



Gabriel Cabral

**Intuições e Instituições:
Novas perspectivas do paternalismo de Estado**

Dissertação de Mestrado

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação
em Direito da PUC-Rio como requisito parcial para
obtenção do título de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Noel Struchiner

Co-orientador: Prof. Ivar Allan Rodriguez Hannikainen

Rio de Janeiro
Abril de 2016



Gabriel Cabral

**Intuições e instituições:
Novas perspectivas do paternalismo de Estado**

Dissertação apresentada como requisito parcial para obtenção do título de Mestre pelo Programa de Pós-graduação em Direito do Departamento de Direito da PUC-Rio. Aprovada pela Comissão Examinadora abaixo assinada.

Prof. Noel Struchiner

Orientador

Departamento de Direito – PUC-Rio

Prof. Ivar Allan Rodriguez Hannikainen

Co-orientador

Prof. Fábio Carvalho Leite

Departamento de Direito – PUC-Rio

Prof. Rodrigo de Souza Tavares

UFRRJ

Profª. Mônica Herz

Vice-Decana de Pós-Graduação do Centro de
Ciências Sociais – PUC-Rio

Rio de Janeiro, 11 de abril de 2016.

Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução total ou parcial do trabalho sem autorização da universidade, do autor e do orientador

Gabriel Cabral

Graduou-se em Direito pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) em 2013. É participante do grupo de pesquisa, o NERDS, do professor Noel Struchiner. Ingressou no Mestrado em Direito na Pontifícia Universidade Católica em 2014 com a finalidade de se dedicar à pesquisa na área da teoria do direito.

Ficha Catalográfica

Cabral, Gabriel

Intuições e instituições: novas perspectivas do paternalismo de Estado / Gabriel Cabral ; orientador: Noel Struchiner. – Rio de Janeiro: PUC-Rio, Departamento de Direito, 2016.

ix.; 147 f. : 29,7 cm

Dissertação (mestrado) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Departamento de Direito.

Inclui bibliografia

1. Direito - Teses. 2. Paternalismo. 3. Nudges. 4. Vieses da cognição. 5. Liberdade. 6. Autonomia. I. Struchiner, Noel. II. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. Departamento de Direito. III. Título.

CDD: 340

Agradecimentos

Ao meu orientador Noel Struchiner, pelo estímulo e parceria em toda esta jornada.

Ao meu coorientador, Ivar, pelas tardes estimulantes discutindo desenho de experimentos.

À PUC-Rio e à CAPES pelo auxílio financeiro, sem o qual esse mestrado não seria possível.

Ao Anderson e à Carmem, por serem sempre prestativos e dispostos a ajudar em tudo que precisei.

À minha família, em especial ao meu pai, Alexandre, e à minha mãe, Fátima, sem os quais eu não teria conseguido superar todas as dificuldades deste trabalho.

Aos amigos de fora da PUC, Felipe, Henrique e Pedro por todo apoio.

Aos muitos amigos do grupo NERDS, Guilherme, Rebeca, Úrsula, Rodolfo, Fausto, Rodrigo, Lucas, Pedro e outros, por terem me ouvido tantas vezes e ajudado na pesquisa.

Aos amigos da PUC e colegas do mestrado, em especial Ana e Vinicius, meus *companheiros hartianos*.

À minha família pelo apoio.

À Vânia, pelo amor.

Resumo

Cabral, Gabriel; Struchiner, Noel. **Intuições e Instituições: Novas perspectivas do paternalismo de Estado**. Rio de Janeiro, 2016. 147p. Dissertação de Mestrado – Departamento de Direito, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

Quando Michael Bloomberg, ex-prefeito de Nova York, propôs o limite para o tamanho de copos de refrigerantes vendidos em lanchonetes, críticos denunciaram o flagrante desrespeito à liberdade de escolha. Apoiadores do prefeito, por sua vez, alardearam os benefícios previstos à saúde da população. Esses valores inconciliáveis, liberdade *versus* bem-estar, abasteceram um debate sobre os limites do paternalismo de Estado. Recentemente, porém, baseados em evidências de falhas e vieses cognitivos diagnosticados por psicólogos e economistas comportamentais, Cass Sunstein e Richard Thaler sugeriram uma terceira via, o paternalismo fraco ou libertário, que aumentaria o bem-estar das pessoas sem eliminar opções de escolha: em vez de coerção, *nudges* sutis em direção a melhores decisões. Se, de um lado, o paternalismo fraco teve sucesso entre governantes, o mesmo sucesso não foi acompanhado dentro da academia: Sarah Conly o considerou pouco eficiente para ser uma alternativa ao paternalismo forte e liberais o consideraram contra a liberdade, mais especificamente contra um tipo de liberdade: a autonomia. Assim, chega-se à hipótese de que a rejeição ao paternalismo forte decorre da percepção da perda da liberdade em sentido negativo, ao passo que a rejeição ao paternalismo fraco decorre da percepção de perda de liberdade em sentido positivo ou autonomia. Com o intuito de testar esta hipótese, foram feitos diversos experimentos utilizando métodos da psicologia social. Os resultados dos experimentos corroboram com a hipótese, ao indicar a correlação entre crença em determinismo científico, que desafia a noção de autonomia e autodeterminação, e menor rejeição ao paternalismo fraco de Estado.

Palavras-chave

Paternalismo; Nudges; Vieses da cognição; Liberdade; Autonomia

Abstract

Cabral, Gabriel; Struchiner, Noel (advisor). **Intuitions and institutions: new perspectives of State paternalism.** Rio de Janeiro, 2016. 147p. MSc. Dissertation – Departamento de Direito, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

When Michael Bloomberg, former mayor of New York, proposed to limit the size of soft drink cups sold in cafeterias, critics denounced the flagrant disregard for freedom of choice. Supporters of the mayor, in turn, boasted the expected benefits to public health. These irreconcilable values, freedom versus well-being, heated a debate about the limits of state paternalism. Recently, however, based on evidences of cognitive failures and biases diagnosed by psychologists and behavioral economists, Cass Sunstein and Richard Thaler suggested a third way, the weak or libertarian paternalism, which would increase people's well-being without eliminating options to choose from: in instead of coercion, subtle nudges toward better decisions. Although the weak paternalism was a success among governors, the same success was not followed within the academy: Sarah Conly considered it inefficient to be an alternative to the strong paternalism and liberals considered it against freedom, specifically against one type of freedom: autonomy. Thus, one comes to the hypothesis that the rejection of strong paternalism stems from the perception of loss of freedom in the negative sense, whereas the rejection of weak paternalism stems from the perception of loss of freedom in a positive sense or autonomy. In order to test this hypothesis, several experiments were ran using methods of social psychology. The results of the experiments corroborate the hypothesis by indicating the correlation between belief in scientific determinism, which challenges the notion of autonomy and self-determination, and less rejection of weak paternalism of state.

Keywords

Paternalism; Nudges; Cognitive biases; Liberty; Autonomy

Sumário

1	Introdução	9
2	O conceito de paternalismo e paternalismos	16
2.1	Tipos de paternalismo	24
2.2	Velha perspectiva: paternalismo para Econs	27
2.3	Os <i>Humanos</i>	32
2.3.1	Limitações técnicas	36
2.3.2	Limitações de imaginação/predição	41
2.3.3	Limitações de objetividade	48
2.3.4	Limitações de força de vontade	54
3	Uma terceira via: o paternalismo libertário	64
3.1	Arquitetura da decisão	67
3.2	Paternalismo libertário	71
3.3	<i>Nudge</i>	74
3.3.1	Tipos de nudge	79
3.3.1.1	Nudge e paternalismo	82
3.3.1.2	Opções <i>default</i> personalizadas	84
3.3.1.3	<i>Nudges</i> paternalistas <i>versus nudges</i> de empresas	89
3.4	Críticas ao paternalismo libertário	90
3.4.1	Racionalidade limitada organizacional	91
3.4.2	Arquitetos da decisão também são enviesados	92
3.4.3	Problema do conhecimento	93
3.4.4	Pessoas aprenderão com seus erros	94
3.4.5	Pessoas preferem escolher	95
3.4.6	<i>Nudges</i> não são suficientemente efetivos	98
3.4.7	<i>Nudges</i> também afetam liberdade	99
4	Estudo experimental: visão de mundo determinista reduz oposição ao paternalismo fraco de Estado	102
4.1	Estudo 1	103
4.2	Introdução aos estudos 2 e 3	105
4.2.1	Vinhetas e escalas usadas nos estudos 2 e 3	107
4.2.2	Estudo 2	118
4.2.3	Estudo 3	121
4.3	Introdução ao estudo 4	124
4.3.1	Estudo 4	126
5	Conclusão	131
6	Referências bibliográficas	133

The sheer complexity of modern life, and the astounding pace of technological and global change, undermine arguments for rigid mandates or for dogmatic laissez-faire

Richard Thaler e Cass Sunstein, Nudge

1

Introdução

Às vezes fazemos escolhas que vão de encontro aos nossos interesses: comemos doces enquanto estamos de dieta, contraímos dívidas no cartão de crédito que não conseguiremos pagar ou fazemos escolhas arriscadas de que nos arrependemos. Apesar de muitas vezes acertamos nossas escolhas, outras tantas agimos contra nosso bem-estar. Devemos ser protegidos de nós mesmos? Por diversas vezes, sabemos que tais erros poderiam ter sido evitados se tivéssemos sido aconselhados ou até forçadamente contidos por amigos ou parentes preocupados. Diante deste cenário, a questão central que será investigada neste trabalho é: deve o Estado se intrometer e fazer com que pessoas façam o que é melhor para elas? Se sim, como?

A despeito desta discussão, não é incomum o Estado se intrometa: obrigue o uso de cintos de segurança, aumente o preço dos cigarros ou exija prescrição médica para compras de remédios. Em casos como estes, enquadrados como políticas paternalistas, pode-se notar que há um conflito entre valores: liberdade e bem-estar do indivíduo. Reflita sobre o exemplo do uso de cinto de segurança: por mais que esta exigência passe despercebida por grande parte das pessoas, ela representa uma afronta à liberdade absoluta de escolha. Sem ela, em um mundo livre de paternalismo de Estado, caberia a cada um decidir o que fazer para se proteger ou, inclusive, escolher não se proteger.

Diante desta constatação, pode-se inferir que a avaliação de políticas paternalistas é diretamente relacionada ao grau de comprometimento das pessoas com o valor da liberdade. Para pessoas que consideram a liberdade como um dentre vários fatores que constituem o bem-estar individual, isto é, como um valor instrumental, é razoável relativizá-la em prol de outros bens, como segurança individual. Para outras, os liberais, escolher livremente é o que importa para escolher bem, independentemente do que foi escolhido. Cada um sabe o que é melhor para si, e, mesmo que não saiba, tem o direito de errar. Interferir nas

escolhas é desrespeitoso e degradante, atos de um “Estado-babá”, pois trata adultos como incapazes ou crianças.

Assim como liberais, economistas e juristas são tradicionalmente hostis ao paternalismo. O adjetivo “paternalista” costuma ser usado como alegação para rejeitar políticas públicas sem ser necessário considerar seus méritos. Argumentar que cinto de segurança serve para proteger as pessoas de si mesmas soa mal, ao passo que apontar para a redução de gastos com saúde pública ou para a obrigação constitucional do Estado de proteger as pessoas causa menos rejeição. Ninguém gosta de parecer paternalista.

Imagine outro caso: proibição de fumo de cigarros dentro de restaurantes fechados. Como justificar tal proibição? Uma boa forma de justificar é demonstrar os danos aos fumantes passivos, em especial a garçons. Esta não é, porém, uma justificação peremptória, pois é possível criar um espaço reservado para fumantes, onde seriam dispensados serviços de garçons. Diante desta constatação, a menos que o planejador de políticas públicas use sua criatividade para pensar em outros argumentos, ela terá que usar a famigerada justificação paternalista: deve-se tentar desencorajar que fumantes continuem fumando, isto é, que indivíduos que estão presumidamente informados dos males do cigarro e causando danos a ninguém além de si mesmos sejam protegidos de si mesmos.

De uma maneira geral, o liberalismo é o substrato ideológico do Estado constitucional moderno, especialmente em países ocidentais. No Reino Unido, por exemplo, uma cópia do livro *Ensaio sobre a Liberdade* de Stuart Mill ([1859] 2009), talvez a referência mais importante do liberalismo clássico, é entregue ao presidente de um dos principais partidos, o Liberal Democrata, como um símbolo do cargo. Stuart Mill defendeu ideias com a de que o valor que temos mais caro é a liberdade e que há razões *a priori* para presumir que a liberdade deva ser uma razão protegida, só podendo ser derrotada diante de casos extremos, como dano à liberdade de outros ou falta de conhecimento. Para Mill, por exemplo, podemos interromper uma pessoa de tomar um copo de veneno se ela achar que está tomando água.

O que Mill e outros liberais famosos, como Friedrich Hayek (1945), têm em comum é o fato de que são filósofos, mais especificamente que trataram o tema da liberdade por meio de argumentação filosófica. Grosso modo, uma

importante diferença entre a empresa da filosofia e da ciência é que ambas têm bases epistêmicas diversas: ao passo que na filosofia argumentos são defendidos por meio de truísmos, derivações lógicas ou argumentos racionalmente orientados; de acordo com o método científico, qualquer afirmação ou pressuposição precisa ser baseada em evidências falseáveis.

Considere o argumento milliano, depois subscrito por Hayek, do problema do conhecimento. Segundo este argumento, os indivíduos possuem melhores condições de tomarem as melhores decisões para si, pois possuem conhecimento específico, diferente de agentes públicos, que contam apenas com noções gerais. Este argumento, por mais que seja sólido e intuitivo, isto é, filosoficamente interessante, pode não ser o mais preciso se verificado empiricamente. O mesmo vale para a pressuposição liberal de que as pessoas seriam mais felizes se tivessem mais escolhas e total liberdade para escolher. Ter um grande número de opções, apesar de parecer intuitivamente benéfico e filosoficamente atraente, pode acabar sendo, na prática, um encargo imenso se considerarmos, como afirmam estudos empíricos, que nossa capacidade de atenção e força de vontade desgasta-se com o uso, como se fosse um músculo. Por esta perspectiva, em um mundo cheio de opções e escolhas, ficaríamos rapidamente esgotados de energia para fazer outras atividades. Como se pode perceber por estes exemplos, grande parte dos assuntos tratados tradicionalmente por filósofos ganhariam precisão e rigor se fossem investigados empiricamente.

Antes de seguir o raciocínio, vale a pena fazer uma ressalva acerca da relação entre investigação filosófica e empírica. Há uma corrente filosófica que recentemente vem ganhando espaço na filosofia que pretende eliminar esta linha divisória: a filosofia experimental. Filósofos experimentais fazem investigações de temas tradicionais da filosofia por meio de experimentos. Estes experimentos podem ser tanto neurocientíficos, com o uso de aparelhos para medir atividade cerebral, quanto sociais, que utilizam a metodologia própria da psicologia social, buscando correlações ou causalidade entre variáveis, enquanto deixa outras controladas no ambiente do experimento. Talvez o exemplo mais famoso de filosofia experimental seja a descoberta do efeito *Knobe* pelo filósofo Joshua Knobe, em 2003. Para investigar atribuição de intencionalidade, este filósofo, em vez de fazer como seus colegas fariam - revisar a bibliografia e consultar suas

intuições sobre o tema -, preferiu “botar o jaleco” e aplicar questionários a pessoas que passeavam aleatoriamente em um parque em Manhattan. Com esta abordagem não usual, Knobe conseguiu descobrir que fatores considerados irrelevantes para a análise de atribuição de intenção, como a avaliação moral do ato, são, em verdade, relevantes. O presente trabalho, como poderá ser visto, segue a mesma linha experimental para investigar intuições relacionadas ao paternalismo de Estado. Ao fazer isto, distancia-se de investigações *a priori* tradicionalmente feitas por filósofos políticos e do direito sobre o tema.

Se, como vimos, em temas da filosofia da mente e da epistemologia, estudos conduzidos e desenhados por filósofos experimentais têm sido importantes para o melhor entendimento de questões tradicionais; no tema do paternalismo de Estado, os holofotes têm sido voltados para resultados obtidos por psicólogos e economistas comportamentais. O psicólogo Daniel Kahneman, principal representante de um programa de investigação da racionalidade humana alcunhado de Programa de Heurísticas e Vieses, dedicou-se nas últimas décadas à investigação dos vieses da cognição humana. Vieses da cognição são comportamentos previsíveis de seres humanos que desviam de um parâmetro racional e lógico.

Este programa de investigação já diagnosticou dezenas de vieses, como o viés da disponibilidade (Tversky & Kahneman, 1973): pessoas usam um atalho mental (heurística) para determinar frequência ou probabilidade com base em exemplos que surgem imediatamente na memória. Em um dos estudos sobre este viés nos Estados Unidos, Kahneman pediu para que diferentes participantes tentassem adivinhar quantas palavras com sete letras que terminassem com *-ing* (_ _ _ _ _ *ing*) e quantas que tivessem a letra *-n* como penúltima letra (_ _ _ _ _ *n* _) apareceriam em um curto texto. Os participantes afirmaram que existiriam mais que o dobro de palavras terminadas com *ing*, a despeito de isto ser logicamente impossível. Para Kahneman, a explicação mais razoável para este fenômeno é que as pessoas conseguiam pensar em mais exemplos de palavras terminadas com “*-ing*”, como verbos em inglês, do que terminadas com a penúltima letra sendo “*-n*”.

Estudos sobre vieses da cognição, como o da disponibilidade, tiveram enorme impacto na discussão sobre o paternalismo de Estado. Diante de

evidências de que, em geral, nossa racionalidade é restringida por limitações técnicas, de objetividade, de experiência e força de vontade, além do evidente limite de tempo para tomar decisões e de informações de que dispomos, vários tópicos de debate sobre paternalismo estão sendo revistos. Em especial, as contribuições de psicólogos e economistas comportamentais tendem a fortalecer a posição paternalista, ao deixar evidente de que precisamos de mais ajuda do que podíamos imaginar há poucas décadas.

Assim, em conformidade com novas descobertas científicas, o debate do paternalismo mudou de forma tão significativa que pode ser dividido em dois momentos, que arbitrarei como velha e nova perspectivas. A velha perspectiva da discussão sobre paternalismo de Estado foi dominada por filósofos e argumentos *a priori*; a nova, por psicólogos e economistas comportamentais e argumentos baseados em evidências. O marco desta transição é o livro *Nudge*, de 2008, de Richard Thaler e Cass Sunstein, um economista comportamental e um jurista, respectivamente. Estes autores foram os primeiros a instrumentalizar os resultados de pesquisas sobre os limites da cognição para a discussão sobre paternalismo. O resultado desta instrumentalização é o paternalismo libertário, que pretende, segundo os autores, conduzir pessoas a melhores decisões sem restringir a liberdade de escolha, por meio de alterações quase imperceptíveis na “arquitetura da decisão”.

Assim, se antes a caixa de ferramentas de políticas paternalistas contava com ferramentas que ostensivamente restringiam a liberdade individual, como proibições advindas de leis ou agências reguladoras, fiscalização, incentivos e desincentivos pecuniários; as restrições propostas pelo paternalismo libertário são mais difíceis de serem identificadas e notadas. Os proponentes do paternalismo libertário sugerem políticas mais sutis, que vão desde a alteração de arrumação de uma cafeteria, para deixar produtos mais saudáveis a altura dos olhos, ao planejamento cuidadoso de regras *default*, que são as opções automaticamente escolhidas quando não se faz escolha alguma, contando que grande parte das pessoas acabará ficando com elas por inércia. A ideia subjacente ao paternalismo libertário é fazer com que pessoas façam melhores escolhas sem eliminar opções. O paternalismo libertário, portanto, pode ser enquadrado como uma forma fraca

de paternalismo, pois está situado entre a total ausência de paternalismo e o paternalismo de caráter ostensivo e coercitivo.

A despeito da pretensão explícita dos autores de que suas ideias fossem atraentes tanto para paternalistas quanto para liberais, houve críticas dos dois lados. Paternalistas, em específico Sarah Conly (2013), não ficaram satisfeitos porque acharam que os *nudges* não são suficientemente eficientes para fazer com que pessoas tomem melhores decisões e por acharem que as evidências das falhas cognitivas seriam melhor aproveitadas se usadas para justificar o próprio paternalismo coercitivo. Liberais discordaram da ideia de que as políticas do paternalismo fraco não são danosas à liberdade individual. De acordo com alguns destes autores, o paternalismo fraco, de fato, não gera obstáculos para que as pessoas possam tomar a decisão que escolheram. Contudo, ao alterar intencionalmente os ambientes em que decisões são tomadas ou estabelecer opções iniciais (*default*), uma outra forma de liberdade é afetada: a autonomia ou autodeterminação das pessoas. Por esta lógica, artifícios do paternalismo fraco, por serem sutis e pretensamente imperceptíveis, não permitem que as pessoas tenham capacidade de perceber e refletir livremente sobre as opções de escolha e serem os verdadeiros soberanos de suas decisões.

Não obstante as críticas dentro da academia, os *nudges* vêm ganhando espaço em governos pelo mundo. A primeira iniciativa neste sentido foi o BIT (*Behavioral Insights Team*), criado pelo primeiro ministro David Cameron em 2010 no Reino Unido. Depois outros grupos foram criados, como o SBST (*Social and behavioral sciences team*), pelo presidente dos Estados Unidos, Barack Obama, e o grupo dinamarquês *iNudgeyou*, que começou como um blog de especialistas. Grupos como estes estão surgindo pelo mundo todo, dando pareceres a governos sobre como melhorar a vida de pessoas por meio de pequenas intervenções baseadas em estudos científicos sobre comportamento.

Por fim, este trabalho não apenas analisa a nova perspectiva do paternalismo de Estado, mas faz parte dela. Durante o ano de 2015, fiz, em coautoria com o pós-doutorando Ivar Hannikainen e meu orientador, Noel Struchiner, vários experimentos concernentes ao tema do paternalismo de Estado. Aproveitando a experiência que o Ivar adquiriu quando participou dos laboratórios de filosofia experimental das universidades de *Harvard* e *Brown*, nos

Estados Unidos, desenhamos, aplicamos e analisamos os resultados de diversos experimentos. Alguns deram certo, outros não. Os que deram certo serão reportados, ao passo que os que deram errado serão inteiramente dispensados, como se nunca tivessem sido tentados. Pela pesquisa experimental feita, pudemos, por meio de um estudo exploratório inicial, achar uma correlação entre determinismo científico e aprovação de políticas de paternalismo fraco. Esta descoberta inicial foi posteriormente replicada e sujeita a diversos estudos causais que a confirmaram.

Tendo sido feita esta introdução, resta explicar a ordem dos capítulos. No capítulo 1, analisarei o conceito que acho mais interessante de paternalismo, que o remete às intenções do planejador de políticas públicas. Será também verificada a noção de que justificações paternalistas concorrem com outras justificações para caracterização de políticas públicas. No segundo capítulo, apresentarei o paternalismo libertário e demonstrarei que, apesar de muitos tratarem o paternalismo libertário e *nudges* como se fossem sinônimos, eles não são. Também apresentarei as diversas críticas ao paternalismo libertário, feitas por liberais e paternalistas, e as respostas a estas críticas. No terceiro e último capítulo, reportarei os resultados do estudo experimental que fiz em conjunto com Ivar Hannikainen e Noel Struchiner e discutirei suas implicações.

2

O conceito de paternalismo e paternalismos.

Definir paternalismo não é uma tarefa fácil. Pessoas podem ser paternalistas. Razões podem ser paternalistas. Motivações podem ser paternalistas. Instituições podem ser paternalistas. Políticas públicas podem ser paternalistas. Esta dificuldade pode ser observada pela grande quantidade de autores que se engajaram no tema e a falta de consenso em relação aos critérios usados. Talvez uma das razões que expliquem a falta de consenso é que esta definição tem implicações normativas importantes. Como o paternalismo costuma ser percebido como *pro tanto* reprovável e, em alguns, gere até reações viscerais de oposição¹, definir uma política como paternalista tem o poder de transformá-la em uma política reprovável. Assim, para diversos autores, definir paternalismo é explicar ou simplesmente reafirmar o porquê de ele ser reprovável. O primeiro destes autores, considerado o fundador do eixo temático do paternalismo², enquadrou-o como um obstáculo à liberdade:

Seu próprio bem, seja físico ou moral, não é justificação suficiente. Ele não pode ser legitimamente compelido a fazer ou tolerar porque isso será melhor para ele fazer deste modo, porque o fará mais feliz, porque, na opinião de outros, fazer deste modo seria sábio, ou até correto. (Mill, [1859] 2009, p. 18, *tradução e grifo meus*)

Contemporaneamente, esta questão pode ser constatada pelo esforço de alguns autores para recorrer a justificativas não paternalistas para argumentar em favor de políticas consideradas paternalistas, como fez Seana Siffrin (2000) em relação à *unconscionability doctrine* do direito de contratos americano, segundo a qual juízes estão justificados a recusar a ordem de cumprimento de contratos abusivos. Outro exemplo é o de Elizabeth Anderson (1999) em relação à defesa

¹ Muitos autores cultivam um antipaternalismo apriorístico, partindo do pressuposto de este qualquer forma de paternalismo é degradante e desrespeitoso. Veja Feinberg, *Harm to Self* (1989, pp. 23-24), Vandever, *Paternalistic Intervention* (1986, pp. 4-5) ou Anderson (1999, pp. 301-302), segundo a qual o governo sendo paternalista está “efetivamente dizendo aos cidadãos que eles são muito estúpidos para cuidar de suas vidas, par que então o *Big Brother* as diga o que fazer” (*tradução minha*)

² Stuart Mill não usa o termo “paternalismo” no texto considerado fundador do tema. A única que aparece uma menção aproximada é: “ (...) sistema despótico, ou o que é chamado paternal, governo (...)” (Mill, [1859] 2009, p. 173, *tradução minha*)

das contribuições compulsórias para seguro de saúde e de aposentadoria. Estas autoras definiram o paternalismo de forma a servirem como paradigmas de reprovação dentro dos quais seus casos não poderiam ser encaixados.

Em consonância com estes exemplos, Gerald Dworkin aponta (2013, p. 26) que as definições do paternalismo são peculiarmente³ desenvolvidas em contextos diferentes e para propósitos diferentes. Vale notar que o próprio Dworkin alterou sua concepção em diferentes contextos: em 1972 (p.65), definiu paternalismo como “uma interferência na liberdade de ação da pessoa justificada por razões que se referem exclusivamente a bem-estar (*welfare*), bem (*good*), felicidade, necessidades, interesses ou valores da pessoa sendo coercida” (*tradução minha*). Em 1983, definiu que:

(...) deve haver uma violação da autonomia da pessoa (...) deve haver uma usurpação da tomada de decisão, seja prevenindo pessoas de fazerem o que haviam decidido, seja interferindo na forma como formam suas decisões. (Dworkin, 1983, p. 107, *tradução minha*).

Em 1972, focou nas justificações, onze anos depois, ao desenvolver sua teoria sobre autonomia, adaptou sua teoria de paternalismo aos seus interesses contingenciais sobre autonomia. Apesar de o paternalismo ser muito influenciado por posições normativas dos autores, a extensão das diferenças entre as conceituações não é ilimitada. Paternalismo certamente não tem a ver com física quântica ou cachorros, mas certamente está relacionado à limitação de liberdade. Uma forma de tentar capturar a ideia subjacente ao termo é investigar como as pessoas costumam usar o termo e submeter nossas intuições sobre paternalismo a contraexemplos. Diversos autores usaram esta metodologia para investigar o conceito de paternalismo e estabeleceram diversos critérios de definição.

A análise das bases comuns entre diferentes conceitos pode ser interessante para servir de filtro inicial para conceituar o paternalismo e para refinar intuições linguísticas relacionadas ao conceito. Vejamos alguns exemplos

³ É possível notar a peculiaridade de comprometimento normativo próprio da conceituação de paternalismo ao compará-lo com outros conceitos, como o de direito. Ao contrário de paternalismo, o conceito de direito não costuma gerar reações imediatas de reprovação. Para usar HLA Hart ([1961] 1994) como um exemplo, o autor não tinha cultivava uma rejeição moral ou militava contra a teoria do comando de Austin, mas acreditava que esta possuía algumas inconsistências.

de conceituação. X age paternalisticamente em relação a Y se fizer ou deixar de Z, se e somente se:

- 1) (i) X interfere na *liberdade ou autonomia* de Y;
 (ii) X o faz sem o *consentimento* de Y;
 (iii) X o faz Z apenas porque isto aumentará o *bem-estar* de Y, ou de alguma forma promoverá interesses, valores ou o bem de Y⁴ (Dworkin, *grifos meus*)
- 2) (i) X pretende *fechar uma opção* que estaria de outra forma aberta a Y ou X escolhe para Y em uma situação que Y é *incapaz de escolher* por si mesmo.
 (ii) X o faz, em alguma medida, para promover o *bem* de Y (Clarke, 2002)
- 3) X age paternalisticamente em relação a Y na medida em que X, para assegurar o *bem* de Y, como um fim, *impõe-se* sobre Y (Kleinig, 1983, *grifos meus*)
- 4) (i) X restringe a *liberdade* de Y;
 (ii) X faz primariamente pensando no *bem* de Y;
 (iii) X precisa *desconsiderar as preferências* atuais de Y;
 (iv) X precisa ou desconsiderar se Y fez a conduta restrita voluntariamente ou deliberadamente *limitar a conduta* de Y (Pope, 2004, *grifos meus*)
- 5) (i) X restringe a *liberdade* de Y;
 (ii) X faz primariamente pensando no *bem* de Y;
 (iii) X precisa *desconsiderar as preferências* atuais de Y;
 (iv) ações de X precisam ser uma *violação de uma regra moral* ou X reconhece que suas ações sobre Y precisa de justificação moral (Gert & Culver, 1979, *grifos meus*)
- 6) (i) Z é destinado para ter um efeito sobre Y em sua *esfera de agência legítima* que envolva a substituição do julgamento de Y pelo de X;
 (ii) Z é direcionada para os interesses de Y em matérias que estão *legitimamente dentro do controle* de Y;
 (iii) X considera seu *julgamento*, em algum grau, *superior* ao de Y sobre os interesses de Y. (Shiffrin, 2000, *grifos meus*)

Os trechos destacados são: “liberdade” (3 vezes), “autonomia”, “consentimento”, “bem-estar”, “bem” (4 vezes), “fechar uma opção”, “incapaz de

⁴ Referência: <http://plato.stanford.edu/entries/paternalism/>. Acessado em 04/02/2016.

escolher”, “impõe-se”, “desconsiderar as preferências” (2 vezes), “limitar a conduta”, “violação de uma regra moral”, “esfera de agência legítima”, “legitimamente dentro do controle” e “julgamento superior”. Alguns podem ser considerados juntos por serem similares, tais como “fechar uma opção”, “impõe-se” e [sem] “consentimento”; “bem” e “bem-estar”; “liberdade” e “autonomia”; e “incapaz de escolher” e “julgamento superior”.

Diante destas evidências, parece ser um bom ponto de partida associar paternalismo a bem-estar, à liberdade, à coerção e à falta de consentimento. Dando um senso lógico a estas constatações, pode-se formular a hipótese que o paternalismo restringe a liberdade individual coercitivamente, ou sem o consentimento do indivíduo, para aumentar o bem-estar do indivíduo. A despeito de esta definição apresentada capturar a forma como as pessoas conceituam paternalismo, ela causa outros problemas: os conceitos que fazem parte do conceito de paternalismo, como autonomia ou consentimento, são controversos. Neste sentido, Julian Le Grand:

Outra razão para a falta de consenso [sobre o conceito de paternalismo] é que as pessoas inevitavelmente perceberão e interpretarão palavras em modos sutilmente diferentes, particularmente quando estiverem termos abstratos como liberdade, autonomia, bem (good) e consentimento. (2015, p.8, *tradução minha*)

De fato, basear um conceito em outros conceitos tão controversos, parece ser um mal caminho. Além desta constatação de que tais conceitos acabam tornando o conceito mais complexo, é possível imaginar contraexemplos em que consideraríamos um ato paternalista mesmo sem alguns dos elementos considerados. Por exemplo, podemos imaginar uma situação em que uma pessoa deixa um amigo menos habilidoso, que se encontra triste, vencer um jogo para diminuir sua tristeza. Este parece ser um caso de paternalismo, mas não envolve perda de liberdade, coerção ou falta de consentimento.

O que estas dificuldades têm em comum é que estão na esfera daquele que é objeto do paternalismo, para quem tudo pode ser relativizado. Trata-se da concepção *dela* de autonomia, liberdade, bem-estar e consentimento, que pode ser diferente das concepções do paternalista. Assim, uma possibilidade de perquirir um conceito de paternalismo que seja mais claro, simples e sólido é alterar o foco para o paternalista. Por esta concepção, apenas uma condição é suficiente e necessária para que se conceba o paternalismo: que o paternalista identifique uma

falha na cognição do indivíduo e, baseado nesta identificação, aja para aumentar o bem-estar do indivíduo⁵. Neste sentido, não é possível identificar o paternalismo de uma ação consultando a quem ela foi dirigida, mas se deve direcionar a atenção para as intenções e razões de quem a planejou. Apenas diagnosticar uma falha sem agir, ou apenas ajudar sem considerar que exista uma falha na cognição, não conta como paternalismo. Esta concepção explica bem o porquê de, por exemplo, a persuasão racional ou a mera disponibilização de informações não serem intuitivamente assimiladas como paternalistas. Nestes casos, não parece haver uma identificação de falha cognitiva de uma parte em relação à outra. Se há a tentativa de persuasão, há a expectativa de que o outro seja capaz de assimilar os argumentos e realizar por si só o que é melhor para si. Nestes termos, não são condições necessárias o incremento de fato de bem-estar do indivíduo nem é relevante se a intervenção ocorreu por meio de coerção⁶ ou se houve consentimento.

Esta concepção também faz com que a famosa “exceção da ponte” de Mill seja inteligível em relação ao resto de sua teoria:

Se um agente público ou qualquer outra pessoa vir uma pessoa tentando atravessar uma ponte que seja considerada perigosa, e não tenha tempo para avisá-la do perigo, ele pode impedi-lo sem nenhuma real violação a sua liberdade; (...) Não obstante, quando não se tem certeza, mas apenas há o perigo de dano, ninguém além da pessoa pode julgar (...). Neste caso, ele deve ser apenas alertado do dano. (Mill, [1859] 2009 163-4, *tradução minha*)

Stuart Mill, um antipaternalista extremo, concebe como exemplos das exceções ao seu princípio do dano - segundo o qual o Estado só está justificado para intervir na liberdade de um cidadão se ele estiver ameaçando ou ferindo a liberdade de outro -, os casos da ponte e do veneno⁷. Nestes casos, a exceção

⁵ Vale notar que esta concepção está em consonância com a concepção proposta por Julian Le Grand (2015, p. 23), apesar de ele frisar que o resultado, isto é, haver um incremento no bem-estar também seja uma condição necessária. Também se aproxima da terceira condição apresentada por Shiffrin (2000), de que o paternalista considera seu julgamento, em algum grau, superior ao do objeto do paternalismo. Sarah Conly, no mesmo sentido, (2013, p. 36, tradução minha) afirma que “(...) no paternalismo há uma substituição de julgamento; uma parte assume que o que você precisa é maior do que seu próprio julgamento”.

