



II Brazilian Behavioral Economics and Finance Meeting - 18 e 19 de Agosto
GVcef - Centro de Estudos em Finanças

“A investigação empírica do nexo ontológico no comportamento decisório humano como índice da necessidade de revisão do modelo da racionalidade limitada”

Autores:

Erico de Lima Azevedo, Doutorando em Psicologia, PUC/SP
Adriane Maria Moro Mendes, Doutora em Gestão do Conhecimento, UFSC

Palavras-chave: Ontopsicologia, Racionalidade, Intuição

São Paulo, 2015

RESUMO

Este trabalho apresenta princípios teóricos e evidências empíricas produzidas na última década que consentem ampliar a discussão acerca dos limites da racionalidade e do papel da intuição no processo decisório humano. Constatou-se que as heurísticas de juízo interferem sistematicamente na elaboração das preferências reveladas mas que, por meio de instrumentos específicos da Ontopsicologia, é possível por em relevo a preferência "intuitiva", tipicamente nova, cujos resultados demonstram-se *a posteriori* úteis e funcionais para os agentes decisórios. Evidências empíricas sugerem que devido à relação de identidade da preferência com o agente, ao contrário de alternativas *standard*, baseadas apenas em heurísticas aprendidas.

Palavras-chave: Ontopsicologia, Racionalidade, Intuição.

§ 1. INTRODUÇÃO

O ano de 2002 representou um marco tanto para a Economia quanto para a Psicologia. Nele, foi conferido a um economista e a um psicólogo o Nobel em Economia por uma pesquisa desenvolvida ao longo de quase 30 anos cujo resultado se constituiu em abalar e reformular um dos pilares fundamentais da microeconomia, qual seja, a premissa do *homo economicus*, segundo a qual o ser humano toma suas decisões de maneira racional, portanto, de forma lógica, dispondo de informações completas e almejando maximizar a própria felicidade, ou melhor, a própria *utilidade*.

De fato, a publicação da obra “A crise das ciências européias e a fenomenologia transcendental”, do filósofo alemão Edmund Husserl¹, em 1936, e outros trabalhos científicos do mesmo período, tornaram-se célebres justamente por abalarem os alicerces da ciência. São exemplares os teoremas da incompletude, do matemático austríaco Kurt Gödel², que demonstram a impossibilidade de reduzir a Matemática a um conjunto de axiomas completos e, ao mesmo tempo, consistentes; bem como o princípio de indeterminação, formulado pelo físico alemão Werner Heisenberg³, pai da física quântica, que impõe restrições à precisão com a qual medidas simultâneas de um dado fenômeno podem ser efetuadas: ambos modelos de um estilo de cientificidade.

Nos anos seguintes à divulgação do Nobel em Economia de 2002, um dos autores investigou o tema da racionalidade limitada, junto à Universidade Estatal de São Petersburgo, Rússia, utilizando uma abordagem teórica que estava, aparentemente, na contramão da tendência em acusar pura e simplesmente o modelo do *homo economicus* (Azevedo, 2007). “Contramão” não porque refutava os resultados das pesquisas em finanças comportamentais, mas porque buscava critérios intrínsecos à experiência decisória humana, indagando seus limites e possibilidades, mas principalmente por ir além da teoria do consumidor, abraçando decisões existenciais reais tomadas nos mais diversos campos, utilizando para isso o método da Ontopsicologia: teoria do conhecimento que dispõe de critérios empíricos complementares para o uso racional da intuição (Azevedo & Barbieri, 2013; Vidor, 2013).

§ 2. A FRONTEIRA ENTRE ECONOMIA E PSICOLOGIA

O ponto de contato entre a pesquisa econômica e a psicologia é a análise do processo da escolha individual. Nesse sentido, pode-se dizer que a economia está caminhando em direção à psicologia, e não só o prêmio Nobel, mas também o grande número de trabalhos e teses científicas publicadas no âmbito das finanças comportamentais, confirmam este fato (Kahneman & Tversky, 2002).

O papel da psicologia no interior dessa pesquisa tem sido auxiliar na modelagem o comportamento decisório segundo o viés da teoria do consumidor, mas a Economia procede por meio de modelos gerais, centrados na determinação dos mercados e do consumo, e não focaliza a resolução das necessidades de seres humanos concretos em seus processos decisórios. Já a abordagem ontopsicológica desenvolveu nos últimos 40 anos instrumentos que permitem particularizar esta análise, ou seja, compreender as motivações que depois determinam comportamentos de escolha mais ou menos funcionais para os agentes decisórios. Segundo a angulação desta teoria do conhecimento, a crise do *homo economicus* reduz-se à crise da racionalidade humana, sendo uma particularização do milenar problema crítico do conhecimento. Um comportamento de escolha não racional é um resultado de um processo cujas motivações devem ser investigadas para que se compreenda a forma interna da escolha (Azevedo, 2013).

¹ 1859-1938. (ano de nascimento – ano de morte)

² 1906-1978.

³ 1901-1976.

Para Meneghetti (2010), o problema da ciência deriva do primário problema do homem, que se constata cindido em si mesmo, com a realidade de uma razão alheia à sua realidade substancial. Para ele, a solução do problema passa pela recuperação do critério organísmico: as ações e reações do nosso corpo vivo em interação metabólica constante com o ambiente, com destaque para o sistema nervoso entérico (Fourness, 2006), mas que habitualmente são perdidas. Adicionalmente, sabe-se hoje que esse cérebro elementar participa da constituição das imagens oníricas produzidas em momentos de fantasia, relaxamento, sonhos etc. (Meneghetti, 2000; Solms, 2000; Dander, 2001; Pace-Schott, Solmes, Blagrove & Harnad, 2003), ou seja, está intimamente ligado à intuição, entendida como resultado da constante atividade metabólica que o nosso corpo exercita no ambiente (Meneghetti, 1998), produzindo conhecimentos autenticamente novos (Husserl, 2005). A Ontopsicologia, portanto, adiciona a todos os critérios esse conhecimento elementar. Nesse sentido, a presente pesquisa se propôs a demonstrar como utilizar o método ontopsicológico para por em relevo a informação intuitiva, colocando-a junto a todas as demais informações indicadas pelo agente decisório entre as suas preferências reveladas, observando os resultados concretos das decisões atuadas para avaliar a eficácia dessa preferência peculiar, denominada “preferência ôntica”.

§ 3. BREVE ACENO À TEORIA ECONÔMICA DA ESCOLHA INDIVIDUAL

Há duas abordagens na teoria da escolha individual que se destacam: a primeira modela os gostos da pessoa segundo uma relação de preferência, ou seja, a escolha é tratada como uma característica primitiva do próprio indivíduo. Esta abordagem pressupõe que a escolha é feita segundo premissas de racionalidade, sendo a mais tradicional e a mais enfatizada até o século passado. A segunda, de matriz behaviourista, modela o comportamento de escolha do indivíduo e elabora premissas diretamente sobre este comportamento, sendo central aquela que impõe um elemento de consistência ao comportamento de escolha, em certo sentido, comparável às premissas de racionalidade da abordagem baseada nas preferências. A segunda abordagem tem alguns atrativos, porque deixa espaço para a modelagem de formas mais gerais de comportamentos individuais do que a primeira, mas, principalmente, ela faz hipóteses sobre objetos que são “diretamente observáveis” (o comportamento de escolha), e não tanto sobre objetos não “diretamente observáveis” (as preferências). Isso é importante, porque, de outro modo, a teoria da decisão individual teria que se basear em processos de introspecção, tipicamente psicológicos (Mas-Collel, 1995).

Um modelo comportamental de grande notoriedade é aquele de Daniel Kahneman e Amos Tversky (1999;2002), denominado de teoria da racionalidade limitada, que propõe novos modelos para compreender a utilidade econômica segundo algumas situações por eles estudadas nas quais as premissas do *homo economicus* não se verificam experimentalmente. Estas situações são praticamente três: 1º a influência de heurísticas no juízo humano; 2º escolhas em condições de risco; e 3º efeitos de enquadramento ou “framing effects”. Eles observaram que em muitas situações que envolvem juízos econômicos e probabilísticos, o juízo humano usa heurísticas que, muitas vezes, são desviantes. Muito importantes no trabalho deles são dois conceitos-chave que se tornaram centrais na psicologia social-cognitiva nas últimas décadas: a noção que os pensamentos variam segundo uma dimensão de acessibilidade – ou seja, alguns pensamentos vêm à mente mais facilmente do que outros – e a distinção entre processos da “intuição” e dos “pensamentos voluntários”. A “intuição”, segundo a concepção desses autores, corresponde a “pensamentos e preferências (escolhas) que vêm à mente de maneira veloz e sem muita reflexão”.

A distinção entre intuição e razão é um tópico de notável interesse entre os pesquisadores da psicologia cognitiva (Epstein, 1994; Hammond, 1996; Jacoby, 1991; Chaiken & Trope, 1999; Hogarth, 2000; Myers, 2002) e, entre eles, há uma razoável concordância por quanto se refere aos dois tipos de processos cognitivos, aos quais Stanovich e West (2000) denominaram **Sistema 1** e **Sistema 2**, conforme descrito na figura que segue:

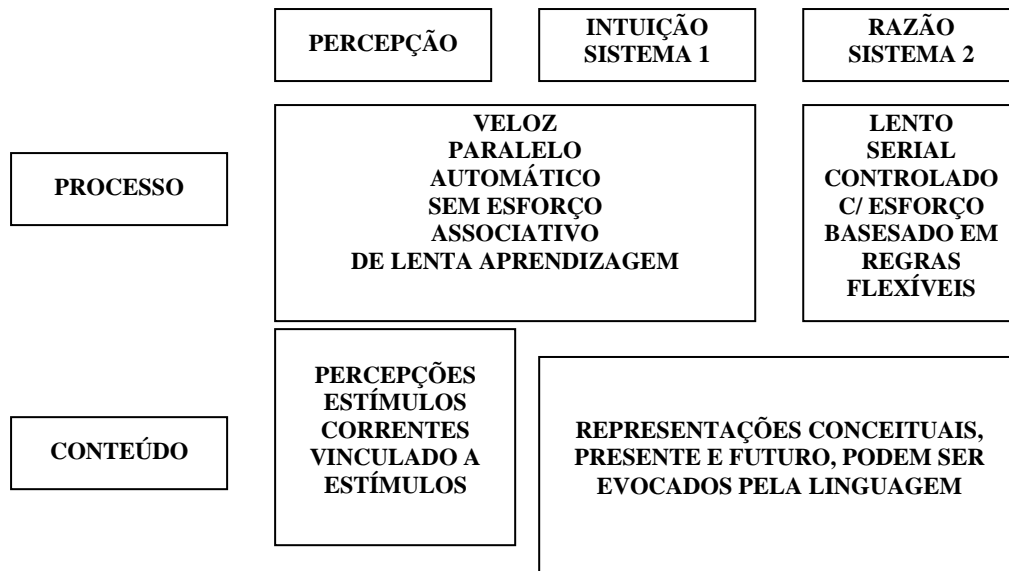


Figura 1: A visão dos dois sistemas proposta por Stanovich e West.

As operações do **Sistema 1** são rápidas, automáticas, sem esforço, associativas e difíceis de controlar ou modificar. As operações do **Sistema 2** são lentas, seriais, requerem esforço e são voluntariamente controladas; são também relativamente flexíveis e potencialmente baseadas em regras. As características operativas do **Sistema 1** são similares às dos processos perceptivos. Por outro lado, as operações do **Sistema 2** não estão vinculadas ao processamento dos estímulos atuais. Juízos intuitivos tratam conceitos e percepções, e podem ser evocados pela linguagem.

Segundo esses pesquisadores, o sistema das percepções e as operações intuitivas do **Sistema 1** geram *impressões* dos atributos dos objetos da percepção e do pensamento. Estas impressões não são voluntárias e não têm necessidade de serem explicitamente verbalizadas. Ao contrário, *raciocínios* são sempre explícitos e intencionais, sendo ou não expressos oralmente. Portanto, o **Sistema 2** é envolvido com todos os raciocínios, sejam originários de impressões ou do raciocínio voluntário. O termo “intuitivo” se aplica aos juízos que diretamente refletem *impressões*. Como em diversos outros modelos *dual-process*, uma das funções do **Sistema 2** é aquela de *monitorar* a qualidade das operações mentais e comportamentos expressos (Gilbert, 1989; 1991; 2002). Nos seus termos, os juízos explícitos que as pessoas fazem (verbalizados ou não) são “endossados”, ao menos passivamente, pelo **Sistema 2**. Kahneman e Frederick (2002) propõem que este monitoramento seja bastante leve e que ele permite a expressão de muitos juízos intuitivos, entre os quais, aqueles “errados”.

