-deliberada, por fatores derivados daquela âncora.

Apesar de ser um fenômeno que tende a ser potencializado em contextos de imperfeição ou limitação cognitiva, até mesmo pessoas experientes, bem-intencionadas e esforçadas para decidirem de forma objetiva e imparcial podem ser afetadas pelo efeito de ancoragem em dadas condições.

Os estudos citados ao longo deste artigo reforçam a tese de que a ancoragem, enquanto fenômeno psicológico robusto e empiricamente comprovado, também pode exercer um grande poder de influência na balança da justiça. Para situações de incerteza, quando não há parâmetros objetivos e bem consolidados de decisões, os juízes podem ser influenciados por determinadas âncoras (relevantes ou irrelevantes) que afetam as decisões judiciais mesmo de forma inconsciente e involuntária.

Em certo sentido, e pelo menos em determinados contextos, somos todos como o juiz Bridoye, decidindo os casos com base na sorte dos dados. Diante desse cenário, a presente pesquisa nos estimula a pensar sobre estratégias de desviesamento para diminuir a incidência do efeito de ancoragem e, conseqüentemente, melhorar qualidade das decisões judiciais, o que deve ser aprofundado em um próximo estudo.

Referências

- CHANG, Yun-chien; CHEN, Kong-Pin; LIN, Chang-Ching. Anchoring effect in real litigation: An empirical study. *University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper*, n. 744, 2016.
- CHAPMAN, Gretchen B.; BORNSTEIN, Brian H. The more you ask for, the more you get: Anchoring in personal injury verdicts. *Applied cognitive psychology*, v. 10, n. 6, p. 519-540, 1996.
- EBBESSEN, E. B.; KONECNI, V. J. The process of adult felons: A causal analysis of judicial decision. *The trial process*, p. 413-458, 1981.
- ENGLICH, Birte; MUSSWEILER, Thomas; STRACK, Fritz. Playing dice with criminal sentences: The influence of irrelevant anchors on experts' judicial decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, v. 32, n. 2, p. 188-200, 2006.
- GREENE, Edith. On juries and damage awards: The process of decision-making. *Law & Contemp. Probs.*, v. 52, p. 225, 1989.
- GUTHRIE, Chris; RACHLINSKI, Jeffrey J.; WISTRICH, Andrew J. Inside the judicial mind. *Cornell L. Rev.*, v. 86, p. 777, 2000.
- HINSZ, Verlin B.; INDAHL, Kristin E. Assimilation to Anchors for Damage Awards in a Mock Civil Trial. *Journal of Applied Social Psychology*, v. 25, n. 11, p. 991-1026, 1995.
- KAHNEMAM, Daniel. *Thinking, Fast and Slow*. Farrar, Straus and Giroux: Nova Iorque, 2011.
- KIM, Jungwook; CHAE, Subok. Anchoring Effect of the Prosecutor's Demand on Sentence: Evidence from Korean Sexual Crime Case. *KDI Journal of Economic Policy*, v. 39, n. 3, p. 1-18, 2017.
- LEAL, Fernando; RIBEIRO, Leandro Molhano. Heurística de ancoragem e fixação de danos morais em juizados especiais cíveis no Rio de Janeiro: uma nova análise. *Revista Brasileira de Políticas Públicas*, v. 8, n. 2, 2018.
- LEAL, Fernando; RIBEIRO, Leandro Molhano. O direito é sempre relevante? Heurística de ancoragem e fixação de valores indenizatórios em pedidos de dano moral em juizados especiais do Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Direitos Fundamentais & Justiça*, v. 10, n. 35, p. 253-284, 2016.
- MARTI, Mollie W.; WISSLER, Roselle L. Be careful what you ask for: The effect of anchors on personal-injury damages awards. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, v. 6, n. 2, p. 91, 2000.
- MUSSWEILER, Thomas; ENGLICH, Birte; STRACK, Fritz. 10 Anchoring effect. *Cognitive illusions: A handbook on fallacies and biases in thinking, judgement and memory*, p. 183/199, 2004.
- MUSSWEILER, Thomas; STRACK, Fritz. The use of category and exemplar knowledge in the solution of anchoring tasks. *Journal of personality and social psychology*, v. 78, n. 6, p. 1038, 2000.
- RABELAIS, François. *Gargântua e Pantagruel*. Trad. David Jardim Júnior. Belo Horizonte: Itatiaia, 2003.

RACHLINSKI, Jeffrey J.; WISTRICH, Andrew J.; GUTHRIE, Chris. Can judges make reliable numeric judgments: distorted damages and skewed sentences. *Ind. LJ*, v. 90, p. 695, 2015.

RAITZ, Allan E OUTROS. Determining damages. *Law and Human Behavior*, v. 14, n. 4, p. 385-395, 1990.

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

WILSON, Timothy D. et al. A new look at anchoring effects: basic anchoring and its antecedents. *Journal of Experimental Psychology: General*, v. 125, n. 4, p. 387, 1996.

civilistica.com

Recebido em: 10.11.2020

Aprovado em:

25.10.2021 (1º parecer)

28.10.2021 (2º parecer)

Como citar: LIMA, George. A âncora da justiça: o *efeito de ancoragem* nas decisões judiciais. **Civilistica.com**. Rio de Janeiro, a. 10, n. 3, 2021. Disponível em: <<http://civilistica.com/a-ancora-da-justica/>>. Data de acesso.