⁶ Como disse anteriormente, a concepção de paternalismo está diretamente ligada ao contexto e a propósitos do autor. Assim, uma concepção que conceba a descrença de governantes sobre a capacidade cognitiva das pessoas, que não dependa de grande eficácia ou de coerção é fundamental para explicar o paternalismo libertário, corrente filosófica que terá papel central neste trabalho.

⁷ O caso da ponte é parecido com o do veneno, sendo a única diferença o objeto do desconhecimento: enquanto no primeiro caso é perigo da ponte, no segundo é o fato de o líquido a ser ingerido ser venenoso.

justifica-se não pela ausência de coerção, haja vista que o interventor pode forçadamente alterar o comportamento do outro, nem preservação da liberdade, pois a liberdade de escolha dos que estão se submetendo ao perigo é relativizada. O que caracteriza tais exceções é o fato de que não há atribuição de inferioridade cognitiva, logo não há paternalismo. A pessoa se acidentaria na ponte ou beberia o veneno não porque é menos capaz do que o observador que conhece os fatos, mas por uma mera desatenção contingencial, que poderia acontecer com qualquer um. Logo, a exceção não diz respeito a um caso de paternalismo justificado, mas a uma situação que não pode ser enquadrada como paternalista.

Tendo como ponto de partida o conceito de paternalismo utilizado, como enquadrar a exposição de imagens chocantes na parte anterior das caixas de cigarro? São paternalistas?



Figura 1: Exemplos de mensagens em caixas de cigarros.

De acordo com a definição apresentada, para ser paternalista é preciso acessar a motivação daquele que planejou as figuras e as encomendou para serem elaboradas por um especialista. No caso das mensagens em caixas de cigarro, este acesso é complicado, pois é provável que as figuras não tenham sido encomendadas por uma pessoa específica, mas por um coletivo de pessoas. Apesar disso, em princípio, este coletivo precisa se submeter às diretrizes do Ministério da Saúde. Assim, o caminho mais honesto para investigar a aplicação do conceito de paternalismo seria entrevistar a Ministra da Saúde e perguntar-lhe diretamente qual é a razão das imagens chocantes. Como tal ação é, em geral,

inviável, haja vista que Ministros costumam ser pessoas ocupadas e inacessíveis, resta analisar a situação para se chegar a uma conclusão.

As respostas hipotéticas concedidas pela Ministra poderiam ser diversas: (i) “as imagens não são chocantes nem para chocar, mas meras ilustrações das informações apresentadas. Veja os exemplos: a mensagem ‘fumar causa câncer de pulmão’ é seguida de uma imagem de um pulmão visivelmente destruído, uma imagem do câncer de pulmão. Ou ‘fumar causa aborto espontâneo’, seguido de uma imagem de um feto morto”; (ii) “as imagens são para chamar atenção para os textos apresentados, que podem parecer pouco atraentes para que as pessoas leiam. O texto informativo é o que importa”; ou (iii) “A imagem é para chocar as pessoas, levá-las a um estado emocional intenso, para que deixem de fumar, tornando o texto irrelevante. A função do texto é complementar. ”

Estas respostas mostram como a avaliação do teor paternalista de políticas públicas pode ser complicada, mesmo tendo como base o critério simplificado que apresentei. Como defendi, persuasão racional e disposição de imagens não são paternalistas, pois não há a atribuição de falhas de cognição a outro. Em ambos os casos, o outro é considerado plenamente capaz de tomar a melhor decisão para si, mesmo que esta seja ignorar as informações. Assim, se não houvesse as imagens chocantes, certamente não se trataria de paternalismo. Com elas, depende do contexto. Depende de qual função é atribuída ao artifício das imagens, se é para complementar (i) ou suplementar o texto informativo (iii). Analisemos as alternativas.

A resposta hipotética (i) parece muito improvável, pois as imagens são chocantes: bebês em frascos de vidro, pernas necrosadas, ratos e baratas são coisas que causam forte impressão na maioria das pessoas. A resposta (ii) parece mais provável, pois, de fato, é razoável que as pessoas, após impressionadas com as imagens, fiquem curiosas ou interessadas em ler o que está escrito acima. Ao ler, recebem informações sobre os males que talvez não tivessem imaginado, não fosse a “isca” da imagem. Sendo este o caso, parece que as imagens são desnecessárias, pois outros mecanismos poderiam igualmente fazer com que as pessoas lessem a informação, como letras maiores e mais chamativas. A resposta (iii) parece a mais provável das três. A justificativa mais plausível da apresentação de fotos com teor tão chocante é a intenção de chocar. Fazer com que pessoas que

fossem fumar ficassem impressionadas a tal ponto com as imagens que associassem o fumo de cigarro àquelas imagens. Por esta perspectiva, o texto tem um papel secundário, como uma legenda para imagens. Não se pretende convencer os fumantes, mas assustá-los.

Assim, se minhas impressões corresponderem aos propósitos desta política pública, ela é paternalista, pois seu planejador diagnosticou um problema cognitivo nas pessoas: elas não seriam capazes de racionalmente assimilar informações e precisam de uma intervenção externa para agirem de acordo com seu bem-estar. Resolve-se um problema interno por meio de intervenção externa ao sujeito. Para o paternalista, o obstáculo que impede as pessoas de tomarem boas decisões é decorrente de uma falha cognitiva do indivíduo⁸. No caso em tela, tentou-se superar este obstáculo com o uso de mensagens impactantes, mas várias ferramentas poderiam ser usadas. Em casos extremos, por exemplo, poder-se-ia simplesmente proibir o comércio de cigarros ou aumentar significativamente os preços.

As possibilidades e os tipos de intervenções são muitos. Cass Sunstein, no livro *Why nudge?* (2014), fez uma compilação de possibilidades de agir paternalisticamente:

(1) afetar os resultados sem afetar as ações e crenças das pessoas; (2) afetar as ações sem influenciar as crenças; (3) afetar as crenças para poder influenciar as ações; ou “ (4) afetar as preferências⁹, independentemente de afetar as crenças, para influenciar as ações. (p. 64, *tradução minha*)

Como exemplos para cada uma destas possibilidades, Sunstein cita a inscrição automática (opção *default* ou a opção automática quando a pessoa não faz opção alguma) para (1); uma multa para (2); uma campanha educacional para (3); um alerta gráfico, como foi discutido acima, para (4). Segundo o autor, alertas gráficos são desenhados para afetar as preferências das pessoas de consumo, isto

⁸ São estranhas à discussão sobre paternalismo, portanto, menções a questões estruturais como razão para que as pessoas não ajam de acordo com seu melhor interesse. Por exemplo, se uma política pública pretende resolver o problema da obesidade em regiões mais humildes, para que seu teor seja enquadrado como paternalista, deve fazer referência ao fato de que os indivíduos podem ter dificuldades para resistir à tentação, não que a pobreza deva ser combatida por ter relação direta com hábitos alimentares ruins. Paternalismo é tradicionalmente trabalhado no registro de indivíduos *versus* agentes públicos (outros indivíduos), se o segundo pode intervir na ação do primeiro. A discussão do paternalismo segue as premissas do individualismo metodológico, evitando ser permeado por conceitos coletivos.

⁹ Preferências está sendo usado no sentido da economia, isto é, *grosso modo*, características que façam com que o consumidor prefira um produto a outro.

é, fazer com que comprar cigarros seja menos atraente economicamente, e não necessariamente fazer com que as pessoas acreditem que o cigarro faz mal, haja vista que esta é uma crença que as pessoas normalmente já têm. Talvez o ponto mais controverso seja o (3): alterar crenças por meio de campanhas educacionais. Como veremos adiante, este é um dos pontos mais criticados da teoria do paternalismo libertário. Ensinar pessoas, passar-lhes informação não parece paternalista, haja vista que estas pessoas podem lidar com estas informações da forma que bem entenderem. Passar informações a alguém implica acreditar que ela será capaz de assimilá-las. A menos que se esteja fazendo referência a um tipo de paternalismo, o paternalismo moral, que será apresentado no próximo tópico.

2.1

Tipos de paternalismo

Há muitas formas de se distinguir entre paternalismos. Umas mais interessantes que outras para a discussão. Inicialmente, apresentarei algumas distinções menos interessantes sobre paternalismo, tais como: estreito e amplo (Dworkin¹⁰); negativo e positivo (Kleinig, 1983); misturado e não misturado (Feinberg, 1986); direto e indireto (Feinberg, 1986); ativo e passivo (Kleinig, 1983).

Estreito: apenas por meio coercitivo.	Amplo: uso de vários meios diferentes.
Negativo: proteger pessoas de causarem danos a si mesmas.	Positivo: promover benefícios às pessoas.
Misturado: várias justificações.	Não misturado: apenas justificação paternalista.
Direto: apenas a parte sujeita à ação paternalista é afetada.	Indireto: outras partes são afetadas indiretamente.
Ativo: diz respeito a uma ação.	Passivo: diz respeito a uma omissão.

Estas distinções costumam ter uma função didática, para simplificar a escrita dos autores, sem grandes consequências normativas. Por outro lado, há

¹⁰ Em <http://plato.stanford.edu/entries/paternalism/>. Acessado em 11/02/2016.

distinções que têm grande relevância normativa, como a entre paternalismo suave (*soft*) e severo (*hard*); entre paternalismo de meios (*means*) e de fins (*ends*); e entre moralismo legal e paternalismo moral.

Joel Feinberg, em seu livro *Harm to Self* (1986), faz uma distinção que tem papel central em sua teoria sobre os limites do paternalismo: o paternalismo suave é justificado, ao passo que o paternalismo severo, não. O paternalismo suave diferencia-se do paternalismo severo em relação à voluntariedade da ação. Grosso modo, se uma pessoa voluntariamente escolheu fazer determinada ação, mesmo que ela seja considerada bizarra ou estúpida, para o “paternalista suave”, o Estado não pode intervir; ao passo que para o “paternalista severo”, pode. Para Feinberg, o problema do “paternalista severo” é que ele substitui a escolha de outro indivíduo pela sua. Há, contudo, uma ressalva importante: se a pessoa estiver sob efeitos de drogas (pp. 127-134) ou de uma compulsão irresistível feita por outra pessoa; se for uma criança ou alguém com alguma deficiência mental; ou ainda em situações em que não haja tempo para descobrir se a ação é voluntária, como no caso da ponte quebrada de Stuart Mill, ela não agiu voluntariamente, isto é, não fez uma “verdadeira escolha” de acordo com seu “verdadeiro eu” (*true self*) (p. 106).

Outra distinção importante entre paternalismos é a entre paternalismo de meios e de fins. De acordo com esta distinção o paternalismo pode ser direcionado às decisões que as pessoas fazem para atingir certos fins, ou para os próprios fins. Uma analogia pode ser feita entre paternalismo de meios e aparelho de GPS: o GPS é consultado para informar qual seria o melhor caminho (meio) para que o seu operador possa chegar ao seu destino (fim). Assim, o paternalismo de meios apenas pretende aumentar a eficiência com que as pessoas atinjam seus fins, independentemente de quais fins sejam.

Uma questão que surge é como definir estes fins, considerando a heterogeneidade de fins entre pessoas. Comumente, autores tratam esta questão por meio de um subjetivismo racionalmente limitado: em vez de literalmente perguntar a cada uma das pessoas quais seus fins, assume-se que as pessoas têm fins racionalmente óbvios. Por exemplo, Raz (1986, p. 423), argumenta que regras impõem restrições de segurança e qualidade a produtos é aceitável porque as pessoas não querem produtos perigosos. Com base em que se pode afirmar que as

peças não querem produtos perigosos? Ou por que assumir que as pessoas querem ter segurança? Esta questão, apesar de ser eminentemente empírica, é presumida por parecer óbvia. Assim, normalmente, filósofos definem estes objetivos ou fins não baseados no que as pessoas realmente querem, mas naquilo que elas idealmente gostariam se estivessem em uma condição reflexiva e informada, se pudessem concluir de consistente com o que seria o óbvio.

No exemplo usado por Raz, identificar qual seria o fim das pessoas é algo intuitivo. Existem, contudo, casos em que dois fins razoáveis podem entrar em conflito. Qual fim é mais razoável, gastar todo o dinheiro para maximizar prazeres no momento ou resguardar-se para o futuro, investindo ou contribuindo com um plano de previdência? Ambas as opções, assume-se, poderiam ter sido feitas por pessoas informadas e em um estado reflexivo.

De fato, como pontua Sunstein (2014, p. 70) em casos de inconsistência de identidade sobre o tempo, a questão da diferenciação entre meio e fins fica intratável. Imagine uma pessoa que aos 15 anos quer ser um artista famoso, mas aos 30 pretende ser um ermitão? Ou um caso em que uma pessoa está com um forte desejo de fumar pela manhã, mas à noite decide mudar de estilo de vida e tornar-se um atleta? Em casos como este, como decidir qual fim é relevante? Se o fim for considerado em um nível de generalidade muito grande, como “ter uma vida boa”, então todas as formas de paternalismo seriam de meios; por outro lado, se o fim for muito específico, como “fumar este cigarro agora!”, então todo paternalismo é de fins. Apesar destas complexidades, em grande parte das situações é razoável identificar fins gerais relacionados a bem-estar, como ter uma vida saudável.

Outra questão é que as justificativas para políticas também podem se confundir. Veja o exemplo dado por Julian Le Grand:

(...) desenvolvendo uma justificação para uma política que pretende dissuadir pessoas de fazerem sexo com múltiplos parceiros, é importante estar claro se pretendemos ajudar pessoas a evitar risco excessivo para sua saúde (relacionado a meios) ou considerar parceiros sexuais múltiplos errado por si mesmo (paternalismo relacionado a fins). ” (2015, p. 30, *tradução minha*)

No exemplo apresentado por Le Grand, o paternalismo de fins trata de uma questão relacionada a valores morais, não a bem-estar. Isto nos remete a mais uma distinção relevante da discussão sobre paternalismo: entre paternalismo

moral, como o caso acima, e moralismo legal (Dworkin, 2005). De acordo com Dworkin, moralismo legal trata de previsão legal de proibição de condutas que sejam consideradas imorais, mesmo que não sejam danosas, ao passo que paternalismo moral trata de prevenir o dano moral que a pessoa possa causar a si mesma. Neste caso, a atribuição de falha cognitiva diz respeito à incapacidade de uma pessoa perceber que está se degradando moralmente¹¹.

Um exemplo interessante relacionado a esta diferença é a atividade de “arremesso de anões”, um serviço de entretenimento comum em vários países, no qual clientes de bares pagam uma quantia para poder arremessar um anão contratado pelo bar. O vencedor da partida é aquele que arremessar o anão mais longe. Esta atividade foi objeto de ações judiciais em vários países sob alegações de cunho moral, tanto no sentido de que os anões que se submetiam a tal atividade estavam degradando moralmente a dignidade de todos os anões (moralismo legal), quanto sob a alegação de que o próprio anão que se beneficiava financeiramente da atividade não era capaz de perceber o quanto ele estava se rebaixando por fazer aquela atividade (paternalismo moral). O paternalismo moral está em uma zona limítrofe do conceito de paternalismo, pois trata não de bem-estar, mas de correção moral. Assim, a menos que se considere que estar moralmente melhor também signifique estar com mais bem-estar, “paternalismo moral” não pode ser considerado uma forma incontroversa de paternalismo (Le Grand, p. 35).

2.2

Velha perspectiva: paternalismo para Econs.

Tendo sido feitos alguns esclarecimentos conceituais importantes, resta notar as diferenças entre velha e nova perspectivas do paternalismo de Estado. Imagine-se como um planejador de políticas públicas sendo apresentado ao seguinte gráfico desenvolvido por especialistas em saúde pública em 2002 nos Estados Unidos:

¹¹ Esta forma de paternalismo aproxima-se do que defende a corrente de teoria política do perfeccionismo, segundo a qual o estado deve promover valores objetivos de boa vida (Chan 2000, p. 5), isto é, valores que são determinados independentemente das atitudes ou opiniões das pessoas.

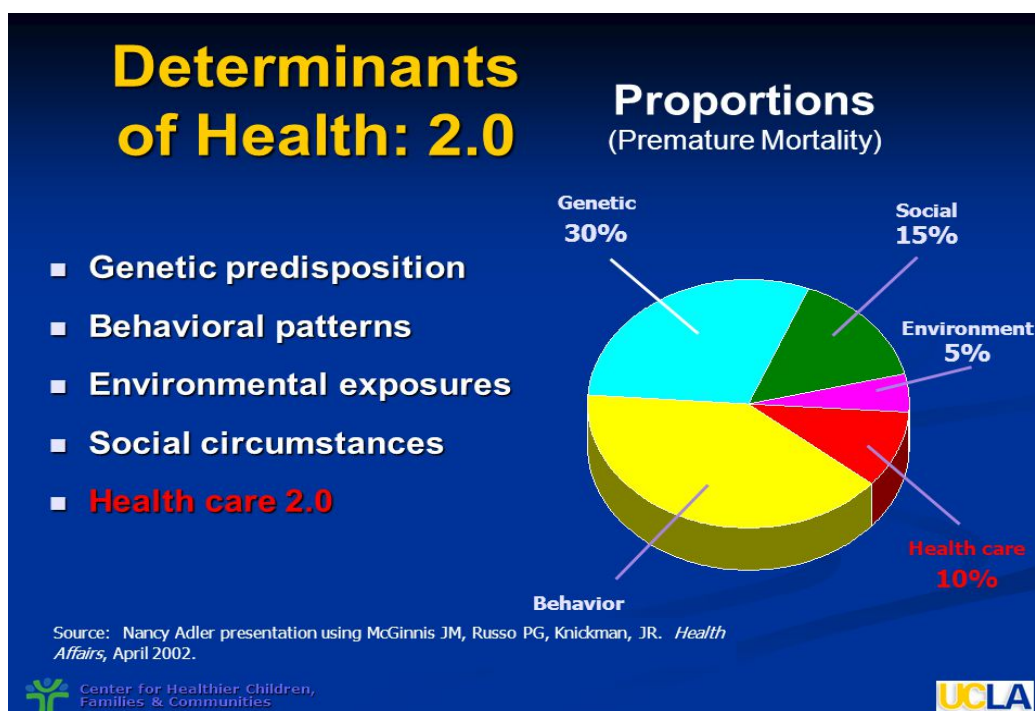


Figura 2: 40% de casos de mortalidade prematura são atribuídos a comportamento nos Estados Unidos em 2002.

O cenário é catastrófico: quase metade dos casos de mortes prematuras poderiam ter sido evitados se o comportamento das pessoas fosse diferente. Há, portanto, um claro problema na forma com que as pessoas estão lidando com sua própria saúde. O que fazer para mudar este quadro? Por óbvio, não se pode tentar alterar todas as dimensões do comportamento das pessoas, mas, pelo menos, é possível elencar alguns dos vilões mais perigosos. Dentre estes, um é facilmente identificado: o fumo de cigarro.

Tendo sido escolhido um alvo, resta responder: como fazer? Eis algumas ferramentas à disposição (Sunstein, 2014, pp. 82-83):

- 1) Proibição do consumo de cigarros, com previsão de multa pesada para pessoas pegadas fumando.
- 2) Proibição do consumo de cigarros, transformando o ato de fumar em crime sujeito à pena de reclusão.
- 3) Aumento de imposto sobre o fumo de cigarro.
- 4) Criação de um programa que premia com dinheiro pessoas que conseguirem ficar sem fumar por seis meses.

- 5) Campanha nacional em diversos meios de comunicação com alertas chocantes e vívidos para assustar as pessoas em relação aos males decorrentes do fumo de cigarros.
- 6) Campanha nacional em diversos meios de comunicação, apresentando estudos que demonstram os males relacionados ao fumo de cigarros.
- 7) Previsão de alertas chocantes e vívidos em caixas de cigarros para assustar as pessoas em relação aos males decorrentes da atividade.
- 8) Previsão de disposição de informações relevantes em caixas de cigarros para conscientizar as pessoas dos males relacionados ao fumo de cigarro.

Essas são as ferramentas disponíveis a planejadores públicos de 2002, típicas da velha perspectiva do paternalismo de Estado¹². Como se pode perceber, incluem ameaças e previsão de consequências ruins (1, 2, 5 e 7); incentivos (4) e desincentivos econômicos (3); e exposição de informações (6 e 8). Em comum, as propostas apostam na capacidade de as pessoas de agirem de forma racional, lógica, consistente e autointeressada. Esta aposta, presumivelmente em 2002, estaria em consonância com os modelos de análise e predição de comportamento que economistas estariam usando e ensinando em faculdades de economia (Clark, 1998). Para entender melhor esta situação, três conceitos correlatos precisam ser esclarecidos¹³: *homo economicus*, teoria da ação racional e corrente neoclássica da economia.

Homo economicus é o recorte feito a partir de possíveis dimensões¹⁴ de concepção de ser humano que poderiam ser usadas como modelo para análises de comportamento e de natureza humana¹⁵. O *homo economicus* é essencialmente racional e sua racionalidade é compreendida majoritariamente de acordo com a teoria da ação racional. De acordo com esta teoria, ser racional é agir reflexivamente, consistentemente e com direção a um objetivo. Para a corrente

¹² Este é apenas um exercício de imaginação. Perspectivas e paradigmas não são coisas que mudam de um dia para o outro, mas um processo gradual, disperso e, às vezes, caótico. Contudo, haja vista que o primeiro artigo referente ao que chamarei de nova perspectiva do paternalismo de Estado foi publicado em 2003 (Thaler; Sunstein, 2003), esta parece ser uma especulação razoável.

¹³ Este trabalho não é sobre história da economia e nem há a pretensão de aprofundamento em temas da área. Far-se-á apenas um levantamento sucinto sobre o tema, sem pretensão de ser irrepreensível. O objetivo é mostrar a que tipo de influências estavam sendo submetidos planejadores de políticas públicas no contexto apresentado.

¹⁴ Há como alternativa, por exemplo, o *homo sociologicus*, que enfatiza o homem como resultado das pressões sociais ou *homo reciprocans*, que enfatiza o caráter cooperativo do ser humano.

¹⁵ Não se nega que existam alguns *homo economici* entre as pessoas, mas que este pode não ser o modelo mais acurado sobre como as pessoas, em geral, agem e escolhem.

econômica neoclássica, teoria econômica até hoje majoritária (Colander, 2000), grosso modo, estes pressupostos não seriam apenas idealizações, mas como as pessoas realmente fazem escolhas econômicas¹⁶. Estas assunções vêm sendo alvo de diversas críticas atualmente, em especial por economistas comportamentais, que tentam mostrar a falta de realismo psicológico da corrente neoclássica.

Tendo sido feito o esclarecimento, fica mais claro entender sobre que pressupostos são baseadas as políticas da velha perspectiva: são políticas para o *homo economicus* ou o *Econ*. Quem são os *Econs*? Stuart Mill costuma ser considerado o primeiro a usar o termo: “ (...) é preocupado consigo somente como um ser que deseja possuir riquezas, e que é capaz de julgar a eficácia comparativa de meios para obter este fim” ([1844] 2000, p. 97). Assim, *Econs* são seres essencialmente racionais, isto é, analisam fatos, probabilidades, custos e benefícios para fazer escolhas e decidem consistentemente com as escolhas feitas. Como fazer políticas públicas que funcionem para *Econs*?

Há duas possibilidades de respostas, uma que preserva a liberdade e outra que não. O primeiro tipo de resposta é a liberal (Conly, 2013, p. 25), segundo a qual o Estado deve preservar a liberdade e restringir-se a melhorar as condições de tomada de decisão por meio de educação e combate à desinformação. Por esta perspectiva, as opções 6 e 8 seriam as únicas legítimas para se tentar diminuir o problema decorrente do fumo de cigarro. A presunção central é: se as pessoas agem mal é porque não dispõem de todas as informações relevantes.

O segundo tipo de respostas não preserva a liberdade. Em vez de educar, algo que pode não ser suficientemente eficaz, o Estado está legitimado a intervir na vida das pessoas para fazer com que tomem melhores decisões. Estas intervenções podem ser coercitivas, como no caso dos exemplos 1 e 2, ou, de forma mais sutil, por meio de incentivos e desincentivos econômicos, exemplos 3 e 4¹⁷. A presunção subjacente a este tipo de intervenção é que as pessoas são capazes de fazer escolhas consistentes com exames prévios de balanceamento

¹⁶ Segundo Weintraub (2007, *tradução minha*): “teorias baseadas em, ou guiadas por três asserções são consideradas teorias neoclássicas: 1. Pessoas têm preferências racionais sobre resultados. 2. Indivíduos maximizam utilidade e empresas maximizam lucros. 3. Pessoas agem independentemente e baseadas em informação completa e relevante”.

¹⁷ Os exemplos 5 e 7, apesar de não serem facilmente encaixáveis dentro deste modelo, podem ser imaginados também como aumentando os custos do consumo, haja vista que tornam a experiência mais desconfortável.

entre prós e contras. Assim, ao ameaçar a pessoa com a perda de sua liberdade, está-se transformando aquele ato em mais custoso, logo menos economicamente interessante de ser praticado. A mesma ideia vale para multas, incentivos e desincentivos econômicos.

Esta explicação de um homem racional e egoísta seria, supostamente¹⁸, a mais plausível sobre a natureza humana que os planejadores de políticas teriam acesso em 2002. Até então, havia pouca comunicação entre a teoria econômica e as evidências descobertas pela psicologia social. Será que a mesma realidade é observada atualmente? Talvez o fato de um psicólogo de carreira, Daniel Kahneman, ter ganhado o Prêmio Nobel em ciências econômicas em 2002¹⁹, sob a seguinte justificativa: “por ter integrado descobertas da pesquisa psicológica para a ciência econômica, especialmente no que se refere ao julgamento humano e tomada de decisão em situação de incerteza”²⁰ (*tradução minha*), ou ter sido considerado um dos mais influentes *economistas* pela revista *The Economist*²¹, seja um bom indicativo de que houve mudanças recentes de paradigma de entendimento da cognição humana por economistas, e por outros profissionais. A mudança mais relevante talvez seja a percepção de que não somos tão racionais quanto imaginávamos ou como retratavam e ainda retratam modelos econômicos. Para os planejadores de políticas públicas isso significa que seja necessário fazer políticas não para *Econs*, mas para *Humanos*²². Antes de pensar quais políticas públicas de teor paternalista seriam efetivas em *humanos*, é preciso saber quais são suas características.

¹⁸ Em 2002 já existiam evidências contrárias às presunções da teoria neoclássica, haja visto que este tipo de pesquisa tem mais de quatro décadas (Thaler & Sunstein, 2008, p. 7). Ocorre, porém, que sua divulgação e incorporação por economistas começou apenas em 2008, com o livro *Nudge*.

¹⁹ Seu prêmio foi dividido com Vernon L. Smith.

²⁰ Em http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2002/kahneman-facts.html. Acessado em 19/02/2016.

²¹ Em <http://www.economist.com/blogs/freeexchange/2015/01/influential-economists>. Acessado em 19/02/2016.

²² O termo *Humanos*, como uma contraposição a *Econs*, foi alcunhado por Richard Thaler e Cass Sunstein em *Nudge* (2008).

2.3

Os Humanos

À primeira vista, *homo sapiens* é um improvável competidor para dominar o mundo. “Homem sábio” não seria um provável vencedor de uma medalha Olímpica contra animais em luta, levantamento de peso, salto, natação ou corrida. (...) Diferente do seu ancestral, *homo erectus*, não somos nomeados por nossa capacidade de sermos bípedes, nem por nossas habilidades para rir, chorar ou brincar. O nome de nossa família refere-se a nossa sabedoria e racionalidade. Mas qual a natureza desta sabedoria? Somos filósofos naturais equipados com lógica na busca da verdade? Ou somos economistas intuitivos que maximizam nossa utilidade esperada? Ou então utilitaristas morais otimizando felicidade para todos? (Gigerenzer, 2008a, p. 3)

Afinal, fazemos jus ao nosso nome científico? A princípio, sim. Somos capazes de nos imaginar analisando argumentos logicamente, fazendo cálculos antes de decidir o que comprar ou pensar abstratamente na “felicidade de todos”²³. Mesmo que façamos algo que tenha parecido irracional ou ilógico a princípio, temos a capacidade de criar uma justificação posterior que seja logicamente convincente para outros e para nós mesmos²⁴. Ocorre que, a despeito de nossas impressões, temos nossa racionalidade limitada²⁵ (*bounded*) (Simon, 1955) por diversos fatores: falta tempo para tomar a decisão ótima, nem sempre temos todas as informações de que precisamos e nosso cérebro tem limitações computacionais²⁶. Além destas restrições de fácil percepção, sofremos de um problema mais difícil de ser percebido: os vieses da cognição.

²³ Greene (2014), defende, por meio de evidências científicas, o Princípio da Tensão Central: julgamentos caracteristicamente deontológicos são preferencialmente apoiados por respostas automáticas e emocionais, ao passo que julgamentos caracteristicamente consequencialistas são preferencialmente apoiados por raciocínio consciente e processos aliados ao controle cognitivos. Diante desta constatação, pode-se afirmar que nossa capacidade de sermos utilitaristas é muito dependente do contexto psicológico em que nos encontramos.

²⁴ Ver Haidt (2001).

²⁵ A partir da constatação das limitações de racionalidade humana, surgiram dois programas de pesquisas (Grüne-Yanoff; Hertwig, 2015): o programa de vieses e heurísticas (Kahneman & Tversky, 1996) e o programa de simples heurísticas (Gigerenzer *et al*, 1999). Estes programas, como aponta Grüne-Yanoff e Hertwig, levaram a diferentes de respostas institucionais a problemas da racionalidade cognitiva: enquanto o programa de vieses implicou a criação dos *nudges* e o paternalismo libertário, o programa de simples heurísticas implicou a criação dos *boosts*, que não são caracteristicamente paternalistas: “o denominador comum subjacente ao *boost* é empoderar pessoas, expandindo suas competências e as ajudando a alcançar seus objetivos (sem fazer presunções indevidas sobre quais são seus objetivos)” (Grüne-Yanoff; Hertwig, 2015, p. 10). Para os fins deste trabalho, focarei na perspectiva que gerou o paternalismo libertário.

²⁶ Veja o exemplo que Gigerenzer (2008b, p. 22) apresenta sobre a incapacidade humana de fazer uma jogada ótima, isto é, considerando todas as possibilidades imagináveis, em um jogo de xadrez.

Vieses da cognição são padrões de comportamento que desviam de um padrão lógico e racional. Neste sentido, Kahneman (1982, p. 493, *tradução minha*): “erro de julgamento [um viés] é demonstrado pela comparação entre a resposta das pessoas ou com um fato estabelecido (...) ou com uma regra aceita de aritmética, lógica ou estatística”. Assim, podemos inferir que para identificar um viés da cognição deve-se primeiro identificar um parâmetro baseado em leis da lógica ou estatística, depois testar as pessoas para descobrir se elas sistematicamente e previsivelmente respondem de forma diferente da prevista pelo parâmetro. Será que as evidências sobre os vieses são fortes o suficiente para repensarmos a forma como as instituições devem pensar em políticas públicas?

Dan Ariely, uma das figuras mais destacadas da economia comportamental, nos dá uma dica em uma palestra²⁷: Ariely aponta para o fato de que, ao passo que a economia tradicional nos considera seres incrivelmente racionais, evidências da economia comportamental²⁸ apontam para nossas limitações, ao ponto de a nossa natureza poder ser retratada por meio da imagem de *Homer Simpson* e seu cérebro minúsculo:

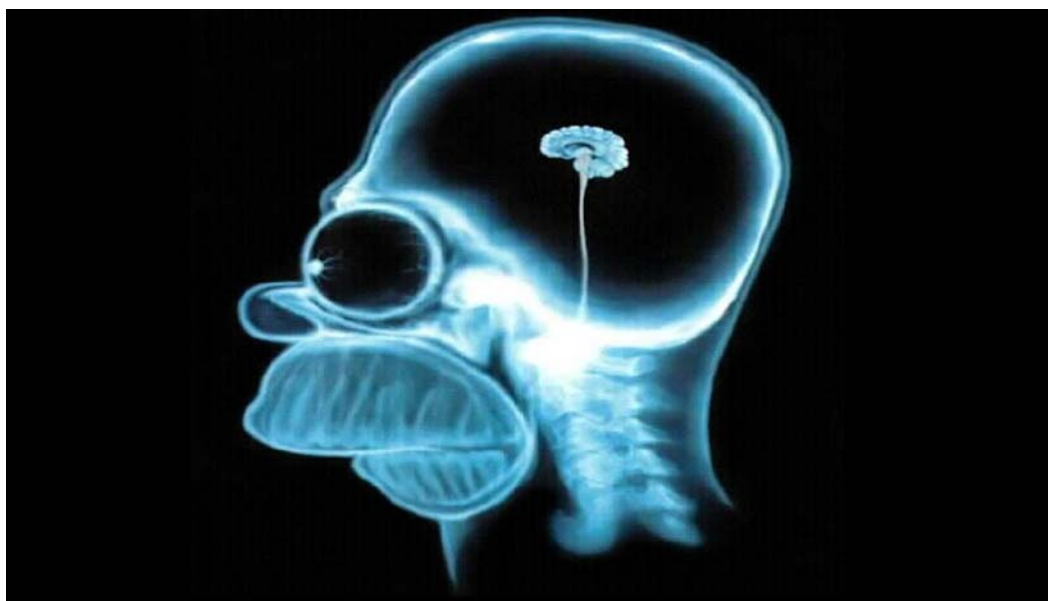


Figura 3 Retrato da racionalidade humana por economistas comportamentais.

²⁷ <https://www.youtube.com/watch?v=JhjUJT2i1M>, minuto 17:17 – 17:36. Assistido em 12/02/2016.

²⁸ Pode haver uma confusão sobre o objeto de estudo da economia comportamental e quais suas diferenças em relação à psicologia comportamental. A diferença não é sobre métodos ou pressupostos, mas sobre objeto de estudo. Economistas comportamentais comumente tratam de vieses da cognição relacionados ao consumo, ao passo que psicólogos tratam de temas mais diversificados.

Esta analogia, também utilizada por Cass Sunstein²⁹ (2008), é muito ilustrativa da forma como pesquisadores desta área veem a natureza da racionalidade humana, haja vista que o personagem de desenho animado *Homer Simpson* é considerado um símbolo de falta de inteligência. Será que estes autores estão corretos em suas avaliações? Será que, além de não sermos perfeitamente racionais, somos, em oposição, previsivelmente irracionais? Se estes autores estiverem corretos, estariam enfraquecidos os pressupostos da velha perspectiva do paternalismo de Estado e estratégias teriam que ser revistas. Resta fazer, então, um levantamento destas evidências.