§ 4. ESCOLHAS SOB CONDIÇÕES DE RISCO

Kahneman e Tversky criticam então a teoria da utilidade esperada, proposta em 1738 por Daniel Bernoulli, propondo um modelo alternativo, chamado de “prospect theory” (teoria da perspectiva), onde as escolhas sob condições de risco apresentam diversos efeitos que são inconsistentes com as premissas da teoria da utilidade esperada. Em particular, as pessoas menosprezam os resultados que são apenas prováveis quando comparados com os resultados que são obtidos com maior segurança. Esta tendência, chamada “efeito da certeza”, contribui para a aversão ao risco em escolhas que envolvem ganhos seguros contra as escolhas que implicam em buscar alternativas nas quais seguramente há risco. Adicionalmente, as pessoas em geral rejeitam as componentes que são comuns a todas as alternativas em consideração. Esta tendência, por eles denominada de “efeito do isolamento”, conduz também a preferências inconsistentes em relação a quando as mesmas escolhas são apresentadas de modo diferente. Eles desenvolveram então uma teoria alternativa da escolha individual, na qual o valor é atribuído aos ganhos e perdas ao invés de às próprias alternativas; também as probabilidades são substituídas por parâmetros de ponderação para cada uma das escolhas

possíveis. A função, cujo gráfico é descrito na **Figura 2**, resulta normalmente “côncava” para ganhos e, em geral, “convexa” para as perdas sendo também mais inclinada para as perdas do que para os ganhos. Os fatores de ponderação das escolhas são em geral mais baixos do que as respectivas probabilidades, exceção feita ao trecho de baixa probabilidade. A supervalorização das probabilidades mais baixas contribui com a atratividade da segurança e do jogo.

A base psicológica da *prospect theory* é esta: as percepções do homem são dependentes de referências, ou seja, os atributos de um estímulo focal refletem o contraste entre aquele estímulo e o seu contexto de estímulos, precedentes e simultâneos. Ou seja, o valor de referência ao qual a estimulação atual é comparada influencia a história da adaptação aos estímulos precedentes. Analogamente, Kahneman e Tversky esperavam que a avaliação de escolhas sob condições de risco fossem também dependentes de referências. Eles observaram posteriormente que a dependência de referências leva a incompatibilidades com a teoria da *utilidade esperada*, a qual até hoje é a teoria prevalente pelo que se refere à escolha sob risco. Segundo a análise por eles conduzida, o problema do modelo de Bernoulli é justamente não considerar a dependência das referências, ou seja, o modelo de Bernoulli considera que a utilidade de um estado de riqueza não depende da riqueza inicial do sujeito. Esta premissa seria contrária ao princípio da percepção. A analogia com o princípio de percepção sugere que os determinantes da utilidade esperada deveriam ser as variações – ganhos e perdas – e não o estado absoluto de riqueza. Esta hipótese foi verificada por meio de diversos experimentos conduzidos pelos autores da *prospect theory*.

Há três diferenças entre os dois modelos. A primeira é a que o sujeito não se preocupa com o nível de riqueza *per se*, porém, com a sua variação, ou seja, ganho ou perda em relação ao *status quo*. A segunda diferença se refere ao valor da função v . Esta função é côncava no ganho e convexa na perda e apresenta sensibilidade decrescente a variações em ambas as direções, tendo um ponto de descontinuidade no “zero”. Na teoria clássica, esta função é considerada contínua e sempre côncava. A terceira diferença é a função de ponderação da escolha, π , a qual é uma transformação das funções de probabilidade objetivas p e q . Esta função é monotonamente crescente, com descontinuidades em 0 e 1, de modo tal que dá maior peso às pequenas probabilidades e menospreza as grandes probabilidades. O formato destas funções segue abaixo ilustrado:

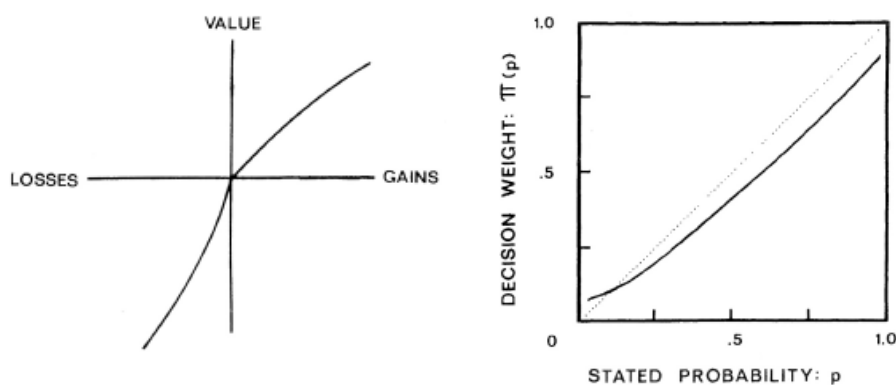


Figura 2: Formato das funções v e p da “prospect theory”.

§ 5. FRAMING EFFECTS

Um outro problema potencial surge quando a maneira como as alternativas são apresentadas importam na escolha, o que é conhecido como o problema de *framing*. Muitos problemas de *framing* surgem quando um sujeito deve enfrentar escolhas entre alternativas que têm resultados incertos. Kahneman e Tversky (1984) provêm uma série de interessantes exemplos. Os *framing effects* podem também ser enunciados de modo diverso, ou seja, “segundo como o sujeito percebe um mesmo problema, variam as suas escolhas, ainda que o problema em si seja o mesmo”.

§ 6. A PESQUISA EXPERIMENTAL DO PROCESSO DECISÓRIO

Em cada situação na qual um indivíduo se encontra há uma única escolha ótima que maximiza a sua utilidade, e as preferências são uma descrição que serve para analisar as escolhas, sendo a utilidade um modo simples para descrever tais preferências. A hipótese da escolha racional é formalizada por duas premissas de base sobre relações de preferência: *completude* e *transitividade*, que dão a sua coerência interna, mas também há o elemento da busca pela própria vantagem (egoísmo). Porém, verifica-se que, em muitos casos, as preferências do sujeito são carentes de *completude* e, outras vezes, de *transitividade*, e em outros, de ambos, para não citar os diversos problemas de percepção envolvidos em decisões consideradas egoístas. Segundo uma análise interdisciplinar, isto ocorre porque os sujeitos, ainda que potencialmente capazes, não chegam a conscientizar, ou seja, a perceber com clareza, a solução ótima:

- 1) As preferências não são *completas*: faltam alternativas de soluções que o sujeito não vê (ou não tem acesso), de modo particular, nos interessa revelar, por meio do método ontopsicológico, a *preferência* indicada pelo Em Si ôntico⁴, a *intuição*;
- 2) As preferências não são *transitivas*: carente de um critério subjetivo evidente, o sujeito resta em um estado de contradição, ou seja, a *intransitividade* não é outro que a descrição, em economia, do estado psicológico de “dúvida”; e
- 3) Adicionalmente, constata-se um homem incapaz de reconhecer aquele que é o “seu” útil, incapaz de um autêntico “egoísmo sadio”, que é a última premissa imposta ao comportamento de escolha do *homo economicus*. Ou seja, utilizando como critério lógicas não demonstradas (heurísticas, estereótipos, opiniões sistemáticas, regras externas etc.), psicologicamente, verifica-se um homem em dúvida, medo e angústia diante da escolha por fazer.

Em termos experimentais, foram utilizadas na análise um conjunto de 38 entrevistas, realizadas nos anos 2005-2006 com a aplicação do método ontopsicológico, cujos resultados foram publicados em 2007 na conclusão da Especialização em Ontopsicologia da Universidade Estatal de São Petersburgo, Rússia⁵. A pesquisa verificou a intuição como critério para maximizar a função de utilidade econômica, partindo de decisões reais. Foram mapeadas as preferências reveladas do sujeito em relação à decisão a tomar, complementada com a informação revelada por meio de uma entrevista estruturada segundo o método ontopsicológico, avaliando-se posteriormente os resultados concretos da escolha e modelando-se estatisticamente o comportamento de escolha do grupo estudado. Tudo isso permitiu ampliar o conhecimento acerca do uso racional da intuição, além de propor novas e mais amplas investigações, realizadas por um maior número de pesquisadores.

§ 7. O PROCESSO PERCEPTIVO-COGNITIVO

Mantendo no horizonte de análise que a premissa psicológica de base para modificar o comportamento de decisão dos agentes econômicos diz respeito à percepção que estes têm de um dado problema ou oportunidade, uma vez que o modelo ontopsicológico propõe a inclusão de critérios complementares à percepção sensorial, incluindo o critério ou percepção organísmica, torna-se clara a sua novidade e diferença específica.

De fato, trata-se de decodificar racional e cientificamente algo sobre o qual sempre se falou, indo além do lugar comum que grandes líderes cunharam de “gut feeling” (Gershon, 1998). Por “critério organísmico”, entende-se:

⁴ O Em Si ôntico é uma noção específica da escola ontopsicológica, correspondendo à posição formal que um corpo vivo assume diante de todo impacto energético-informacional. É o critério fundamental de toda a Ontopsicologia. Quando as ações e reações do corpo vivo indicam reforço a esse critério, estamos diante de uma situação de aprovação; se indicam diminuição, de uma situação de rejeição, em sentido físico-orgânico-celular.

⁵ AZEVEDO, E., *L'In Sé ontico come criterio della funzione di utilità economica nella esperienza antropologica*. Universidade Estatal de São Petersburgo, Rússia, 2007.

Complexo de ações e reações determinadas pelo conjunto orgânico-corpóreo: em particular, cérebro visceral, sistema cardíaco e pulmonar, estômago e funções sexuais e eróticas. O critério organísmico é vetor da emocionalidade com ausência de interferências cerebrais, ideológicas. É a exclusão de qualquer imagem, síntese ou programa definido como *memética*. (MENEGETTI, 2012, p.61)

As paredes gastro-intestinais, em dois extratos (plexo mientérico e plexo submucosal), são recobertas por neurônios específicos, os quais sintetizam e transmitem – através de músculos e mucosas – sinais que fornecem a posição organísmica do sujeito: perigo, segurança, erotismo, fome, vampirismo, graça, infecção etc. O cérebro intestinal funciona como um circuito autônomo, coligado por meio do nervo vago, o qual centraliza múltiplas aferências – porém, não de modo exclusivo – do aparato viscerotônico ao central cerebral. Neurotransmissores, proteínas específicas do cérebro e células como aquelas do sistema auto-imunológico, produção de benzodiazepinas e milhões de neurônios, superiores em número àquelas da medula espinhal, garantem a este cérebro uma função de autonomia global (Fourness, 2006; Meneghetti, 2000).

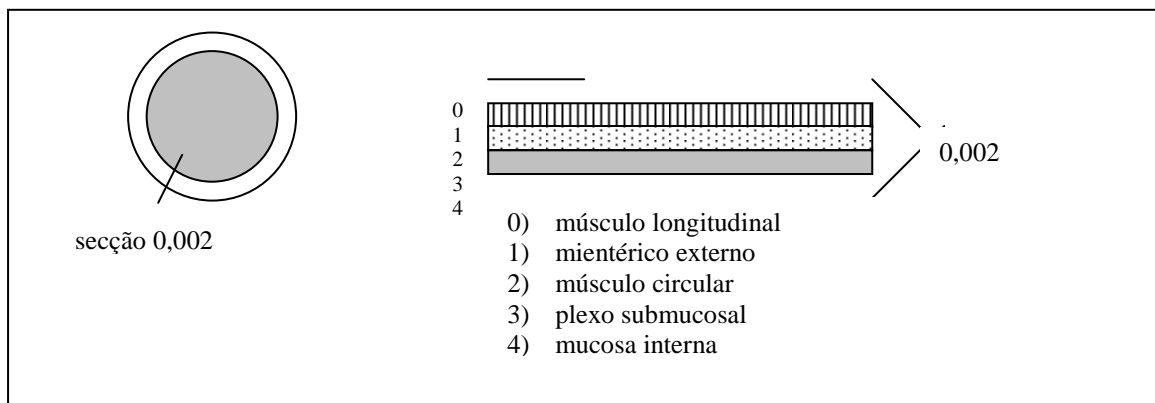


Figura 3: Secção transversal: a) do canal intestinal, e b) da parede intestinal.

O cérebro viscerotônico, segundo a experiência ontopsicológica, resulta sempre exato. Também o cérebro central, se não houvesse a manipulação cultural elaborada pelo feixe de estereótipos, seria exato. Os dois sistemas convivem em contínuo intercâmbio, em particular, durante o sono. A introdução de informações prevaletentes sobre informações lógico-cerebrais resulta nas aparentes contradições de sentido quando se faz a análise onírica. (Meneghetti, 2000, p.92)

Nesse sentido, para compreender a proposta desta escola com referência ao problema da escolha individual são úteis alguns conceitos que se referem aos três níveis básicos da percepção: esteroceptiva, proprioceptiva e egoceptiva (Meneghetti, 2010). A *percepção esteroceptiva* compreende qualquer variação excitante interna ou externa ao organismo; refere-se a todas as formas de sensibilidade: cutânea (tátil, térmica, dolorífica); orgânica (visão, audição, olfato, paladar); e visceral ou neurovegetativa (todas as variações das funções vitais, viscerotônicas, neuromusculares referentes ao sistema nervoso cérebrospinal e neurovegetativo, e o sistema parassimpático preposto à reconstituição celular). Ela diz respeito a qualquer estimulação externa ou interna em sua primeira fase de contato e enquanto permanece ainda setorial. A *percepção proprioceptiva* é qualquer estimulação sensorial que se torna informática única para o organismo. Nela, as múltiplas aferências internas ou externas são unificadas em relação à estrutura base da individuação e veiculadas em uma percepção unitária do organismo. A percepção esteroceptiva é ainda setorial, enquanto a percepção proprioceptiva envolve o total organismo. O conhecimento egoceptivo é a percepção egóica, ou seja, o quanto selecionado a partir dos outros dois níveis que é referido ao Eu consciente, voluntário e operativo. O quanto, o como e o qual da informação total que chega ao Eu e, por consequência, o Eu é envolvido irrevogavelmente a uma responsabilidade. O Eu deveria ser a reverberação ou reflexão única do total perceptivo, ou seja, o conhecimento

ou consciência do quanto se existe como individuação é um fato natural e normalmente adquirível, como a consciência sobre a audição ou a visão.

Em Ontopsicologia, a consciência é definida como monitor de reflexão, uma superfície ou plano ótico sobre o qual se podem ler ou ver as projeções do real ou concreto em todos os seus aspectos. É um espelho por meio do qual os módulos da percepção se projetam holograficamente, instaurando o processo das imagens. Ela foi chamada monitor de reflexão porque a consciência dá a imagem correta: é um espelho psicodélico onde as imagens coincidem com o vivido real (Meneghetti, 2012). Estas imagens (ou reflexões) e objetos (ou estruturas relativas) deveriam ser iguais ou reversíveis, porém, o feixe dos estereótipos culturais anula a reflexão do conhecimento organísmico: quando chegam os seus sinais, intervém sistematicamente o feixe especular do estereótipos, que se torna prioritário na percepção e a percepção organísmica originária resta excluída. O que se denomina inconsciente, na leitura ontopsicológica, é constituído inteiramente pela “perda” do conhecimento do sistema proprioceptivo e, em parte, do sistema esteroceptivo. Mais propriamente, deste, a zona do rinencéfalo ou cérebro visceral. Ele não é “tenebrosidade de monstros ou caos”, mas ordem perfeita da vida no ser humano. É o conjunto global das informações contínuas provenientes do ambiente. É o quântico de vida e somático que o indivíduo é, mas do qual não é consciente, mas que age para além da lógica da consciência. A essência do inconsciente corresponde ao que em Ontopsicologia se denomina Em Si do homem (Meneghetti, 2012).

O inconsciente é uma realidade enquanto o homem é dividido, ainda que em parte, do próprio conjunto. Mas se ele se faz consciente do total proprioceptivo individual, autocolhe-se e não adverte contraposições. O aspecto ético baseia-se em critérios heterosubjetivos, confrontáveis apenas racionalmente, com exclusão do sentido visceral e da proprioceptividade subjetiva. Além disso, o condicionamento e a atividade linguística impuseram a extinção das faculdades interiores de orientação as quais foram substituídas por critérios lógico-linguísticos. A intuição do organismo, portanto, sobrevive inconsciente. Ao invés disso, a egoceptividade ótima seria uma compensação decisional e operativa em reflexão correspondente ao total organísmico, ou seja, agir segundo a projeção em ato da direção indicada pelo nosso corpo-vivo em impacto concreto.

§ 8. SÍNTESE DAS CONTRIBUIÇÕES EM TERMOS ECONÔMICOS

A economia utiliza o conceito de *preferência revelada* para solucionar o problema da escolha individual que maximiza a utilidade do homem. Nisto consiste a sua crise, porque verificou que a hipótese do *homo economicus*, a qual deveria estar na base da preferência revelada, em tantos casos, não se verifica. O que determina este erro constante segundo a Ontopsicologia? O erro é provocado pelo módulo fixo e mecânico do feixe de estereótipo histórico-culturais que o homem utiliza para analisar e escolher. O que impede o homem de tomar, momento a momento, a escolha ótima, ou melhor, o que invalida a premissa do *homo economicus*, é a ação desse feixe de estereótipos, que sobrescreve e anula a reflexão da escolha ótima dada pelos níveis elementares da nossa percepção (MENEGHETTI, 2010).

Com o uso complementar dos critérios de análise elaborados pela Ontopsicologia, revela-se a intuição daquele sujeito em seu contexto, ou seja, uma alternativa originada com base em critérios biológico-organísmicos, em antecipação às elaborações sócio-culturais. A hipótese constante da pesquisa era que tal escolha, se atuada, produziria utilidade com funcionalidade para a identidade do sujeito. Para manter a consistência com a terminologia econômica, foi utilizado o termo *preferência ôntica* para indicar esta alternativa de escolha (Azevedo, 2013).

§ 9. INSTRUMENTOS DA PESQUISA

Toda a práxis ontopsicológica consiste na identificação, isolamento e aplicação do Em Si ôntico (Meneghetti, 2010). O método ontopsicológico é capaz de por em relevo o critério ôntico do sujeito em função múltipla. Por isso, os

verdadeiros e próprios instrumentos de pesquisa utilizados para relevar experimentalmente a escolha ótima do sujeito, ou seja, a vetorialidade do seu Em Si ôntico, são os seis instrumentos de análise do método ontopsicológico: (1) anamnese linguística e biografia histórica; (2) análise do sintoma ou problema; (3) análise fisionômico-cinésico-proxêmica; (4) análise onírica; (5) Análise do campo semântico; e (6) análise do resultado. As entrevistas se articularam em cinco momentos: 1) situação de impacto; 2) anamnese retroativa; 3) diagnose fideística; individualização do Em Si ôntico; e 5) verbalização racional e repetida do Em Si ôntico. (Meneghetti, 2010)

Para tornar possível a documentação da pesquisa e também uma análise estatística, foi utilizado um questionário, respondido de modo individual e presencial. O questionário se organiza em três partes:

1) *Identificação do sujeito:*

- a. Auto-avaliação e investigação das máximas referências afetivas do sujeito⁶;
- b. Investigação dos estereótipos do sujeito em âmbito econômico;
- c. Investigação do “Eu perdido” do sujeito (diagnose fideística);
- d. Relação / tipo corporal;

2) *Caracterização da escolha individual do sujeito:*

- a. Grau de satisfação nos diversos setores da vida;
- b. Descrição livre da escolha a fazer;
- c. Qualificação do problema e das dificuldades da escolha;
- d. Identificação das soluções “conscientes”, ou seja, das *preferências reveladas*;
- e. Identificação, com o método ontopsicológico, da *preferência ôntica*;

3) *Avaliação dos resultados:*

- a. Avaliação da análise ontopsicológica e da *preferência ôntica*, feita imediatamente após a entrevista;
- b. A segunda parte, porém, foi respondida algumas semanas após a primeira, sendo o momento onde o sujeito avalia qualitativa e quantitativamente a escolha *efetivamente* feita e os *resultados concretos* obtidos historicamente.

Uma vez que o questionário é apenas um modo de documentação da entrevista, é importante ressaltar que em cada passagem, é fundamental ter uma particular atenção às variações organísmico-emocionais.

A análise econômica, ou seja, a documentação das *preferências reveladas* pelo sujeito, é feita no ponto 2(d). Em essência, faz-se um elenco das soluções (ou escolhas) que o sujeito pensou, factíveis ou não, e para cada uma delas o sujeito indica o quanto considera aquela escolha *ideal* e o quanto a considera verdadeiramente *factível*. Findo o elenco inicial com as *preferências reveladas*, o sujeito conta um ou mais sonhos feitos nos dias precedentes à entrevista. A este ponto, tem-se já os elementos racionais mais que suficientes para compreender o sujeito em seu contexto e, portanto, compreender racionalmente o seu problema. Após ter feito a *análise onírica segundo o método ontopsicológico* (Meneghetti, 1998), reporta-se à consciência do sujeito aquela diretiva-escolha que, até então, ele não conseguiu individualizar, total ou parcialmente, por restar fora da percepção mais facilmente acessível, e que denominamos de *preferência ôntica*. Logo a seguir, o sujeito avaliava a *preferência ôntica* nos mesmos termos com que avaliou as *preferências reveladas*.

É fundamental compreender que a diretiva ôntica não pode ser obtida “matematicamente”, ou ainda, “por dedução lógica” a partir das perguntas precedentemente feitas: é preciso aplicar a metódica ontopsicológica, ou seja, usar o *método bilógico com novidade dos princípios complementares do campo semântico, Em Si ôntico e monitor de deflexão* (Meneghetti, 2004, 2005, 2005b). O uso contemporâneo desses conhecimentos complementares consente individualizar o

⁶ Afetividade. Do latim, *afficere* significa: onde o sujeito se prende, onde dá direção à própria ação (*affezione ad actio*), onde é coligado e se pré-estabeleceu Cfr. *Manual de Ontopsicologia, § 1.6 A diagnose ontopsicológica*, p.294.

nexo ontológico no processo decisório, ou seja, a solução ótima. Para dar concretude ao quanto dito, tomemos o caso de um homem de 35 anos que queria decidir a estratégia justa para a sua carreira. Eis as suas *preferências*:

2D	ELENCO DE PREFERÊNCIAS DO SUJEITO	CONSIDERO IDEAL (0 A 10)	CONSIDERO POSSÍVEL/ FACTÍVEL (0 A 10)
1	PRESTAR CONSULTORIA COMO AUTÔNOMO	1	10
2	TORNAR-SE SÓCIO DE UM AMIGO	3	10
3	TORNAR-SE MANAGER DE GRANDES EMPRESAS	10	7
4	DESENVOLVER O PROJETO NO NOVO SETOR COM O JAPONÊS (CONFORME ANÁLISE DO SONHO)	10	10

As soluções 1, 2 e 3 são as *preferências reveladas*. A sua avaliação foi, entre outras coisas, carente de semântica organísmica, ou seja, não havia envolvimento emotivo por parte do sujeito, mas uma espécie de indiferença. A análise do sonho conforme proposto pela escola ontopsicológica, revela a solução 4, a qual chamamos de *preferência ôntica*.

Na terceira parte do questionário temos a avaliação dos resultados, a qual se divide em dois momentos. No primeiro, perguntas R.1 a R.5, o sujeito avalia a análise ontopsicológica e a solução por ela revelada, conforme diretiva do Em Si ôntico do sujeito, logo após a entrevista. O segundo momento, perguntas R.6 a R.11, refere-se à avaliação dos resultados concretos obtidos pelo sujeito *após a escolha*, como quer que tenha sido. São os fatos documentados em nível histórico, econômico, após algumas semanas. Neste segundo encontro, o sujeito também dava uma livre descrição dos resultados obtidos. A variável claramente fundamental deste encontro é R.7, ou seja, se e quanto o sujeito atuou a preferência identificada por meio do método ontopsicológico.

§ 10. MÉTODO ESTATÍSTICO

Para fazer a análise estatística dos dados, utilizamos o software francês KXEN⁷, o qual se baseia na teoria da minimização do risco estrutural, desenvolvida pelo matemático russo Vladimir Vapnik (1995). Esta técnica foi utilizada, originalmente, na análise de imagens de tomografias para identificar, o mais precocemente possível, os sinais “standard” de certas doenças graves, como o câncer, e depois se revelou útil para a análise de diversos problemas.