No livro *Thinking fast and slow* (2011), Daniel Kahneman traz uma compilação de décadas de evidências sobre vieses da cognição. Para Kahneman, uma boa explicação para fato de sermos potencialmente tão racionais, mas agirmos tão irracionalmente é a existência de dois sistemas de cognição, os sistemas 1 e 2: grosso modo, sistemas intuitivo e reflexivo, respectivamente. Estes sistemas são ativados e solicitados em situações diferentes: quando uma pessoa está aprendendo a dirigir, ela o faz usando o sistema 2. Depois de muita prática, ela começa a dirigir “no automático”, usando o sistema 1. As diferenças entre os sistemas vão muito além do tipo de gatilho que os ativa, conforme se pode observar no quadro abaixo:

Sistema 1	Sistema 2
Inconsciente	Consciente
Automático	Controlado
Exige pouco esforço	Exige muito esforço
Rápido	Devagar
Evolutivamente antigo	Evolutivamente novo

²⁹ Cass Sunstein vai além na estratégia de fazer analogias com personagens fictícios ao fazer uma analogia entre o *homo economicus* e *Spock*, personagem muito racional da série *Star Trek*.

Não verbal	Ligado à linguagem
Ilógico	Lógico

O critério mais significativo para distingui-los é que, quando se necessita de atenção para fazer alguma atividade, está-se usando o sistema 2 (Kahneman, 2011, p. 22). Por esta perspectiva, sofremos um viés da cognição quando sistemática e previsivelmente agimos com o sistema 1 de uma forma diferente da que agiríamos se estivéssemos usando o sistema 2. Em outras palavras, quando fazemos algo que não teríamos feito se estivéssemos em um estado reflexivo.

Há dezenas de vieses atualmente diagnosticados por cientistas³⁰, uns mais interessantes para discussão sobre paternalismo do que outros. Por exemplo, há o viés “pior do que a média”, segundo o qual as pessoas têm tendência de se acharem pior do que outros em tarefas difíceis (Kruger & Dunning, 1999). Este viés é indubitavelmente interessante, mas não tem grande relevância como um perigo para o bem-estar das pessoas. Por outro lado, talvez um dos mais famosos e comentados vieses, o do “desconto hiperbólico” (Laibson, 1997), de acordo com o qual temos preferência por ganhos imediatos, pode levar pessoas a fazerem escolhas atuais de que se arrependerão.

Por conta disto, não serão apresentados todos vieses que nos fazem parecer como *Homer Simpson*³¹, mas apenas os mais relevantes sob critério de possibilidade de afetar o bem-estar das pessoas. Esta escolha não é fácil. Dois livros fazem compilações deste tipo, apresentando uma lista de vieses da cognição³² como introdução à discussão de paternalismo de Estado: o *Nudge* (Richard Thaler & Cass Sunstein, 2008) e *Government Paternalism* (Le Grand, 2015, capítulo 5). No primeiro livro, os vieses são divididos em três partes: vieses

³⁰ Há uma lista em https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases. Acessado em 22/02/2016.

³¹ Esta tendência de retratar *humanos* como *Homer Simpson* também é seguida por economistas comportamentais brasileiros, ver: <http://www.economiacomportamental.org/econs-e-humanos-econs-and-humans/>. Acessado em 22/02/2016.

³² Como apontado por Blumenthal (2007), as listas de vieses não costumam distinguir entre vieses cognitivos e emocionais, enquadrando inclusive vieses exclusivamente emocionais como cognitivos.

gerais (cap. 1), vieses ligados à nossa dificuldade de resistirmos à tentação (cap. 2) e vieses ligados à conformidade social (cap. 3). O segundo livro faz uma divisão diferente: limitações técnicas, de imaginação/predição, de objetividade e de força de vontade. Entre as duas divisões há repetições e diferenças. Adotarei a divisão feita por Le Grand, por considerá-la mais didática, mas sem me comprometer com os mesmos exemplos.

2.3.1

Limitações técnicas.

Esta primeira lista de vieses tem o intuito de mostrar dificuldades que as pessoas têm para fazer análises probabilísticas ou que envolvam linguagem técnica³³. Será que somos intuitivamente estatísticos? A relevância desta limitação para o bem-estar das pessoas é que uma avaliação malfeita de determinada informação pode levar pessoas a escolhas ruins, como a compra de um produto que parecia, apenas parecia, um bom negócio.

Imagine que você está pensando em matricular sua filha em um colégio. O critério de escolha é o colégio que tenha o maior número de aprovações em vestibular. Dentre as opções, duas se destacam: um colégio tradicional que costuma ter 45% de aprovação em vestibulares e outro, com apenas dois anos de existência, cuja aprovação de alunos é de 70%. Qual é a melhor opção? A princípio parece óbvio que a segunda opção é a melhor, haja vista que o índice de aprovação é superior. Vejamos outro exemplo, em um jogo de cara ou coroa, a moeda foi jogada quatro vezes e nas quatro o a face da moeda virada para cima foi cara. Qual a chance de a próxima jogada ser cara de novo? Provavelmente pequena. Ou ainda uma história real, ocorrida no Cassino Monte Carlo, nos Estados Unidos, em 1913. Em um dia, em uma mesa de jogo de roleta, a bola caiu no espaço preto por 26 vezes seguidas. Qual a probabilidade de cair no preto de novo? Parece quase impossível.

Todas as intuições estão erradas, pois se baseiam na “lei dos pequenos números” (Tversky & Kahneman 1971). Algo para ser estatisticamente confiável precisa ser baseado na média de eventos ocorridos em uma amostra

³³ Gigerenzer (2015) defende que é possível ajudar pessoas a superar vieses deste tipo, ensinando-lhes a transformar linguagem técnica, como porcentagem, em linguagem natural.

consideravelmente grande, de acordo com a “lei dos grandes números”. Dois anos de colégio não são suficientes para saber se o índice de aprovação será mantido. Três jogadas de moeda não significam nada estatisticamente, as chances de cair coroa continuam sendo de 50%. O mesmo vale para o caso do cassino. Se a roleta fosse rodada mais 26 mil vezes é provável que a bola caísse no espaço preto em torno de 50% das vezes.

Outra violação às leis da lógica que cometemos é nossa incapacidade de seguir a regra da conjunção por conta do *viés da representatividade* (Kahneman & Frederick, 2002). De acordo com a regra da conjunção, a probabilidade de A e B acontecerem simultaneamente não pode ser maior do que A ou B ocorrerem de forma independente. Tendo em vista esta regra da lógica, observe as seguintes alternativas:

- 1) Linda é uma ativista do movimento feminista (A).
- 2) Linda é uma caixa de banco (B).
- 3) Linda é uma ativista do movimento feminista e caixa de banco (A e B)

Se analisado sem nenhuma explicação de quem é Linda, parece lógico que a opção 3 é a menos provável de acontecer. Ocorre que, como indica um estudo experimental feito por Daniel Kahneman e Shane Frederick, esta regra lógica pode ser relativizada se as pessoas forem apresentadas previamente a esta descrição de Linda:

“Linda tem 31 anos, solteira, franca e muito inteligente. Formou-se em filosofia. Como estudante, foi sempre preocupado com questões de discriminação e justiça social, e também participou de protestos contra armas nucleares”. (Kahneman & Frederick, 2002, p. 275, *tradução minha*)

Diante desta descrição, participantes da pesquisa responderam que a opção três é a mais provável entre as três, ignorando a regra da conjunção. Segundo Kahneman e Frederick (2002), a melhor explicação para este resultado é que os participantes usaram uma heurística³⁴ que substituiu a análise probabilística por uma aferição de *representação*. A descrição de linda era tão sugestiva de uma feminista que as pessoas consideraram difícil acreditar que ela poderia ser apenas

³⁴ Heurística pode ser definida genericamente como atalho mental (Sunstein, 2005) ou, mais estreitamente como uma “substituição inconsciente de uma atribuição de difícil acesso por uma de fácil acesso” (Kahneman & Frederick, 2005). Algumas heurísticas podem ser consideradas vieses da cognição se provocarem erros sistemáticos e previsíveis. Logo, todo viés é uma heurística, mas nem toda heurística é um viés.

uma caixa de banco. Mais provável, embora logicamente impossível, que fosse caixa de banco feminista.

Além da lógica, podemos também violar regras de estatística. Quais as chances de uma pessoa sofrer um acidente fatal de avião? O que é mais provável de acontecer, um homicídio ou um suicídio? Como responder a questões como estas se não tivermos acesso às estatísticas? Perguntas como estas são respondidas por meio da *heurística da disponibilidade*. Ao usar esta heurística, substituímos a análise probabilística pelo quão prontamente exemplos vêm à memória. Se pensamos sobre a possibilidade de sofrer um acidente de avião, nossa resposta variará, provavelmente, de acordo com o tempo com que o último grande acidente de avião ocorreu e foi noticiado. O mesmo vale para os homicídios, que, apesar de ocorrerem menos no mundo do que os suicídios³⁵, são mais divulgados e, por conta disto, mais disponíveis à memória. Por conta disto, como sugerem Richard Thaler e Cass Sunstein (2008, p. 26), de forma geral, uma boa forma de aumentar a confiança das pessoas é mostra-lhes exemplos de situações similares em que tudo deu certo.

Análises estatísticas podem ser também influenciadas por fatores irrelevantes. Quantas palavras você imagina que foram digitadas neste trabalho até esta linha, mais ou menos do que 24.000? E se, em vez de 24.000, eu usasse como referência 7.000, será que a resposta seria diferente? Presumivelmente não. E se eu pedisse para você anotar seu número de identidade antes da pergunta, será que isso faria alguma diferença? Obviamente que não! Se, como preveem modelos matemáticos comumente usados por economistas, fossemos *Econs*, tais fatores seriam irrelevantes e não alterariam a resposta. Ocorre que, a despeito de nossa confiança sobre nossa capacidade de tomada de decisão, estamos sujeitos à *ancoragem*, segundo a qual as pessoas fazem estimações baseadas em referências iniciais arbitrárias (Tversky & Kahneman, 1974). A forma que *Humanos* fazem estimativas é majoritariamente comparativa.

Dan Ariely, em seu livro *Predictably Irrational* (2008, pp. 25-29), descreve um experimento interessante sobre ancoragem. Em um curso de *MBA*, ele pediu para que estudantes fizessem ofertas a um leilão de diversos produtos durante uma de suas aulas. Ocorre que, para fazer as ofertas, os estudantes

³⁵ Ver: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs398/en/>. Acessado em 22/02/2016.

deveriam botar os dois últimos números de seus cartões de previdência social ao lado de cada produto e depois responder se achavam queriam que aquele número fosse usado como a oferta. Por exemplo, se os dois últimos números do cartão de previdência social de uma pessoa fosse 74, ela deveria botar ao lado de cada opção o número 74 e dizer se gostaria que tal número fosse a oferta dela. A ideia era criar uma âncora com estes números arbitrários. Depois, os alunos fariam suas ofertas normalmente pelos produtos. Antes de analisar as respostas, Ariely perguntou a eles se eles achavam que o número teria alguma influência em suas ofertas, e os alunos responderam: “De jeito nenhum!” (*No way!*) (Ariely, 2008, p. 28). Os resultados estão expostos abaixo:

Average prices paid for the various products for each of the five groups of final digits in social security numbers, and the correlations between these digits and the bids submitted in the auction.

Products	Range of last two digits of SS number					Correlations*
	00–19	20–39	40–59	60–79	80–99	
Cordless trackball	\$8.64	\$11.82	\$13.45	\$21.18	\$26.18	0.42
Cordless keyboard	\$16.09	\$26.82	\$29.27	\$34.55	\$55.64	0.52
Design book	\$12.82	\$16.18	\$15.82	\$19.27	\$30.00	0.32
Neuhaus chocolates	\$9.55	\$10.64	\$12.45	\$13.27	\$20.64	0.42
1998 Côtes du Rhône	\$8.64	\$14.45	\$12.55	\$15.45	\$27.91	0.33
1996 Hermitage	\$11.73	\$22.45	\$18.09	\$24.55	\$37.55	0.33

*Correlation is a statistical measure of how much the movement of two variables is related. The range of possible correlations is between –1 and +1, where a correlation of 0 means that the change in value of one variable has no bearing on the change in value of the other variable.

Figura 4: Resultado do experimento de Dan Ariely sobre ancoragem (2008, p. 29)

Como se pode perceber pela figura, os valores das âncoras estão positivamente correlacionados com os valores das ofertas. No caso do *trackball*, pessoas com cartões terminados entre 0 e 19 fizeram ofertas de, em média \$8,64, ao passo que pessoas cujos cartões terminavam com os números entre 80 e 99 tiveram ofertas muito maiores. O efeito de ancoragem é ubíquo, influenciando desde como fazemos escolhas sobre consumo a julgamentos de juízes de direito³⁶.

³⁶ Para uma compilação sobre estudos sobre ancoragem feitos em diversos países, ver Bennett, 2014 e Rachlinski; Wistrich; Guthrie, 2015.

Uma das consequências da existência do efeito de ancoragem é a possibilidade de *framing*. Em um experimento feito por Tversky e Kahneman (1981), participantes foram convidados a escolher entre tratamentos para 600 doentes hipotéticos. O tratamento previa a morte de 400 doentes. Para apresentar o tratamento, dois *framings* foram escolhidos: um com palavras positivas e outro com palavras negativas: os participantes recebiam ora a mensagem de que “200 vidas seriam salvas”, ora que “400 pessoas morreriam” em decorrência do tratamento. Esta pequena intervenção na forma com que a mensagem foi disposta fez com que 72% dos participantes aprovassem o tratamento descrito pelo *framing* positivo, ao passo que, diante do *framing* negativo, a porcentagem de aprovações despencou para apenas 22% dos participantes. Para Richard Thaler e Cass Sunstein (2008, p. 37), o *framing* funciona porque as pessoas tendem a ser tomadoras de decisão um pouco desatentas (*mindless*) e passivas.

Por fim, nossa percepção também ser influenciada pela forma como outros estão agindo. Analisemos o experimento seminal feito por Solomon Asch (1951). Observe os dois quadros com as linhas na figura abaixo. Qual linha do quadro à direita tem o mesmo tamanho da apresentada no quadro à esquerda, A, B ou C?



Figura 5: Imagens usadas no experimento de Asch.

A resposta óbvia é C. Porém, como observado por Asch³⁷, aproximadamente 37% das pessoas negam o que viram e fazem a escolha que o grupo fez se estiverem em um ambiente em que haja grande pressão social por conformidade. Assim, como mostrou o experimento, se todas as pessoas de uma sala escolhessem a opção A, há grandes chances de que o participante da pesquisa também escolha A. A força da pressão social pode ser notada diante de evidências

³⁷ Uma ilustração do experimento pode ser encontrada em <https://www.youtube.com/watch?v=TYIh4MkcfJA>. Acessado em 22/02/2016.

de que, conforme testado em experimentos subsequentes³⁸, quando há um discordante ou se o participante puder responder anonimamente, a pressão social perde força e as respostas dadas voltam a ser as corretas. As razões para conformação social podem decorrer tanto do desconforto gerado pela sensação de ser desviante em um grupo quanto pela ideia de “se todos em uma sala veem a coisa de uma certa forma, você pode concluir que eles devem estar provavelmente certos” (Thaler & Sunstein, 2008, p. 56, *tradução minha*). Às vezes, apenas divulgar o que os outros estão fazendo pode ter um efeito enorme no comportamento das pessoas (*idem*, p. 60).

Por fim, além do efeito da pressão social, há outro efeito que nos afasta da possibilidade de podermos analisar informações técnicas como *Econs*: nossa atenção é seletiva, capaz de perceber apenas o que está sendo salientado. O estudo mais famoso em relação ao fenômeno da *cegueira não intencional*, feito por Simmons e Chabris (1999), é o *Experimento do Gorila*³⁹. Neste experimento, os pesquisadores apresentaram um vídeo de 19 segundos aos participantes pedindo para que eles contassem o número de vezes que uma bola de basquete era passada entre atores. Ao fim, os pesquisadores perguntavam aos participantes se tinham notado uma pessoa fantasiada de gorila passando entre os atores. Apenas 44% dos participantes notaram. Neste sentido, como aponta Sunstein (2014, p. 42), às vezes, lembrar as pessoas por meio de simples lembretes, e-mails ou pesquisas de opinião pode ter um grande efeito no comportamento.

2.3.2 Limitações de imaginação/predição.

Além das limitações relacionadas à nossa capacidade de analisar informações, temos também dificuldades de imaginar ou prever que opções podem nos deixar mais satisfeitos⁴⁰. Saber que mecanismos psicológicos

³⁸ Como apontado por Sunstein (2002), experimentos de conformidade foram replicados e estendidos em mais de 130 experimentos aplicados em diversos países.

³⁹ O experimento possui um site de divulgação próprio: http://www.theinvisiblegorilla.com/gorilla_experiment.html. Vale a pena notar que se realmente temos atenção seletiva, o simples fato de ter chamado atenção para o *gorila* no nome do experimento fará com que participantes que nunca tentaram o experimento consigam ver o gorila. Acessado em 22/02/2016.

⁴⁰ Para uma compilação de vieses que levam pessoas a não fazerem escolhas que as farão mais felizes, ver: Hsee & Hastie, 2006.

subjazem a forma com que pessoas fazem escolhas pode ser útil para identificar razões pelas quais pessoas tomam decisões que não são as melhores para seu bem-estar. Por exemplo, muitas questões enfrentadas durante a vida são arriscadas, envolvendo tanto a possibilidade de perder quanto a oportunidade de ganhar alguma coisa. A princípio, para analisar tal questão, uma pessoa deveria fazer um exame metódico de quanto pode ser perdido e lucrado para chegar a uma conclusão, como faria um *Econ*. Mas, como veremos, não conseguimos ser neutros em relação a estas variáveis.

Considere esta questão: “A você é oferecida a possibilidade de apostar em um jogo de “cara ou coroa” (*toss coin*). Se a moeda mostrar *cara*, você perde \$100. Se mostrar *coroa*, você ganha \$150. (...) Você faria a aposta?” ((Kahneman, 2011, p. 273, *tradução minha*) A maioria das pessoas não faria. Mas por que não, se se trata de uma aposta excelente? Conforme explica Kahneman, para grande parte das pessoas, o medo de perder \$100 é mais intenso do que a esperança de ganhar \$150, o que indica que as pessoas, em geral, têm uma *aversão à perda*. A intensidade de nossa aversão à perda é de tal magnitude que, mesmo se os valores de ganho fossem duplicados (\$200), ainda assim a maioria das pessoas escolheria não perder nada (Tversky & Kahneman, 1992). Assim, de forma geral, podemos afirmar que “perder alguma coisa faz você duas vezes mais miserável do que faz feliz ganhar a mesma coisa” (Thaler & Sunstein, 2008, p. 33, *tradução minha*).

Em outro experimento (Kahneman; Knetsch; Thaler, 1991), alunos da universidade de *Cornell* foram divididos em dois grupos: alunos que ganharam canecas de café com a insígnia da faculdade, e alunos que não ganharam canecas. Depois de algum tempo, ambos os grupos de alunos foram convidados a responder a que valor pretendiam vender ou pagar por uma unidade das canecas. Conforme os autores reportaram: “o dono médio de canecas não estava disposto a vender por menos de \$5,25, enquanto o comprador médio não estava disposto a pagar mais do que \$2,25-\$2,75” (p. 196, *tradução minha*).

Como se pode perceber, o simples fato de possuir alguma coisa faz com que esta coisa ganhe valor, gerando o *efeito de endowment* (Thaler, 1980), que é esta tendência de exigir mais por algo que se possui do que estar disposto a pagar por algo que não se possui. Portanto, por mais que não consigamos perceber, temos mecanismos psicológicos de avaliação que empregam critérios que podem

ser considerados irrelevantes ou economicamente desinteressantes, como a propriedade: um carro deveria ter o valor X em razão de seus atributos, não porque é ou deixa de ser meu. Pelo menos para um *Econ*.

Além destas questões específicas, costumamos ser inconsistentes em relação às nossas preferências com o passar do tempo (Frederick; Loewenstein; O'Donoghue, 2002). Em vez de o valor de algo diminuir progressivamente com o tempo, há um *desconto hiperbólico* do seu valor, isto é, a partir de um certo tempo o valor é diminuído drasticamente. Assim, se tivermos que escolher entre receber, por exemplo, \$100 agora ou \$150 daqui a 2 anos, preferimos escolher receber menos agora. Por esta lógica, o desconto que fazemos do valor é de aproximadamente \$25 por ano de espera. Porém, se tivéssemos que escolher entre receber \$100 daqui a 2 anos ou \$150 daqui a 4 anos, costumamos escolher a segunda opção. São os mesmos valores e a mesma quantidade de tempo, mas os avaliamos de forma inconsistente. Os \$100 valem muito menos se estiverem no futuro.

Diante destas evidências, podemos afirmar que preferimos o imediato ao futuro, o que pode fazer sentido, mas que não lidamos bem com a distinção entre futuro a curto e a longo prazo. Isto pode gerar diversos problemas em relação à avaliação sobre problemas que a curto prazo são pouco danosos, mas possivelmente trágicos a longo prazo, tais como fumo de cigarro ou falta de exercícios físicos (Sunstein, 2014, p. 36). Uma pessoa pode pensar que “tanto faz” não começar a se exercitar, pois as consequências a curto prazo são pequenas, mas ser incapaz de imaginar que a longo prazo as consequências serão proporcionalmente mais significativas. E se a pessoa decidir atualmente que não gostaria mais de ser sedentária, será que ela será capaz de imaginar o quão difícil será realizar seu plano?

Odisseu, personagem mitológico da saga *A Odisseia*, ao analisar as dificuldades por que passaria foi categórico: pediu para que fosse amarrado ao mastro do navio e para que seus subordinados não obedecessem às suas ordens de soltá-lo diante da tentação das sereias. Uma das razões que fizeram com que Odisseu optasse por uma medida tão extrema foi sua avaliação de quão irresistível seria o canto das sereias. Trazendo o exemplo mitológico para a atualidade, será

que somos capazes de avaliar, por exemplo, o quão difícil será resistir à abstinência do cigarro? Evidências sugerem que não.

De acordo com George Loewenstein (1996), quando em um estado frio, nós não avaliamos o quanto nossos desejos e comportamento serão alterados quando estivermos sob a influência de um estado quente ou de excitação (*arousal*), fenômeno denominado de *lacuna de empatia frio-quente* (*hot-cold empathy gap*). Esta lacuna pode ser a explicação do porquê muitas pessoas não conseguem cumprir planos de parar de fumar, em especial se a promessa for feita após o “último cigarro”, isto é, em um estado frio.

Esta hipótese é testada em um experimento feito por Sayette *et al.* (2008). O estudo foi dividido em duas sessões. Na primeira, participantes eram divididos em dois grupos: um formado por pessoas que estavam há 12 horas em abstinência de cigarros, o grupo “com ânsia”⁴¹ (*craving*); outro sem restrições para fumo, grupo “sem ânsia”. Na primeira sessão do experimento, participantes de ambos os grupos responderam que valor estariam dispostos a receber para que adiassem fumar alguns minutos na segunda sessão da pesquisa, que ocorreria no dia seguinte, na qual ambos os grupos estariam sob a condição de ânsia para fumar (abstinência de 12 horas). Como previsto pelos pesquisadores, pessoas em estado frio indicaram valores menores em relação a pessoas em estado quente, conforme figura abaixo:

⁴¹ Além das horas de abstinência, outra condição para o grupo com ânsia era, antes de responder à pergunta, segurar por alguns minutos um cigarro aceso sem fumá-lo.

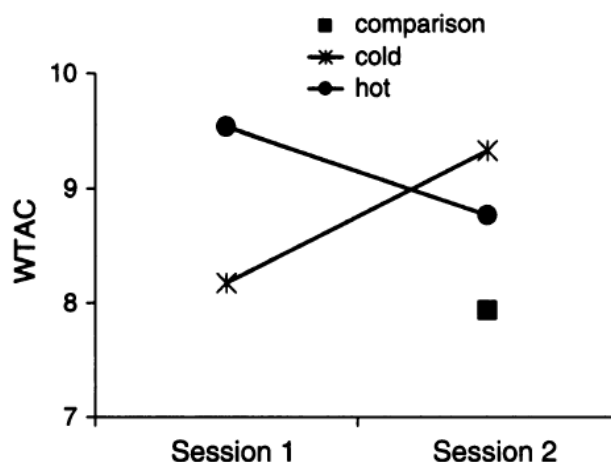


Fig. 1. Willingness to accept craving (WTAC), in dollars, as a function of condition and session.

Figura 6 Diferença entre pessoas em estado quente e frio.

A segunda sessão do experimento foi feita em condições similares às da primeira sessão, mas com a diferença de que ambos os grupos estavam com ânsia para fumar. Nesta segunda sessão, contudo, o questionário a ser respondido era diferente: em vez de terem que decidir qual valor seria necessário para que adiassem fumar alguns minutos em uma sessão posterior, foi pedido para que indicassem o valor mínimo para que deixassem de fumar por 5 minutos a partir do momento em que tivessem respondendo ao questionário, isto é, teriam que responder agora! (*“right now!”*). O objetivo desta segunda sessão era demonstrar o grau de diferença entre a previsão de dificuldade – transformada na pergunta sobre o valor mínimo aceito – e a dificuldade no momento da ânsia. Em outras palavras, a diferença entre planejar em estado frio e sentir em estado quente. Assim, quanto maior a diferença entre o valor exigido na sessão 1 em comparação com a sessão 2, que exigia respostas com consequências imediatas, maior a falha de previsão. O resultado pode ser observado na figura abaixo:

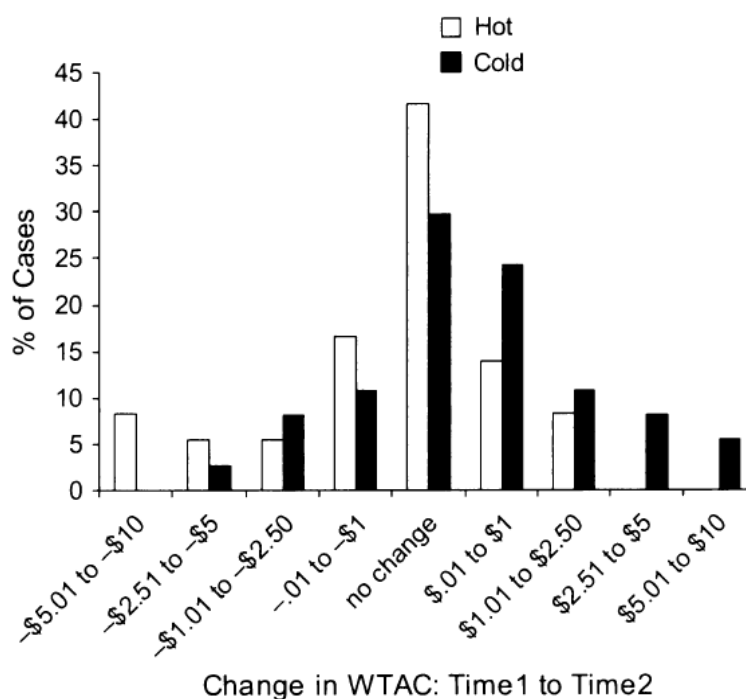


Figura 7 Diferenças entre valores exigidos nas sessões 1 e 2.

Como pode ser notado, participantes que estiveram no estado quente na primeira sessão apresentaram diferenças entre valores tendendo ao meio da figura, isto é, sem alterações. Por outro lado, participantes que estiveram na primeira sessão em estado frio encontram-se na parte da figura que indica diferenças positivas, o que indica que exigiram valores mais altos quando estavam em estado quente do que quando tiveram que prever quanto exigiriam quando estivessem em estado quente. Diante de tal constatação, pode-se concluir que os participantes que estiveram em estado frio subestimaram o quão difícil seria resistir às tentações quando estivessem em um estado quente.

Somos também inconsistentes e incoerentes ao atribuir sentido de valor a coisas que aconteceram no passado. Um dos vieses mais interessantes para retratar essa falha cognitiva é a *regra do pico e do final* (Kahneman *et al.*, 1993). De acordo com esta regra, nossa avaliação sobre experiências é baseada não na média da avaliação de cada momento da experiência, o que seria estatisticamente válido, mas de acordo com a valência das experiências mais intensas (picos) e das sentidas ao final da experiência. Assim, substitui-se uma avaliação que poderia ser complexa, como a de uma experiência que pode ter uma duração longa e ter

vários altos e baixos, por um exame mais simples. Para testar este viés, Kahneman e outros (1993) convidaram participantes a deixarem suas mãos dentro de um balde de gelo e pediram para que estes reportassem o grau de dor que sentiam a cada pequeno intervalo de tempo. Após algumas manipulações como alteração de tempo da experiência ou o adicionamento de água quente em diferentes momentos da experiência, os pesquisadores concluíram que as pessoas consideravam a experiência pior se o momento final e o mais intenso fossem piores. Neste sentido, notaram, por exemplo, que pessoas preferiram uma experiência longa e razoavelmente dolorosa a uma que mais curta com um momento final bastante doloroso.

Na mesma linha da regra do pico e do final, psicólogos descobriram que temos uma limitação para lembrar de nossas crenças passadas, em especial se estas crenças estivessem erradas. Este viés da cognição é conhecido com *viés da retrospectiva ou o viés “eu sempre soube”*. Como explica Kahneman (2011, p. 195, *tradução minha*.): “quando eventos imprevisíveis ocorrem, nós imediatamente ajustamos [inclusive retrospectivamente] nossa visão de mundo para assimilar a surpresa”. Assim, quando nossas crenças são provadas erradas por eventos que não esperávamos, não só as alteramos como inconscientemente reconstruímos nossa memória para acreditar que sempre havíamos pensado de acordo com a crença nova. O estudo referência sobre a existência deste viés foi feito pelos pesquisadores Baruch Fishhoff e Ruth Beyth (1975). Nesta pesquisa, os pesquisadores elaboraram inicialmente um questionário sobre a probabilidade de acontecerem 15 possíveis eventos durante a viagem do Presidente Richard Nixon à China em 1972 e passaram para participantes responderem. Cada participante assinalou um grau de probabilidade para cada evento. Algum tempo depois da viagem, os mesmos participantes foram convidados a lembrar como haviam respondido ao questionário. Como esperavam os pesquisadores, as respostas dadas na segunda fase da pesquisa estavam muito mais em conformidade com a ocorrência dos eventos do que as respostas da primeira fase.

Uma das implicações deste viés é que podemos estar inclinados a superestimar o valor dos resultados. Podemos avaliar positivamente decisões ruins que deram certo ou negativamente decisões boas que deram errado. Imagine, por exemplo, que um cirurgião pretenda submeter um paciente em estado grave a

uma cirurgia que tenha 10% de risco de morte. Ao fim do procedimento, o paciente não resiste à intervenção. Neste cenário, a avaliação sobre a decisão do médico por terceiros, inclusive os que haviam sido manifestadamente favoráveis, tem grandes chances de ser considerada ruim, sob a alegação de que “era óbvio que ia dar errado”. Portanto, como conclui Kahneman (2011, p. 197-198): “ações que pareceram prudentes prospectivamente (*foresight*) podem parecer negligentes retrospectivamente [pela mesma pessoa, em tempos diferentes]”.

Por fim, há o *viés do status quo*. Considerado uma implicação de nossa *aversão à perda* (Kahneman; Knetsch; Thaler, 1991, p. 197), tendemos a optar por manter o estado das coisas e resistir a alterações, mesmo que levem a melhores resultados. Existe, portanto, um poder decorrente da inércia⁴² que não deve ser subestimado (Thaler & Sunstein, 2008, p. 8). Para testar esta hipótese, os pesquisadores Samuelson e Zeckhauser (1988) realizaram diversos experimentos, que consistiam na aplicação de questionários sobre diferentes cenários hipotéticos. Em um deles, aos participantes foi pedido que considerassem como investir valores, recentemente herdados de um tio-avô, dentre portfolios de investimento com diferentes graus de risco. Um grupo de participantes recebeu as opções de forma neutra, isto é, sem a indicação de qual portfolio havia sido escolhido pelo falecido tio-avô. Outro grupo recebeu as mesmas opções, mas com uma breve ressalva em uma das opções, indicando que se tratava da opção anteriormente escolhida. Como esperado pelos autores, os resultados indicaram que as opções que representavam a manutenção do *status quo* eram as mais escolhidas entre os participantes.

2.3.3

Limitações de objetividade

Além das limitações de avaliações sobre o futuro e o passado, há evidências que apontam para o fato de que temos dificuldades de fazer análises suficientemente neutras. Primeiro, consideramo-nos, em média, acima da média: o chamado *efeito acima da média*. Veja o exemplo descrito por Richard Thaler e

⁴² Thaler e Sunstein indicam que a inércia ou o *viés status quo* explica porque a escolha de opções *default* ou padrão (que são as opções feitas quando não se faz opção alguma), que parecem questões banais, influenciam significativamente as escolhas das pessoas (2008, p. 8).

Cass Sunstein (2008, p. 32). Antes do início de uma aula de *MBA*, estudantes responderam anonimamente a um questionário que fazia a seguinte pergunta: “em qual décima parte da distribuição de notas entre os alunos da turma você espera ficar?” Assim, os alunos tiveram que responder se estariam entre os 0-10%, 10-20%, 20-30%, etc. melhores da turma. Se as pessoas fossem realistas, teriam respondido de acordo com as condições de possibilidade, isto é, por volta de metade dos alunos responderia que estaria abaixo da média. Ocorre que, conforme informam os autores, menos de 5% dos alunos esperaram que sua performance fosse ficar abaixo da média e a maioria dos alunos enquadrrou-se entre os 10 a 20% melhores. Este efeito é uma indicação que somos irrealisticamente otimistas de nossa performance em relação à média das pessoas.

Na mesma linha, em um estudo famoso, Heather Mahar (2003) atribuiu ao *viés do otimismo* a explicação do porquê existirem tão poucos acordos pré-nupciais. Nas palavras da pesquisadora:

“Enquanto ambos estudantes de direito e população em geral corretamente estimaram o que o índice nacional de divórcio [dos Estados Unidos] é de aproximadamente 50%, ambos os grupos acreditaram que seus casamentos teriam significativamente mais chances de sucesso do que a média. Especificamente, alunos de direito acreditaram que teriam, em média, 16.55% chances de divórcio, ao passo que a população geral acreditou que haveria apenas 10% de chance (...). (Mahar, 2003, p. 17, *tradução minha*)

Efeito parecido foi percebido em uma pesquisa sobre percepção de risco em relação à abertura de novos negócios (Cooper; Woo; Dunkelberg, 1988): apesar de os participantes acreditarem que a média de sucesso de novos negócios era de 50%, acreditavam que suas chances de sucesso eram de aproximadamente 90%. Estudos sobre problemas ligados ao otimismo podem suscitar algumas questões. Afinal, o otimismo não costuma ser considerado uma característica a ser cultivada? Em que medida pode ser enquadrados como falhas cognitivas?

De fato, considerando os exemplos escolhidos, é possível imaginar que alunos que se considerem melhores acabem sendo, ao final, os melhores, efeito conhecido como *profecia autorrealizável*⁴³. No mesmo sentido, é razoável

⁴³ O termo foi alcinado por Robert Merton (1948), para indicar situações em que falsas concepções iniciais condicionavam o comportamento das pessoas ao ponto de se tornarem verdades depois de algum tempo. O estudo mais famoso sobre este fenômeno social foi feito em uma escola infantil (Rosenthal & Jacobson, 1968), mostrando que, se professores fossem levados a acreditar que alguns alunos eram mais inteligentes que outros, mesmo que a escolha dos alunos tenha sido feita aleatoriamente, estes alunos acabavam se tornando os melhores alunos da turma.

acreditar otimismo em relação ao casamento motive mais pessoas a se casarem, o que presumivelmente, é algo bom. Ainda, se as pessoas avaliassem realisticamente as chances de sucesso de novos negócios, é razoável imaginar que empresas com boas chances de sucesso jamais tivessem sido tentadas. Nestes três exemplos, o otimismo, apesar de levar pessoas a fazerem piores avaliações sobre riscos, causa o efeito positivo de gerar motivação para que pessoas realizem ações consideradas boas. Há, contudo, situações em que a má avaliação de riscos e motivação decorrentes do otimismo pode ser direcionada a decisões ruins.

Em 2010, por exemplo, um estudo (Borelli *et al*, 2010) apontou que quase metade dos pacientes fumantes ativos internados por problemas respiratórios em hospitais não acreditavam que a causa de seus problemas respiratórios decorria do fumo de cigarros. Neste caso, a má avaliação de riscos é relacionada a uma decisão que pode ser considerada ruim, como o fumo de cigarro, que é considerado a maior causa de mortes pelo mundo⁴⁴. Em outro estudo, mais recente (Massiero; Lucchiari; Pravettoni, 2015), trazem novas evidências apontando o otimismo de fumantes. Veja a figura abaixo:

Item 2."I doubt that I would ever die from smoking even if I smoked for 30 or 40 years."

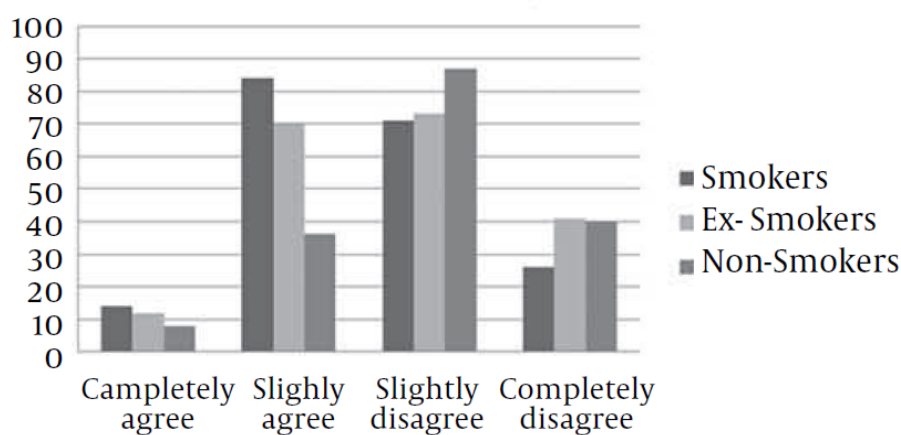


Figura 8: Diferença de percepção entre fumantes e não-fumantes sobre riscos.

Como pode ser notado, há diferenças de respostas entre fumantes e não-fumantes acerca da afirmação: “eu duvido que morreria em razão do fumo de cigarro mesmo que fumasse por 30 ou 40 anos”. Fumantes tendem a ser mais

⁴⁴ Ver: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs310/en/index2.html>. Acessado em 24/02/2016.

otimistas do que não-fumantes em relação aos possíveis riscos à saúde decorrentes do fumo.

Se está claro que há uma tendência de as pessoas acreditarem que estimações de risco imaginadas por elas se aplicam apenas a outros, talvez uma forma de fazer com que pessoas sejam menos sujeitas a otimismo seja substituindo estimações pessoais por estatísticas baseadas em dados reais. De acordo esta ideia, os fumantes internados tornar-se-iam menos otimistas diante de evidências de que muito mais da metade dos casos de problemas respiratórios são, de fato, causados por fumo. Em outras palavras, será que um choque de realidade faria a diferença? De acordo com evidências (Sharot; Korn; Dolan, 2011), depende do quão otimistas sejam as informações apresentadas.

Conforme um experimento realizado por Tali Sharot e outros (2011), com 19 participantes, as pessoas dão mais peso a boas notícias do que a más notícias na hora de atualizarem suas crenças pessoais sobre riscos. O experimento foi dividido em três fases. Na primeira, participantes foram perguntados acerca da probabilidade de passarem por diversas experiências ruins, tais como sofrer câncer ou serem assaltadas. Na segunda fase, foram informados sobre a probabilidade de tais eventos ocorrem em geral. Por fim, na terceira fase, foi pedido para que revisassem a probabilidade de tais eventos ocorrem com elas mesmas tendo em vista os fatos que acabaram de aprender. Resultados abaixo:

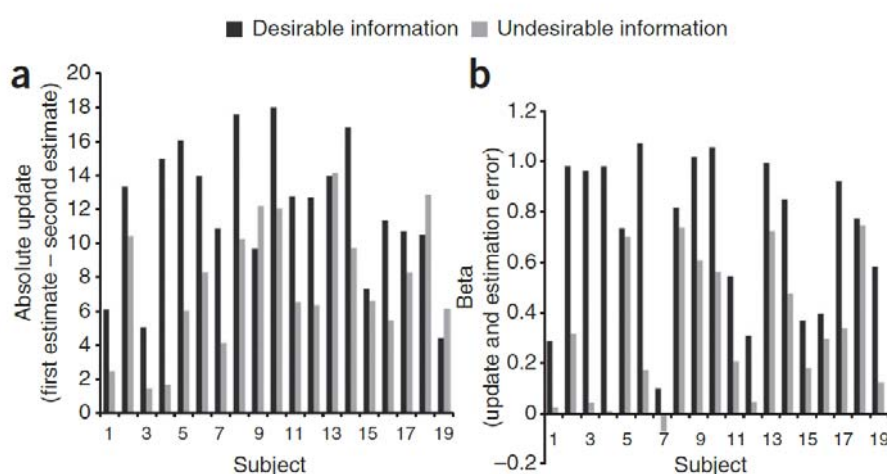


Figura 9: diferença entre informação desejada e indesejada para avaliação de risco.

É possível notar pela figura que há uma tendência em favor de informações de teor otimista para atualização de crenças sobre riscos. Para ilustrar

a informação apresentada na figura, imagine que uma pessoa acredite que sua chance de sofrer câncer seja de 60%. Se a informação disponibilizada for otimista, de 30%, a alteração da crença será grande, de 60% para 40%. Se, por outro lado, a informação for de teor pessimista, de 90%, a alteração será consideravelmente menor, indo de 60% para 65%, por exemplo. Assim, apesar de a diferença entre a crença e inicial e ambas as informações ser igual, de 30%, a diferença da crença final deverá ser proporcionalmente diferente, conforme pode ser observado na tabela abaixo:

Crença inicial: 60%	
Dados otimistas de 30%	Crença final: 40% (-20% - maior diferença)
Dados pessimistas de 90%	Crença final: 65% (+5% - menor diferença)

Intimamente relacionado ao viés do otimismo há o *viés da confirmação*. De acordo com estudos sobre este viés, apresentamos uma tendência para procurar por e dar ênfase a evidências que confirmam nossas crenças ou hipóteses anteriores (Plous, 1999, p. 233). Este viés é talvez o mais fácil de ser percebido por exemplos do cotidiano, como as teorias da conspiração. Imagine que uma pessoa tenha uma inclinação para crer que Barack Obama é, em verdade, um lagarto gigante defendendo os interesses de sua raça. Esta pessoa conseguirá achar diversos sites que divulguem informações que confirmam sua crença⁴⁵. Mais precisamente, dentre os diversos sites disponíveis para consulta sobre o assunto, esta pessoa tenderá a dar atenção apenas àqueles que confirmam sua crença. Uma pesquisa realizada em 2013 estima a força de algumas teorias da conspiração entre americanos⁴⁶:

Teorias da conspiração:	Porcentagem da população:	Número total de pessoas:
JFK foi morto por conspiração.	51	160,096,160

⁴⁵ Segundo um artigo online do Fórum Econômico Mundial de 2013, o risco de uma *desinformação massiva global* é uma das maiores ameaças à civilização atual: <http://reports.weforum.org/global-risks-2013/risk-case-1/digital-wildfires-in-a-hyperconnected-world/#read>. Acessado em 24/02/2016.

⁴⁶ Ver: http://www.publicpolicypolling.com/pdf/2011/PPP_Release_National_ConspiracyTheories_040213.pdf. Acessado em 24/02/2016.

Aquecimento global é uma farsa.	37	116,148,195
Aliens existem.	29	91,035,072
Vacinas causam autismo.	20	62,782,808
O governo controla mentes pela TV.	15	47,087,106
CIA desenvolveu o crack.	14	43,947,966
Obama é o Anticristo.	13	40,808,825
Governo permitiu o 11/9.	11	34,530,544
Aterrissagem na lua é uma farsa.	7	21,973,983
Bin Laden está vivo.	6	18,834,842
McCartney morreu em 1966.	5	15,695,702
Lagartos gigantes dominam a política.	4	12,556,562

Uma evidência anedótica que pode ser notada é a diferença de percepção entre pessoas sobre quem “venceu” determinado debate, em especial se forem discutidos temas polêmicos, como a pena de morte. Pessoas afiliadas a determinado lado do debate costumam perceber que seu lado foi o óbvio vencedor, o que apresentou os melhores argumentos⁴⁷. Neste sentido, em um experimento feito por Lord, Ross e Lepper (1979), 48 alunos foram selecionados em razão de suas posições fortes sobre pena de morte e apresentados a dados ambíguos sobre a pena de morte. Conforme percebido pelos autores, as informações ambíguas acabaram por reforçar as posições iniciais dos participantes. Vários estudos deste tipo foram compilados por Matthew Rabin e Joel Schrag (1999). Estes autores, diante de diversas evidências sobre o viés da confirmação, inferiram: “uma professora pode interpretar uma resposta ambígua de um estudante como criativa ou simplesmente estúpida, de acordo com as impressões iniciais [que formam crenças] que tiveram do aluno”. (Rabin & Schrag, 1999, p. 45, *tradução minha*).

⁴⁷ Além desta percepção enviesada acerca de qual lado do debate venceu um debate, outros efeitos correlatos podem ser percebidos: notícias que apresentam posições balanceadas, com argumentos dos dois lados, acabam por contribuir para o aumento da polarização entre divisões sociais preexistentes (Glaeser & Sunstein, 2013). Este efeito pode ser mitigado se as posições forem defendidas por “validadores”, isto é, pessoas com credibilidade dentro dos grupos ideológicos; ou o efeito “pela culatra” (*backfire*), segundo o qual notícias que visam a corrigir informações erradas podem acabar por aumentar a convicção da crença errada, se esta for ideologicamente carregada (Nyhan & Reifler, 2010).

O viés da confirmação pode ser, grosso modo, demonstrado da seguinte forma: damos ênfase a apenas 25% das informações relevantes⁴⁸ para formar nossa convicção. Por exemplo, imagine a crença de uma pessoa de que Deus, por escutar suas preces, cura pessoas queridas que estão doentes. Considere que durante a vida desta pessoa, ela conviveu com 15 pessoas queridas doentes e lembrou de fazer preces para 12 destas 15. Das 12 para as quais fez preces, 8 ou 66,6% foram curadas. Por outro lado, das 3 pessoas para as quais ela não fez preces, 2 ou 66,6% foram curadas, conforme tabela abaixo.

	Pessoas queridas curadas	(...) que continuaram doentes
Com preces	a) 8	b) 4
Sem preces	c) 2	d) 1

Diante destas evidências, por mais forte que seja a intuição de que há uma correlação entre preces e cura, haja vista o grande número de pessoas curadas depois das preces, ela não é diferente em relação aos casos em que não houve preces. Esta pessoa está se apoiando no quadro (a) para fazer uma inferência que requer as informações de todos os quatro quadros. Neste sentido, idealmente, as pessoas deveriam utilizar como evidência para confiar em suas crenças não apenas os casos em que estas são confirmadas (a), mas incluir todas as evidências relevantes. Trata-se de um exercício difícil por exigir esforço e autocontrole. Esta constatação nos leva à última e talvez mais importante limitação cognitiva que possuímos: apesar de sabermos dos erros do sistema 1, temos sérias dificuldades para corrigi-los.

2.3.4 Limitações de força de vontade

Um leitor atento, diante do número massivo de evidências sobre vieses da cognição, pode perguntar: “Por que, então, se sabemos quais são os vieses e que

⁴⁸ Ideia e exemplo baseados na aula “1.5 Viés da confirmação”, ministrada pelo professor Scott Plous na plataforma online *Coursera*. Ver: <https://class.coursera.org/socialpsychology-002/wiki/view?page=lecturesreadings1>. Acessado em 25/02/2016.

são previsíveis, simplesmente não paramos de fazê-los?”⁴⁹ Esta pergunta poderia ser reformulada da seguinte forma: “Por que não evitamos os vieses escolhendo usar só o sistema 2?”⁵⁰ Uma dica de resposta já foi aventada quando se apresentou a diferença entre sistema 1 e 2, em especial, o fato de que o sistema 2 requer esforço.

Se o obstáculo entre a vontade das pessoas e o fim dos vieses é apenas uma questão de esforço, então se está diante de uma questão de simples solução. Afinal, já fazemos esforço o tempo inteiro. Por esta perspectiva, basta (i) identificar os vieses e (ii) adicionar atenção à tomada de decisão concernente. Ocorre que, como veremos a seguir, nosso esforço, atenção e autocontrole são mais escassos do que costumamos imaginar.

Esta escassez decorre de nossas limitações de força de vontade, isto é, de restrições que nos impedem de agir de forma reflexiva e desviesada. Assim, este tópico seguirá uma lógica diferente das outras três limitações até agora apresentadas: em vez de se catalogar uma lista dos vieses mais importantes, será explicada uma limitação genérica que é base para a existência de todos os vieses apresentados. Antes de seguir, com um fim didático, vale esquematizar os vieses⁵¹ até agora vistos:

Limitações técnicas:	Limitações de imaginação:	Limitações de objetividade:
Lei dos pequenos números	Aversão à perda	Efeito acima da média
Viés da representatividade	Efeito <i>endowment</i>	Viés do otimismo
Viés da disponibilidade	Desconto hiperbólico	Viés da confirmação
Ancoragem	Falta de empatia frio-quente	
(Suscetibilidade a) <i>Framing</i>	Regra do pico e final	

⁴⁹ Esta concepção é tratada por filósofos pelo termo *Fraqueza da vontade*, que faz referência a situações em que as pessoas realizam racionalmente qual ação é a de seu melhor juízo, mas ainda assim agem em desacordo com esta decisão. A discussão tem início na Grécia antiga com Aristóteles que, em *Ética a Nicomaco*, analisou a questão sob o termo de *akrasia*, que significa “não ter autocontrole”. Ver: <http://plato.stanford.edu/entries/weakness-will/>. Acessado em 25/02/2016.

⁵⁰ Uma alternativa hipotética [é] continuar usando o sistema 1, mas suspender o juízo sobre qualquer questão de forma permanente.

⁵¹ Como pode ser observado alguns são chamados de leis, outros de efeitos. Não obstante, todos são considerados formas de vieses da cognição, haja visto que são resultado de comportamentos sistemáticos e previsíveis decorrentes do uso do sistema 1 considerados desviantes em comparação com um paradigma racional e lógico, atribuído ao sistema 2.

Pressão por conformidade	Viés da retrospectiva
Cegueira não intencional	Viés do <i>status quo</i>

A limitação de força de vontade pode ocorrer de duas formas diferentes. Primeiro, deixamos de agir de acordo com nosso melhor juízo quando estamos com uma *carga cognitiva* (*cognitive load*), isto é, quando nosso sistema 2 está ocupado com alguma tarefa. Segundo, a energia mental solicitada para utilização do sistema 2 é finita e compartilhada com diversas outras atividades. Neste sentido, é possível que uma pessoa tenha suas energias mentais esgotadas em decorrência de outras atividades, em estado de *esgotamento do ego* (*ego depletion*), e não tenha forças de vontade suficiente para agir de modo reflexivo. Vejamos cada uma destas formas.

Considere que você acabou de ter o seu primeiro contato com a literatura sobre vieses e está comprometido a superá-los. Como vimos, os sistemas de raciocínio são solicitados para dar resposta a situações diferentes⁵². Como aponta Kahneman (2011, p. 21-23): ao passo que usamos o sistema 1 para responder à questão 2+2, o sistema 2 é ativado para responder à questão 2^2+2^3 ⁵³. Da mesma forma, quando estamos aprendendo a dirigir precisamos usar o sistema 2. Depois de algum tempo, quando experientes e acostumados com os mecanismos complexos inerentes à direção, passamos a usar o sistema 1.

Diante destes exemplos, é possível apontar um bom exemplo de *carga cognitiva*. Enquanto uma pessoa está aprendendo a dirigir, ela é incapaz de dirigir e simultaneamente estar engajado em outra atividade que exija atenção, como manter uma conversa difícil ou fazer uma conta complexa. Depois de algum tempo de prática, porém, esta possibilidade de dirigir e fazer outra atividade torna-se possível. Este fenômeno não decorre do fato de que nos tornamos capazes de fazer multitarefas⁵⁴ que exijam atenção, mas que simplesmente deixa de ser

⁵² Mais precisamente, o sistema 1 é a opção *default*. Trata-se da forma como raciocinamos quando não estamos atentos às escolhas. Seria estranho imaginar que podemos escolher quando usar ou solicitar o sistema 1, haja visto que a própria consciência da escolha é uma atividade do sistema 2. O sistema 2, por outro lado, é ativado conscientemente em resposta a situações específicas.

⁵³ Talvez não para um matemático experiente.

⁵⁴ Strayer e Watson (2012) compilam diversos estudos que apontam para mitos relacionados à percepção de que as pessoas, em geral, são capazes de realizar multitarefas (*multitasking*). Multitarefa é possível, mas em detrimento de eficiência: um estudo, por exemplo, aponta para o

preciso prestar atenção para dirigir. Esta atividade foi transferida para o rol de atividades do sistema 1.

Esta automatização de atividades, porém, não é absoluta. Apesar de a atividade de dirigir ser feita sem atenção, incluindo os mecanismos complexos necessários para fazer com que o veículo se mova, há situações que demandam foco, como uma ultrapassagem arriscada. Em momentos como este, foco e atenção à direção voltam a ser necessários. Para fazer uma ultrapassagem arriscada, até um motorista experiente precisa interromper a conversa por alguns instantes.

Uma analogia entre dirigir para experientes e os vieses pode ser feita. Como vimos, vieses são heurísticas que geram resultados ruins de forma sistemática e previsível. Heurísticas, por sua vez, são, grosso modo, atalhos de pensamento que substituem julgamentos complexos por julgamentos simplificados. Assim, em vez de depender de análises muito complexas para tomar decisões, acabamos por realizar cálculos automáticos e instantâneos que exigem pouco esforço. Esta mesma substituição é feita enquanto uma pessoa está aprendendo a dirigir: no começo, é necessário que se faça muito esforço para que sejam assimilados os mecanismos complexos necessários que se consiga dirigir; depois, toda essa complexidade é automatizada e a atividade para realizada sem esforço. Imagine agora que um motorista descubra que automatizou a atividade de dirigir de forma errada, deixando de criar o hábito de, por exemplo, usar o cinto de segurança. Neste cenário, toda vez que for dirigir, será necessário fazer um esforço mental para lembrar de botar o cinto.

O mesmo vale para os vieses. Para que consigamos reverter o efeito de um viés, precisamos focar nossa atenção em atividades que seriam realizadas automaticamente e sem esforço. Para focar em alguma atividade, ocupamos nossa atenção ou sistema 2, exclusivamente, com o que está sendo focado. Diante destas premissas, parece razoável concluir que, se estivermos focados em qualquer outra

fato de que pessoas dirigem pior enquanto falam ao celular do que se estivessem levemente bêbadas (Strayer; Drews; Crouch, 2006). Isto decorre do fato de que, em vez de realizarmos multitarefas, fazemos, em verdade, uma alternância entre tarefas em frações de segundos, um verdadeiro “vai e volta” entre coisas diferentes. Este processo de alternância, apesar de imperceptível, custa tempo (milhares de frações de segundos somadas representam um tempo significativo), é menos eficiente, leva a mais erros e requer mais energia.

coisa, perdemos a capacidade de corrigir nossos vieses. Esta conclusão é suportada por diversos estudos experimentais.

Em um estudo famoso (Shiv; Fedorikhin, 1999), 165 alunos foram divididos em dois grupos: um teria que memorizar uma ordem de 7 números (exemplo: 2374693), o outro, uma ordem de 2 números (exemplo: 37). Os participantes foram avisados que esta memorização seria checada em alguns minutos pelos pesquisadores em um outro ambiente. Neste segundo ambiente, sob o pressuposto de agradecimento pela participação na pesquisa, foram oferecidas fatias de bolo de chocolate e salada de fruta. Os pesquisadores, em verdade, não estavam interessados em medir a capacidade de memorização dos alunos, mas queriam avaliar se a *carga cognitiva* causada pela memorização afetaria a resistência à tentação dos participantes. Os resultados confirmaram a hipótese, pois quase todos participantes do grupo que tiveram que memorizar 7 dígitos optaram por comer o bolo de chocolate, ao passo que os participantes do outro grupo preferiram a salada de fruta.

Outros estudos no mesmo sentido apontam para o fato de que “pessoas que estão ocupadas cognitivamente são mais propensas a fazer escolhas egoístas, usar linguagem sexista ou fazer julgamentos superficiais em situações sociais”. (Kahneman, 2011, p. 41, *tradução minha*). Evidências como estas⁵⁵ indicam que o autocontrole e monitoramento de nossas intuições, tentações e preconceitos, exercido pelo sistema 2, competem com outras atividades cognitivas que exijam atenção⁵⁶.

Diante do exposto, pode-se concluir que é, de fato, possível superar vieses da cognição por meio de esforço e atenção, desde que não se faça mais nada além disto. Por esta perspectiva, para que uma pessoa possa se livrar de seus vieses, ela precisa viver em total isolamento, livrando-se de qualquer distração, para que possa dedicar seu tempo a estar consciente e reflexiva em relação a seus

⁵⁵ Para uma compilação de evidências das consequências da carga cognitiva para decisões econômicas, ver Deck & Jahedi, 2015, pp. 6-7.

⁵⁶ Kahneman (2011) atribui esta característica monofocal de nossa atenção à economia de energia e risco de sobrecarga de energia, conforme pode ser observado no seguinte trecho: “O sistema 2 e os circuitos elétricos em sua casa têm capacidade limitada, mas respondem diferentemente à ameaça de sobrecarga. O disjuntor é desligado quando a demanda é excessiva, causando perda de energia em todos os aparelhos ligados àquele circuito. Em contraste, a resposta para sobrecarga mental é seletiva e precisa: o sistema 2 protege as atividades mais importantes, para que recebam a atenção necessária”. (p. 36, *tradução minha*).

pensamentos. Mesmo considerando esta situação idealizada, um problema diferente surge: nossa fonte de energia mental não é ilimitada.

Considere o seguinte experimento feito por Roy Baumeister e outros (1998): Estudantes entram em uma sala e se deparam com uma mesa. Nesta mesa, há duas tigelas, uma com *cookies* e outra com rabanetes. Alguns participantes da pesquisa são ordenados a comer apenas os *cookies*, ao passo que outros ordenados a comer apenas os rabanetes. Os pesquisadores, então, saem da sala e deixam os participantes sozinhos por alguns minutos para que possam comer se quiserem. Algum tempo depois, estes participantes são convidados para uma segunda sala para que completem uma tarefa. A tarefa consiste em sublinhar um desenho geométrico complexo sem tirar a caneta do papel ou errar as linhas, uma tarefa pensada para ser praticamente impossível. A hipótese dos pesquisadores é a de que energia mental gasta para resistir à tentação de comer os *cookies* esgotaria a energia dos participantes para realizar a tarefa de sublinhar. Eis os resultados:

Table 1
Persistence on Unsolvable Puzzles (Experiment 1)

Condition	Time (min)	Attempts
Radish	8.35	19.40
Chocolate	18.90	34.29
No food control	20.86	32.81

Figura 10: Diferença entre os grupos em relação ao tempo de persistência para completar a tarefa.

Conforme pode ser observado pela figura, os participantes que comeram rabanetes, e tiveram que resistir à tentação de comer chocolates, insistiram na tarefa difícil por aproximadamente 8 minutos. Por outro lado, os participantes que tiveram acesso ao chocolate, e não tiveram que exercer autocontrole algum, resistiram por mais que o dobro de tempo.

Resultados similares foram encontrados em um experimento testando autocontrole emocional (Baumeister *et al*, 1998). Em vez de resistir à tentação de comer chocolates, participantes foram solicitados a suprimir suas reações emocionais ao assistirem a vídeos emocionalmente carregados: um de comédia, outro triste, contando uma história de uma mãe em estágio terminal de câncer. Assim, não poderiam rir ou expressar reações de tristeza, respectivamente. Outros participantes, do grupo controle, puderam rir ou chorar sem restrições.

Participantes dos dois grupos depois realizaram tarefas cognitivas. Eis os resultados:

Table 3
Success at Solvable Puzzles (Experiment 3)

Condition	Solved	SD
Suppress	4.94	2.59
No regulation	7.29	3.52

Figura 11 Sucesso em resolver as tarefas.

De acordo com a figura, pode-se notar que participantes que suprimiram suas emoções durante a apresentação dos filmes tiveram, em média, piores resultados na resolução de tarefas cognitivas. Este resultado indica que, assim como o autocontrole necessário para não comer chocolate, o autocontrole afetivo também contribui para o esgotamento das energias mentais⁵⁷ dos participantes.

De fato, como aponta Kahneman (2011, p. 41), considerando décadas de estudos sobre esgotamento de energias mentais, diversas formas de autocontrole – cognitivo, emocional ou até físico –, compartilham uma mesma fonte de energia mental. Eis alguns exemplos de autocontrole:

(...) evitar pensar em ursos brancos; inibir reações emocionais para um filme carregado emocionalmente; fazer uma série de escolhas que envolvam conflitos; tentar impressionar outros; responder calmamente ao mal comportamento de outros; interagir com uma pessoa de raça diferente para pessoas racistas. (Kahneman, 2011, pp. 41-42, *tradução minha*)

Além de exemplos de autocontrole de diferentes tipos, Kahneman também apresenta exemplos de consequências do esgotamento de energias mentais:

(...) sair da dieta; gastar muito com compras impulsivas; reagir agressivamente a provocações; persistir menos tempo em uma tarefa feita à mão; ter performances ruins em tarefas cognitivas e em decisão lógica. (Kanheman, 2011, p. 42, *tradução minha*)

Dentre os exemplos de autocontrole, pode-se incluir a supressão da tendência natural de agir ou tomar uma decisão de acordo com um viés da cognição. Igualmente, dentre as consequências de esgotamento de energias

⁵⁷ Em experimentos subsequentes, pesquisadores descobriram que a energia mental é similar à energia “física”, pois ambas reduzem os níveis de glicose no sangue. Além disto, foi notado que os prejuízos de performance em tarefas cognitivas, posteriores a esforços de autocontrole, foram mitigados depois do consumo de glicose, como uma limonada adocicada (Gailliot *et al.*, 2007).

mentais, pode-se incluir o agir ou decidir de forma enviesada. Neste sentido, para deixar de ser vítima do viés da confirmação, uma pessoa teria que fazer um esforço reflexivo de imaginar todos os casos possíveis, não apenas aqueles que confirmam uma crença anterior.

Será que é realista imaginar que as pessoas fariam este tipo de esforço? Talvez se fosse o primeiro esforço do dia, feito logo pela manhã, sim. Como afirma Baumeister (2002): “poucas falhas de autocontrole ocorrem se [o autocontrole for] a primeira coisa da manhã, quando as pessoas têm uma boa noite de sono” (p. 134, *tradução minha*). Assim, uma estratégia poderia ser guardar questões que possam envolver vieses para serem respondidas na manhã do dia seguinte. Esta estratégia, porém, significaria gastar esta preciosa energia mental em uma atividade que talvez não seja prioritária, bem como não garantiria que os vieses do resto do dia tivessem a atenção necessária.

Além disso, é razoável imaginar que esta energia mental devesse ser gasta em coisa mais importantes, como uma questão de trabalho, de família ou uma atividade física. Por fim, se nossa energia mental é limitada, vale a pena gastá-la para exercer um penoso⁵⁸ autocontrole sobre os vieses da cognição? Parece razoável afirmar que, de forma geral⁵⁹, não, a menos que a prioridade absoluta e objetivo de vida da pessoa seja vencer uma *cruzada* contra os vieses da cognição.

A despeito desta digressão sobre a melhor forma de administrar reservas de energia mental, em geral, desenviesar é objetivamente irrealista: as pessoas trabalham, exercitam-se e fazem decisões complicadas durante o dia. Não há um excesso de energia diária para ser gasto com os vieses. Por conta disto, é até imaginável pessoas informadas dos vieses consigam superá-los em situações isoladas, mas é difícil imaginar que consigam estender esta realização ao longo do dia e de suas vidas.

Talvez haja uma possibilidade de superar os vieses sem que seja necessário depender de autocontrole ou esforço: criando-se hábitos. Hábitos, geralmente, são formados por três partes: o gatilho (*cue*), a rotina e a recompensa

⁵⁸ Ver uma meta-análise (Hagger; Wood; Chatzisarantis, 2010) mostrando que incentivos motivacionais fortes, treinamento em autocontrole e suplementação de glicose podem facilitar o exercício de autocontrole.

⁵⁹ Um exemplo famoso de esgotamento de energia mental com consequências lamentáveis é a correlação encontrada entre diminuição das concessões de liberdade provisória (*parole*) e distância de tempo da última refeição feita por juízes israelenses (Danziger; Levav; Avnaim-Pesso, 2011).

(Duhigg, 2012). Criar um hábito é tornar uma atividade automatizada por meio de repetição⁶⁰ ou ânsia⁶¹ (*craving*) pela recompensa (Schultz, 2006). Se vieses da cognição são heurísticas que levam a erros, em vez de tentarmos trocar o uso de heurísticas por atividade reflexiva, o que pode ser muito difícil, poderíamos criar novas heurísticas por meio de hábitos. Que novas heurísticas seriam estas?

Uma boa ideia pode ser extraída de experimentos feitos por Gerd Gigerenzer (2008). Para o autor, uma boa forma de resolver problemas de nossas limitações técnicas é mudar a forma como as informações são apresentadas. Em vez de linguagem técnica, como porcentagem, as informações numéricas seriam apresentadas em *frequências naturais*. Segundo Gigerenzer, frequências naturais “simulam a forma como a informação era encontrada antes do advento da escrita e da estatística, [sendo a forma mais comum] ao longo de toda evolução humana” (2008, p. 17, *tradução minha*).

Neste sentido, em vez de, por exemplo, transmitir uma informação médica desta forma: (i) “A probabilidade de uma ter câncer de mama é de 1%. Se uma mulher tiver câncer de mama, a probabilidade de que ela terá um teste positivo em um teste de mamografia é de 90%” (2008, p. 17, *tradução minha*); esta informação poderia ser transmitida assim: “10 em cada 1000 mulheres têm câncer de mama. Destas 10, esperamos que 9 testem positivo em um teste de mamografia” (2008, p. 17-18, *tradução minha*). Como indica Gigerenzer, esta simples alteração na forma com que a informação é passada fez com que médicos entendessem melhor os resultados de tratamentos médicos (Elmore & Gigerenzer, 2005); crianças fossem capazes de resolver problemas bayesianos (Zhu & Gigerenzer, 2006); e juízes fossem capazes de compreender evidências sobre DNA (Lindsey; Hertwig; Gigerenzer, 2003).

⁶⁰ É difícil imaginar que seja necessária a existência de recompensas em hábitos formados por repetição. Um exemplo de hábito criado por meio de repetição é a direção de veículos por pessoas experientes. Depois de algum tempo de prática, as pessoas, simplesmente, ao sentarem em um banco de um carro (gatilho), sabem inconscientemente o que devem fazer (rotina).

⁶¹ Um exemplo de hábito criado por ânsia de recompensa é o fumo de cigarro. Antes de ser criado o hábito, o fumante casual está focado e consciente do ato de fumar e sentindo o prazer decorrente do fumo (recompensa). Depois de algum tempo, no momento em que o fumante vir um maço de cigarro, acabar de almoçar ou estiver em algum intervalo (exemplos de gatilhos), seu cérebro antecipará o prazer decorrente do efeito da nicotina no sangue e criará uma ânsia (*craving*) pela recompensa. Ao fumar para amenizar a ânsia, o fumante não está mais consciente do ato de fumar como um dia esteve, mas age de forma automatizada. Como demonstram estudos de neurocientistas (Berridge & Kringelbach, 2008), em casos como estes, a atividade neuronal tem seu pico não mais no momento da recompensa (prazer decorrente do fumo), mas no momento do gatilho (ânsia).

Podemos criar o hábito de substituir linguagem técnica por natural? A princípio, sim. Hábitos são característicos por exigirem esforço por tempo limitado – até que seja criado um gatilho a partir do qual uma atividade seja seguida automaticamente – e gerarem efeitos prolongados. Não obstante, é difícil imaginar que uma pessoa vá ficar “treinando”⁶², por meses⁶³, substituir linguagem técnica por natural, poucos minutos por dia, para criar um novo hábito. Esta estratégia, além de parecer desgastante e restrita⁶⁴, não parece ser uma alternativa viável ou mais realista do que tentar estar atento o tempo inteiro a raciocínios enviesados.

Por fim, na parte final do primeiro capítulo, pretendi fazer um mapeamento sucinto dos vieses da cognição e das razões pelas quais estes vieses são de difícil correção. A razão deste mapeamento é para mostrar que os pressupostos a partir dos quais ainda hoje são pensadas políticas paternalistas estão mudando. Se antes o paradigma de racionalidade humana eram os *Econs*, representados pela figura do *Spock*, atualmente há evidências mostrando que, em verdade, não somos *Econs*, mas *Humanos*, mais fielmente retratados como *Homer Simpson*. Tendo sido feita esta consideração, resta a pergunta: como fazer políticas paternalistas para *Humanos*? Para Cass Sunstein e Richard Thaler, devemos considerar o paternalismo libertário.

⁶² Por treinar, entenda atividade de repetição para criação de hábito. Pode ser, por exemplo, criar o hábito de toda vez que vir o símbolo “%” ou ouvir o termo “por cento”, pensar em frequências naturais. Por outro lado, embora seja difícil de imaginar, é também possível que existam pessoas que possam criar o hábito pela ânsia do prazer decorrente da sensação de vitória por ter superado um viés da cognição.