A particularidade da abordagem de Vapnik (1995) é justamente aquela de criar modelos estatísticos em base a dados que têm mais “largura” (colunas), que profundidade (linhas). Na tomografia, por exemplo, a profundidade equivale às diversas tomografias feitas em um mesmo sujeito em diferentes momentos, enquanto a largura é representada pela quantidade de dados de uma tomografia específica. Em termos práticos, o software constói de maneira automatizada uma série de modelos, usando para isso 80% dos dados disponíveis. Após este primeiro estágio, usa 10% dos dados para *escolher o melhor modelo*. Ao final, usa os 10% restantes dos dados para *validar* o modelo escolhido, ou seja, faz testes e ajustes de robustez e qualidade estatística no modelo, com grande ganho de tempo na elaboração dos modelos.

Os modelos de análise dos resultados, neste caso, são a regressão linear e a análise de correlações entre as variáveis do questionário. Foram realizados três grupos de análises estatísticas:

- 1) Análise da variável resposta R.8 (utilidade da escolha);
- 2) Análise da variável resposta R.9 (funcionalidade da escolha)
- 3) Por brevidade, a análise de correlações entre as diversas variáveis do questionário, esta disponível apenas no trabalho original completo⁸.

Adicionalmente, foram também descritos dois casos para ilustrar qualitativamente as entrevistas.

⁷ Software estatístico de modelagem preditiva (<http://www.kxen.com>).

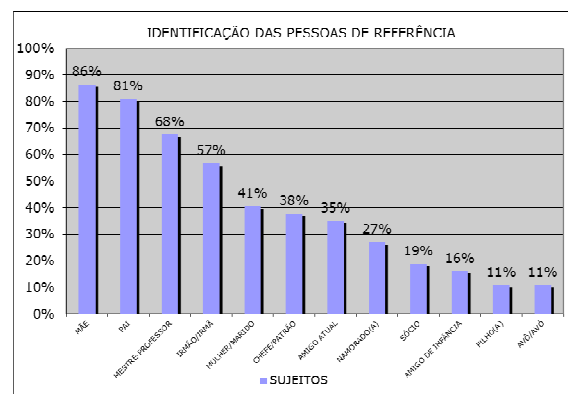
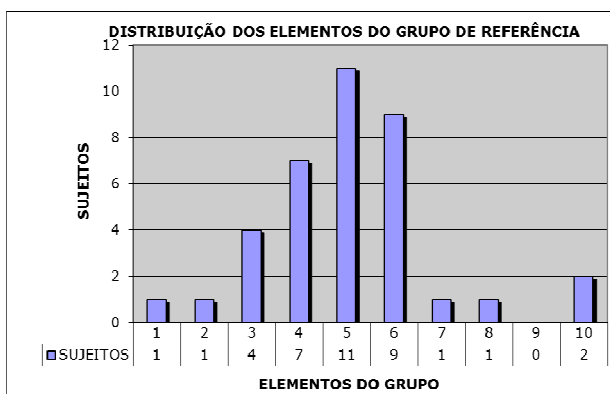
⁸ Ver Nota 5.

§ 11. IDENTIFICAÇÃO DOS SUJEITOS

A análise empírica corresponde à documentação de 38 entrevistas conduzidas com o método ontopsicológico. A maioria dos sujeitos se constitui por pequenos e médios empreendedores: homens e mulheres de diversas origens que continuamente devem fazer escolhas que têm relação com a esfera econômica, ou seja, têm impacto na própria vida econômica. Justamente por essas características, o resultado de suas decisões se faz sentir muito rapidamente, fazendo com que os tempos de análise dos resultados sejam também mais brevemente postos em relevo, seja no crescimento que na perda, conforme a escolha atuada. Foi utilizado como critério de exclusão possuir conhecimento teórico ou prático de Ontopsicologia. Todos os participantes firmaram termos de consentimento livre e esclarecido e autorizaram a publicação dos dados das entrevistas, inclusive conteúdos oníricos e a sua análise.

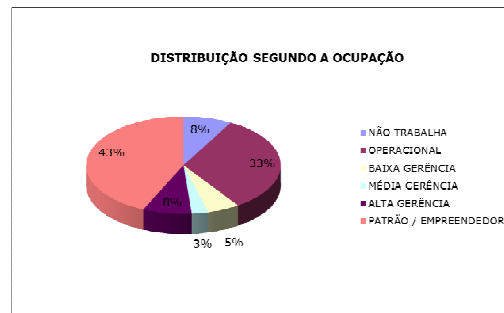
1(a) – Características gerais dos sujeitos: 30% mulheres e 70% homens; Idade média de 32 anos, com mínima de 18 e máxima de 49; 48% de primogênitos, 32% de secundogênitos, 6% de terçogênitos, 8% de filhos únicos e 6% de outras posições; 32% com diploma de pós-graduação; 35% graduados; 22% de estudantes de graduação; 11% com nível elementar de educação; 51% define o próprio estado de saúde como *muito bom*, 38% como *om*, 8% como *médio* e 3% como *eventualmente mal*; 92% dos sujeitos responde com valores entre 7 e 10 à pergunta “Quanto me aprovo?”; 8% responde com valores menores ou iguais a 6; 86% considera que tem boas relações sociais, com valores de 7 a 10; 14% com valores menores ou iguais a 6; 81% cuida da própria estética com valores entre 7 a 10; 9% menor ou igual a 6; 92% se atribui um nível de ambição de 7 a 10; 8% menor ou iguais a 6; 92% se considera inteligente com valores de 7 a 10, 8% menor ou igual a 6; 100% do grupo é ativo economicamente; um gráfico pode ilustrar melhor a distribuição dos sujeitos segundo as funções por eles desenvolvidas. 40% considera a própria autonomia econômica “parcial”; 60% “total”. 48% considera o nível de sucesso econômico com valores entre 7 a 10; 52% com valor menor ou igual a 6.

1(a) – Características do grupo de referência dos sujeitos: cada um dos participantes da pesquisa indicou em média 5 (cinco) pessoas para compor o próprio grupo de referência, com um mínimo de uma pessoa e um máximo de dez pessoas. Os gráficos demonstram a distribuição do número de elementos do grupo de referência entre os sujeitos participantes da pesquisa e identifica quem são as pessoas indicadas como mais influentes. Os grupos são constituídos, em média, por 2,3 mulheres e 2,8 homens. A idade média dos elementos dos grupos de referência é de 45 anos, a qual coincide com a mediana. Vale dizer que o sujeito com 7 referências recordava com muita dificuldade dos sonhos; o sujeitos com 8 e 10 referências externas não recordavam nunca dos sonhos. Todos os outros sujeitos frequentemente lembravam dos seus sonhos.

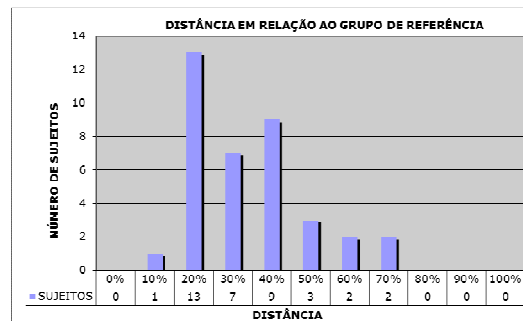


O grupo de referência das mulheres é composto por 55% de mulheres e 45% de homens; entre os homens, temos 41% de mulheres e 59% de homens. 89% dos primogênitos ao menos um primogênito; 78% dos primogênitos ao menos um secundogênito; 39% escolhe ao menos um filho único. Entre os secundogênitos, 100% escolhe ao menos um primogênito entre as suas referências; 75% escolhe ao menos um outro secundogênito; 16% escolhe ao menos um filho

único como referência. 85% do grupo é ativo economicamente; 15% é inativo. Segundo o tipo de atividade desenvolvida, o grupo das pessoas de referência é constituído segundo o gráfico que segue:



1(b) – Pesquisa acerca dos estereótipos do sujeito em âmbito econômico: foi utilizada uma fórmula para representar a “distância” entre sujeito e seu grupo, a qual indica a diversidade das respostas entre o sujeito e aquelas que ele acredita que seu grupo daria, de 0 a 100%. A distância média ficou em 29%, com mínima de 10%, máxima de 64% e mediana igual a 23%.



Os dados coletados no item **1(c) – Pesquisa do “Eu perdido” do sujeito (diagnose fideística)** podem ser resumido em um único quadro, conforme segue:

IC	SETOR	SUJEITOS QUE FARIAM DIVERSAMENTE	VONTADE DE MUDAR
1	AFETIVO	51%	6
2	TER FILHOS	16%	3
3	ESTUDOS	62%	8
4	TRABALHO (PROFISSÃO)	30%	9
5	CIDADE ONDE VIVE	24%	7
6	CORPO	59%	5
7	GRUPO DE AMIGOS	43%	6
8	VÍCIOS PESSOAIS	30%	7
9	EQUIPE DE COLABORADORES	54%	7
10	POSIÇÃO PATRÃO-EMPREGADO	38%	9

Por conveniência, adotamos no item **1(d) – Relação/tipo corporal** a classificação proposta por Sheldon (1940): 16% mesomorfo, 62% ectomorfo e 22% endomorfo. O quadro a seguir resume os dados coletados. Por quanto se refere a situações “extremas”, podem-se citar dois casos: no primeiro, o sujeito, fortemente ectomórfico, sentia estranho todo o próprio corpo e, de todo modo, tocar ou ser tocado. Deu respostas de valor muito baixo às questões 1 a 5 e também valores muito baixos às perguntas 9 e 10. Vale dizer que este sujeito tinha constantes problemas gástricos e é um dos quais jamais recorda os próprios sonhos⁹. No segundo caso, um sujeito fortemente endomórfico, não conseguia estabelecer distância ou reserva entre ele e os outros. Praticamente, responde “10” a todas as demandas de 1 a 5 e responde “0” às perguntas 11 e 12. Este sujeito havia sofrido uma cirurgia de redução do estômago e recordava com muita dificuldade dos próprios sonhos.

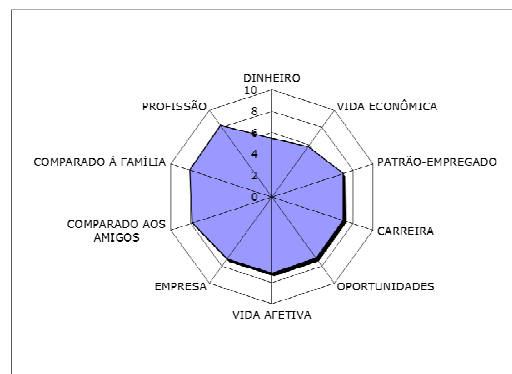
⁹ Apenas em três casos, sendo este um deles, o sujeito não recordava os sonhos, então, aplicamos o T6D (Teste dos Seis Desenhos).

§ 12. CARACTERIZAÇÃO DA ESCOLHA INDIVIDUAL

O quadro abaixo resume os dados coletados no **Ponto 2(a) – Grau de satisfação nos diversos setores da vida**

	DOMANDA	MEDIANA	MÉDIA	DESVIO PADRÃO	DESVIO / MÉDIA
1	COM A VIDA ECONÔMICA GERAL	7	5,78	2,17	0,38
2	COM OS GANHOS FINANCEIROS ATUAIS	5	5,41	2,19	0,41
3	COM A ESCOLHA PROFISSIONAL	8	8,22	1,55	0,19
4	COM A CARREIRA	7	7,06	2,29	0,32
5	COMPARANDO-ME À MINHA FAMÍLIA	8	8,11	1,88	0,23
6	COMPARANDO-ME A MEUS AMIGOS	8	7,86	1,48	0,19
7	COM AS OPORTUNIDADES QUE TENHO	8	7,08	2,52	0,36
8	COM EMPRESA ONDE TRABALHO/CONDUZO	8	7,17	2,29	0,32
9	COM A MINHA POSIÇÃO PATRÃO-EMPREGADO	7	6,97	2,63	0,38
10	COM A VIDA AFETIVA GERAL	7	7,12	2,17	0,31

O gráfico apresenta o nível médio de satisfação dos sujeitos nos diversos setores de suas vidas, naquele momento da escolha. Do gráfico, pode-se ver que os sujeitos adverte maior tensão na vida econômica geral, nos ganhos (dinheiro), e na funcionalidade de sua carreira, porém, é preciso investigar mais profundamente, posto que estas variáveis são já um “resultado”.