⁶³ De acordo com um estudo recente (Lally *et al*, 2010), o tempo necessário para criação de hábitos varia razoavelmente entre pessoas. Neste estudo, a variação de tempo para criação de um hábito entre participantes foi de 18 a 254 dias.

⁶⁴ Restrita por não lidar com os vieses globalmente, mas estar limitada a um viés por vez.

3

Uma terceira via: o paternalismo libertário

Considere a seguinte situação: o ano é 2003, em *Hong Kong*, e a quantidade de suicídios é preocupante. Dentre os métodos mais usados entre os suicidas, a queima de carvão, considerada indolor, cresce rapidamente, de 2% dos casos em 1998 para 26% em 2003 (Yip, 2008). Diante desta constatação, planejadores de políticas públicas estão preocupados com a possibilidade de que a quantidade de suicídios cresça exponencialmente. Uma das razões por que muitas pessoas deixam de se suicidar é o medo da dor. Sem este medo, presume-se, mais pessoas cometeriam o suicídio. O suicídio torna-se a principal questão de saúde pública do País. Para combater este problema, planejadores se reúnem para discutir o que fazer.

As opiniões são divididas. De um lado, há pessoas que afirmam que o suicídio decorre de uma falta de apoio psicológico, que uma linha telefônica específica de auxílio a pessoas com problemas psicológicos resolveria o problema. Se as pessoas, no momento do desespero, ligassem para determinado número e conversassem com pessoas preparadas, muitas desistiriam da ideia de se suicidar. De outro, há pessoas que pretendem resolver a crise com a proibição de venda de carvão em supermercados e criação de uma licença para uso. A compra sem licença é considerada crime. Os defensores desta segunda forma acreditam que o problema é sério e urgente demais para que seja tratado com medidas paliativas.

As opiniões dos planejadores ilustram os dois extremos do que considerarei como a velha perspectiva do paternalismo de Estado: ou se é liberal e antipaternalista, ou se é a favor de um paternalismo ostensivo e, muitas vezes, coercitivas; ou se ajuda as opções a escolherem, ou se retira as opções ruins. Em comum, ambas consideram o alvo das políticas um ser racional, um *Econ*, que agirá de forma consistente com exames de prós e contras. No primeiro caso, deixaria de se suicidar em decorrência de mais informação e convencimento; no

segundo, em decorrência do medo da sanção, que tornaria a atividade menos interessante de ser realizada. Será possível uma posição intermediária, uma terceira via, que faça com que pessoas façam melhores⁶⁵ escolhas sem que haja restrição de opções?

Uma amostra desta possibilidade foi testada por Yip e outros (2010). Entre julho de 2006 ao final de junho de 2007, os pesquisadores selecionaram dois distritos adjacentes de *Hong Kong* – *Tuen Mun* e *Yuen Long* – com características demográficas e socioeconômicas parecidas e com altos índices de suicídios por queima de carvão, para realizar um experimento. Nos mercados de *Tuen Mun* (distrito manipulação), o carvão de churrasco deixou de ser ofertado em prateleiras para serem vendidos exclusivamente por pedido a vendedores, que teriam que buscar o produto em um *container* trancado⁶⁶. Os mercados de *Yuen Long* (distrito controle) continuaram vendendo carvão normalmente. Será que esta intervenção, que passa ao largo de proibições⁶⁷ ou a mera disponibilização de informações, pode ser efetiva? Os resultados do experimento estão dispostos na tabela abaixo:

⁶⁵ Em relação a suicídio, a questão normativa pode ser controversa. A forma com que as pessoas lidam com o suicídio varia de acordo com alinhamento filosófico e religioso, e pode ser fortemente influenciado pela cultura em que a pessoa está inserida. No Japão, por exemplo, o suicídio pode ser considerado com um ato honroso em algumas circunstâncias. Em casos diferentes do suicídio, considerar quais decisões são boas é menos controverso: poucas pessoas considerariam comer comidas gordurosas uma boa decisão em relação à saúde.

⁶⁶ Segundo os pesquisadores, o tempo para que o carvão fosse entregue aos clientes era de 10 minutos, em média.

⁶⁷ Uma pessoa poderia argumentar que a diferença entre proibir alguma coisa de ser vendida e tornar sua venda mais difícil não é categórica, mas de grau. De fato, em ambos os casos há aumento de custos de determinada opção em intensidades diferentes. A diferença relevante que pode ser apontada é em relação à confiança de planejadores de políticas públicas em relação ao poder de dissuasão das medidas. É difícil acreditar que uma pessoa convicta para cometer suicídio deixará de cometê-lo por ter que esperar alguns minutos a mais para poder comprar carvão. A proibição da venda de carvão parece a única forma capaz de dissuasão significativa.

Table 1 Number and rate of suicides according to gender and suicide method							
Period ^a		Intervention Tuen Mun		Control Yuen Long		All districts	
		Cases, <i>n</i>	Rate ^b	Cases, <i>n</i>	Rate ^b	Cases, <i>n</i>	Rate ^b
Charcoal burning	Pre-intervention	21	4.3*	16	3.0	176	2.6
	Intervention	10	2.0	23	4.3	159	2.3
Other methods	Pre-intervention	67	13.6	51	9.6	790	11.6
	Intervention	50	10.2	43	8.1	758	11.0
All methods	Pre-intervention	88	17.9*	67	12.7	966	14.1
	Intervention	60	12.2	66	12.5	917	13.3
^a Pre-intervention period July 2005 to June 2006, intervention July 2006 to June 2007. ^b Rate per 100 000. * <i>P</i> < 0.05 for comparison between pre-intervention and intervention periods.							

Figura 12: Número de suicídios no ano anterior e durante a intervenção.

Várias informações podem ser extraídas da tabela. A primeira, no distrito de *Tuen Mun*, onde a venda de carvão foi tornada mais difícil, o número de suicídios por queima de carvão diminuiu consideravelmente, de 21 para 10 casos. A segunda e talvez a mais relevante, o número total de suicídios também diminuiu de 88 para 60, o que indica que as pessoas não optaram por alterar de método de suicídio, mas deixaram de se suicidar. Assim, das 18 pessoas que deixaram de se suicidar, 11 foram, presume-se, em razão da intervenção. Os outros 7 suicídios que deixaram de acontecer seguiram uma tendência de redução de suicídios por outros métodos, que pode ser observada tanto em todos os distritos (de 790 para 758) quanto no distrito controle (de 51 para 43 casos). A terceira, no distrito controle, onde o carvão continuou sendo vendido normalmente, não houve redução, mas aumento significativo de casos de suicídio por queima de carvão.

O estudo apresentado possui limitações: não houve replicações, apenas duas regiões foram estudadas, o tempo de análise foi pequeno e, no distrito sob intervenção, o carvão continuou sendo vendido normalmente em pequenos estabelecimentos. A despeito disto, há claras evidências que pequenas alterações no ambiente podem gerar efeitos significativos de alteração de comportamento. É razoável imaginar que, se tal intervenção fosse feita em toda *Hong Kong*, o número de suicídios diminuísse sensivelmente. Isto é, uma pequena e simples alteração no ambiente da decisão, que não causa ressentimentos nas pessoas pela sensação de perda de liberdade nem restringe opções, teria um efeito considerável para fazer com que pessoas tomem melhores decisões.

Este exemplo da intervenção feita em *Hong Kong* indica uma série de passos a serem seguidos: primeiro, identifica-se um problema, algo que precisa ser alterado; segundo, pesquisa-se as fontes do problema, tentando identificar suas causas; terceiro, faz-se escolhas de alteração do ambiente de decisão para que as causas do problema sejam neutralizadas; quarto, aplica-se as alterações que sejam mais viáveis economicamente e que gerem os melhores resultados. O experimento em tela, embora não tenha feito menção explícita, poderia ser encaixado como um exemplo de paternalismo libertário, haja visto que pretende alterar comportamentos por meio de pequenas e sutis intervenções na arquitetura da decisão. Tendo sido feitos estes esclarecimentos iniciais, resta revelar os termos técnicos envolvidos na discussão sobre paternalismo libertário: o que é a arquitetura da decisão, o paternalismo libertário e o que são os *nudges*.

3.1

Arquitetura da decisão

É possível não afetar a decisão e escolha das pessoas? Em outras palavras, é possível que as pessoas tomem decisões completamente independentes, isto é, sendo afetadas por nada e ninguém além de si mesmas? Sunstein e Thaler (2003, p. 5; 2008, p. 10) acreditam que não⁶⁸. Não apenas é impossível que uma decisão seja tomada sem ser influenciada pela *arquitetura da decisão*, como, por conta disto, é inevitável que haja algum grau de paternalismo envolvido⁶⁹ (2003, p. 7). Este paternalismo pode ser intencional, planejado e desenhado por um agente, ou simplesmente a forma com a arquitetura da decisão foi espontaneamente arrumada.

⁶⁸ Para Sunstein e Thaler (2003, pp. 4-5), a própria ideia de existência de preferências prévias deve ser considerada com ceticismo, haja vista o quanto estas são afetadas por efeitos de *framing* ou por regras *default*.

⁶⁹ Esta colocação, que aparece inicialmente no artigo em um artigo de 2003, *Libertarian Paternalism is not an oxymoron*, é depois abandonada no livro *Nudge*, de 2008. Em vez de falar que qualquer forma de paternalismo é inevitável, os autores optam por dizer que qualquer forma de *antinudge* (p.11) ou arquitetura da decisão é inevitável (p. 72). De fato, considerar atos não intencionais como paternalista soa estranho e a correção feita pelos autores é razoável.

Em razão deste caráter inevitável, afirmam os autores: “podemos abandonar a questão pouco interessante sobre ser paternalista ou não, e focarmos na questão mais construtiva sobre como escolher dentre as opções que influenciam escolhas” (Sunstein & Thaler, 2003, p. 8, *tradução minha*). Que escolhas poderosas e inafastáveis são estas? Nos casos em que devam ser escolhidas, que opções o agente tem e que critérios devem ser usados para esta escolha?

Para ilustrar esta situação de escolha, analisemos a estória da *cafeteria* (Thaler & Sunstein, 2008, pp. 1-6). Os autores pedem para que imaginemos a escolha de *Carolyn*, uma amiga, diretora de alimentos e responsável pela nutrição de milhares de crianças. Por meio de experimentos realizados com seu amigo *Adam*, *Carolyn* descobre que tem superpoderes: ela é capaz de aumentar ou diminuir o consumo de vários alimentos em até 25%, apenas alterando coisas que parecem irrelevantes, como a localização dos alimentos no cardápio e nos mostradores das cafeterias. *Carolyn* então pensa de que forma pode usar seus superpoderes. Eis as opções:

1. Arrumar os alimentos da forma que seja a melhor para as crianças, todas as coisas consideradas;
2. Escolher a ordem dos alimentos de forma aleatória;
3. Tentar arranjar os alimentos de forma que as crianças escolham os alimentos que escolheriam por si mesmas;
4. Maximizar a venda de itens cujos fornecedores estejam dispostos a pagar o maior suborno;
5. Maximizar os lucros, ponto final. (Thaler & Sunstein, 2008, p. 2, *tradução minha*)

As cinco opções possíveis têm pontos que podem ser considerados positivos ou negativos. A opção 1 seria aquela em que as crianças se alimentariam da forma mais saudável possível, mas pode ser considerada intrusiva e paternalista; A opção 2 seria uma opção neutra, não-intrusiva, mas acabaria por permitir que, por puro acaso, algumas crianças se alimentassem melhor do que outras; a opção 3 tentaria anular a consciência dos superpoderes de *Carolyn*, mas é impossível de ser realizada, pois a própria forma com que os alunos fazem suas escolhas é em parte determinada pela forma com que as opções estão arrumadas; a opção 4 aumentaria as riquezas pessoais de *Carolyn*, mas seria antiético; a opção 5 seria boa para os donos de cafeteria, o que faz parte das obrigações de uma diretora de alimentos, mas, presumivelmente, prejudicial à saúde das crianças.

A escolha de *Carolyn*, como pode ser notado, depende de diversos fatores, tais como seus valores e objetivos. Não obstante a decisão tomada por *Carolyn*, ela está exercendo o papel de *arquiteta da decisão* neste contexto, haja vista que é a responsável por organizar o contexto em que pessoas fazem decisões (Thaler & Sunstein, 2008, p. 3). Vale notar que a estória citada retrata um caso excepcional, pois *Carolyn* não apenas está consciente de seus poderes de arquiteta da decisão, como tem ciência das consequências das opções de que dispõe. Em grande parte dos casos, porém, arquitetos da decisão não têm consciência de que têm tais poderes, nem sabem os efeitos de diferentes arrumações da arquitetura da decisão. Acabam por fazer pequenas alterações na arquitetura da decisão que altera a tomada de decisão das pessoas de forma intuitiva.

Como afirmam Thaler e Sunstein: “a regra de ouro é assumir que ‘tudo tem importância’” (2008, p. 3, *tradução minha*). Cada pequeno detalhe da arquitetura da decisão interfere de alguma forma: a cor da caneta usada, a altura das cadeiras, a temperatura do ambiente, o teor dos quadros nas paredes, a ordem das frases, a limpeza do local, etc. Cada elemento terá efeitos de diferentes tipos e intensidade de acordo com a forma com que sejam arrumados, mesmo que a arrumação seja não intencional.

A intensidade de cada alteração comumente é pequena, não chegando a causar 10% de alteração de decisões. Por exemplo, um estudo aponta que pessoas estão mais dispostas a comer maçãs em ambientes com iluminação amarela do que azul (Yang; Cho; Seo, 2015). Esta informação pode ser preciosa e usada por donos de mercados hortifrutigranjeiros, que podem adaptar a iluminação de seus estabelecimentos. Não obstante, esta mesma mudança pode ser feita de forma intuitiva ou por simples sorte: “pessoas gostam de sol, logo faz sentido que se sintam melhor para comprar maçãs sob iluminação amarela” ou “lâmpadas de cor branca estão muito caras, melhor comprar as amarelas”. O mesmo vale para o lado oposto, pode ser que, por gostar da cor azul e achar que a iluminação não é algo relevante, um dono de hortifrutigranjeiro atrapalhe seu negócio. Este último não observou a regra de ouro de que cada detalhe, cada escolha na arrumação da arquitetura da decisão importa.

Detalhes importam, mas quanto? Às vezes, um pequeno detalhe pode ter um efeito enorme, como esta pequena intervenção feita no aeroporto de Amsterdã, de imagens de moscas em mictórios masculinos:



Figura 13: Pequena intervenção em mictórios do aeroporto de Amsterdã.

De acordo com a empresa responsável pela venda do produto, esta pequena intervenção é capaz de reduzir em até 85% derrame de urina pelo chão dos banheiros públicos. Igualmente criativa e com grandes pretensões, mas infinitamente mais cara, é a intervenção feita recentemente em Lisboa, Portugal, do *sinaleira dançante*⁷⁰. Durante esta intervenção, transeuntes puderam entrar em uma cabine que tocava música agitada e começar a dançar. Seus movimentos eram captados por uma câmera e transmitidos em tempo real a semáforos e copiados pelo bonequinho vermelho que indica que o sinal está fechado. Desta forma, ao verem uma coisa incomum e divertida, grande parte das pessoas que, de outra forma, teriam atravessado a rua enquanto o sinal estivesse vermelho, acabaram por aguardar o sinal verde.

Estas duas formas de intervenção são, contudo, exceções ao comum. Normalmente, pequenas intervenções geram pequenos resultados. Ao contrário de efeitos próximos de 80%, como os aventados pelos idealizadores das duas intervenções acima, o efeito de cada intervenção não costuma ser causa de mais do que 10% de alteração de comportamento. Em casos comuns, pode-se esperar que várias pequenas intervenções na arquitetura sejam somadas para que se consiga alterar de forma significativa a forma como as pessoas decidem. Assim, voltando para o exemplo do dono de mercado de hortifrutigranjeiros, aliar a

⁷⁰ O vídeo mostrando esta intervenção pode ser encontrado em https://www.youtube.com/watch?v=SB_0vRnkeOk. Acessado em 26/02/2016.

iluminação amarela sobre as maçãs a outras intervenções, como deixar maçãs a altura dos olhos nas prateleiras ou expor seu preço de forma não arredondada, como R\$3,99 em vez de R\$4, pode fazer uma diferença significativa nos resultados das vendas. O vislumbre desta possibilidade de alteração de comportamentos por meio de pequenas alterações na arquitetura da decisão é um pressuposto central ao paternalismo libertário.

3.2 Paternalismo libertário

O termo foi inicialmente apresentado em um artigo homônimo em 2003, nos seguintes termos: “(...) uma abordagem que preserva a liberdade de escolha, mas autoriza instituições públicas e privadas a dirigir pessoas em direções que promoverão seu bem-estar” (Thaler & Sunstein, 2003, p. 179, *tradução minha*). Trata-se da ideia de sugerir uma reconciliação entre dois termos que parecem inconciliáveis: paternalismo e liberalismo. Para os autores, o paternalismo libertário deveria ser aceito até pelo mais ardente libertário⁷¹ (Thaler & Sunstein, 2003, p. 175). Neste sentido, é possível respeitar a liberdade individual de escolha (aspecto liberal) e, simultaneamente, priorizar o incremento de bem-estar, desde que de acordo com a própria vontade do indivíduo (aspecto paternalista que seria aceito por um liberal). Portanto, como afirmam os autores em um artigo subsequente (Sunstein & Thaler, 2003), por mais que pareça contraintuitivo a princípio, o paternalismo libertário não é um oxímoro⁷².

O termo é de difícil enquadramento, podendo ser entendido de diversas formas, tais como uma corrente filosófica ou uma posição ética. De fato, os próprios autores que criaram o termo não se comprometeram muito com esta questão, tratando o termo de forma genérica: inicialmente em termos menos pretensiosos, como “uma forma de encorajar economistas a repensarem suas visões sobre paternalismo” (Thaler & Sunstein, 2003, p. 175); posteriormente, de forma mais pretensiosa, como “nosso novo movimento” (*idem*, 2008, p. 4).

⁷¹ Thaler e Sunstein usam o termo libertário e liberal como intercambiáveis, não fazendo menção às diferenças como estas ideias são tratadas, especialmente nos Estados Unidos.

⁷² Oxímoro, segundo o dicionário online <http://www.priberam.pt/dlpo/Oximoro> (Acessado em 26/02/2016), é uma “combinação engenhosa de palavras contraditórias ou incongruentes (como bondade cruel).

Entendido como um movimento, o paternalismo libertário clama por “consciência (*self-conscious efforts*) de instituições do setor privado e também pelo governo, para conduzir pessoas a escolhas que melhorarão suas vidas” (*ibidem*, p. 6). Neste sentido, considerando as opções de que dispunha *Carolyn* na estória da cafeteria, Thaler e Sunstein gostariam que as instituições públicas e privadas optassem por escolher a opção que gerasse os melhores resultados (opção 1 para *Carolyn*) para as pessoas, sempre que estiverem diante de uma questão de escolha de intervenção na arquitetura da decisão.

Afinal, é possível um paternalismo liberal ou libertário? A princípio, não. Como vimos, de acordo com a velha perspectiva do paternalismo, imaginado para o *homo economicus*, eram imagináveis apenas dois extremos: ou se era paternalista, ou antipaternalista. Contudo, com o desenvolvimento de estudos sobre a psicologia humana feitos por psicólogos e economistas comportamentais, que apontam para falhas sistemáticas e previsíveis, é possível relativizar esta divisão em extremos e pensar na discussão com base em um contínuo:

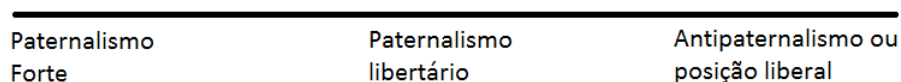


Figura 14: Contínuo da nova perspectiva do paternalismo de Estado

De que forma estudos sobre falhas da cognição podem ter contribuído para a elaboração de uma alternativa entre extremos? Antes, entendia-se que as pessoas eram racionais e agiam de forma consistente (*homo economicus*). Com os diversos estudos sobre vieses da cognição, pode-se perceber que (i) pessoas agem irracionalmente de forma sistemática e previsível e (ii) pequenas intervenções, mesmo as mais sutis (exemplo: ancoragem), podem fazer a diferença para anular os efeitos dos vieses. Assim, se os erros são previsíveis e pequenas intervenções podem anulá-los, há uma possibilidade de ser paternalista, ajudando pessoas a cometerem menos erros que diminuam seu bem-estar, por meio de pequenas e sutis intervenções. Estas intervenções, por serem direcionadas não diretamente ao

indivíduo, criando-lhe obstáculos, mas à arquitetura da decisão em que ele está inserido, preserva sua liberdade de escolha⁷³.

Por Thaler e Sunstein:

Paternalismo libertário é um tipo relativamente fraco, suave e não intrusivo de paternalismo porque escolhas não são bloqueadas, retiradas ou significativamente dificultadas. Se as pessoas querem fumar cigarros, comer muitos doces, escolher um plano de saúde ruim, ou deixar de guardar dinheiro para a aposentadoria, paternalistas libertários não as forçarão a fazer diferente – ou fazer as coisas muito mais difíceis para elas” (2008, p. 5, *tradução minha*)

Em razão desta perspectiva que agradaria paternalistas e antipaternalistas, arquitetos da decisão estão legitimados e justificados a tentar influenciar o comportamento das pessoas para que vivam melhor. Se tiverem que escolher dentre várias possíveis arrumações, como teve que fazer *Carolyn*, estão legitimados a escolher a opção que faça com as pessoas fiquem melhores (*better off*). Como decidir o que é melhor para os outros? Este é o ponto que ressalta o caráter paternalista do paternalismo libertário, haja vista que, na prática:

(...) arquitetos da decisão privados e públicos não estão meramente tentando rastrear ou implementar as escolhas antecipadas pelas pessoas. Em vez disto, eles estão conscientemente (*self-consciously*) tentando mover pessoas em direções que farão suas vidas melhores. (Thaler & Sunstein, 2008, p.6, *tradução minha*)

Este ponto é o que pode causar maior resistência em liberais. Em uma sociedade heterogênea e polarizada, é improvável obter um consenso acerca dos desejos e preferências das pessoas. Como os próprios autores percebem, apesar de o paternalismo libertário, em teoria, pretender ajudar as pessoas a realizarem as escolhas prévias (um paternalismo de *meios*), ele acaba, por uma questão pragmática, envolvendo escolhas sobre os *fins* das pessoas⁷⁴: seria inviável e inútil se *Carolyn* fizesse uma pesquisa com milhares de alunos para saber se todos concordam que comer saudavelmente é o melhor para eles. Por esta perspectiva, se uma pessoa discordar da opinião da maioria, a justificação dos arquitetos da decisão sobre suas decisões é enfraquecida. Este enfraquecimento, todavia, é relativizado, pois o paternalismo libertário não retira opções por meio de proibições e fiscalização, mas é realizado por meio de *nudges*.

⁷³ Como veremos, apenas um tipo de liberdade, a negativa, está, indiscutivelmente, sendo preservada.

⁷⁴ Como será visto no tópico subsequente, uma opção para conciliar paternalismo libertário e heterogeneidade da sociedade é a elaboração de regras *default* individuais, como já fazem sites de compra online (Sunstein, 2015).

3.3 *Nudge*

*Nudge*⁷⁵ é um termo de difícil tradução, podendo ser entendido como “cutucadas gentis” ou “empurrõesinhos”. Uma boa forma de traduzi-lo é mostrar como foi representado na capa do livro homônimo (Thaler & Sunstein, 2008):



Figura 15: Figura da capa do livro *Nudge*.

Esta imagem é uma ótima ilustração do que seria um *nudge*: um elefante adulto, presumidamente uma mãe, dando um empurrãozinho

em seu filhote para que ele se mantenha de pé. Que relação poderia ter um ato de uma mãe elefante com políticas públicas? Como vimos, por ser um dos elementos do paternalismo libertário, *nudges* precisam guardar alguma relação⁷⁶ com outros elementos já explicados, nomeadamente, a arquitetura da decisão e o paternalismo libertário.

Nudge é aquilo que o arquiteto da decisão faz quando está sendo paternalista. Paternalista não em sentido amplo, mas libertário. Por conta disto, um *nudge* é uma pequena e sutil intervenção, localizada entre o extremo paternalista forte (proibições, incentivos, etc.) e antipaternalista (ataque à desinformação, persuasão racional, etc.), marcos da velha perspectiva do paternalismo de Estado. Tal como o *nudge* da mãe elefante, o Estado “*nudgea*”, isto é, dá pequenos e sutis empurrõesinhos nas pessoas para que elas tomem melhores decisões.

⁷⁵ O termo, apesar de ser um elemento central da discussão sobre paternalismo libertário, aparece pela primeira vez no livro homônimo, em 2008, cinco anos após o primeiro artigo de Thaler e Sunstein sobre paternalismo libertário (2003).

⁷⁶ Os termos *nudge* e paternalismo libertário são ocasionalmente tratados como intercambiáveis. Inclusive por um dos criados do termo, Cass Sunstein, segundo o qual “podemos entender o paternalismo suave [libertário], assim definido, como incluindo *nudges*, e eu usarei os termos intercambiavelmente aqui” (2014, p. 58, *tradução minha*).

Em consonância com esta observação, Richard Thaler e Cass Sunstein estipulam condições para o conceito de *nudge* em duas partes do livro homônimo. Na primeira parte (i):

Um *nudge*, como usaremos o termo, é qualquer aspecto da arquitetura da decisão que altera o comportamento das pessoas de forma previsível sem proibir nenhuma opção ou alterar significativamente seus incentivos econômicos. Para contar como um mero *nudge*, a intervenção precisa ser simples e fácil de evitar. *Nudges* não são ordens. Botar a fruta na altura dos olhos conta como um *nudge*. Banir comida não saudável (*junk food*) não. (2008, p. 6, *tradução minha*)

Em um segundo trecho (ii): “De acordo com nossa definição, *nudge* é qualquer fator que significativamente altere o comportamento de *Humanos*, mas que seriam ignorados por *Econs*” (2008, p. 8, *tradução minha*).

Os dois trechos, apesar de claros, são estranhos entre si. No primeiro trecho, *nudge* é um aspecto da arquitetura da decisão com certas condições de forma; no segundo, a discussão é deslocada para o âmbito da economia comportamental, ao serem articulados termos como *Humanos* e *Econs*. Trata-se, portanto, de uma definição geral de *nudge* e um princípio norteador da economia comportamental aplicado a *nudges*, respectivamente (Hansen, 2016).

Como se pode observar, de acordo com a definição (i), *nudges* (a) alteram o comportamento de forma previsível (b) sem proibir nenhuma opção ou alterar significativamente incentivos econômicos. Além disto, precisam ser (c) simples e fáceis de evitar. Com base na definição (ii), *nudges* alteram (d) comportamento de *Humanos*, (e) mas seriam ineficazes em *Econs*. Em outras palavras, “em princípio, um *nudge* [é a política pública que] não deveria influenciar o comportamento, mas na prática o faz” (Hansen, 2016, p. 8, *tradução minha*).

É possível (a), (b) e (c) sem (e)? A princípio sim, pois *Econs* podem ter seu comportamento influenciado de forma previsível por pequenas alterações na arquitetura da decisão, basta existir alguma alteração no custo da decisão. Da mesma forma é possível (d), sem (a), (b) ou (c)? Igualmente sim, haja vista que *Humanos* também podem ter seu comportamento alterado por políticas paternalistas fortes ou políticas liberais⁷⁷. Como assimilar dois trechos que não têm relação clara entre si para formar um conceito delimitado de *nudge*? Seria (ii)

⁷⁷ Neste sentido, como apontam Hausman e Welch (2010), a caracterização de *nudge* poderia ser mais clara não fosse o caráter negativo das condições apresentadas: sabe-se com certeza, apenas, o que não são os *nudges*.

mais uma condição para (i)? Os autores não são explícitos em relação a esta questão, o que pode gerar confusão.

Há duas⁷⁸ formas de interpretar a relação entre os dois trechos e estabelecer um conceito de *nudge*: por meio de uma *interpretação conjuntiva*, segundo a qual (ii) é mais uma condição para (i); ou *disjuntiva*, conforme a qual (i) ou (ii) são independentes e se alternam de acordo com o contexto⁷⁹. Estas interpretações têm diferentes graus de amplitude: para a versão conjuntiva, os casos de *nudge* são mais restritos; ao passo que, para a versão disjuntiva, *nudges* englobam mais casos, inclusive os desviem do princípio de economia comportamental apresentado no segundo trecho.

A interpretação conjuntiva é empregada por diversos comentadores do livro *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008), tais como Rebonato (2012, p. 84), Calo (2014, p. 784), John, Smith e Stoker (2009, p. 80), Bovens (2009, p. 209) e Hanson (2016, p. 8). Para estes comentadores, pequenas intervenções na arquitetura da decisão são consideradas *nudges* apenas se forem indiferentes para *Econs* e significativos para *Humanos*. Em outras palavras, *nudges*, além de serem pequenas intervenções na arquitetura da decisão, precisam ser direcionados às intuições do sistema 1, ignorando apelos à reflexão do sistema 2. Neste sentido, *nudges* envolvem *manipulação* de falhas de cognição, de maneira que sejam manejadas em favor do tomador de decisão. Os vieses da cognição acabam sendo tratados como aliados dos planejadores de políticas públicas (Grüne-Yanoff & Hertwig, 2015, p. 22).

A interpretação conjuntiva tem apoio em diversos pontos do livro *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008). Primeiro, na forma com que o livro foi estruturado: a primeira parte, de caráter preliminar e anterior a exemplos de *nudges*, é dedicada à compilação de vieses da cognição. Segundo, são presumidos que “tomadores de decisões um pouco desatentos (*mindless*) e passivos” (2008, p. 37, *tradução*

⁷⁸ Mongin e Cozic (2014) apontam para o fato de que há três conceitos possíveis para *nudge*: qualquer pequena alteração na arquitetura da decisão (trecho i); políticas que consideram falhas de cognição como meios (trecho ii); e políticas que consideram as falhas como obstáculos que precisam ser neutralizados. Para os autores, de acordo com os exemplos apresentados em *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008), o terceiro conceito é o mais sólido, apesar de não ser explicitamente articulado.

⁷⁹ Se o contexto envolver questões relacionadas à magnitude da intervenção, o critério para identificar o *nudge* é uma pequena intervenção (i). Se forem tratadas questões em que a diferença entre *Econs* e *Humanos* seja relevante, usa-se o critério (ii). Se ambas as questões forem suscitadas, escolhe-se arbitrariamente entre (i) ou (ii).

minha), e se adota o “entendimento do comportamento humano pode ser melhorado pela apreciação de como pessoas erram sistematicamente” (p. 19, *tradução minha*). Estes trechos indicam que o Programa de Vieses e Heurísticas, liderado por Kahneman, tem papel motivacional subjacente a e fundacional da concepção dos *nudges* (Hansen, 2016).

De fato, o que faz *nudges* genuínos e interessantes é a ideia de explorar deficiências cognitivas e motivacionais das pessoas de forma paternalista (Grüne-Yanoff & Hertwig, 2015, p. 6). Afinal, pequenas intervenções na arquitetura da decisão, como a disposição de uma placa informativa ou pequenos incentivos econômicos sempre existiram e, por conta disto, a eles não faria sentido criar um termo inovador como *nudge*. O que diferencia um *nudge* de uma plaquinha informativa seria o *plus* do primeiro de ser direcionado aos vieses da cognição. Portanto, *nudges* não são qualquer tipo de empurrãozinho, mas empurrõeszinhos planejados com base em décadas de experimentos de psicologia comportamental.

As ideias da interpretação conjuntiva podem ser expostas por meio de duas propriedades⁸⁰ necessárias do *nudge*, em especial a segunda:

1. Um planejador de políticas públicas (arquiteto da decisão) tem a intenção de que o *nudge* conduza o comportamento do tomador de decisão para longe daquele do comportamento implicado pela falha de cognição e em direção ao seu objetivo último ou preferência.
2. Um *nudge* procura realizar sua influência pela *exploração de falhas cognitivas empiricamente documentadas* da deliberação humana e escolha, sem alterar incentivos financeiros (desincentivos). (Grüne-Yanoff & Hertwig, 2015, p. 6, *tradução e grifos meus*)

No mesmo sentido, Riccardo Rebonato:

Paternalismo libertário é o conjunto de intervenções [*nudges*] direcionadas a superar vieses da cognição inevitáveis e inadequações decisórias de um indivíduo, *explorando-os de tal forma que influencie a decisão do indivíduo* (de um modo facilmente reversível) em direção a escolhas que o indivíduo faria se dispusesse de tempo e informação ilimitados, e tivessem a capacidade analítica de um tomador de decisão racional (mais precisamente, de um *Homo Economicus*) (2012, p. 84, *tradução e grifos meus*)

Esta interpretação mais restrita, apesar de interessante e coerente com diversos pontos do livro *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008), não parece ser a adotada pelos próprios criadores do termo, como esclarece um deles, Cass

⁸⁰ Os autores citados apresentam um total de quatro propriedades do *nudge*, mas, sob um critério de relevância para a discussão aqui apresentada, apenas as duas primeiras serão citadas.

Sunstein, no livro *Why nudge?* (2014). Para o autor, definições mais restritas estão equivocadas em, pelo menos⁸¹, dois aspectos:

Primeiro, o universo dos *nudges* é bem mais amplo (...) paternalismo libertário inclui intervenções (como avisos e regras *default*) que (...) não precisam especificamente neutralizar (*counteract*) vieses e inadequações decisoriais. Segundo, a palavra “neutralizar” é melhor do que “explorar”. *Nudges* podem neutralizar vieses (como *otimismo irrealista*) sem explorar nada. (Sunstein, 2014, p. 59, tradução minha)

Como pode ser notado, segundo um dos criadores do termo, *nudge* é um termo amplo, que engloba diversas intervenções, inclusive as que não se baseiam em ou pretendem neutralizar vieses da cognição. Por esta perspectiva, a interpretação mais precisa é a disjuntiva, segundo a qual o segundo trecho destacado (ii) – em que os autores afirmam que os *nudges* deveriam alterar significativamente o comportamento de *Humanos*, mas seriam ignorados por *Econs* – não é condição necessária para a conceituação do *nudge*. *Nudges* podem existir mesmo que não se faça menção a descobertas da psicologia ou economia comportamental, como no caso de disponibilização de informações, lembretes ou avisos⁸².

Em relação ao segundo ponto, Sunstein afirma que a ideia de *nudges* como ferramentas que exploram ou manipulam falhas da cognição em favor dos tomadores de decisão não é a melhor forma de interpretação de como estes são operacionalizados. Em vez de explorar os vieses, os *nudges* procuram neutralizá-los. De fato, há situações em que os vieses são neutralizados por meio de *nudges* que atacam suas causas, mas em grande parte dos exemplos usados no livro *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008) e em textos anteriores⁸³ (Jolls & Sunstein, 2006), *nudges* exploram o conhecimento de alguns vieses para resolver outros. Em outras palavras, administram-se vieses: aceita-se que alguns continuem existindo para que outros, mais danosos, sejam mitigados. As regras *default*, por exemplo, aproveitam-se do *viés do status quo* para resolver problemas decorrentes de outros vieses.