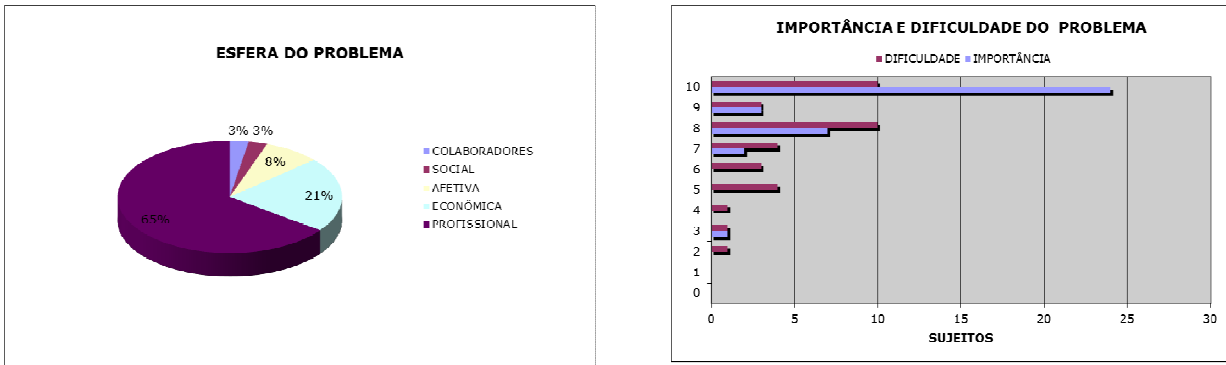


Trouxemos alguns exemplos para representar o estilo de situações e também o grau de consciência que os sujeitos demonstram quando as descrevem no **Ponto 2(b) – Descrição livre do problema a afrontar**:

- Mulher, 22, formanda. “Devo decidir se começar a trabalhar, porém, não sei bem onde. Tenho uma oportunidade nas mãos, porém, não a considero boa, não é o que eu quero”.
- Homem, 24, consultor de informática. “Quero decidir se é o momento de constituir família. Em particular, a minha noiva tem uma oportunidade de trabalho em outra cidade. Preciso decidir se me caso e mudo de cidade com ela”.
- Homem, 35, empresário. “As coisas não vão bem na minha empresa. Quero decidir se continuo ou se começo outra coisa, ou se trabalho como empregado”.
- Homem, 35, consultor. “Tem uma escolha profissional a fazer, a qual é praticamente já feita, porém quero ter mais certeza que é aquela mais certa para mim”.
- Homem, 36, gerente. “Não quero mais ser um empregado. Quero ser um empresário, mas não sei em qual campo e com quais meios. No trabalho atual não tem novidade nem motivação”.
- Mulher, 32, empresária. “Devo decidir se fechar ou não a empresa que abri com a minha família”.
- Mulher, 24, empresária. “Tem um projeto com um cliente em um outro estado, mas meu sócio não está a favor, devo convencê-lo porque sofremos nos últimos meses perda no faturamento e ele não está seguro em investir”.

No **Ponto 2(c) – A qualificação do problema e as dificuldades da escolha (ou solução)**, com relação à esfera do problema (ou escolha), é interessante verificar no gráfico da esquerda a *direção da investigação*, ou seja, o problema deve ser analisado na esfera pessoal e não nas dificuldades externas, de mercado. Em 46% dos casos, a situação era

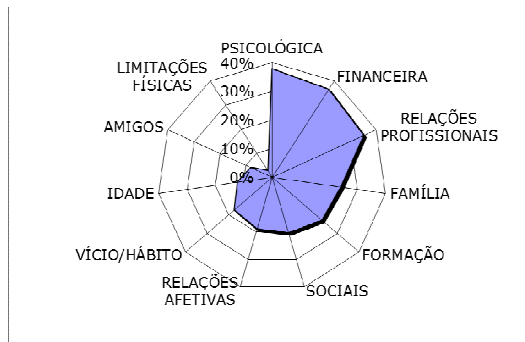
vista como “oportunidade” e, em 54%, como “problema”. No gráfico à direita, vê-se que a situação era muito importante, e também difícil, seja de resolver, seja de decidir, para a maioria dos sujeitos.



Com referência ao tipo de dificuldade que os sujeitos consideram ter para tomar a decisão, o quadro que segue resume os dados dos questionários.

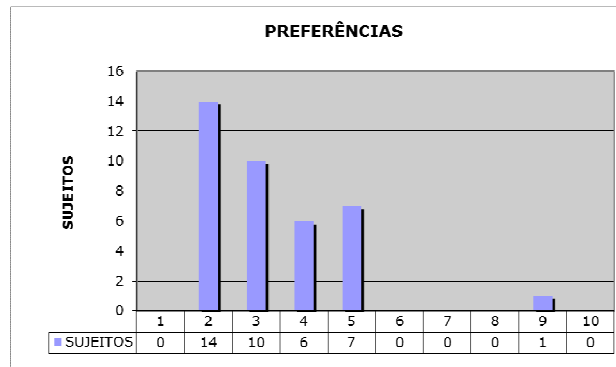
DIFICULDADE	NENHUMA	PARCIAL	TOTAL
IDADE	28	9	0
FINANCEIRA	16	15	6
FORMAÇÃO	22	13	2
RELAÇÕES PROFISSIONAIS	16	16	5
LIMITAÇÕES FÍSICAS	35	2	0
FAMÍLIA	21	14	2
AMIGOS	31	6	0
SOCIAIS	24	11	2
RELAÇÕES AFETIVAS	25	10	2
VÍCIO/HÁBITO	26	9	2
PSICOLÓGICA	16	14	7

Para construir um gráfico, atribuímos valores segundo o nível de dificuldade: “zero” per “nenhuma”, ½ para “parcial” e “1” para “total” e, depois, para normalizar a escala, dividimos o resultado total pelo número de sujeitos.

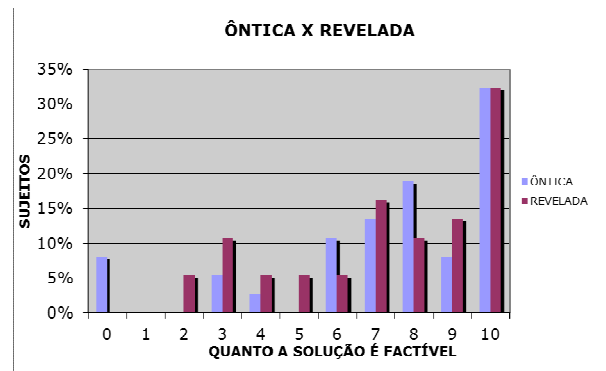
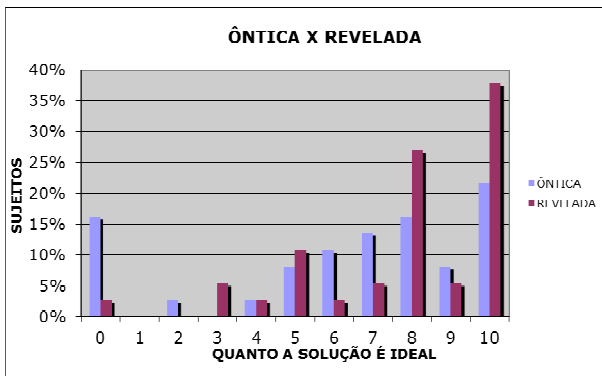


Resulta que, em ordem decrescente, as maiores dificuldades são: 1) psicológica, 2) financeira, 3) relações, 4) família, 5) formação. Por *dificuldades psicológicas* entende-se: falta de motivação, coragem, força de vontade, algo que o sujeito não compreende, mas que de todo modo adverte. Entre os sujeitos que indicaram *dificuldade financeira*, 70% atribui nível “parcial”, contra 30% de “total”. Entre os últimos, todos eram em problemas por causa de escolhas precedentes não funcionais, ou seja, também aqui se repete o fato que as dificuldades não são em geral devidas a fatores “externos”, mas “internos”.

Os dados coletados nos Pontos 2(d) e 2(e) – *Preferências reveladas e Preferência ôptica permitiram produzir o gráfico abaixo, que mostra o número de sujeitos versus quantidade de preferências.*



Praticamente todos os sujeitos elencaram um número máximo de 5 alternativas; apenas um sujeito indicou mais do que 5 alternativas. A mediana é igual a 3 alternativas, e o número médio é igual a 3,4. Para tornar possível a análise estatística das preferências, colocamos a *preferência ôntica* na primeira coluna e, logo após, cada uma das *preferências reveladas*, em ordem decrescente de prioridade, segundo as avaliações do sujeito. A solução ôntica frequentemente não era aquela com a máxima avaliação: 71% dos casos. Só em 29% dos casos era considerada “ideal”. Os gráficos abaixo confrontam as avaliações da *preferência ôntica* e da primeira opção entre as *preferências reveladas* com relação às perguntas “quanto a solução é ideal” e “quanto a solução é factível”:



O ponto 2(e) constitui o verdadeiro e próprio “coração” da tarefa de por em relevo a preferência ôntica. Reportamos a seguir, então, alguns casos analisados.

§ 13. EXEMPLOS DE ANÁLISES

Caso 1: homem, 24, consultor de informática. “*Quero decidir se é o momento de constituir família. Em particular, a minha noiva tem uma oportunidade de trabalho em outra cidade. Preciso decidir se me caso e mudo de cidade para viver com ela*”.

Sonhos: (1) “Estou em uma casa na praia e cuido de uma criança que parece com minha sobrinha de 6 anos”. (2) “Vou encontrar uma antiga namorada em uma cidade turística, porém, sinto a constante presença da minha noiva”.

Após algumas perguntas feitas ao sujeito sobre as características de sua relação com a sobrinha, sobre seus projetos atuais e sobre a cidade para a qual a sua noiva gostaria de ir viver, evidenciou-se que a diretiva ôntica é não mudar-se, mas sim crescer conforme as boas oportunidades que o sujeito possui em sua cidade atual. Por quanto se refere ao modo de relação com a noiva, foi evidenciado no diálogo que o modo era exatamente como no sonho. Ele confirmou que age de modo “paternalista”, muito protetivo, talvez pelo fato que ela teve um “bom pai, que sempre deu tudo para ela” e, por outro lado, confirma a excessiva possessividade da namorada em relação a ele e que, por vezes, sente-se incomodado (sonho 2). O sujeito dá-se conta que tem essa atitude em outras relações com mulheres, como suas irmãs, e reflete: “tenho duas irmãs mais novas, talvez por isso eu sempre cuidei delas e termino ficando em segundo lugar”. O

juízo livre de heurísticas dado pelo Em Si ôntico do sujeito, porém, é claro: “ao seguir o interesse de uma outra pessoa, esquece de cuidar de si próprio”, viola o princípio da decisão egoísta. Eis as preferências:

2D	PREFERÊNCIAS REVELADAS E PREFERÊNCIA ÔNTICA (EM AMARELO)	CONSIDERO IDEAL (0 A 10)	CONSIDERO FACTÍVEL (0 A 10)
1	NÃO MUDAR DE CIDADE E ATENTAR À ATITUDE PATERNALISTA	8	7
2	CONSCIENTIZAR A NOIVA DE SEUS OBJETIVOS	10	7
3	MUDAR SEUS OBJETIVOS PROFISSIONAIS	6	4
4	ROMPER A RELAÇÃO COM A NOIVA	2	2

Quanto atuou a preferência ôntica: 7 // Utilidade da escolha: 10 // Funcionalidade da escolha: 10

Resultados: “Por causa da expectativa de me casar, eu tinha economizado um bom dinheiro. Como mudei de ideia, comecei a investir no meu conforto. Comprei um carro e, profissionalmente, comecei um novo projeto junto a dois amigos. Foquei na minha carreira e nos meus interesses e, sem que eu esperasse, também a minha relação melhorou”.

Caso 2: Mulher, 31, empresária. “Devo decidir se me torno ou não uma verdadeira empresária. Quero um lugar para montar minha empresa e penso em construir uma empresa de verdade; por outro lado, é hora de me casar...então eu talvez deva investir o meu dinheiro na compra de um apartamento”.

Sonhos: (1) “Estou em um edifício em uma cidade, a qual estava sob ataque do king-kong. Tenho muito medo e escapo pelas escadas do edifício. Estão comigo minha mãe e meu irmão. O meu noivo não está.” (2) “Sonho com meus primos que se casaram. Na realidade não sei porque tive este sonho, eles vivem juntos há mais de 20 anos. A mulher se tornou dona de casa e eles não são muito bem sucedidos na relação deles”. (3) “Sonho que digo à irmã do meu noivo o seguinte: ‘você é muito mimada, deveria mudar algumas coisas’. Não dizia por mal, e via que ela ficava contente”.