⁸¹ O autor trabalha com três aspectos, mas apenas dois serão citados por serem os mais apropriados para a discussão em foco.

⁸² Como será demonstrado no tópico subsequente, esta constatação feita pelos autores pode criar uma tensão entre paternalismo libertário e *nudges*, haja vista que há alguns *nudges* que não parecem ser paternalistas.

⁸³ Em textos anteriores ao livro de 2008, como o artigo citado de Sunstein de 2006, apesar de o termo *nudge* não ser usado, pode-se considerar que a ideia era a mesma.

Diante do exposto, pode-se notar que é relativamente grande o número de comentadores que interpretaram o conceito de *nudge* de forma diferente dos criadores do termo. Esta falta de rigidez conceitual pode ter duas razões: ora os autores não conseguiram ser claros o suficiente; ora sequer tentaram, e propositalmente deixaram o termo conceitualmente frouxo para que pudesse ser assimilado e popularizado mais facilmente. Para especular sobre esta questão, vale lembrar o caráter propositivo do paternalismo libertário, considerado um “novo movimento” por seus criadores (Thaler & Sunstein, 2008, p. 4). Em razão disto, os autores não parecem estar mirando seus esforços para convencer filósofos analíticos sobre a consistência do conceito, mas planejadores de políticas públicas de todo o mundo, fornecendo-lhes novas opções de agir. Que opções são estas?

3.3.1 Tipos de nudge

Há diversos tipos de *nudges*, direcionados a diferentes problemas⁸⁴. A despeito disto, dois exemplos de *nudges* são recorrentemente apresentados (em Thaler & Sunstein, 2003; 2008; Sunstein; Thaler, 2003) e podem ser considerados casos paradigmáticos de *nudges*: o experimento mental da *cafeteria*, já apresentado neste trabalho, e o programa *Save More for Tomorrow (SMarT)* (Thaler; Benartzi, 2004), implementado experimentalmente em algumas empresas. Para os autores de *Nudge*, os resultados das experiências de implementação do *SMarT* “proveem uma ilustração dramática do potencial poder da arquitetura da decisão” (Thaler & Sunstein, 2008, p. 113, *tradução minha*).

Por meio deste programa, trabalhadores são convidados a permitir que suas contribuições para previdência privada sejam automática e proporcionalmente aumentadas toda vez que ocorram aumentos de salário. Faz-se um comprometimento atual para o futuro: salva-se para o amanhã, mas começando apenas “amanhã”. Como esta política, uma alternativa a uma lei que obrigasse o aumento de contribuições ou campanhas informativas, pode ser efetiva? Em outras palavras, baseadas em que evidências Thaler e Benartzi acreditaram que o *SMarT* funcionaria?

⁸⁴ Luc Bovens (2009, pp. 210-211), baseado no livro *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008), compila seis tipos de agências (*agency*) alvo dos *nudges*: ignorância, inércia, *akrasia*, mal-estar, exceção e benefícios sociais.

Como apontam Thaler e Sunstein (2008, p. 112), *SMarT* articula alguns princípios da psicologia do comportamento humano, tais como: (i) restrições parecem menos dolorosas se ocorrerem no futuro (*falta de empatia frio-quente*), logo, ter menos dinheiro no futuro parece mais fácil atualmente do que realmente será; (ii) não se tem a sensação de perda de salário (*evita-se a aversão à perda*); e (iii) a inércia exerce um poder nas pessoas para que permaneçam inscritas no programa e contribuam mais (*viés do status quo*).

Thaler e Sunstein, no livro *Nudge* (2008), apresentam diversos exemplos de *nudges*, divididos em dois grupos⁸⁵: relacionados a problemas de dinheiro (capítulos 6 a 9) e saúde (capítulos 10 a 12)⁸⁶. Por meio dos exemplos apresentados, pode-se perceber que há *nudges* de diversas formas: opções *defaults* (pp. 83-87) e inscrições automáticas (p. 109), que se aproveitam da tendência das pessoas à inércia; *design* de ambientes (p. 82), conforme o exemplo de deixar a porta de entrada de prédios em frente a escadas e longe de elevadores; salientação de boas escolhas, como no exemplo da cafeteria (p. 2), onde se pretendeu dispor comidas saudáveis à altura dos olhos; facilitação de transações complicadas, como a dedução de doações para caridade no imposto de renda (p. 230); exceções, como no caso de exigência de uma licença especial para motociclistas que não queiram usar capacete (p. 232); mecanismos de informação sobre a performance de outras pessoas, como a porcentagem de pessoas que realizaram o pagamento de impostos (p.66); lembretes, avisos, alertas e advertências, como um *software* que adverte quando uma pessoa está tentando enviar um e-mail de teor raivoso, do qual poderá se arrepender (pp. 233-234) ou luzes vermelhas indicando a necessidade de alterar filtros de ar condicionados (p. 234); ou autobanimento de pessoas que se sintam incapazes de lidar com tentações (p. 233).

Como pode ser observado pelos exemplos, Thaler e Sunstein optaram por conceber *nudges* de forma muito inclusiva e abrangente – adotando o que chamei de interpretação disjuntiva. Como consequência desta opção, o termo pode perder clareza conceitual. Para tentar organizar e dar consistência à miríade de exemplos, Robert Baldwin (2014), considerou dividir os *nudges* em três graus, de acordo

⁸⁵ Para uma lista de outros exemplos, não apresentados dentro da divisão, ver capítulo 16.

⁸⁶ Os capítulos 13 a 15, apesar de parecem um seguimento lógico dos capítulos anteriores, não tratam de *nudges*, mas, pelo contrário, de situações em que indivíduos deveriam ter mais liberdade de escolha.

com o impacto na autonomia dos indivíduos. As ideias dos autores podem ser resumidas na tabela a seguir (p. 838, *tradução minha*):

Grau de Nudge:	Características típicas:	Exemplos:	Impacto na autonomia:
Primeiro	Simples informações ou lembretes, com o objetivo de aumentar a capacidade das pessoas para fazer uma escolha informada, racional e consciente.	1. Alerta em maços de cigarro. 2. Lembrete de preencher a declaração de imposto.	Respeita a autonomia e aumenta a racionalidade do tomador de decisão.
Segundo	Limitações comportamentais ou volitivas são exploradas de forma que a influenciar decisões em uma direção escolhida.	1. A instituição de um regime <i>opt-out</i> de doação de órgãos. 2. A localização da zona de fumantes do escritório é alterada para longe da área de trabalho.	O tomador de decisão poderia, se refletir, descobrir a natureza e o efeito do <i>nudge</i> – mas é improvável que o faça em razão das limitações comportamentais e tendência a exibir respostas “automáticas”.
Terceiro	Estratégias de <i>framing</i> , respostas emocionais ou técnicas dissimuladas são usadas para influenciar decisões ou preferências.	1. Uma campanha que promova hábitos alimentares saudáveis com slogan: “ <i>Don’t lose your looks, junk the junk food!</i> ”. 2. (...) fotografias de vítimas de câncer de pulmão são usadas para controlar o fumo. 3. Mensagens subliminares ⁸⁷ (...)	O tomador de decisão é influenciado, mas a reflexão é obstruída ou materialmente falha para desvendar a natureza e extensão da influência do comportamento ou da preferência.

Esta tabela tem uma função didática, pois esquematiza diversos exemplos em categorias bem definidas. Como pode ser notado, há *nudges* que incentivam decisões mais racionais (primeiro grau), que não as incentivam, mas podem ser desvendados (segundo grau) ou não (terceiro grau) por reflexão (p. 837). Por esta perspectiva, *nudges* de segundo e terceiro graus têm algo em comum: não incentivam decisões mais racionais, mas contornam esta tentativa, substituindo a decisão racional da pessoa objeto da política por artifícios baseados em estudos comportamentais. Por esta perspectiva, *nudges* de primeiro grau diferenciam-se substancialmente dos outros em relação ao grau de atribuído à capacidade de cognição das pessoas. *Nudges* de primeiro grau, portanto, não parecem paternalistas.

⁸⁷ Thaler e Sunstein (2008, pp. 243-246) estabelecem que um dos limites para os *nudges* seja o princípio da transparência de Rawls (1971), de acordo com o qual o Governo não deve usar políticas que não seja capaz de defender publicamente. Mensagens subliminares são um dos exemplos usados como ofensivos a este princípio.

3.3.1.1 Nudge e paternalismo

Neste trabalho, optei por usar um conceito de paternalismo cuja única condição suficiente e necessária é a de “que o paternalista identifique uma falha na cognição do indivíduo e, baseado nesta identificação, aja para aumentar o bem-estar do indivíduo” (capítulo 2). Em outras palavras, paternalistas devem acreditar que há algum obstáculo cognitivo⁸⁸ para que as pessoas, incluindo o próprio paternalista, deixem de tomar melhores decisões. Por meio desta definição, parece estar claro que alguns *nudges* não são paternalistas.

Neste sentido, *nudges* de segundo e terceiro grau parecem ser paternalistas porque, em vez de incentivarem decisões mais racionais, o que presume uma confiança na capacidade de pessoas tomarem boas decisões, exploram deficiências cognitivas para que as pessoas possam fazer escolhas melhores. De forma oposta, *nudges* de primeiro grau procuram aumentar a capacidade das pessoas de fazer uma escolha informada, racional e consciente, o que presume uma atribuição de competência cognitiva necessária para que sejam tomadas boas decisões.

Sob o ponto de vista do critério paternalista, *nudges* de todos os graus são paternalistas porque priorizam o aumento do bem-estar do indivíduo (segunda parte da definição) em detrimento de outros bens, mas alguns deixam de ser porque o fazem sem que exista atribuição de falha de cognição do indivíduo de quem se pretende aumentar o bem-estar (primeira parte). Somente há paternalismo se houver atribuição de falha de cognição, mesmo que seja em relação a um adulto bem informado que não esteja fazendo mal a ninguém além de si mesmo. Portanto, para que um *nudge* seja considerado paternalista, este precisa ser operado no domínio das respostas automáticas e inconscientes (sistema 1), não baseado em processos decisórios reflexivos (sistema 2).

Em consonância com esta conclusão, alguns comentadores consideram que *nudges* que simplesmente proveem informações (primeiro grau), em verdade, não

⁸⁸ Aqui se pretende usar “cognitivo” em sentido abrangente, como processos e estados mentais diversos. Estão inclusos, portanto, obstáculos relacionados à emoção e excluídos obstáculos externos, como uma porta.

podem ser considerados *nudges*, mas estratégias *think*⁸⁹ (John; Smith; Stoker, 2009). No mesmo sentido, para Hausman e Welch, disposição de informações e persuasão racional, por não gerarem substituição de julgamento da pessoa *nudgeada* pela que *nudgea*⁹⁰, não podem ser consideradas paternalistas (2010, p. 127). Esta conclusão parece ser subscrita pelo próprio Sunstein: “divulgação de informações verdadeiras não é ordinariamente entendida como paternalista” (2015, p. 84, *tradução minha*).

Diante do exposto, pode-se notar que apenas alguns *nudges* são paternalistas e que, em razão disto, não há relação necessária entre paternalismo libertário e *nudges*. Se os *nudges* não são necessariamente paternalistas, que outras possibilidades podem existir? Ao refletir sobre esta questão, Jamie Kelly (2013) afirma que *nudges* podem ser considerados para abordagens diferentes: pode-se pensar em *nudges* utilitaristas ou *nudges* de justiça (Rawlsiana) (p. 216). Se, como afirmam Thaler e Sunstein (2008), a arquitetura da decisão pode dar pequenos empurrõezinhos nas pessoas em direção a certas decisões, estas decisões não precisam ser necessariamente paternalistas. Em vez de se pensar em bem-estar do indivíduo, pode-se pensar no bem-estar geral ou na justiça social (Kelly, 2013, p. 219).

Para ilustrar esta questão, Kelly pede para que se imagine uma situação parecida com a da *cafeteria* (Thaler & Sunstein, 2008, pp. 1-4), em que as opções que podem ser salientadas pelo arquiteto da decisão sejam (Kelly, p. 223, *tradução minha*):

- (a) Salada mista californiana com peixe chileno;
- (b) Salada de ovos frescos, coletados em uma fazenda próxima, com pão caseiro.

A opção (a) é considerada mais saudável do que a opção (b). Logo, para um arquiteto da decisão com intenção paternalista, isto é, preocupado com o bem-estar individual, (a) deveria ser a opção disposta em evidência no cardápio. Por outro lado, a opção (b) é mais ambientalmente sustentável, haja vista que ovos

⁸⁹ Para uma compilação de técnicas de “desinviesamento” (*debias*), como pensar em contra-argumentos ou automonitoramento, que podem ser consideradas *think*, ver Mitchell, 2005, pp. 13-18.

⁹⁰ Hausman e Welch empregam uma definição diferente da adotada neste trabalho.

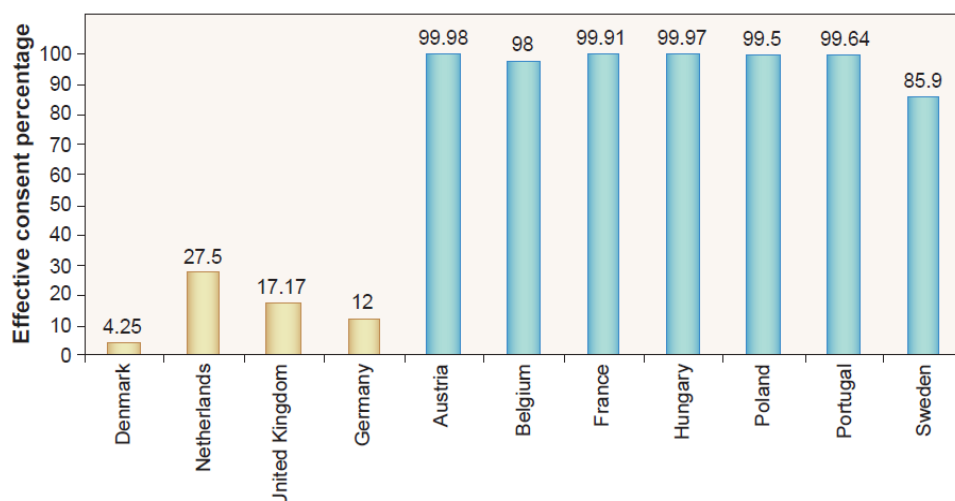
frescos e pão caseiro dispensam o transporte de alimentos e, por conta disto, poupam poluição do ar causada por veículos. Para um arquiteto da decisão com intenções utilitaristas, *nudge* (b) é não apenas possível, mas a melhor opção.

3.3.1.2

Opções *default* personalizadas

Os tipos de *nudge* são tão numerosos quanto for fértil a criatividade do planejador de políticas públicas. A despeito do grande número de possibilidades e do fato da recorrência dos exemplos da cafeteria e *SmarT*, um dos *nudges* parece ter ganhando mais atenção com o passar do tempo: as opções *default*. As opções *default* tornaram-se famosas a partir da constatação de que existe uma diferença tão grande de consentimento de doação de órgãos entre países próximos geográfica e culturalmente. Por exemplo, como é possível que o índice de consentimento para doação de órgãos na Áustria seja de 99% e na Alemanha, de apenas 12%? Ou de 85,9% na Suécia e 4,5% na Dinamarca?

Para investigar esta questão, Johnson e Goldstein (2003), baseados em um estudo anterior (Gäbel, 2003), notaram que os países adotavam dois métodos para determinar o consentimento de doação de órgãos: *opt-in* – pessoas que pretendem se tornar doadores devem fazer alguma manifestação explícita desta vontade – ou *opt-out* – pessoas que não pretendem se tornar doadores devem fazer alguma manifestação explícita desta refutação. Se não fizerem nada, serão considerados automaticamente doadores –. Os países que adotavam método *opt-out* tinham muito mais consentimentos em relação aos países que adotavam o método *opt-in*, conforme pode ser observado na figura abaixo:



Effective consent rates, by country. Explicit consent (opt-in, gold) and presumed consent (opt-out, blue).

Figura 16: Porcentagem de consentimentos de doação de órgãos em países europeus.

No caso de doações de órgãos, alterar opções *default* pode salvar vidas de forma clara. Situações, como a de doações de órgãos, em que as opções *default* são tão claramente benéficas e empiricamente embasadas, são, contudo, raras. Muitas vezes, é melhor deixar as pessoas escolherem ativamente. Para Sunstein (2015), devemos escolher ativamente, em, pelo menos, cinco situações, quando: (1) arquitetos da decisão são enviesados, pouco confiáveis ou não têm dados confiáveis sobre a preferência das pessoas; (2) se está diante de opções familiares e frequentes; (3) pessoas preferem escolher ativamente, como, por exemplo, a escolha do cônjuge; (4) aprender com erros é importante, como votar; ou (5) há heterogeneidade relevante, isto é, não há consenso mínimo entre as pessoas sobre determinada questão (2015, capítulo 4)⁹¹.

Opções *default* podem ajudar pessoas a realizar opções que já consideravam boas, como tornar-se doadora de órgãos. Além disso, há uma sabedoria em “escolher não escolher”⁹², possível pelas opções *default*:

Escolha é normalmente um benefício extraordinário, um tipo de bênção, mas também pode ser um fardo imenso, uma espécie de maldição. Tempo e atenção são *commodities* preciosas, e não podemos focar em tudo, mesmo quando nossos

⁹¹ Para além de opções *default*, considerando *nudges* em geral, os critérios são similares, como pode ser notado na afirmação de Thaler e Sunstein: “ (...) pessoas precisarão de *nudges* para decisões que são difíceis e raras, para as quais eles não tenham *feedback* imediato, e quando têm dificuldades de traduzir aspectos da situação em termos que consigam entender (2008, p. 72, tradução minha).

⁹² Para o autor, obrigar as pessoas a escolherem sempre, por se acreditar isso as fará mais felizes e satisfeitas, é uma também uma forma de paternalismo (2015, capítulo 5).

interesses e valores estão em jogo. Se tivéssemos que fazer escolhas sobre tudo que nos afeta, ficaríamos sobrecarregados. Aprender pode ser custoso, e nem sempre é divertido. Às vezes exercitamos nossa liberdade, e melhoramos nosso bem-estar, escolhendo não escolher. Isso abre tempo e espaço para nós, permitindo que foquemos em nossas preocupações reais. (Sunstein, 2015, p. ix)

Ocorre que nem todas as pessoas pensam igual ou compartilham os mesmos objetivos. Para as pessoas que vigorosamente não querem ser doadoras, a alteração na opção *default* representará um obstáculo para que ajam de acordo com sua vontade. Está é um problema latente a qualquer opção *default*. Por ser geral, acaba por afetar pessoas com posições heterogêneas. Tendo em visto este problema de heterogeneidade, Sunstein, no livro mais recente dentro do eixo temático de *Nudge* (Thaler & Sunstein, 2008) advoga em favor das opções *default personalizadas*.

O que são as opções *default personalizadas* e por que elas podem ajudar as pessoas a serem mais felizes, em um futuro próximo, escolhendo não escolher? As opções *default personalizadas* já existem em diversos contextos: ao entrar na loja de compras online *Amazon*⁹³, diversas sugestões de livros são feitas, divididas em diferentes tópicos: (i) relacionados aos itens que você já viu; (ii) inspirado na sua tendência de compra; (iii) mais itens para considerar; e (iv) inspirado na sua lista de desejos. Baseadas em opções feitas no passado, a *Amazon* é capaz prever que tipo de opções são mais prováveis no futuro. Não se tratam de sugestões genéricas, iguais para todas as pessoas, mas geradas exclusivamente para uma pessoa, isto é, individualizadas ou personalizadas.

Sugestões personalizadas de compras não parecem ser um grande problema, mas uma demonstração de bom serviço, de facilitação das compras pelo consumidor. Agora imagine que, em vez de esperar que a pessoa clique em um dos livros sugeridos, a *Amazon* envie o livro que a pessoa iria comprar para sua casa sem seu consentimento, já com o desconto feito no cartão de crédito. Em caso de reprovação da escolha, um simples aviso à empresa faz com que o produto seja recolhido e estornado o desconto no cartão de crédito. Este fenômeno é conhecido como *Shopping Preditivo*. Preditivo porque, de acordo com um algoritmo usado para medir a probabilidade de compra, a probabilidade para determinada compra foi alta o suficiente para ser considerada óbvia. Se a compra

⁹³ Teste feito em 27/02/2016. Outro exemplo facilmente percebido são as sugestões feitas pelo *Netflix*.

é óbvia, por que não fazer todo processo de compra mais rápido e garantir a venda? Será que as pessoas rejeitariam esta ideia?

Cass Sunstein, por meio de uma série de experimentos, testou esta hipótese. Ao aplicar uma vinheta que tratava de *shopping preditivo* de livros, no molde do parágrafo acima, 84% dos participantes reprovaram a ideia (2015, p. 178). As pessoas queriam continuar escolhendo ativamente sobre a compra de livros, mesmo que esta escolha fosse previsível. Depois de testar a opinião dos participantes sobre diversas vinhetas sobre *shopping preditivo*, conforme tabela abaixo, Sunstein chegou à seguinte conclusão (pp. 185-186):

	Fácil ou automático:	Difícil e demorado:
Divertido ou prazeroso:	(1) Ex.: Compras impulsivas de doces, revistas, roupas, etc.	(2) Ex.: Livros, viagens, férias, carros, etc.
Não divertido nem prazeroso:	(3) Ex.: Produtos domésticos básicos, como papel higiênico, sabonete ou pasta de dente.	(4) Ex.: Escolha de planos de previdência e de saúde.

Baseados nas respostas dos participantes a diversas vinhetas (pp. 178-185), Sunstein notou que, em geral, a resistência a *shopping preditivo* varia de acordo com o objeto a ser comprado. No quadrante (1), as decisões são fáceis e divertidas, havendo poucas razões para que se queira shopping preditivo. Em (2), as decisões são difíceis e divertidas, sendo a dificuldade, em muitos casos, parte da diversão: passar horas escolhendo entre diferentes destinos de não parece ser algo que se queira evitar. Em casos como estes, as pessoas também preferem continuar escolhendo ativamente. No quadrante (3), em que as decisões não são divertidas, mas fáceis, não se percebe uma necessidade urgente de automação: comprar sabonetes de vez em quando não parece um fardo considerável. Em consonância com esta perspectiva, participantes da pesquisa expressaram menor resistência ao *shopping preditivo* em comparação com os quadrantes (1) e (2). O quadrante (4) foi o mais promissor para aceitação de *shopping preditivo*.

Se ficamos levemente incomodados que um supermercado envie sabonetes que costumamos escolher, de forma surpreendente⁹⁴, quando estes estão acabando, talvez nos incomodem menos se a nós fosse enviado algo difícil e chato de se comprar, como adaptadores de tomada. Para saber qual adaptador comprar, uma pessoa tem que analisar entradas de tomadas e eletrodomésticos, o que pode ser bem desagradável. Em casos como este, compras antecipadas podem ser um alívio. No mesmo sentido, escolher dentre dezenas de opções complexas e difíceis como planos de saúde ou de previdência pode ser estressante⁹⁵. Este estresse poderia ser evitado se escolhas razoáveis fossem deixadas como opções *default*, de modo que àquelas pessoas que pretendessem escolher ativamente, estaria aberta a possibilidade de rejeitar a opção *default* e escolher livremente.

De acordo com Sunstein (2015), o fenômeno do *shopping preditivo*, que ocorre atualmente de forma incipiente⁹⁶, dá bons indícios de como será o futuro das políticas paternalistas. Com o avanço de tecnologia de processamento e armazenamento de informações (*big data*), computadores tornar-se-ão capazes de fazer previsões cada vez mais precisas sobre o comportamento humano. Considere uma situação atual: Smartphones armazenam informações do *gps* de seus usuários de forma permanente. Esta informação pode ser usada tanto para que empresas possam oferecer serviços personalizados, como para que agentes públicos façam lembretes a pessoas que pensem duas vezes antes de parar em determinada sorveteria, onde costumam parar, que faz parte do trajeto do trabalho para casa. As possibilidades são infinitas. Em tom conclusivo, afirma Sunstein:

Na sua forma ideal, regras *default* personalizadas podem ser pensadas como o melhor de dois mundos – capturam o que é atrativo sobre ambas regras *default* e escolha ativa. Assim como regras *default* impessoais, *defaults* personalizados, reduzem o peso das decisões e simplificam a vida. Mas como escolha ativa, eles aumentam precisão ao adaptar resultados a circunstâncias particulares e, portanto, superar vários problemas associados a abordagens *one-size-fits-all*. (Sunstein, 2015, pp. 158-159)

⁹⁴ Assume-se que este supermercado hipotético tenha uma base de dados que indique os intervalos em que o consumidor compra sabonetes e qual marca costuma ser escolhida. Estas informações são capazes permitir previsões de quando ocorrerão próximas compras, de forma que seja possível antecipá-las.

⁹⁵ Para mais evidências acerca do sofrimento decorrente do excesso de opções, ver Schwartz, 2004, Iyengar & Lepper, 1999 e Botti; Orfali; Iyengar, 2009.

⁹⁶ Como no exemplo em que um pai foi indignado a uma loja da rede de varejo americana *Target*, indignado pelo fato de sua ter recebido um e-mail a parabenizando por estar grávida, para apenas depois descobrir que a filha realmente estava grávida. Ver: <http://www.businessinsider.com/the-incredible-story-of-how-target-exposed-a-teen-girls-pregnancy-2012-2>. Acessado em 27/02/2016

3.3.1.3

Nudges paternalistas versus nudges de empresas

Se, como afirma Sunstein, “como água para pequenos peixes, arquitetura da decisão é para humanos” (2015, p. 6, *tradução minha*), estas águas, apesar de parecerem mansas, podem ser turbulentas. Em muitos contextos, a arquitetura da decisão pode ser um campo de batalha. Considere um passeio a um *shopping* ou uma visita à *Broadway*, em Nova York. Em contextos de consumo como estes, cada metro é disputado por diferentes arquitetos da decisão e diversos *nudges* competem para tentar influenciar as pessoas.

Como vimos no exemplo da *cafeteria*, arquitetos da decisão, cientes de seus poderes, podem escolher dentre várias formas de influenciar o comportamento das pessoas, em especial, podem desenhar o ambiente de forma a maximizar lucros ou o bem-estar dos indivíduos. Em contextos de consumo, como *shoppings*, parece óbvio que arquitetos da decisão priorizarão maximizar lucros. Diante desta constatação, pode-se perguntar: será que os *nudges* ubíquos das empresas podem levar pessoas a melhores decisões ou é necessário que *nudges* diferentes entrem nesta disputa por espaço? Será que a competição entre empresas pode mitigar os efeitos negativos dos vieses da cognição sobre o bem-estar das pessoas? Ou, em contrário, acabaram por perpetuá-los? Por fim, devem agentes governamentais paternalistas entrar nesta guerra?

Thaler e Sunstein parecem acreditar que empresas, em vez de tentar diminuir os efeitos dos vieses, acabaram por lucrar com eles, perpetuando-os: quando as pessoas tinham medo de aviões, era comum empresas aéreas venderem seguros por valores exorbitantes, e não se encontrava alguém no aeroporto sugerindo não os comprar, explicando porque é um mal negócio (2008, p. 80). Uma das razões de isto acontecer é que, se consumidores não são completamente racionais, as empresas têm mais incentivos para atender e se adaptar a estas falhas do que erradicá-las. É razoável imaginar que empresas mais competitivas sejam aquelas que exploram mais e melhor as falhas de cognição, mesmo que isso possa significar problemas financeiros para seus consumidores.

George Akerlof e Robert Shiller, no livro *Phishing for phools* (2015), apontam diversas estratégias usadas por empresas para se beneficiarem de falhas

da cognição de consumidores. Em especial, como anunciantes descobriram como “dar um zoom” em nossos pontos fracos (capítulo 3). Ao explorar os pontos fracos das pessoas, levando-as a consumir de forma impulsiva e enviesada, estas empresas direcionam seus consumidores a, diversas vezes, comprar o que não queriam ou gastar mais do que poderiam.

No título do livro, Akerlof e Shiller fazem uma brincadeira com o uso de palavras, ao chamar *fisher* (pescador) de *phisher* (pessoa que comete uma forma de fraude). Os *phishermen* (pescadores) – empresas, especialmente as de cigarros ou de remédios, corretores e bancos – pescam *phools* (brincadeira com o termo *fools*, que traduzo como tolos), pessoas em geral, especialmente investidores, pessoas doentes, fumantes, etc. Por pescar, entende-se explorar as fragilidades dos *phools*, seja manipulando como informações são apresentadas ou suas emoções, para que ajam de acordo com os interesses do *phishers* (2015, pp. x-xi). Por esta perspectiva, cada fragilidade cognitiva humana abastecerá *phools* (p. 22), que, por sua vez, serão explorados por *phishers*.

Se não podemos esperar que a competição entre empresas ajude as pessoas a tomarem melhores decisões, deve o Governo intervir? Isto é, devem agentes públicos paternalistas entrar em uma guerra silenciosa e invisível contra *phishers*, competindo pelo direcionamento das decisões de consumidores, como se fossem empresas concorrentes? Thaler e Sunstein indicam que sim, por meio de *nudges*:

Algumas empresas vendem cigarros; outras vendem produtos que ajudam a parar de fumar. Algumas vendem *fast food*; outras aparelhos de dieta. Se todos consumidores são *Econs*, não há razão para se preocupar sobre qual destes interesses prevalecerá. Mas, se alguns destes consumidores são *Humanos*, que às vezes fazem escolhas ruins, então todos nós podemos ter interesse em qual tipo de empreendimento vencerá. Governos podem, claro, proibir algumas destas atividades, mas como paternalistas libertários, preferimos *nudge* (...) (Thaler & Sunstein, 2008, p. 80, *tradução minha*)

3.4 Críticas ao paternalismo libertário

O paternalismo libertário teve um grande impacto em diversas áreas do conhecimento. Virou assunto de filósofos, economistas, psicólogos e juristas. Em consonância com a propagação da ideia, vieram as críticas. Umas pouco interessantes, como o argumento do *slippery slope* (Thaler & Sunstein, 2008, p.

236) – não se pode aceitar uma forma suave de intervenção paternalista porque desta seguirão, seguramente, intervenções mais intrusivas –; outras mais interessantes, como o argumento de que o paternalismo libertário afeta um tipo de liberdade diferente, mas igualmente valioso. Dentre as diversas críticas existentes, apresentarei e comentarei, brevemente, as sete que considero mais interessantes.

3.4.1 Racionalidade limitada organizacional

Um entusiasta de *nudges* com boas intenções não conseguirá entrar em uma agência governamental e pôr em prática seus planos exatamente da forma como pretendia. O Governo possui lógica e organização próprias: há limites orçamentários, indicações políticas, intervenções já em andamento, batalhas judiciais, alternância de poder, enfim, uma plethora de questões que precisarão ser administradas pelo planejador de políticas públicas interessado em criar um *nudge*. Além disto, o Governo “não é uma entidade abstrata, mas uma coleção de indivíduos: políticos, servidores e assessores” (Le Grand, 2015 p. 166, *tradução minha*).

Políticos, em específico, precisam apresentar resultados imediatos e consideráveis a seus eleitores, o que vai de encontro ao caráter experimental, baseado em evidências e de resultados pouco expressivos e midiáticos dos *nudges*. *Nudges*, portanto, podem estar sujeitos a um *paradoxo da racionalidade* (Lodge; Wegrich, 2016), haja vista que assumem planejadores racionais e benevolentes para tratar da racionalidade limitada (*bounded rationality*) alheia, mas estes não escapam da racionalidade limitada decorrente da lógica organizacional de onde trabalham. Assim, por mais que Governos possuam recursos⁹⁷ para planejar *nudges*, seus agentes não conseguirão ser neutros e racionais o suficiente para tratar da irracionalidade alheia.

⁹⁷ Há um bom exemplo de centro operacional que parece capaz de planejar nudges: o Centro de O Centro de Operações do Rio de Janeiro. Segundo informações de seu site: “faz o monitoramento permanente da cidade e está sempre pronto para atuar em situações de emergência. Com um sistema de dados integrado e suas 560 câmeras, é o quartel-general onde se coordenam e planejam todas as ações em momentos de crise”. Ver: <http://centrodeoperacoes.rio/>. Acessado em 27/02/2016.

De fato, pouco são considerados os desafios que poderão ser encontrados por *nudgers* dentro das estruturas organizacionais do Governo. O problema mais imediato, a pressão por rapidez de resultados pode ser fatal para o planejamento de *nudges*. A solução para estas questões poderia ser elaboração de unidades de *nudge* que conseguissem ser desligadas das estruturas voláteis de governo. Um exemplo disto é o BIT (*Behavioral Insights Team*). Inicialmente criado em 2010 como uma agência governamental britânica, foi transformada em empresa, com sedes em diversos países. Como empresa, o BIT está aberto a receber encomendas de estudos e faz consultoria a agências governamentais.

3.4.2 Arquitetos da decisão também são enviesados

Além das limitações à racionalidade decorrentes do ambiente em que *nudgers* possam vir a trabalhar, argumenta-se que *nudgers* não são melhores tomadores de decisão do que individuais. O debate sobre paternalismo precisa considerar não apenas os erros de pessoas comuns, mas igualmente de agentes públicos (Glaeser, 2006, p. 134). Afinal, agentes públicos também são pessoas e, por conta disto, estão sujeitas aos mesmos vieses da cognição (Hill, 2007, p. 449). Neste sentido, afirma Blumenthal:

Uma objeção recorrente é a de que paternalistas do governo – legisladores, juízes ou *experts* em comportamento – não são melhores tomadores de decisão do que indivíduos, porque estes *experts* são (a) suscetíveis a capturar e (b) vulneráveis aos mesmos vieses cognitivos e emocionais como outros indivíduos. Em ambos os casos, não ajuda – e é potencialmente pior – deixar as decisões a estes *experts* (Blumenthal, 2012, p. 725, *tradução minha*)

Arquitetos da decisão, por mais que sejam *experts* sobre o comportamento, provavelmente também estão sujeitos aos vieses da cognição (Kahneman, 1991). Contudo, há algumas ressalvas. Primeira, terceiros decidindo objetivamente e à distância sobre quais decisões seriam melhores para outros podem cometer vários erros, mas não estão sujeitos a vieses subjetivos que decorrem contexto da decisão, como indução de certas emoções, como medo, ou salientação de certas opções (Blumenthal, 2007, p. 64).

Segunda, alguns *nudgers* podem ser *experts* em comportamento. Se assim forem, é provável que sejam menos sujeitos a vieses relacionados à sua área de *expertise* do que pessoas comuns (Phillips *et al*, 2004). Além disto, em contextos

em que se pode aprender com regularidades, como o estudo de vieses de comportamento, *experts* possuem intuições mais certeiras do que pessoas comuns (Kahneman; Klein, 2009). Por fim, *experts* são melhores em criar diversas estratégias para lidar com problemas, o que os ajuda a superar efeitos de vieses cognitivos (Shanteau, 1992, pp. 207-208).