Após algumas perguntas de precisção, revela-se que a jovem tinha muito medo do fato de ter sentido atração sexual por um outro homem, que não o noivo, na ocasião em que estava fazendo um trabalho fora de sua cidade. Para ela teria sido uma relação válida, porém, ela rejeita a situação com muita intensidade, considerando a sua pulsão como perigosa (king-kong). Na prática, o que foi analisado era essencialmente o seguinte: 1) sentir atração por outro homem não era necessariamente um mal, nem significava que ela deveria ter relações com aquele homem, mas que era importante compreender porque era tão difícil reconhecer aquele fato com simplicidade (ela reconhece que era real, mas aceita-lo era “terrível”). A ideia fixa em casar, que a sonhadora diz que a estava atormentando, era apenas um modo de “escapar do perigo”, ou seja, seria um modo de esconder-se, de proteger-se por atrás de um estereótipo social, porém, a pulsão não seria resolvida deste modo. Além disso, o Em Si ôntico já escreve por meio dos sonhos que aquela escolha (casar-se) a conduziria para uma situação similar à dos primos que, segundo ela, não eram realizados, tendo a esposa se tornado dona de casa. Vale dizer que a sonhadora tem alto nível de formação cultural, é uma pessoa com muitas ambições na vida e a ideia de ser apenas dona de casa a incomodava muito. No terceiro sonho ela tem a possibilidade de compreender a sua atitude dominante atual, ainda que possa ter sido aprendida na infância, quando foi criada com todos os “mimos” pela avó, a qual era a sua máxima referência afetiva. O seu Em Si ôntico, porém, diz com muita clareza: “não me leve a mal, mas você é tão mimada quanto esta outra pessoa que está criticando”. Racionalmente ela concorda que ainda tem esse tipo de atitude e que, de fato, gosta de fazer a “menina caprichosa” com o noivo, com quem vive há alguns anos. Eis então como se apresentam as suas preferências:

2D	PREFERÊNCIAS REVELADAS E PREFERÊNCIA ÔNTICA (EM AMARELO)	CONSIDERO IDEAL (0 A 10)	CONSIDERO FACTÍVEL (0 A 10)
1	DEIXAR EM SUSPENSO A IDEIA DE CASAR E INVESTIR EM SI MESMA, NO PRÓPRIO NEGÓCIO	8	7
2	ESPEAR UM POUCO ANTES DE INVESTIR NA EMPRESA	8	8
3	CASAR-SE IMEDIATAMENTE	4	6
4	ARRISCAR INVESTIR E VER O QUE OCORRERE	7	6
5	TOMAR UM EMPRÉSTIMO PARA MONTAR O ESCRITÓRIO E USAR O DINHEIRO PRÓPRIO PARA COMPRAR O APARTAMENTO	10	5

Quanto atuou a preferência ôntica: 5 // Utilidade da escolha: 5 // Funcionalidade da escolha: 4

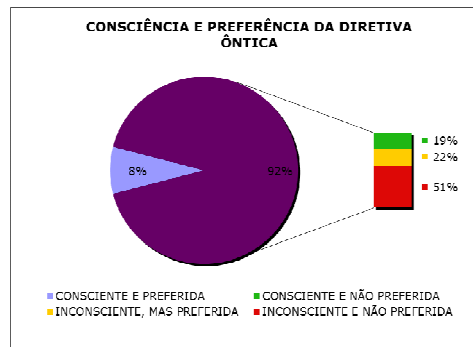
Descrição dos resultados: “Embora eu tenha hoje as prioridades mais claras, sei que realmente não fiz a escolha de investir na empresa. Aluguei e reformei um apartamento melhor para viver com o meu noivo, porém, sinto que é urgente fazer alguma coisa com relação à empresa, pois não aguento mais trabalhar em casa e ter também que fazer o papel da dona de casa”.

§ 14. AVALIAÇÃO DOS RESULTADOS

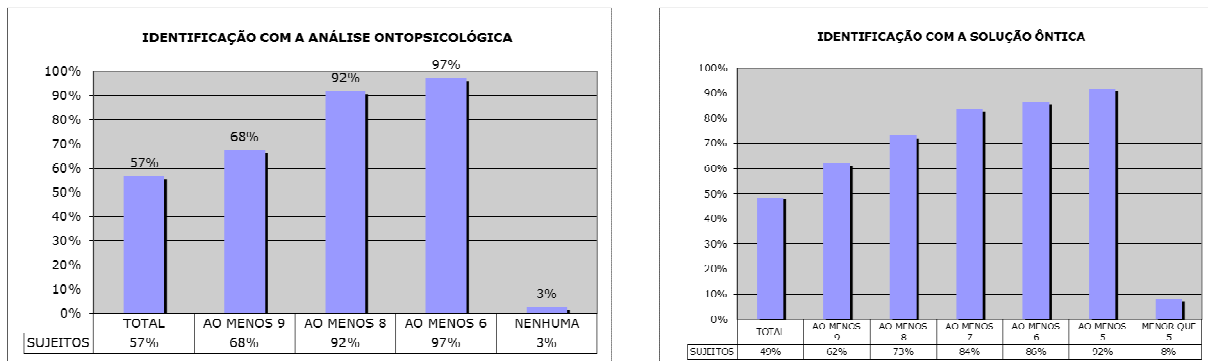
O último grupo de perguntas do questionário se refere à avaliação da análise ontopsicológica (Parte I), feita no primeiro encontro, e a avaliação dos resultados da escolha (Parte II), os quais foram mensurados algumas semanas após, em um segundo encontro.

Parte I: Avaliação da análise ontopsicológica

A pergunta R.1 é “a solução revelada pelo sonho (ou T6D) já estava entre as alternativas?”. Em 73% dos casos a resposta foi “não” e em 27% “sim”. Dentro destes últimos, 30% avalia a *preferência ôntica* como sendo a “melhor”. Portanto, só em 8% dos casos o sujeito *conhece e prefere* desde o início a solução ôntica, ainda que não esteja seguro de estar na “estrada correta”; na grande maioria dos casos, ou melhor, em 92%, verificam-se aqueles fenômenos que a análise econômica relata como *não racionais*. Em 80% dos casos a solução ôntica não é prevista e, de todo modo, quando levada à consciência, só 29% dos sujeitos a preferem em relação às próprias opiniões.

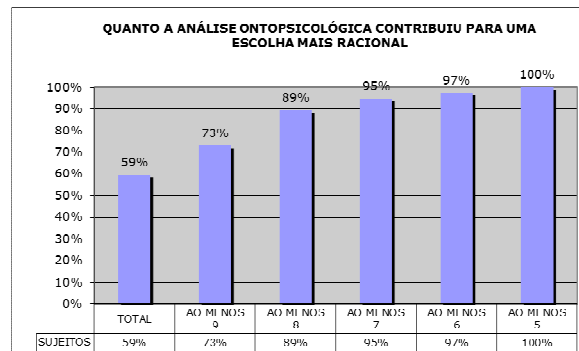


A variável R.2 tem por objetivo compreender “quanto o sujeito se identificou com a análise feita segundo o método ontopsicológico”, de 0 a 10, independentemente do fato de considerar a *preferência ôntica* a melhor. A mediana foi igual a 10 (total), a média foi igual a 8,9 e a variância foi de 1,9. A variável R.3, por sua vez, refere-se a “quanto o sujeito se identificou com a preferência revelada por meio do método ontopsicológico”. A mediana foi igual a 9, a média foi 8,3 e a variância foi maior que no caso anterior, 2,4.



A variável R.4 indica “quanto a análise ontopsicológica ajudou o sujeito a tomar uma decisão mais racional”. A mediana foi igual a 10, a média a 9,1 e a variância foi de 1,3. Este resultado, quando nos referimos às análises econômicas parece simples: “não está errada a ciência econômica em si, não é equivocada a premissa do *homo*

economicus, mas é preciso remeter a lógica do Eu à lógica do Em Si ôntico, ou seja, recuperar uma consciência integral do quando se é e, portanto, do quanto o próprio Em Si indica.



A variável R.5 quer compreender se “a análise ontopsicológica trouxe perspectivas que o sujeito não tinha visto”. A resposta à pergunta R.4 foi positiva em 92% dos casos, e negativa em 8% dos casos. Os resultados, portanto, estão em consonância com as respostas à primeira pergunta (R.1).

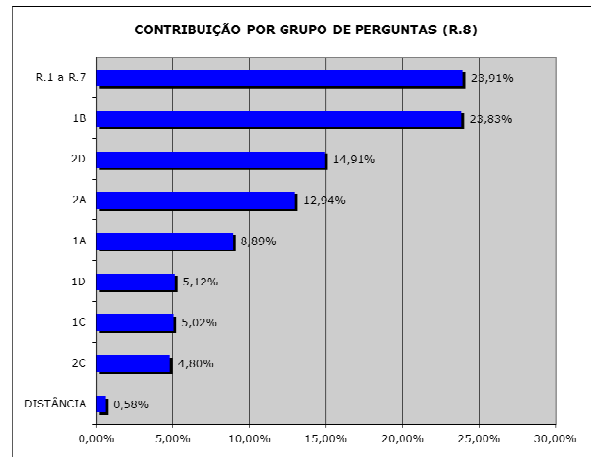
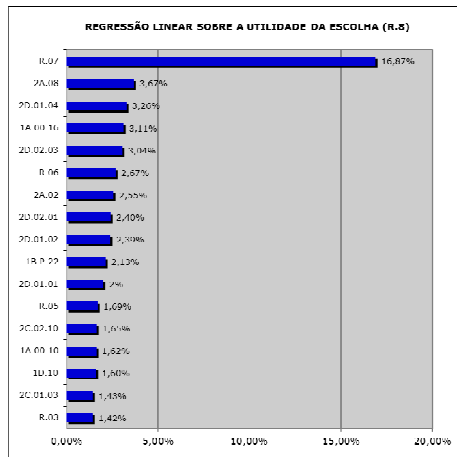
Parte II: Avaliação dos resultados da escolha

A variável R.6 corresponde a “atuei a indicação ôntica”. Em 76% dos casos, a resposta foi positiva, e em 24%, negativa. A variável R.7, “quanto considero ter conseguido atuá-la”, será analisada em detalhe dentro da seção dedicada à análise estatística. A variável R.8, “utilidade da escolha”, e R.9, “funcionalidade da escolha”, são o *target* da regressão linear, e também serão analisadas mais detalhadamente. O quadro abaixo resume os resultados:

COLOQUEI EM PRÁTICA	DADO ESTATÍSTICO	QUANTO ATUEI	UTILIDADE	FUNCIONALIDADE
NÃO	MÉDIA	0	2	1,67
	MEDIANA	0	2	1
	DESVIO PADRÃO	0	1,80	1,66
	DESVIO / MÉDIA	NA	0,90	0,99
SIM	MÉDIA	7,68	8,21	8,39
	MEDIANA	8	9,5	9
	DESVIO PADRÃO	2,36	2,73	2,23
	DESVIO / MÉDIA	0,31	0,33	0,27

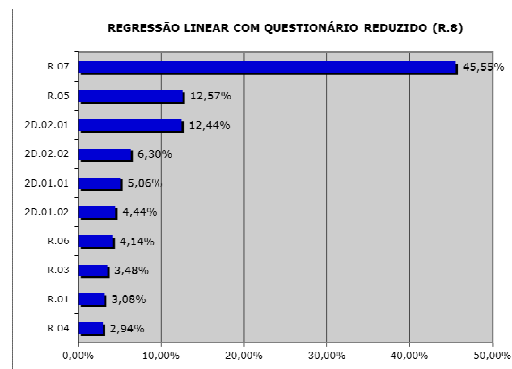
§ 15. ANÁLISE DA REGRESSÃO LINEAR

Foram realizadas duas análises do tipo regressão linear: na primeira, os resultados foram confrontados com todas as variáveis do questionário. Na segunda, os resultados foram confrontados com as variáveis que se referem às *preferências* e à *análise ontopsicológica*. No gráfico, vemos quais variáveis contribuem mais para explicar o comportamento da variável “utilidade da escolha”, R.8. Juntas, correspondem a 53,5% do total do significado. Neste modelo, participam da regressão linear todas as variáveis do questionário. Em primeiro lugar, com 16,87%, aparece a variável R.7; logo depois, há uma série de variáveis com valores muito menos representativos, totalizando 125 em toda a regressão. Para tornar mais esclarecedora a análise, construímos um segundo gráfico, no qual se vê o valor agregado por cada grupo de perguntas do questionário ao comportamento final da variável “utilidade da escolha”, R.8.