3.4.3

Problema do conhecimento

O problema do conhecimento é uma famosa objeção feita por autores liberais como John Stuart Mill ([1859] 2009) e Friedrich Hayek (1945). Para estes autores, agentes governamentais, por possuírem apenas conhecimento gerais, não podem saber melhor do que indivíduos, que possuem conhecimento específico, o que é melhor para eles. Conforme pode ser observado por esta passagem de Stuart Mill:

Em relação a seus sentimentos e circunstâncias, o mais ordinário homem ou mulher tem meios de conhecimento imensuravelmente superiores aos que podem ser possuídos por qualquer outro. A interferência da sociedade para anular seu julgamento e propósitos, em relação ao que concerne apenas a ele mesmo, precisa estar baseado em presunções gerais; que podem estar erradas, e mesmo se estiverem certas, são prováveis de serem mal aplicadas a casos individuais por pessoas que não conhecem tão bem as circunstâncias dos casos como por aqueles que olham de fora (Mill, [1859] 2009, p. 129, *tradução minha*)

Por exemplo, um sistema de preços que incorpore conhecimento disperso de milhares de consumidores é melhor do que um sistema de preços baseado em decisões arbitrárias feitas por um grupo de *experts*. Em relação ao paternalismo, isto significaria afirmar que, mesmo dispondo do conhecimento de falhas da cognição, planejadores farão pior do que o livre mercado em ajudar as pessoas. Por mais que possuam boas intenções, agentes paternalistas podem gerar uma série de consequências e distorções nocivos que nem o mais genial dos planejadores poderia prever (Sunstein, 2014, p. 93). Comentários a esta crítica foram feitas no ponto 3.3.1.3 deste trabalho, afirmando basicamente que competidores fazem melhor se explorarem os vieses em vez de tentar mitiga-los.

3.4.4

Pessoas aprenderão com seus erros

Errar é ruim e diminui o bem-estar das pessoas. Ocorre, em alguns casos, errar pode ser bom. Não fossem os erros, as pessoas não poderiam aprender a não repetir o que fizeram de errado. De fato, a vida é como filme, não uma foto instantânea, e uma pessoas pode aprender com os capítulos passados de sua vida, tornar-se mais sábia (Sunstein, 2014, p. 94). Se um Governo não permite que pessoas errem, não permitirá que haja aprendizado com erros nem que as pessoas se tornem melhores. Assim, paternalismo atrapalharia a habilidade das pessoas de “aprender fazendo” (*learn by doing*) (Klick & Mitchell, 2006, p. 1633). Além disto, de acordo com Stuart Mill, aprender é uma condição necessária para o “desenvolvimento da individualidade, que é um dos bens mais essenciais do bem-estar” ([1859] 2009, p. 95, *tradução minha*).

Diante deste argumento resta perguntar: será que as pessoas realmente aprendem com seus erros? Inicialmente, há de se a peculiaridade de alguns erros: “nós não acreditamos que crianças devam aprender sobre os perigos de nadar caindo na piscina e torcendo pelo melhor. Devem pedestres de Londres ser atingidos por ônibus de dois andares serem ensinados a ‘olhar para direita’?” (Thaler & Sunstein, 2008, p. 241, *tradução minha*). Apenas parte dos possíveis erros, os que não causam morte, podem servir para o aprendizado (Zamir, 1998, p. 277).

Reformulando a pergunta: será que as pessoas aprendem com erros ordinários? Sim, mas não tanto quanto críticos do paternalismo imaginam. Como afirma James Byrnes: “é comumente dito que (mas raramente demonstrado) tomador de decisões competente é alguém que aprende com erros (...) Pesquisas mostram que aprender não é de modo algum automático” (2002, p. 214, *tradução minha*). Byrnes, baseado em experimentos, aponta que fatores como personalidade dogmática, uma base conceitual inadequada e a extensão com que nos consideramos similares a indivíduos suscetíveis a cometer determinados erros, são fatores que limitam nossa capacidade de aprender com erros (*ibidem*).

3.4.5

Pessoas preferem escolher

“Sobre si mesmo, seu corpo e mente, o indivíduo é soberano” (Mill, [1859] 2009, p. 19, *tradução minha*). O que Mill queria afirmar com a frase que o indivíduo é soberano de si? Uma razoável interpretação é de que em relação a questões concernentes a si mesmo, que não causem danos a outros, quem decide o que fazer ou deixar de fazer é o próprio indivíduo. Neste sentido, devemos escolher muito, o tempo inteiro, e sobre muitas coisas diferentes. Escolher até sobre não escolher:

Temos o direito [*entitled*] de determinar o que pensar, o que ler, que experiências em arte e música, que ânimo tentaremos ter, que sonho lúcidos [*daydream*] sonharemos, que conversas imaginárias teremos, como rezar, se devemos rezar, sobre o que refletir e pensar. Temos o direito de determinar o que pôr em nosso corpo e como usá-lo para saúde, trabalho, prazer, determinar o que comer, como exercitá-lo, se devemos nos preocupar com higiene pessoal, que posições para dormir, que atos sexuais para consentir e se queremos fazer sexo. (Marneffe, 2013, p 56, *tradução minha*).

Em uma sociedade liberal, planejadores de políticas públicas podem insistir que escolhas individuais sejam feitas ativamente (Sunstein, 2015, p. 87). Subjacente a esta insistência, pode-se imaginar uma presunção de que as pessoas, em geral, gostam de ter opções e escolher ativamente, de serem soberanas sobre si. Partindo do pressuposto milliano de que a individualidade é uma condição para o bem-estar [1859], 2009, p. 95), estes planejadores, ao insistir que pessoas tenham que fazer escolhas, estão exercendo uma forma inusitada de paternalismo (Sunstein, 2015, capítulo 5), que assume que escolher ativamente significa mais bem-estar. Resta saber, então, se a presunção de que as pessoas realmente preferem escolher é verificada empiricamente.

Recentemente, Sunstein (2016) publicou um estudo que pode ajudar a responder a esta questão. Neste estudo, participantes foram convidados a escolher entre *nudges* do sistema 1 e do sistema 2⁹⁸ em relação a diferentes assuntos. A pesquisa contou com a participação de 2800 americanos, de todo o país, pagos pela participação, que foram divididos em sete grupos de aproximadamente 400

⁹⁸ Como vimos no ponto 3.3 deste trabalho, o conceito de *nudge* foi concebido de forma ampla por seus criadores, para abarcar também situações que apelam para o sistema 2 das pessoas, que não parecem ser paternalistas. De forma resumida, *nudges* do sistema 1 recorrem a respostas automáticas, inconscientes e intuitivas, ao passo que *nudges* do sistema 2 procuram aumentar a capacidade das pessoas de fazerem exames reflexivos, conscientes e racionalizados.

peessoas. A cada grupo foram apresentadas vinhetas de temas diferentes: fumo, previdência, consumo consciente de energia, de água, registro de voto, obesidade infantil e aborto. Em relação à vinheta de previdência, por exemplo, os participantes foram apresentados às seguintes alternativas: 1) Inscrição automática dos funcionários em planos de previdência, sujeitos à opção *opt-out* (sistema 1); ou 2) Programas de letramento financeiro no ambiente de trabalho, para que os funcionários possam ser educados sobre opções de previdência (sistema 2).

Cada grupo respondeu a estas questões sob quatro condições: i) neutra, como a apresentada acima, em que nenhuma das opções é apresentada como mais efetiva; ii) em que *nudges* de sistema 1 são apresentados como mais efetivos de forma abstrata; iii) em que esta eficiência é demonstrada de forma concreta, por números e estatísticas; iv) em que *nudges* do sistema 2 são apresentados como mais efetivos de forma abstrata. As vinhetas relacionadas a fumo, previdência, consumo consciente de energia e de água apresentaram um padrão de respostas, conforme as duas tabelas abaixo (p. 13):

Table 3: Preference for System 1 Nudges With Quantitative Information

Question	Percentage of Respondents Who Prefer System 1 Nudge		
	Neutral Condition (n = 430)	Told that System 1 nudge is "significantly more effective" (n = 407)	Told that System 1 nudge is more effective, with quantification (n = 435)
Smoking	45%	57%	58%
Saving	43%	55%	56%
Energy	26%	38%	43%
Water	32%	42%	47%

Figura 17: Preferência por *nudges* do sistema 1.

Como pode ser observado, as pessoas comumente preferem *nudges* do sistema 2, mas, se informadas que os *nudges* do sistema 1 são mais eficientes, aproximadamente 12% mudam de escolha. Este efeito não é afetado pelo fato de a informação ser tornada concreta. O mesmo efeito não é percebido em relação ao *nudges* de sistema 2:

Table 4: Preference for System 1 Nudges When System 2 Nudge is “Significantly More Effective”

Question	Percentage of Respondents Who Prefer System 1 Nudge	
	Neutral Condition	Told that System 2 nudge is “significantly more effective”
Smoking	45%	43%
Saving	43%	44%
Energy	26%	26%
Water	32%	29%

Figura 18: Preferências por *nudges* do sistema 2.

Sunstein especula que uma das razões de não haver efeito seja porque as pessoas acreditam que *nudges* do sistema 2 são mais eficientes, de forma que as três palavras – “significativamente mais efetiva” – não acrescentem nova informação (p. 13). Em relação aos outros três temas restantes: registro de voto, obesidade infantil e aborto, os padrões de respostas foram diferentes: em registro de voto e obesidade infantil, a maioria das pessoas apoiou *nudges* do sistema 1; por outro lado, em relação à redução de abortos, a maioria das pessoas apoiou *nudges* do sistema 2 (p. 17).

Três conclusões importantes deste estudo são relevantes para o tópico sendo discutido: primeira, em geral, pessoas preferem *nudges* do sistema 2, resultado corroborado por outros estudos (Felsen *et al*, 2012; Jung & Mellers, 2016); segunda, quase metade das pessoas (americanos) têm forte compromisso com *nudges* do sistema 2, haja vista que mantêm sua posição mesmo quando este se mostra menos efetivo; terceira, há um número surpreendentemente alto de pessoas que aceitariam *nudges* do sistema 1, mesmo se forem menos efetivos.

Se é razoável considerar que *nudges* do sistema 1 são preferidos por pessoas que não querem escolher ativamente, este estudo mostra que há um número significativo alto de pessoas que, conscientemente, preferem não escolher. Em consonância com o estudo de Sunstein, estudos experimentais mostram que “indivíduos comumente preferem não fazer decisões pessoais, seja por preguiça, arrependimento antecipado, deferência à autoridade, ignorância, ou outras razões” (Blumental, 2012, p. 728, *tradução minha*). Esta relutância é estendida para decisões políticas (Hibbing & Theiss-Morse, 2002).

Além disto, há boas evidências de que o valor dado às escolhas tem forte influência da cultura. Iyengar e Lepper (1999), em um experimento, convidaram crianças anglo-americanas e asiático-americanas, de 7 a 9 anos, para o laboratório

para que escolhessem dentre diferentes pilhas de jogos de anagramas. Algumas crianças podiam escolher livremente qual pilha brincariam, outras tinham sua pilha escolhida pelo pesquisador do laboratório, e as crianças de um terceiro eram informadas qual pilha suas mães haviam escolhido. Os resultados: crianças anglo-americanas fizeram duas vezes e meia mais anagramas quando puderam escolher do que quando tiveram suas escolhas feitas por outros, ao passo que crianças asiático-americanas tiveram melhor performance quando acreditaram que suas mães haviam feito a escolha por elas. É razoável imaginar que os resultados do experimento do Sunstein (2016) seriam bem diferentes se feitos no Japão.

3.4.6

Nudges não são suficientemente efetivos

De todas as críticas até agora apresentadas, esta tem uma peculiaridade: é feita por uma paternalista, Sarah Conly (2013). Como foi visto no ponto 2.2 deste trabalho, uma forma de ser paternalista, de acordo com a velha perspectiva do paternalismo de Estado, é proibir o que pode ser contrário ao bem-estar das pessoas. Baseados em evidências de falhas cognitivas, Thaler e Sunstein (2003) conceberam o paternalismo libertário, que apostava em discretas intervenções na arquitetura da decisão. Ocorre que o foco na suavização das intervenções não é a única forma de relacionar falhas da cognição a paternalismo. Uma outra forma, subscrita por Conly⁹⁹ é “que a mais plausível resposta para esta nova informação [vieses da cognição] é uma maior aceitação do paternalismo coercitivo¹⁰⁰ (2013, p. 7, *tradução minha*).

Para a autora, *nudges*, em relação ao paternalismo coercitivo e a posição antipaternalista, representam o “pior dos mundos”:

(...) na medida que o paternalismo libertário é manipulativo, ele falha em capturar a intuição de que devemos respeitar a capacidade das pessoas de fazer decisões racionais; ao mesmo tempo, falha em dar os resultados que queremos, porque as pessoas ainda podem ter opções de seguir cursos de ação ruins – ainda podem

⁹⁹ Posição parecida é defendida por Bubb e Pildes. De acordo com estes autores, apesar de estudos sobre falhas comportamentais normalmente apontarem para limitação da liberdade de escolha, a maioria dos estudiosos limita-se a focar em regulações sutis que preservem liberdade (2014, p. 1596)

¹⁰⁰ Importante notar que a concepção de paternalismo coercitivo é mais restrita do que o paternalismo ostensivo da velha perspectiva de Estado. Para Conly, incentivos econômicos não poderiam ser considerados coercitivos e sofreriam dos mesmos problemas de efetividade do paternalismo libertário (2013, p.33).

fumar, ou criar uma dívida intratável, ou falhar em salvar dinheiro. (Conly, 2013, p. 8, *tradução minha*)

Por esta perspectiva, em vez de tornar opções ruins mais difíceis, como propõe o paternalismo libertário, a melhor forma de ajudar as opções é retirando as opções ruins completamente. Proibições, diferente de *nudges*, tratam as pessoas com respeito, ao deixar evidente que as está tratando de acordo com suas reais limitações (p. 41).

Sunstein, no último capítulo do seu livro *Choosing not to choose* (2015), apresenta cinco objeções a ordens (*mandates*), como proibições (pp. 191-193): primeira, ordens, por serem gerais, não consideram a heterogeneidade das pessoas – o que pode funcionar para uns, pode ser um problema para outros; segunda, agentes governamentais podem ter informações limitadas ou errar em suas avaliações, o que pode ser um grande problema, haja vista o caráter inafastável das ordens; terceira, da mesma forma, agentes governamentais podem ser corruptos; quarta, ordens, ao contrário de *nudges*, causam um ressentimento em decorrência da experiência de perda da habilidade de escolher; quinta, ordens não consideram que a liberdade pode ter um valor intrínseco para algumas pessoas, não sendo um valor negociável com outros valores. Afinal, *nudges* preservam liberdade?

3.4.7

***Nudges* também afetam liberdade.**

Uma das inovações trazidas pelo paternalismo libertário é conciliar o que parecia inconciliável: liberdade de escolha e paternalismo. Thaler e Sunstein afirmam “lutar para desenhar políticas que mantenham ou aumentem a liberdade de escolha” (2008, p. 5, *tradução minha*). Como teoria e de acordo com os exemplos apresentados em *Nudge* (2008), paternalistas libertários, de fato, conseguem ser paternalistas sem criarem um fardo à liberdade de escolha das pessoas: não criam obstáculos significativos para que tomem qualquer decisão que desejarem. Mas será que liberdade é apenas não ter obstáculos? Por que alguns autores liberais (Mitchell, 2005) têm restrições em relação ao paternalismo libertário e aos *nudges*? A razão é que *nudges* afetam uma dimensão diferente de liberdade.

Para entender esta questão, considere o seguinte raciocínio: um preso está trancado em sua cela. Pode-se considerar que ele tem liberdade? Não, porque há

um obstáculo, a cela, que o impede de agir de forma livre. Seguindo o raciocínio, imagine que os guardas da prisão façam uma brincadeira com o prisioneiro e deixem as portas encostadas, mas não trancadas. O obstáculo que impedia o prisioneiro de ser livre não existe mais, haja vista que ele é livre para sair da prisão. Será que ele agora é livre? Sim e não. Ele é livre porque não tem obstáculos para agir como quiser, mas, ao mesmo tempo, não é genuinamente livre porque não sabe que as portas estão apenas encostadas. O prisioneiro não está mais no controle de sua vida. Não tem a liberdade de fazer o que quiser, mas de uma forma completamente diferente. Estes dois tipos de liberdade são conhecidos como *liberdade negativa e positiva*.

Esta distinção é tratada em um artigo seminal ([1958] 1969) de Isaiah Berlin:

(...) o senso ‘negativo’ está envolvido com a resposta à questão ‘qual é a área em que o sujeito – uma pessoa ou um grupo de pessoas – é ou deve ser deixado para fazer ou ser o que pode fazer ou ser, sem interferência de outras pessoas? O Segundo, que chamarei de senso ‘positivo’, é envolvido com a questão ‘o que ou quem é a fonte de controle ou interferência que pode determinar o que alguém faz ou é, isso em vez daquilo?’ (Berlin, [1958] 1969, pp. 121-122, *tradução minha*)

A liberdade negativa, sentido comumente usado por filósofos políticos, é “negativa” porque indica a ausência de algum obstáculo. É uma liberdade *de (from)* (p. 6) algo. Por outro lado, a liberdade positiva é “positiva” por indicar a presença de controle e autonomia. É uma liberdade *para (to)* “liderar a forma de vida prescrita pelo sujeito” (p.8, *tradução minha*). Em que sentido isso se aplica à discussão sobre paternalismos? A ideia é que ordens e proibições afetam liberdade de sentido *negativo*, pois criam obstáculos externos para que o indivíduo deixe de ser livre, ao passo que *nudges* por alterarem a arquitetura de decisão, não criam obstáculos significativos para a tomada livre de decisão, mas a influenciam de tal forma que se torna difícil incutir a autonomia do tomador de decisão. Em um mundo em que as decisões são influenciadas por diversas alterações na arquitetura da decisão, é razoável inferir que as pessoas não têm mais controle de suas decisões.

Assim, Thaler e Sunstein estão apenas parcialmente corretos ao afirmar que o paternalismo libertário procura preservar a liberdade. Há uma dimensão contra a liberdade nos *nudges*, mais especificamente contra a autonomia das pessoas. Autonomia é um termo controverso entre filósofos políticos: “o único

aspecto constante entre um autor e outro é que autonomia é uma característica de pessoas, e uma qualidade desejável de se ter” (Dworkin, 1988, p. 6, *tradução minha*). Para Dworkin, pessoa autônoma é aquela capaz de se perguntar se as razões pelas quais tomou determinada decisão podem ser identificadas como suas¹⁰¹ (1988, p. 15). Não obstante esta dificuldade, *auto nomos*, do grego, indica autogoverno, que pode ser interpretado como uma capacidade da pessoa de pensar, decidir e agir por si mesma (Le Grand, 2015, p. 106).

Por indicar algo vago e abrangente como autogoverno, é difícil imaginar uma situação em que as pessoas são absolutamente autônomas, sem sofrer influências significativas de outros ou do ambiente. Por esta perspectiva, qualquer intervenção interfere na autonomia alheia em algum grau (Le Grand, 2015, p. 13): desde um espirro de um estranho na rua na rua à existência de uma placa indicando uma proibição: “é proibido fumar”.

Nudges, por ensejarem rejeição de alguns, precisam afetar a autonomia das pessoas em uma intensidade tal que cause um ressentimento, um incômodo, um ímpeto por rejeição, de forma parecida com a experiência negativa percebida por pessoas que têm sua liberdade (negativa) restringida. Se assim o for, pessoas que creem mais em sua autonomia e autodeterminação, rejeitarão mais os *nudges*. Da mesma forma que pessoas que creem menos em sua autonomia, mesmo que temporariamente, que seus atos são determinados por fatores alheios à sua vontade, rejeitarão menos os *nudges*.

Esta hipótese foi testada por mim, meu orientador, Noel Struchiner e meu coorientador, Ivar Hannikainen, por meio de diversos experimentos, que serão apresentados no próximo capítulo.

¹⁰¹ Esta concepção não considera se o fato de as pessoas inventarem justificações *post hoc* para seus atos interfere na atribuição de autonomia. Ver Haidt, 2001.

4

Estudo experimental: visão de mundo determinista reduz oposição ao paternalismo fraco de Estado

Neste estudo, examinamos o papel de crenças sobre determinismo e autonomia em relação à avaliação de pessoas sobre políticas paternalistas, em especial, em relação ao paternalismo libertário e *nudges*. De acordo com a crença determinista adotada, o comportamento, a tomada de decisão e o julgamento são determinados, em grande parte, por fatores alheios ao controle e força de vontade das pessoas, como fatores biológicos, desenvolvimentais ou situacionais. Neste sentido, é razoável inferir que determinismo e autonomia são antagônicos: maior crença em determinismo implica em menor crença na autonomia humana e *vice-versa*.

Ao longo de quatro estudos, descobrimos que pessoas que têm uma visão de mundo determinista têm menor rejeição a políticas do paternalismo libertário. A visão de mundo determinista pode ser tanto anterior quanto temporariamente induzida aos participantes: por meio de exposição a explicações científicas de padrões do comportamento humano, conseguimos causar o efeito de aumento da concepção de determinismo, ainda que apenas temporariamente, nos participantes.

Apelos à autonomia, comumente articulados por autores liberais contra o paternalismo, parecem pressupor uma certa imagem metafísica de mundo: somos soberanos de nossa vontade, determinamos e temos controle sobre nossas ações. Esta suposição, contudo, é desafiada por pesquisas científicas sobre as causas do comportamento humano: genética, alterações neuroquímicas, ambiente na infância e inúmeros fatores situacionais insuspeitos exercem uma influência considerável sobre o comportamento e tomada de decisão humana (Bargh, 2008; Crick, 1995; Gazzaniga, 2012; Pinker, 2003; Wegner, 2003).

Se o pensamento determinista ameaça a noção de autonomia, e apelos à autonomia servem de base à rejeição de políticas paternalistas, devemos esperar que uma visão de mundo determinista reduza a oposição a políticas paternalistas. Estudos anteriores demonstraram a influência de concepções metafísicas sobre o

comportamento moral (Bartels, Kvaran, & Nichols, 2013; Rai & Holyoak, 2013; Shariff et al, 2014; Vohs & Schooler, 2008). Adotamos uma abordagem semelhante, mas voltada ao estudo da relação entre concepções metafísicas, no caso, crenças e atitudes deterministas, e paternalismo de Estado.

4.1 Estudo 1

Como ponto de partida, examinamos se o *locus* (local) de controle pode ter relação com crenças acerca do papel do governo sobre a vida privada das pessoas. *Locus* de controle refere-se a um traço de personalidade, que varia de acordo com a medida em que indivíduos acreditam que podem controlar eventos que os afetam (Rotter, 1954). Pessoas com *locus* de controle interno costumam culpar ou exaltar a si mesmos pelas coisas que acontecem em suas vidas, ao passo que pessoas com *locus* de controle externo, em situação semelhante, culpam ou exaltam outras pessoas ou as circunstâncias.

O estudo 1, realizado pelo *Pew Research Center* (2008)¹⁰², teve uma amostra heterogênea de 3.184 adultos dos Estados Unidos, (1.569 mulheres, idade_{média} = 52.7 anos), que participaram da pesquisa por meio do telefone, e foram apresentados a dezenas de questões variadas. Dentre as perguntas, os participantes foram convidados a considerar ora uma visão de governo liberal (0: "Não é trabalho do governo proteger as pessoas delas mesmas"), ora uma visão de governo paternalista (1: "Às vezes, leis para proteger as pessoas delas mesmas são necessárias"). Em outras duas questões (LC₁ e LC₂), os entrevistados foram questionados a que deveria ser atribuído o sucesso na vida das pessoas, se à força de vontade ou a forças externas ao seu controle. Estas medidas serviram como *proxy*¹⁰³ sobre *locus* de controle (Rotter, 1966).

O *locus* de controle interno – de acordo com o qual cada um é responsável pelos resultados em suas vidas – pode estar ligado à preferência a políticas liberais e menos intervencionistas. Por outro lado, violações de autonomia causada por

¹⁰² Ver <http://www.people-press.org/2014/03/16/2014-political-polarization-survey/>. Acessado em 28/02/2016.

¹⁰³ *Proxy* são variáveis que, por serem suficientemente próximas, substituem outras variáveis que não existem ou estão desatualizadas. Por exemplo, pode-se substituir a medição de renda per capita de uma cidade, que não está atualizada, por uma *proxy*, como a medição de consumo de energia elétrica.

políticas paternalistas podem ser menos censuráveis por pessoas que tenham um *locus* de controle externo – de acordo com o qual fatores externos alheios ao controle são responsáveis por resultados na vida de pessoas.

Resultados:

Primeiro, examinamos os itens de *locus* de controle separadamente. A crença que "trabalho duro e determinação não são garantia de sucesso" (LC₁) estava ligada a um maior apoio ao governo paternalista do que a visão de que "as pessoas que querem progredir podem fazê-lo se estiverem dispostas a trabalhar duro", $\chi^2(1, 3,088) = 51,5, p < .0001$. Da mesma forma, aqueles que acreditavam que "sucesso na vida é bastante determinado por forças fora do nosso controle" (LC₂), expressaram maior aprovação em relação a um governo paternalista do que aqueles que acreditavam que "todo mundo depende de seu próprio poder para ter sucesso", $\chi^2(1, 3,029) = 35,9, p < .0001$.

Uma vez que o debate acerca do papel do governo sobre a vida privada é altamente politizado (Gootnick, 1974; Pew Research Center, 2008), investigamos se a orientação política e *locus* de controle exercem efeitos independentes sobre visões sobre paternalismo.

Um modelo logístico de efeitos mistos previu atitudes em direção ao paternalismo de LC₁, LC₂, a interação LC₁×LC₂, e uma série de medidas demográficas como covariáveis para descartar explicações alternativas: idade, gênero (1: feminino; 0: masculino), grau de educação, religiosidade, renda pessoal anual (faixas de \$10.000), orientação política (em um contínuo) e raça (em categorias), permitindo que a interseção varie aleatoriamente por estado.

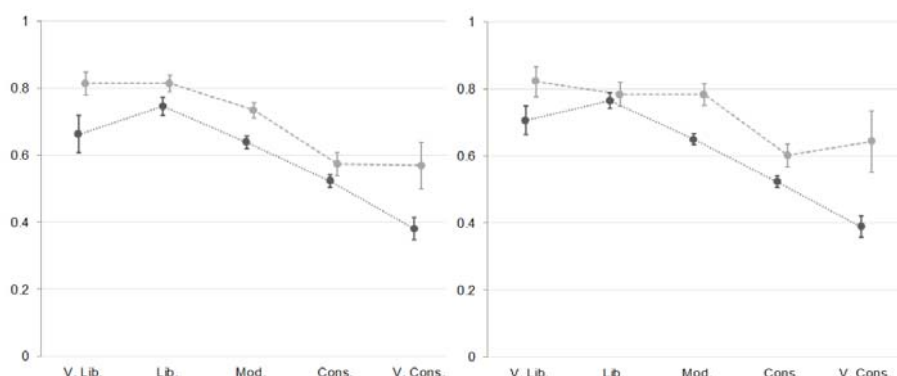


Figura 19: Proporção de paternalistas por orientação política (eixo x) e *locus* de controle (externo: cinza tracejada; interna: preta pontilhada).

A influência de ambos itens de *locus* de controle sobre o paternalismo foi significativa, (LC₁) $B = .401$, $SE = .111$, $z = 3.62$, $p < .001$; (LC₂) $B = .359$, $SE = .180$, $z = 1.99$, $p < .05$, indicando que o *locus* de controle externo apoia o paternalismo e este efeito é independente da orientação política. Para visualizar estes efeitos separados, marcamos a proporção de paternalismo pela orientação política e *locus* de controle (Figura 19).

Discussão:

O estudo 1 fornece evidências preliminares de que crenças metafísicas influenciam visões sobre o papel do governo: indivíduos com um *locus* de controle externo foram mais propensos a apoiar um governo paternalista, ao passo que os indivíduos com um *locus* de controle interno tenderam a apoiar um governo liberal. Efeitos independentes da influência da ideologia política.

Contudo, as medidas empregadas no estudo 1 não distinguem os componentes do *locus* de controle que produzem este efeito. Por exemplo, pessoas com *locus* de controle podem, em razão deste traço de personalidade, pretender delegar a responsabilidade dos resultados de suas vidas a uma autoridade, o que levaria a apoio ao paternalismo. Ainda, diferenças de *locus* de controle podem ser resultado de diferentes perspectivas metafísicas acerca do determinismo, a principal preocupação deste estudo. Tendo em vista esta suspeita, nos estudos 2 e 3, adotamos uma escala validada sobre crença em determinismo, livre-arbítrio e tópicos relacionados (Carey & Paulhus, 2011; Paulhus & Carey, 2013).

4.2

Introdução aos estudos 2 e 3

A crença de que os seres humanos têm livre-arbítrio pode ser um universal cultural, isto é, uma crença majoritária em diferentes culturas (Sarkissian et al., 2010). Nos experimentos a seguir, examinaremos se esta crença está ligada a uma preferência por um governo liberal. De fato, teóricos liberais famosos (Hayek & Hamowy, 2013; Rothbard, 1978) e seus apoiadores (Iyer, Koleva, Graham, Ditto & Haidt, 2012) defendem, baseados na preservação da liberdade individual de escolha, uma regulação mínima do comportamento dos indivíduos pelo Estado. Na mesma linha, indivíduos que, influenciados por pesquisas que mostram quanto

o comportamento é determinado, podem ser mais propensos a tolerar restrições paternalistas de seu comportamento (Saint-Paul, 2011).

Na primeira parte dos estudos 2 e 3, os participantes foram convidados a se imaginarem na seguinte situação hipotética: “Imagine que você é um cidadão do país P. No país P, as leis possuem um período de vigência de 10 anos. Passado este prazo, estas são revistas, ora para serem ratificadas por mais 10 anos, ora para serem substituídas, de acordo com projetos apresentados por parlamentares. Estes projetos de lei são avaliados pela população por meio da internet. As propostas mais bem avaliadas tornam-se leis, enquanto as rejeitadas são descartadas”.

Na segunda parte dos estudos 2 e 3, os participantes foram convidados a considerar diferentes questões que precisavam ser reguladas em P: no estudo 2, regulação de venda de cigarro, do sistema de previdência, de venda de remédios não testados, da instalação de redutores de velocidade, da prevenção de suicídio e do uso de GPS para evitar engarrafamentos; no estudo 3, apenas as questões de prevenção de suicídio, venda de cigarros e sistema de previdência foram testadas. Para cada problema, com o intuito de capturar a tensão entre preferência por autonomia *versus* bem-estar, foram apresentadas três possíveis formas de regulação. As possibilidades variavam na medida do grau de restrição à liberdade e à autonomia, e de eficiência com que resolviam a questão. A opção liberal (opção 1) foi caracterizada por menor restrição e pouca eficiência, ao passo que a opção paternalista forte (opção 3), em contrário, foi caracterizada por grande restrição e eficiência. A opção do meio, típica do paternalismo libertário (Thaler & Sunstein, 2008), apresentava restrição e eficiência moderada.

Além das vinhetas, nos estudos 2 e 3 três escalas foram usadas: as subescalas de Livre-arbítrio e Determinismo científico da escala *FAD-Plus* (Paulhus & Carey, 2011); a escala de *Necessidade de cognição* (Cacioppo & Petty, 1982) e a escala de *Orientação de Valor Social* (Murphy; Ackermann; Handgraaf, 2011). No estudo 2, as três escalas foram utilizadas; no estudo 3, apenas as subescalas do *FAD-Plus*. O inteiro teor das seis vinhetas e das escalas será colacionado no tópico a seguir.

4.2.1

Vinhetas e escalas usadas nos estudos 2 e 3

Vinheta 1: lei sobre fumo de cigarros.

É comum em P que pessoas gostem de fumar cigarros, pois o cigarro possui diversas substâncias que acalmam e dão prazer. A atividade também é um pretexto para que pessoas possam se reunir em intervalos de trabalho e se socializar. Ocorre que estas substâncias causam danos à saúde dos fumantes e têm potencial de ser viciantes. Os danos também são estendidos aos fumantes passivos, isto é, às pessoas que inalam a fumaça do cigarro mesmo sem estar fumando, apenas por estarem próximas de fumantes. Esta questão, porém, não é um problema em P, visto que há lugares reservados para o fumo, frequentados apenas por fumantes. A lei em discussão trata exclusivamente da situação de perigo à saúde dos fumantes ativos.

Lei vigente: O Governo está autorizado a inserir propagandas negativas em caixas de cigarros, bem como expor placas informativas e de alerta nos lugares reservados a fumantes.

Propostas:

(1) Proibição de fumo de cigarros, tornando a venda e o consumo ilegais. Sabe-se que haverá protestos e ressentimento por parte dos fumantes imediatamente após a promulgação da lei, entretanto, esta é a forma mais eficiente de protegê-los dos males a que se submetem. Em P, os níveis de violência são baixíssimos e o povo é conhecido por obedecer a lei. Assim, o perigo de ineficiência da lei, inclusive do surgimento de comércio ilegal de cigarros, é pequeno. Com esta reforma, pretende-se, na melhor das hipóteses, diminuir o uso de cigarro em 100% em 10 anos. Na pior das hipóteses, em 80%.

(2) Tornar a compra mais difícil, em vez de proibir o cigarro. Com base em estudos feitos por economistas, acredita-se possível diminuir o consumo do cigarro com a simples criação de um sistema de venda específico, que funcione da seguinte forma: para que possa continuar vendendo cigarros, o estabelecimento comercial precisa ter um cadastro em um órgão de pesquisa do Ministério da Saúde. Este órgão tem a função de acompanhar a venda de cigarros em cada região de P, procurando identificar perfis de compradores. Uma vez cadastrado, o

vendedor precisa registrar imediatamente a venda de cada maço. O processo de registro de venda é propositalmente lento e burocrático, elaborado para demorar, em média, dois minutos. A ideia é que o comprador tenha tempo para refletir e acalmar seu ímpeto de fumar, a ponto de desistir da compra. Este projeto ainda defende a manutenção dos alertas em caixas de cigarros e outdoors. Pretende-se diminuir gradualmente o número de fumantes em P, entre 20% e 40% em 10 anos, de uma forma quase imperceptível pela população.

(3) Manutenção da lei atual por mais 10 anos com pequenos acréscimos. De acordo com esta proposta, o Governo continua autorizado a expor propagandas negativas e alertas. A alteração restringe-se a aumentar a intensidade do ataque a qualquer tipo de desinformação dentre a população, incluindo a autorização de propaganda governamental contra o cigarro em televisão, internet ou rádio. Entende-se que não cabe ao Governo intervir na autonomia daqueles que optarem por fumar, muito menos retirar, daqueles que atualmente fumam, o direito de continuar fumando. Parte-se da ideia de que, se as pessoas continuarem fumando mesmo sabendo dos males, cabe a estas a responsabilidade de arcar com as consequências. Com os acréscimos, pretende-se diminuir o número de fumantes entre 10% e 20% em 10 anos.