Os dois grupos que mais explicam o comportamento da variável R.8, são as perguntas R.1 a R.7, ou seja, *a análise ontopsicológica e a atuação da preferência ôptica*, mas em igual medida, o grupo 1(b), *estereótipos do sujeito*. Em terceiro lugar, vem o grupo 2(d), *alternativas da escolha*; seguido do grupo 2(a), *satisfação nos diversos setores da vida*. Na sequência, temos as *características individuais e do grupo de referência*, 1(a); a *relação corporal* 1(d); a *vontade do sujeito de mudar*, 1(c); as *dificuldades da escolha*, 2(c). A variável *distância* é já implícita no grupo 1(b).

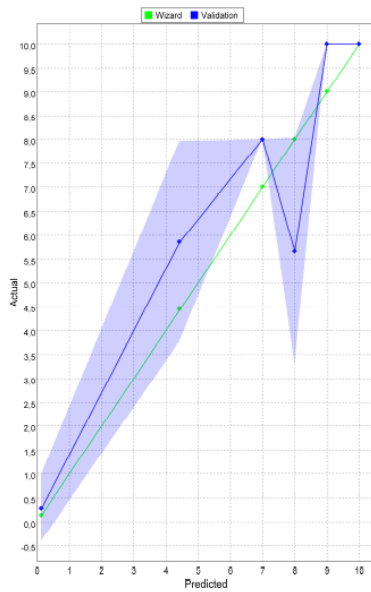
Repetimos a análise da variável R.8 considerando as variáveis do grupo 2(d) e R.1 a R.7. Chamamos esta análise de *Questionário Reduzido*, pois inclui apenas as variáveis econômicas clássicas acrescidas das variáveis da análise ontopsicológica. Os resultados da modelagem comportamental seguem abaixo:



Também aqui nota-se a preminência da variável R.7, ainda mais clara. Aparece em segundo lugar R.5, ou seja, “a análise ontopsicológica deu ao sujeito novos elementos que ele não havia visto antes”. Isso é bastante consistente com as análises que já fizemos, posto que apenas em 8% dos casos a *preferência ôptica* era simultaneamente conhecida e preferida. Em todos os demais casos, a análise ontopsicológica aportava contribuições que ajudavam o sujeito a tomar uma decisão mais racional. Em terceiro lugar, vem a avaliação da primeira opção entre as preferências reveladas pelo sujeito; em quinto e sexto lugar, a avaliação da *preferência ôptica* e, ao final, outras variáveis menos significativas.

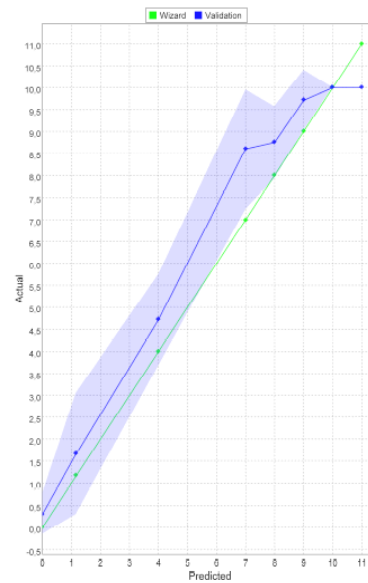
A este ponto, construímos um quadro comparativo das duas regressões lineares realizadas. Os gráficos são um comparativo entre o “previsto pelo modelo” (*validation*) e o valor “real” (*wizard*). A linha verde indica o “modelo estatisticamente perfeito”, enquanto a linha azul, corresponde ao “modelo da regressão linear”.

R.8 (Questionário Completo)



Qualidade: 99,5%
Robustez: 87,8%

R.8 (Questionário Reduzido)



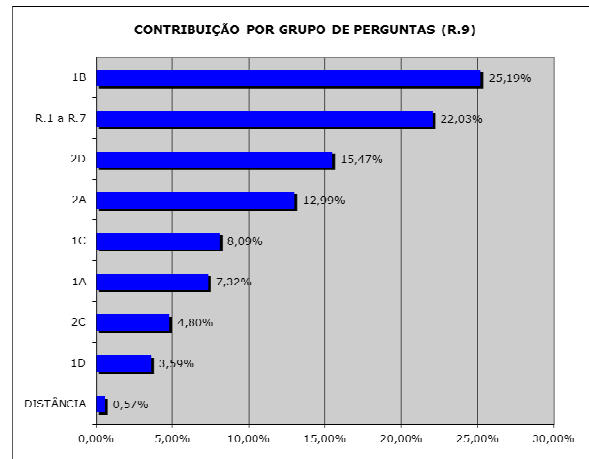
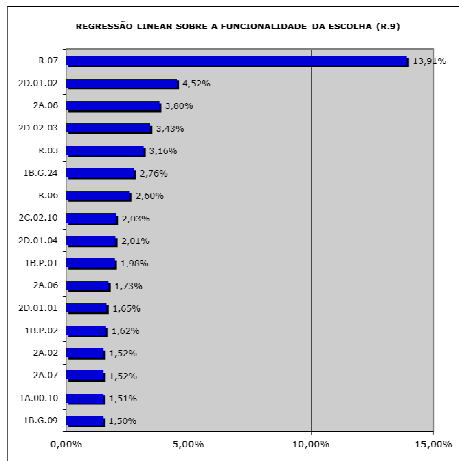
Qualidade: 93,2%
Robustez: 94,8%

O modelo baseado no *Questionário Reduzido* não tem a mesma qualidade, porém é mais robusto, ou seja, é mais confiável caso seja submetido a escolhas diferentes. Adicionalmente, nota-se que o modelo completo comporta uma distorção quando a variável R.8 assume o valor “8”. Analizando o valor das variáveis, quando R.8 assume aquela cifra, encontramos um caso forte de inversão de comportamento. Este caso foi descrito como *Caso 2* no § 48 deste texto. O quadro abaixo resume as características desta inversão:

PERGUNTA	MEDIA PARA R.8="8"	SUJEITO
2D.01.01	8	0
2D.01.02	8,75	3
R.3	8,25	2
R.7	8,75	7

Nesse caso, o sujeito estava absolutamente convicto de suas opiniões, porém, ao final, surpreendido com os fatos que se apresentaram, termina atuando a indicação do próprio Em Si ôntico. O modelo estatístico, por causa do pequeno número de casos, é sensível a este tipo de inversão radical de comportamento, e tenta modelá-lo.

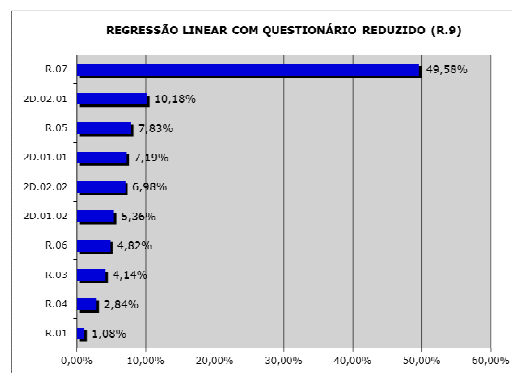
Por quanto se refere à análise estatística da variável *funcionalidade da escolha*, R.9, repetimos o mesmo processo precedentemente descrito. No gráfico, vemos as variáveis que, individualmente, contribuem mais para explicar o comportamento da variável “funcionalidade da escolha”. Juntas, correspondem a 51,25% do total. Neste modelo, participam da regressão linear todas as variáveis do questionário.



R.7 explica 13,91% do significado do comportamento da variável funcionalidade da escolha. Em segundo lugar, vem a *factibilidade da preferência ôptica*, com 4,52% de contribuição; em terceiro, *quanto o sujeito está satisfeito com a empresa onde trabalha (ou que conduz)*, com 3,80%; e depois, toda uma série de variáveis, totalizando 131 na regressão. Como no primeiro caso, construímos um segundo gráfico no qual se vê o valor agregado por cada grupo de perguntas do questionário ao comportamento final da variável funcionalidade da escolha, R.9.

Os dois grupos que mais explicam o comportamento da variável R.9 são 1(b), *estereótipos do sujeito* e as perguntas R.1 a R.7, ou seja, a *análise ontopsicológica e a sua atuação*. Em terceiro lugar vem o grupo 2(d), *alternativas da escolha*; depois o grupo 2(a), *satisfação nos diversos setores da vida*. Depois, diversamente do que no caso de R.8, surge o grupo 1(c), que se refere à *vontade do sujeito de investir para mudar*. Ao final, aparecem as *características individuais e do grupo de referência*, 1(a); as *dificuldades da escolha*, 2(c); e a relação corporal 1(d). A variável *distância* é já implícita no grupo 1(b).

Os resultados comparativos, seja do ponto de vista das variáveis individuais, sejam agrupadas, são ligeiramente diversos, mas de todo modo, muito interessantes. Para os sujeitos, parece mais evidente entender aquilo que é “externo”, “objetivo”, ou seja, *quanto uma escolha funcionou*, do que aquilo que é “interno”, “subjetivo”, ou seja, *quanto uma escolha foi útil*. Para afirmar que “a escolha funcionou” o sujeito tem diversos elementos concretos que podem ajudá-lo: dinheiro, responsabilidade, confiança etc. Ao contrário, para dizer que “a escolha foi útil”, o sujeito deve olhar o seu mundo interior, a sua “identidade”. Eis aqui a grande dificuldade na qual se encontravam os utilitaristas, como visto precedentemente. Um outro fato que reforça este fato, é que na análise da variável R.9, *funcionalidade da escolha*, surgem fatores decisivos, índices de maior concretude: *factibilidade da preferência ôptica*, *vontade de mudar*, e os *estereótipos* do sujeito. Repetimos então a análise da variável R.9, por meio das variáveis do grupo 2(d) e R.1 a R.7 (Questionário Reduzido). Os resultados seguem no gráfico abaixo:

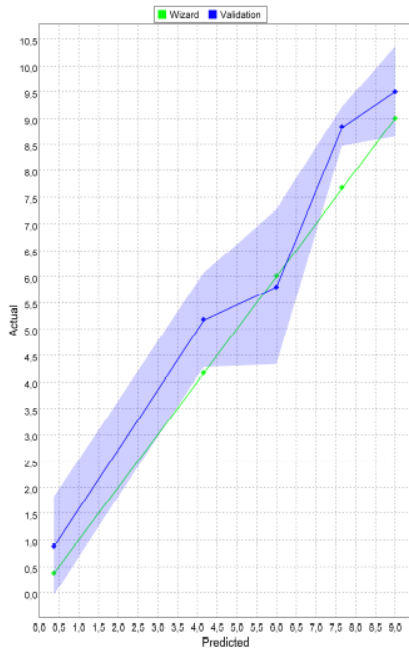


Aqui, temos uma relevância muito importante da variável R.7, praticamente com 50% do significado. Aparece em segundo lugar a variável 2.D.02.01, ou seja, a *factibilidade da primeira opção entre as preferências reveladas*. Logo

após, vem o bloco de variáveis com valores de contribuição muito similares: R.5 (a análise ontopsicológica deu ao sujeito novos elementos que ele não havia visto antes), 2D.01.01 (quanto a preferência ôptica é ideal), 2D.02.02 (quanto a primeira opção entre as preferências reveladas é factível), 2D.01.01 (quanto a preferência ôptica é factível).

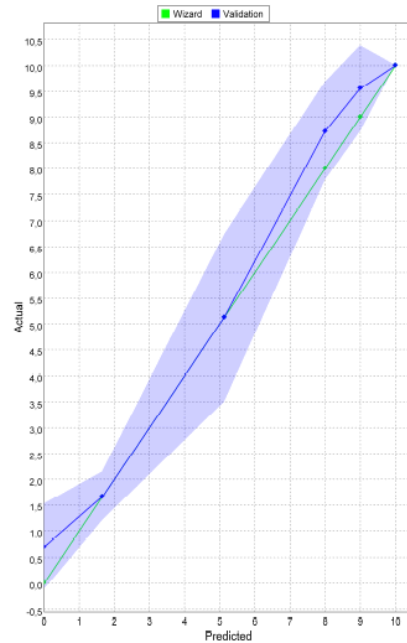
O modelo baseado na funcionalidade da escolha consente uma visão lógica do quanto ocorre no processo: 1) o sujeito faz a comparação entre as suas opiniões e a novidade proposta pelo seu Em Si ôntico; 2) ao início, mantém a sua posição original, porque lhe é cômoda, segura, supostamente garantida; 3) depois, segundo o quanto compreendeu da análise e dos próprios fatos, sozinho chega a ver (*intui*) a otimalidade e viabilidade daquilo que o seu Em Si ôntico assinala e, portanto, 4) pode decidir sobre o que fazer com maior clareza. Em tudo isso, portanto, não é a força do técnico ontopsicológico que determina a decisão. O técnico é apenas um instrumento que consente por em relevo percepções que, para o sujeito, têm maior dificuldade de acesso. O desafio técnico é encontrar a linguagem adequada para passar pelos filtros das heurísticas de juízo. O quadro abaixo compara as duas regressões lineares realizadas. Eles comparam o “previsto pelo modelo” (*validation*) e o valor “real” (*wizard*). A linha verde indica o “modelo estatisticamente perfeito”, enquanto a linha azul corresponde ao “modelo da regressão linear”.

R.9 (Questionário Completo)



Qualidade: 99,6%
Robustez: 96,4%

R.9 (Questionário Reduzido)



Qualidade: 91,0%
Robustez 93,7%

O modelo baseado no *Questionario Reduzido* não tem a mesma qualidade e, nesse caso, também a mesma robustez. Isso ocorre por conta da excessiva proximidade com o “modelo ideal”, ou seja, ao submeter novos dados, o modelo completo é mais robusto e mais elástico, enquanto o modelo reduzido é aparentemente mais preciso, porém, menos elástico. Entre os quatro modelos gerados, o melhor foi aquele que modela o comportamento da variável R.9 utilizando todo o questionário. Como já dito, é o modelo mais facilmente conciliável a fatores concretos e documentáveis.

§ 16. CONCLUSÕES

Em base às análises, pesquisas e confrontos experimentais, resulta a a grande importância dos estereótipos no modo de pensar, julgar e, portanto, de decidir dos sujeitos. Com a regressão linear, confirmamos esta influência, seja no modelo da utilidade da escolha, onde o grupo 1(b) aparece como segundo para explicar o comportamento de R.8, com 23,83%, seja na explicação da funcionalidade da escolha, onde o grupo 1(b) explica 25,19% do comportamento de R.9. Além disso, as constantes correlações entre variáveis do grupo 1(b), entres pares de respostas – sujeito (P) e grupo de referência (G) – indicam que os estereótipos são aprendidos nas primeiras e mais fundamentais relações afetivas (ver trabalho original completo para a síntese das correlações).

Os confrontos experimentais indicam também que esta forte influência pode ter reflexos na vida econômica, mas também em outros setores da vida, conforme também documenta a avançada pesquisa das modernas escolas de economia comportamental. No que tange ao primeiro aspecto, portanto, confirmamos os resultados de Kahneman e Tversky, mas também evidenciamos aquilo que a escola ontopsicológica já afirma há mais de 40 anos: 1) as condutas mentais e volitivas do homem, por tudo o que se refere à fenomenologia consciente, são fundadas e dirigidas por um feixe de estereótipos; 2) O feixe de estereótipos se insere nas primeiras e fundamentais relações afetivas: genitores, mestres etc.

Verificamos que a **utilidade** (R.8) e a **funcionalidade** (R.9) de uma escolha dependem, em ordem hierárquica: 1) do quanto o sujeito compreende e atua as próprias intuições; e 2) do quanto é rígido ou flexível (mentalmente) quando avalia as *preferências reveladas* (geralmente conscientes) e a *preferência ôntica* (geralmente inconsciente), ou seja, dos estereótipos do sujeito, 1(b). As análises estatísticas reforçam, nas direções em que investigamos, o preponderante fator de influência da decisionalidade do sujeito (R.7), já consciente ou relevada por meio do método ontopsicológico.

Verificamos experimentalmente que quando o homem entra em relação com uma coisa, pessoa, ambiente, o seu Em Si estabelece a preferencialidade ôntica, por meio de uma reação do corpo, acerca da situação. Ao mesmo tempo, também o feixe de estereótipos gera uma desinformação, uma interferência já habitual de memórias estabilizadoras recebidas, que alteram a percepção do sujeito e, com maior razão, a forma como ele decidirá sobre o problema ou oportunidade. A Ontopsicologia dispõe de uma metódica específica, que completa os atuais conhecimentos da avançada pesquisa econômica hoje existentes no mundo, e que permite o isolamento da intuição, a qual, ao longo do trabalho, chamamos de “preferência ôntica”, distinguindo-a das preferências reveladas *standard*.

Partindo das análises, sugere-se que o critério da escolha econômica individual, baseado exclusivamente na utilidade, seja ampliado, tornado-se *utilitarismo funcional à própria identidade*, ou seja, o homem não deve escolher um útil qualquer, mas apenas aquele que incrementa a função específica da sua identidade: o homem escolhe em base à sua identidade o que é útil e funcional à sua individualidade histórica.

A crise da economia, ou do *homo economicus*, pode ser reconduzida à crise da racionalidade humana, já anunciada por Husserl, e documentada por Kahneman em âmbito econômico. A Ontopsicologia tem um método capaz de auxiliar na compreensão do “design interior” da escolha e, portanto, pode *iniciar a por em evidência este princípio elementar que se faz critério de realidade funcional para a lógica humana*, o Em Si ôntico. Por meio das contribuições da escola ontopsicológica à teoria do conhecimento, a ciência econômica pode ampliar seu horizonte, mas é preciso evoluir no conhecimento técnico de suas descobertas específicas.

Atualmente, os autores conduzem no Laboratório de Pesquisas em Ontopsicologia, junto à Antonio Meneghetti Faculdade, Rio Grande do Sul, uma pesquisa similar, com cerca de cem sujeitos, a qual inclui, além do estudo do processo decisório, o registro de variáveis fisiológicas, as quais serão correlacionadas com a utilidade e funcionalidade dos resultados de decisões concretas, incluso grupo controle e avaliação de efeito placebo.

REFERÊNCIAS

- AZEVEDO, E. *Da fenomenologia de Edmund Husserl ao nexó ontológico de Antonio Meneghetti: origens históricas, método e aplicações*. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo: São Paulo, 2013; *L'In Sé ontico come criterio della funzione di utilità economica nella esperienza antropologica*. Universidade Estatal de São Petersburgo: 2007.
- AZEVEDO, E.; BARBIERI, *Por que Ontopsicologia?* Saber Humano, n.3 Junho 2013,
- CHAIKEN, S., & TROPE, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York: Guilford Press.
- DANDER, B., *Il primo cervello e l'Ontopsicologia*. In: Nuova Ontopsicologia, Roma: Psicologica Editrice, Ano XIX, n. 1, Abr. 2001.
- EPSTEIN, S. (1994). *Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious*. American Psychologist, 49, 709-724.
- FOURNESS, J.B. *The Enteric Nervous System*. Massachusetts: Blackwell Publishing, 2006.
- GERSHON, M. *The second brain*, HarperCollins: New York, 1998.
- GILBERT, D. T. (1989). *Thinking lightly about others: Automatic components of the social inference process*; (1991) *How mental systems believe*. American Psychologist, 46, 107-119. (2002) *Inferential correction*. In T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.) *Heuristics and Biases: The psychology of intuitive judgement*. New York: Cambridge University Press, 2002.
- GÖDEL, K. *Über formal unentscheidbare Sätze der Principia Mathematica und verwandter Systeme*. I. Monatshefte für Mathematik und Physik. Akademische Verlagsgesellschaft. 1931;38:S173-98.
- HAMMOND, K. R., *Human judgment and social policy: Irreducible uncertainty, inevitable error, unavoidable injustice*. New York: Oxford University Press, 1996.
- HEELAN, PATRICK A., *Husserl, Hilbert, and the Critique of Galilean Science*. IN: SOKOLOWSKI, R. (org.), *Edmund Husserl and the Phenomenological Tradition: Essays in Phenomenology (Studies in Philosophy and the History of Philosophy)* Washington, D.C.: The Catholic University of America Press, 1989.
- HOGARTH, R. M., *Educating intuition*. Chicago: University of Chicago Press, 2000.
- HEISENBERG, W. *Über die quantentheoretische Umdeutung kinematischer und mechanischer Beziehungen*. Zeitschrift für Physik. 1925;33:879-93.
- _____. *The physical principles of the quantum theory*. Dover, New York: 1949. (Trad. Eckart, C.; Hoyt, F.C., republicação da 1. ed. pela Chicago Press: 1930).
- HUSSERL, E., *Die Krisis der europäischen Wissenschaften und die transzendente Phänomenologie. Eine Einleitung in die phänomenologische Philosophie*. The Hague: Martinus Nijhoff, 1976.
- _____. *La filosofia come scienza rigorosa*. Roma: Editora Laterza, 2005.
- JACOBY, L. L., *A process dissociation framework: Separating automatic from intentional uses of memory*. Journal of Memory and Language, 30, 513-541, 1991.
- KAHNEMAN, Daniel. & TVERSKY, Amos. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgement and choice*, Nobel Prize Lecture, 2002; *Experienced Utility and Objective Happiness: a moment-based approach* In *Choices, Values and Frames*, New York, Cambridge University Press, 2000.
- KAHNEMAN, D., & FREDERICK, S.. *Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgement*. In *Heuristics and Biases: the psychology of intuitive judgement*. New York: Cambridge University Press, 2002.
- MAS-COLLEL, Andreu, WHINSTON, Michael D., GREEN, Jerry R., *Microeconomic Theory*. Oxford University Press, Incorporated, 1995.
- MENEGHETTI, A. *Campo Semântico*. 3. ed. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editrice, 2005. (trad. Ontopsicológica Editora Universitária, do original *Campo Semantico*, 1 ed.: 1988, 3 ed.: 2004)

_____. *Dicionário de Ontopsicologia*, 2 Ed. Recanto Maestro: Ontopsicologica Editrice, 2012 (trad. Ontopsicológica Editora Universitária, do original *Dizionario di Ontopsicologia*, 1 ed.: 1997, 2 ed.: 2001)

_____. *L'immagine e l'inconscio*. 2 ed. Roma: Psicologica Editrice, 1998. (1 ed.: 1994)

_____. *Manual de Ontopsicologia*, 4 ed. Recanto Maestro: Ontopsicologica Ed., 2010 (trad. Ontopsicológica Editora Universitária, do original *Manuale di Ontopsicologia*, 1 ed.: 1995, 4 ed.: 2008)

_____. *Manuale di Melolistica*, Roma: Psicologica Editrice, 2000

_____. *O Em Si do Homem*. 5. ed. Recanto Maestro: Ontopsicológica, 2004. (trad. Ontopsicológica Editora Universitária, do original *L'In Sè dell'uomo*, 1 ed.: 1981, 5 ed.: 2002)

_____. *O Monitor de Deflexão na psique humana*. 5. ed. Recanto Maestro: Ontopsicológica, 2005b. (trad. Ontopsicológica Editora Universitária, do original *Il monitor di deflessione nella psiche umana*, 1 ed.: 1975, 4 ed.: 2003)

MYERS, D. G., *Intuition: its powers and perils*. New Haven: Yale University Press, 2002.

SOLMS, M. (2000), *Dreaming and REM sleep are controlled by different brain mechanisms*. Behavioral and Brain Sciences, 23(6): 843-850; 904- 1018; 1083 –1121; *Forebrain mechanisms of dreaming are activated from a variety of sources*. Behavioral and Brain Sciences, 23(6): 1035-1040; 1083-1121; PACE-SCHOTT, E., SOLMS, M., BLAGROVE, M. & HARNAD, S. (eds.), *Sleep and dreaming: Scientific advances and reconsiderations*. Cambridge and New York: Cambridge University Press, 2003.

SHELDON, W. H. *The variety of the human physique: an introduction to constitutional psychology*. New York and London: Harper & Brothers Publishers, 1940.

STANOVICH, K. E., & WEST, R. F. (1999). *Discrepancies between normative and descriptive model of decision making and the understanding / acceptance principle*. Cognitive Psychology, 38, 349-385. *Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate* (2000). Behavioral and Brain Sciences, 23, 645-665; *Heuristics and biases* (2002), Cambridge: Cambridge University Press.

VIDOR, A., *Fenomenologia e Ontopsicologia: de Husserl a Meneghetti*. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2013.

VAPNIK, V. N., *The Nature of Statistical Learning Theory*, New York: Springer, 1995; *Statistical Learning Theory*. Michigan: Willey, 1998.