Vinheta 2: lei sobre Previdência.

Em P, os trabalhadores costumam se preocupar com sua segurança financeira. É considerado prudente o planejamento financeiro para a velhice, visto que com o passar dos anos, aumenta-se o risco de perda de capacidade de trabalho e, conseqüentemente, da fonte de renda. Para compensar esta fragilidade da velhice, espera-se que pessoas em idade de trabalho resguardem-se por meio de seguros de renda.

Lei vigente: De acordo com a lei vigente, a forma de seguro social é feita por meio da Previdência Pública, administrada pelo Estado e de caráter obrigatório. Os trabalhadores são obrigados a contribuir mensalmente com parte de seu salário para que possam ter direito a uma remuneração após se aposentarem. Pessoas que nunca contribuíram, por não terem jamais trabalhado ou por nunca terem tido um emprego regularizado, têm sua situação financeira na velhice regulada por outra lei. A lei em questão faz referência exclusivamente à

regulamentação da previdência dos cidadãos de P que atualmente trabalham e pretendem continuar trabalhando até a aposentadoria.

Propostas:

(1) **Manutenção por mais 10 anos da Previdência Pública.** É mantida a obrigatoriedade de contribuição dos trabalhadores de P com o sistema oficial. Parlamentares envolvidos com esta proposta argumentam que o sistema atual funciona muito bem, pois protege no presente os trabalhadores de cometerem uma possível imprudência em relação ao futuro. Alegam que na velhice, por ser o momento em que se está mais debilitado e dependente, deve-se estar o mais preparado possível. Por fim, ressaltam a possibilidade de contratar previdências complementares privadas, mais flexíveis, para amenizar a insatisfação daqueles que se sentem limitados por não poderem contribuir mais.

(2) **Manutenção da Previdência Pública, mas com uma alteração: a possibilidade de optar por sair do sistema.** Explica o parlamentar envolvido: “Segundo esta proposta, o sistema ainda continua sendo o mesmo. Se o trabalhador não entrar com um procedimento administrativo para sair do sistema, ele continuará tendo parte do seu salário usado como contribuição previdenciária”. A ideia do parlamentar, compartilhada por estudiosos do comportamento, é que as pessoas costumam não estar dispostas a pensar muito sobre uma decisão tão complexa e arriscada como a escolha do seu plano de previdência e acabam por manter as coisas como estão. Assim, o parlamentar prevê que a escolha por sair do sistema oficial seria usada apenas por aqueles que realmente têm razões muito fortes e já deliberaram sobre o assunto.

(3) **Extinção da Previdência Pública obrigatória.** Entende-se que não cabe ao Governo decidir de que forma as pessoas devem gastar o dinheiro que conquistaram com seu trabalho. Questionou o parlamentar: “Primeiro, por que o Governo deve escolher como eu vou gastar meu dinheiro? Segundo, por que o Governo deve assumir que eu pretendo me resguardar para o futuro? Essa escolha é de cada um”! Parte-se da ideia de que as pessoas possuem capacidade de escolher o que é melhor para elas e que conseguirão, se assim pretenderem, poupar para o futuro. Passar necessidades no futuro seria um risco inerente à liberdade.

Vinheta 3: lei sobre remédios não testados.

Remédio é a substância ou recurso utilizado para combater dores, incômodos ou doenças. Estão abrangidos por esta categoria tanto os remédios oriundos da indústria farmacêutica, que costumam passar por testes laboratoriais, quanto os remédios caseiros, religiosos, tradicionais ou artesanais, que costumam defender seu sucesso medicinal com referência a casos concretos. Para o Ministério da Saúde de P, apenas aqueles remédios que passam por testes laboratoriais podem ser rotulados como “testados”.

Lei vigente: Em P, remédios testados e não testados disputam o mesmo espaço, podendo ser solicitados nos balcões das farmácias sem restrições. Havendo dois remédios com o mesmo fim, sendo um testado e o outro não, pode-se escolher sem restrições entre as opções. Por conta desta regulação, são encontrados em farmácias remédios considerados exóticos por estrangeiros, que prometem desde o emagrecimento sem esforço ao rejuvenescimento.

Propostas:

(1) **Proibição da venda de remédios não testados.** Para os parlamentares envolvidos, dentre eles muitos médicos, cidadãos de P são submetidos aos riscos dos efeitos colaterais de remédios não testados que, diferente do caso dos remédios testados, são imprevisíveis e desconhecidos. Alegam que os únicos beneficiados com esta ausência de regulação são oportunistas, que se aproveitam do desespero e fragilidade dos enfermos para ganhar dinheiro. Um dos parlamentares apresenta dados de uma pesquisa própria, feita em hospitais de P, demonstrando que uma das maiores causas de mortes evitáveis no País é a intoxicação por remédios não testados. Este parlamentar enfatiza: “Estamos vendendo morte nas farmácias”!

(2) **Criação de um cadastro automático de autobanimento.** Pela proposta, deve-se criar um cadastro de “autobanimento” (*Autoban*), no qual todos inscritos ficam impedidos de comprar remédios não testados. Na prática, o vendedor da farmácia fica impossibilitado de vender um remédio não testado para uma pessoa cadastrada no *Autoban*. É ressaltado que, para o sistema funcionar, o cadastro precisa ser automático, isto é, uma vez promulgada a nova lei, todos os cidadãos de P são automaticamente cadastrados, com a presunção de que optaram por não mais usar remédios não testados. Imagina-se que serão poucos aqueles

que farão o esforço para se descadastrar, somente os que tem um desejo forte o suficiente para tanto.

(3) **Manutenção por mais 10 anos.** Alega-se que, em um ponto, a regulação atual respeita as diferenças de crenças entre pessoas: alguns creem nos métodos dos laboratórios, outros acreditam mais em experiências pessoais. Em outro ponto, é ressaltada a demora dos testes laboratoriais. É usado como exemplo o caso da ingestão da água mineral nas fontes do sul de P, famosa por suas propriedades curativas contra a queda de cabelos. Nas palavras de um dos parlamentares: “Se a proposta 1 fosse aprovada, como ficariam as pessoas que não precisam de comprovação dos benefícios dessas águas por já terem percebido seus benefícios? Elas já sabem o que é bom para elas e ainda teriam que esperar anos”?

Vinheta 4: lei sobre redutores de velocidade.

Dirigir veículos em estradas ou ruas de grandes cidades é uma atividade que envolve riscos. Motoristas precisam estar atentos não apenas a riscos decorrentes de erros de outros motoristas, bem como a riscos que decorrem de sua própria imprudência. Há inúmeras formas de evitar acidentes, tais como a manutenção do veículo ou a não ingestão prévia de álcool. Dentre elas, uma é destacada pelas estatísticas do órgão oficial de P: controle de excesso de velocidade. A lei em questão pretende abordar incentivos para redução de acidentes evitáveis ligados ao excesso de velocidade em trechos perigosos, com o fim específico de proteger os condutores e não terceiros que possam ser envolvidos nos acidentes.

Lei vigente: O Governo está autorizado a promover campanhas de conscientização e instalar placas em regiões com altos índices de acidentes. Estas placas podem ser tanto sinalizações comuns com dizeres como “Cuidado! Trecho com alto índice de acidentes”, quanto sinalizações mais apelativas, como a exposição de carros acidentados e fotos de pessoas mortas em acidentes.

Propostas:

(1) **Devem ser adicionados radares de velocidade em trechos perigosos.** com previsão de multa àqueles que ultrapassarem a velocidade permitida para o trecho. Desta forma, independentemente da avaliação do

motorista acerca da velocidade correta para o trecho, caberá aos órgãos oficiais de trânsito arbitrar o limite de velocidade e controlá-lo por meio de ameaça de multas. A proposta ainda prevê que em casos de reiteração de infrações por excesso de velocidade em trechos perigosos, o motorista poderá ter seu veículo apreendido e sua carteira de motorista cassada.

(2) **Deve-se apostar em ilusão de ótica.** Em vez de radares, deve-se optar por pintar linhas brancas grandes, horizontais em relação à visão do motorista, para que este tenha a ilusão ótica de que está subitamente aumentando a velocidade. Essa sensação causa um reflexo em grande parte das pessoas de frear o carro. Para reforçar a proposta, os parlamentares apresentam estudos mostrando que não há redução do efeito em função da consciência do fenômeno por parte do motorista. Por fim, os parlamentares concordam que esta solução não é tão eficaz quanto a dos radares, pois aqueles motoristas que pretendem dirigir rapidamente em trechos perigosos conseguirão continuar sendo imprudentes impunemente.

(3) **Manutenção do modelo atual, que prefere a conscientização de motoristas.** Para os parlamentares em questão, as propostas 1 e 2 erram por querer desacreditar na capacidade dos indivíduos de saber o que é melhor para si, conforme um dos parlamentares: “Agora querem não apenas me dizer como dirigir, mas me punir ainda? Um cara lá no seu gabinete decide o que é perigoso para mim, como devo me cuidar, e ainda pode me multar”? E, em relação à proposta, 2: “De qual filme de ficção científica saiu essa ideia de ilusão ótica para reduzir velocidade? Óbvio que vai todo mundo perceber isso e vai ser um grande investimento jogado fora”.

Vinheta 5: lei sobre prevenção de suicídios.

O suicídio é tão antigo quanto a própria história: há relatos de pessoas tirando suas vidas que datam da Antiguidade. O ato, porém, nem sempre tem o mesmo significado. Para recortar historicamente o período contemporâneo, pode-se apontar para o significado honroso do suicídio (*seppuku*) para a cultura japonesa, enquanto que em países do Ocidente o mesmo ato tem uma conotação negativa, que perpassa noções como pecado, covardia, erro e fuga. Os cidadãos de P, devido à forte influência histórica de religiões cristãs na construção cultural do País, costumam enquadrar este ato como algo negativo, que precisa ser combatido. Em P, suicídio é uma questão de saúde pública.

Considerando o suicídio como algo análogo a uma doença a ser curada e diagnosticada, a tecnologia auxilia o trabalho dos órgãos oficiais. Com o chamado fenômeno contemporâneo do *big data* (grande dado), os sistemas de busca na internet conseguem cruzar dados e fazer análises preditivas antes consideradas inimagináveis. Um dos desdobramentos do cruzamento de dados é a elaboração de um algoritmo (chamado AS) que consegue estabelecer a relação entre padrões de buscas na internet e propensão ao suicídio. Apesar de não ser 100% preciso, as previsões atingem níveis satisfatoriamente altos. Conseguiu-se criar, com esta ferramenta, um método preciso de diagnosticar e prevenir suicídios.

Lei vigente: De acordo com a lei vigente em P, o Governo nada pode fazer em relação a potenciais suicidas, além de dar-lhes orientação e motivação para que não consumam o ato. Não se pode, por exemplo, internar forçadamente aquele que quer se suicidar com esperança de que ele mude de ideia.

Propostas:

(1) **Internação forçada.** As autoridades de saúde devem ter o poder de internar forçadamente aqueles que dão sinais que pretendem se suicidar. Parte-se da ideia de que o ímpeto suicida é algo passageiro, tratável. Assim, toda vez que o algoritmo identificar alguma pessoa com alto potencial de suicídio, caberá imediatamente às autoridades responsáveis, se necessário com uso de força, submetê-la a uma internação. Vale ressaltar que a internação forçada é, quando possível, previamente comunicada a familiares e pessoas próximas.

(2) **Manipulação do resultado de busca.** O algoritmo tem a capacidade de prever o potencial suicida em um indivíduo. O mesmo também pode ser feito de forma reversa, com a manipulação do resultado de buscas, como explica um dos parlamentares: “Eu conversei com o criador do algoritmo e a ideia é simples: é possível direcionar os resultados de qualquer pesquisa. Por exemplo, se eu sou alguém interessado na história do suicídio, os resultados do buscador não serão filtrados; mas se estou enquadrado no AS, minhas buscas terão resultados diferentes: serão apresentados casos de pessoas que conseguiram superar a ideia de suicídio ou de como fazer trabalhos voluntários ajuda nestes casos. Aqueles sites que ensinam formas indolores de se cometer suicídio, por exemplo, serão deixados por último nos resultados”. A proposta também prevê que é possível a pessoa enquadrada pelo AS solicitar a retirada de seu nome a qualquer momento.

(3) **Manutenção da lei atual.** Alega-se que o uso mais legítimo que poderia ser feito do AS é como uma forma de catálogo de pessoas em observação, que devem ser convidadas para conversar com especialistas. Para os parlamentares, a internação forçada restringe a liberdade das pessoas em decorrência de uma decisão livre e individual que não causará dano a mais ninguém. A manipulação dos resultados de buscas é considerada igualmente perversa, pois, além de tratar pessoas adultas como se fossem tão incapazes quanto crianças, viola direitos básicos de acesso à informação.

Vinheta 6: lei sobre uso de informações de GPS para prevenção de engarrafamentos.

Engarrafamentos de veículos em grandes cidades é um fenômeno global. As cidades, em geral, foram planejadas e tiveram suas ruas construídas em épocas em que não se poderia imaginar o atual número de veículos. Em P não é diferente.

Para diagnosticar engarrafamentos, o Governo de P costumava enviar helicópteros às vias principais das cidades nos horários de rush. Recentemente, com a proliferação do uso da ferramenta de GPS em carros, o que tem sido feito é o armazenamento e processamento destes dados. O processamento de dados em tempo real permite a rápida identificação de engarrafamentos, por sua vez seu armazenamento torna possível o estabelecimento de padrões de trajetos de veículos. Com estas ferramentas, torna-se possível estudar a formação de engarrafamentos e evitá-los. Vale ressaltar que as vias consideradas pelo programa são apenas as avaliadas como seguras e bem pavimentadas.

Lei vigente: De acordo com a lei vigente, funcionários responsáveis pela organização do trânsito têm autorização para fechar ruas, alterar seu sentido ou fazer qualquer intervenção que acharem necessária para evitar ou diminuir engarrafamentos. Estes funcionários ainda podem anotar placas de motoristas que não cooperarem com qualquer uma dessas intervenções. Motoristas anotados terão seus casos avaliados por um juiz de direito e poderão sofrer consequências de acordo com o grau de sua infração.

A lei em vigência, promulgada há 10 anos, não regula o uso de dados de GPS para prevenção de engarrafamentos.

Propostas:

(1) **GPS como item obrigatório e emissão de ordens.** Afirma-se que para dar certo esta nova estratégia, são necessárias duas medidas: (i) que o GPS seja um item obrigatório em todos os veículos: já venham instalados como item obrigatório em carros novos e que sejam objeto de fiscalização nos carros já em circulação; e (ii) que sejam emitidas ordens dos órgãos oficiais aos motoristas para que estes sigam o caminho determinado pelo GPS, que será calculado por um algoritmo. Aqueles que optarem por não seguir as ordens emitidas por meio do GPS terão sua situação avaliada por um juiz direito e estarão sujeitos a sanções. Entende-se que desta forma praticamente todos os motoristas teriam seu tempo de viagem reduzida, pois não haveria mais engarrafamentos.

(2) **GPS como item obrigatório e primeira opção.** Em vez de serem emitidas ordens aos motoristas, o GPS apenas apresentaria como primeira opção de caminho a que fosse melhor para evitar engarrafamentos de acordo com o algoritmo, mesmo que esta não seja necessariamente a que indicasse o caminho mais curto para o condutor. Os trajetos que fossem contribuir para a criação de engarrafamentos seriam tratados como rotas alternativas. Acredita-se que desta forma grande parte das pessoas simplesmente escolheria seguir a primeira opção do GPS, o que já reduziria em muito o tempo de viagem em geral. Entende-se que desta forma grande parte dos motoristas teriam seu tempo de viagem reduzido, ainda que continuassem existindo engarrafamentos.

(3) **GPS como item facultativo e informações acessíveis.** Alega-se que obrigar as pessoas a seguir as predições de um computador significa tirar sua liberdade, bem como ignorar a capacidade das pessoas de vivenciar determinadas situações e aprender com erros. Como afirma um parlamentar envolvido: “As pessoas sabem onde e que horas existem engarrafamentos, mas se há informações que podem ajudar, que bom. Se elas quiserem buscar esse tipo de informação, essa é uma opção. Cada um sabe o que é melhor para si”. Entende-se que, ainda que não haja a diminuição dos engarrafamentos e do tempo médio das viagens, a liberdade da escolha dos indivíduos permite que cada um busque a melhor opção de trajeto, de acordo com seus méritos e experiência.

Escala *FAD Plus*. Escala de 5 pontos, variando de “discordo fortemente” a “concordo fortemente”.

Itens:

1. Pessoas têm completo controle sobre as decisões que tomam.
2. Pessoas precisam ter total responsabilidade por qualquer escolha ruim que fizerem.
3. Pessoas podem superar obstáculos se elas verdadeiramente quiserem.
4. Criminosos são totalmente responsáveis pelos atos ruins que cometem.
5. A força da mente pode sempre superar os desejos do corpo.
6. A constituição biológica influencia o talento e a personalidade das pessoas.
7. Mau comportamento é causado por circunstâncias ruins da vida.
8. Psicólogos e psiquiatras descobrirão eventualmente tudo sobre o comportamento humano.
9. Seus genes determinam seu futuro.
10. A ciência vem demonstrando como seu ambiente passado criou sua atual inteligência e personalidade.
11. Como ocorre com outros animais, o comportamento humano segue as leis da natureza.
12. O Destino já tem um plano para cada um de nós.
13. Meu futuro já foi determinado pelo destino.
14. A vida é difícil de prever porque é quase totalmente aleatória.

Escala de *Necessidade de cognição*. Escala de 5 pontos, variando de “extremamente não característico de mim” a “extremamente característico de mim”.

Itens:

1. Eu prefiro problemas complexos a simples.
2. Eu gosto de ter a responsabilidade de lidar com situações que exijam muita reflexão.
3. Refletir não é a minha ideia de diversão.
4. Eu prefiro fazer algo que exija pouco pensamento a algo que certamente desafie minhas habilidades de pensar.

5. Eu tento antecipar e evitar situações em que haja boa chance que eu tenha que pensar profundamente sobre alguma coisa.
6. Eu encontro satisfação em deliberar muito e por longas horas.
7. Eu só penso tão intensamente quanto eu precise.
8. Eu prefiro pensar sobre pequenos projetos diários a longos projetos.
9. Eu gosto de tarefas que requeiram pouco pensamento uma vez que as tenha aprendido.
10. A ideia de depender do meu pensamento para fazer meu caminho ao topo é atraente para mim.
11. Eu realmente gosto de tarefas que envolvam a descoberta de novas soluções para problemas.
12. Aprender novos modos de pensar não me excita muito.
13. Eu prefiro que minha vida seja preenchida por enigmas que eu precise resolver.
14. A noção de pensamento abstrato não é atraente para mim.
15. Eu prefiro uma tarefa intelectual, difícil e importante a uma que é pouco importante, mas não requer muito pensamento.
16. Eu sinto mais alívio do que satisfação depois de completar uma tarefa que requeira muito esforço mental.
17. É suficiente para mim que alguma coisa faça seu trabalho. Eu não ligo como e por que essa coisa funciona.
18. Eu normalmente acabo deliberando sobre questões mesmo quando elas não me afetam pessoalmente.

Escala *Orientação de Valor Social*. A explicação de como preencher a escala, exatamente da forma com que foi exposta aos participantes da pesquisa:

Nesta tarefa, imagine que você foi aleatoriamente emparelhado com outra pessoa, a quem vamos nos referir como **o outro**. Essa outra pessoa é alguém que você não conhece e vocês permanecerão mutuamente anônimos. Todas as suas escolhas permanecerão completamente confidenciais.

Você tomará uma série de decisões sobre alocação de recursos entre você e essa outra pessoa. Para cada uma das questões seguintes, por favor indique a distribuição que você prefere, **selecione o botão abaixo das opções de**

alocações de recompensa. Você pode apenas fazer uma seleção por cada questão. Suas decisões irão dar dinheiro para você e para a outra pessoa. No exemplo abaixo, a pessoa decidiu distribuir a recompensa de forma que ele/ela receba 93 reais, enquanto o outro anônimo receba 68 reais.

Exemplo:

Você Recebe	100	98	96	94	93	91	89	87	85
Outro Recebe	50	54	59	63	68	72	76	81	85
	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

4.2.2 Estudo 2

O estudo 2 foi realizado em amostra on-line de 164 estudantes de graduação (102 mulheres, $\text{idade}_{\text{média}} = 22,3$ anos) de três universidades. Estudantes puderam solicitar horas complementares em troca de participação na pesquisa. Os participantes realizaram as seis vinhetas e três escalas apresentadas no tópico anterior, em ordem aleatória. Em relação às vinhetas, os participantes teriam que escolher uma dentre as três opções: paternalismo forte, paternalismo libertário ou a opção liberal. Na parte final do estudo, os participantes, facultativamente, relataram sua idade, gênero e orientação política em questões sociais e econômicas, em duas escalas de cinco pontos

Resultados:

A distribuição das respostas por vinhetas é apresentada na Tabela 1. Crença em livre-arbítrio e determinismo científico foram negativamente correlacionadas, $r(164) = -.16$, $p < .05$. Nós também replicamos a correlação (Carey & Paulhus, 2013) entre orientação política conservadora e crença no livre-arbítrio, $r_{\text{social}}(164) = .35$, $p < .0001$, $r_{\text{econômico}}(163) = .23$, $p < .01$. Os resultados concernentes às duas escalas remanescentes não serão reportados por não terem sido significativos.

*Distribution of responses by proposal type:
frequency (%).*

	Hard Pat.	Soft Pat.	Lib.
Cigarette	10 (6%)	59 (36%)	95 (58%)
Pension	58 (35%)	80 (49%)	26 (16%)
Medicine	89 (54%)	30 (18%)	45 (27%)
Speed	122 (74%)	16 (10%)	26 (16%)
Suicide	16 (10%)	24 (15%)	124 (76%)
Traffic	9 (5%)	68 (41%)	87 (53%)

Note. Pat. = paternalism, Lib. = libertarianism.

Tabela 1: Distribuição de respostas.

Em seguida, fizemos um modelo multinível de regressão ordenado com os participantes como efeito aleatório, e a crença em livre-arbítrio, em determinismo científico, medidas demográficas, e cenário (*dummy-coded*) no modelo de efeitos fixos (ver Tabela 2). Será que o padrão das opções liberais estava ligado à crença em livre-arbítrio? Não encontramos evidência desta relação; em vez disso, a tendência observada ia de encontro à nossa previsão. Em contraste, a hipótese de que escolhas de políticas paternalistas estariam ligadas à crença em determinismo científico foi bem claro: os deterministas eram mais propensos a favorecer políticas paternalistas, $B = .512$, $SE = .146$, $p < .001$, após o controle de todas as outras variáveis demográficas.

Model summary of vote types.

Model variables	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>OR</i>	<i>Z</i>	<i>p</i>
FAD+					
<i>Free Will</i>	.162	.119	1.18	1.36	.174
<i>Sci. Det.</i>	.512	.146	1.67	3.50	.000
Politics					
<i>Social</i>	.187	.081	1.21	2.31	.021
<i>Economic</i>	-.140	.081	.87	-1.74	.082
Demographics					
<i>Age</i>	.001	.019	1.00	-.08	.938
<i>Gender</i>	-.310	.158	1.36	1.96	.050
<i>Education</i>	.202	.232	1.22	-.87	.385

Note. *B*: unstandardized coefficient; *SE*: standard error; *OR*: odds ratio; *p*: significance value; FAD+:

Freedom and Determinism Plus Scale. Wald

$\chi^2 = 272.25, p < .0001$, observations: 954; groups: 159.

Tabela 2

Finalmente, nós viramos (*flipped*) o modelo para examinar a diferença em crenças em determinismo científico ligadas ao paternalismo forte ($n = 304$, 30.8%), ao paternalismo libertário ($n = 277$, 28.1%), e às opções liberais ($n = 403$, 40.9%), com o cenário como medida repetida. Em um MANOVA, o tipo de escolha foi capaz de prever crenças em determinismo científico e livre arbítrio, $F(2, 984) = 4.11$, $Wilk's\lambda = .983$, $p < .005$. Testes de estimativa posteriores indicaram que ambos os efeitos marginais condicionais das escolhas do paternalista libertário, $B = .123$, $SE = .041$, $t = 3.03$, $p < .005$, e dos de paternalistas fortes, $B = .96$, $SE = .040$, $t = 2.43$, $p < .02$, foram significativos em

relação às escolhas dos liberais. Em outras palavras, o paternalismo libertário e o paternalismo forte foram associados a uma crença significativa maior em determinismo científico. As diferenças correspondentes em crenças em livre arbítrio, não foram significativas, $p > .10$.

Discussão:

A crença em causas científicas para o comportamento humano foi associada ao apoio a políticas paternalistas. Em contraste, a predição de que crença em livre-arbítrio estaria relacionada ao apoio a governos liberais não pode ser sustentada. Estes resultados indicam que a aprovação do paternalismo de Estado é relacionada parcialmente a visões de mundo, e não meramente à deferência à autoridade.

Nós oferecemos a seguinte interpretação: A crença na explicação científica do comportamento humano enfraquece a noção de autonomia. Em razão deste enfraquecimento, uma pessoa determinista está mais suscetível a sacrificar sua autonomia no interesse do seu bem-estar. Assim, esta pessoa está disposta a avaliar políticas paternalistas mais favoravelmente do que pessoas indeterministas.

4.2.3 Estudo 3

O Estudo 3 foi realizado depois das aulas de alunos, com uma amostra de 90 estudantes de graduação em direito voluntários (64 mulheres, idade_{média} = 19,1 anos) da Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio). Os participantes foram convidados a analisar três questões consideradas canônicas no debate sobre paternalismo de Estado: prevenção de suicídio, venda de cigarros e sistema de previdência. Para cada questão, os participantes avaliaram, de forma independente, cada uma das alternativas de política em uma escala de sete pontos, de (-3): "total discordância" a (+) 3: "total concordância". Em seguida, os participantes completaram os sete itens da subescala de determinismo científico da *FAD-Plus*, e, opcionalmente, relataram idade e gênero.

O estudo 3, além de ser uma replicação do estudo 2, traz duas importantes contribuições. Primeira, por exigir avaliações independentes de cada possível opção de regulação, estudo 3 pode esclarecer de que forma ocorre o efeito

percebido no estudo 2: se o pensamento determinista favorece políticas paternalistas, opõem-se a políticas liberais, ou ambos.

Além disto, no estudo 3, nós contrastamos duas explicações para a relação entre crenças deterministas e apoio ao paternalismo. Primeiro, a explicação *situacionista*: políticas do paternalismo libertário dependem de manipulação da arquitetura da decisão. Uma vez que essas características influenciam o comportamento humano, arranjos paternalistas do ambiente devem ser preferidos. Apesar desta explicação, crenças deterministas podem dar suporte ao paternalismo libertário de forma mais indireta, de acordo com o que chamamos de explicação *debunking*: a influência de fatores como a genética ou neuroquímica no comportamento enfraquece a noção tradicional de autonomia. Por esta perspectiva, apelos à autonomia não oferecem um caso contra o paternalismo libertário.

Com o fim de dissociar essas supostas contribuições, nós codificamos itens na subescala de determinismo científico como ora ambientais (por exemplo: "A ciência tem mostrado como o ambiente passado criou sua inteligência atual e personalidade"), ora não ambientais (por exemplo, "Seus genes determinam o seu futuro. "), se for feita alusão a outras explicações para os padrões de comportamento humano, tais como genes. Se a aprovação de políticas paternalistas deriva simplesmente do reconhecimento de que o ambiente molda o comportamento, não devemos observar relação com o segundo conjunto de itens.

Resultados:

Opções liberais receberam a maior aprovação ($H = 1.08$, $SD = 0.99$), seguido de opções de paternalismo libertário ($M = 0.39$, $SD = 1.20$). Opções de paternalismo forte ficaram abaixo do ponto médio ($M = -.36$, $SD = 1.23$), indicando uma tendência geral de reprovação.

Nós examinamos as correlações entre as avaliações de políticas e crença em determinismo científico. Como esperado, a crença em determinismo científico foi associada a avaliações mais elevadas de políticas paternalistas libertárias (ver Tabela 3). Uma regressão linear de efeitos mistos múltiplos, controlando o gênero e idade, com participantes e questões como efeitos cruzados aleatórios, confirmou este resultado: $B = .601$, $SE = .239$, $z = 2.51$, $p < .02$. Em contraste, as crenças

deterministas não influenciaram as avaliações de paternalismo forte ou políticas liberais, $p > .3$.

Correlation matrix between determinism beliefs and evaluation of policy proposals.

	(SD)	(L)	(SP)	(HP)
Sci. Det. (SD)	—			
Lib. rating (L)	.10	—		
Soft pat. rating (SP)	.27*	.18 [†]	—	
Hard pat. rating (HP)	-.04	-.23*	.17	—

Note. Values shown are the correlation coefficients (r) between variables. Statistical significance ($p < .05$) is marked an asterisk (*), while marginal significance ($p < .10$) with a dagger ([†]).

Tabela 3: Correlação entre crença em determinismo e avaliação de políticas.

Finalmente, separamos crenças deterministas ambientais e não ambientais e examinamos sua relação, de forma independente, com avaliações das políticas de paternalismo libertário. A crença em causas ambientais de comportamento ($M = 2.96$, $DP = .78$) foi maior do que a crença em determinismo genético e biológico ($M = 2.28$, $DP = .60$), $t(87) = 7.81$, $p < .0001$, d de Cohen = .97, e ambas foram correlacionadas com as avaliações das políticas paternalistas libertárias: $r_{\text{ambiental}}(90) = .21$, $p < .05$; $r_{\text{biológica}}(90) = .22$, $p < .04$.

Discussão:

A crença dos participantes em determinismo científico esteve correlacionada à aprovação de soluções de paternalismo libertário, tais como sistemas de *opt-out*. Em contraste com o Estudo 2, deterministas não mostraram apoio à regulação paternalista rígida, como proibições ou ordens.

Evidências preliminares indicaram que este fenômeno não é totalmente explicado pelo reconhecimento de que manipulações ambientais poderiam trazer melhorias no comportamento humano. Nomeadamente, visões de mundo deterministas sobre o papel dos genes e biologia indicaram apoio a *nudges* paternalistas igualmente, o que aponta que também há suporte para a explicação *debunking*. Talvez a aquisição de uma visão de mundo determinista atenua a preocupação do indivíduo com a autonomia pessoal, resultando em um maior apoio a intervenções paternalistas que busquem bem-estar social - uma explicação que continuaremos buscando na sequência de estudos.

4.3 Introdução ao estudo 4

Será que a indução de uma visão de mundo determinista favorece políticas paternalistas?

O Estudo 4 adota uma abordagem experimental para testar uma alegação causal: uma visão de mundo determinista causa apoio ao paternalismo. Este estudo conta com uma modificação em relação aos estudos anteriores: em vez de questões sobre regulação do mundo real, os participantes viram três questões políticas hipotéticas.

O uso de vinhetas hipotéticas é uma abordagem comum em pesquisa de psicologia moral. Opiniões sobre questões do mundo real (por exemplo, eutanásia, direitos de homossexuais, proibição de sódio, etc.) são relativamente mais "barulhentas": fortemente influenciadas por elementos que estão além do processo de tomada de decisão do indivíduo, como compromissos ideológicos, história pessoal, viés de grupo, etc. Por esta razão, casos hipotéticos são mais susceptíveis a fornecer um teste mais limpo, puro e confiável de manipulações experimentais.

Abaixo colaciono as três vinhetas hipotéticas usadas no estudo 4:

Vinheta 1: previdência de inverno

Em P, o inverno é muito rigoroso e paralisa a produção agrícola. Por conta desta situação, durante quatro meses por ano, os preços dos alimentos disparam. Com os preços mais altos, muitas pessoas acabam por passar necessidades por não

terem se precavido e guardado dinheiro durante os meses de temperatura mais amena.

Proposta "Crédito Inverno":

Durante os dias pares em meses de temperatura mais amena, as pessoas pagam o dobro por suas compras. O excedente fica como crédito no mercado que só poderá ser usado durante o inverno. Dessa forma, a precaução será automática àqueles que não querem pensar sobre o assunto e estará resguardada a liberdade de escolha. Poucos passarão necessidades.

Proposta "Precaução":

São apresentadas campanhas em vários meios de comunicação, como televisão, rádio e internet sobre os perigos da falta de precaução. Acredita-se que as pessoas devem poder escolher como vão gastar seu dinheiro e arcar com as consequências de escolhas ruins. Muitos passarão necessidades.

Vinheta 2: proteção de luz solar.

Em P, devido à baixa incidência de luz solar e ao fato de as pessoas passarem muito tempo em ambientes fechados, não existe o hábito de usar filtro solar. Ocorre que, o filtro solar oferece proteção não apenas de raios solares, mas também de raios UV, invisíveis e igualmente perigosos, mesmo em dias nublados.

Proposta "Protetor solúvel":

Acréscimo de filtro solar solúvel e não danoso na água de reservatórios, de forma que as pessoas se protejam automaticamente ao tomar banho ou lavar as mãos. Muitas pessoas, mesmo sem saber, estarão protegidas de raios UV.

Proposta "Alerta UV":

Conscientização da população do perigo dos raios UV, reforçando o alerta de que mesmo quando não se pode ver a luz do sol, é necessário o uso de filtro solar. Poucas pessoas levarão a sério as dicas e se protegerão de raios UV.

Vinheta 3: proteção de compras impulsivas.

Em P, frequentadores de shoppings costumam ser bombardeados por propagandas e estímulos à compra. Em razão disso, são frequentes os casos de compras feitas de forma impulsiva. A impulsividade pode ser melhor calculada

com a nova tecnologia das máquinas de cartões, agora capazes de medir o grau de impulsividade do comprador enquanto digitam, pela análise de sua frequência cardíaca e teor do suor.

Proposta "Reflexão":

Se o comprador estiver muito impulsivo, a compra é suspensa por quatro minutos, tempo para que a pessoa possa refletir sobre a compra e talvez mudar de ideia. Com esta mudança, muitas pessoas evitarão problemas decorrentes de compras feitas impulsivamente.

Proposta "Aviso":

Os dados sobre impulsividade são ignorados e apenas apresentados se solicitados pelo comprador. Com esta mudança, poucas pessoas evitarão problemas decorrentes de compras feitas impulsivamente.

4.3.1 Estudo 4

98 voluntários (44 mulheres; idade_{média} = 27,0 anos) foram recrutados através de uma lista de endereços de participantes de pesquisas anteriores, e convidados a participar de uma pesquisa on-line curta. Em um desenho experimental 2 (universos: o determinismo vs. indeterminismo) x 2 (tipo de política: paternalista vs. libertário) entre sujeitos, os participantes leram uma descrição de um universo ora determinista, ora indeterminista e depois avaliaram três propostas de políticas públicas em um país fictício dentro desse universo.

Na primeira página, introduzimos os participantes a um Universo fictício Z no qual tudo o que acontece é fortemente determinado por aquilo que aconteceu anteriormente "*incluindo / exceto a tomada de decisão humana*". Neste universo, pesquisas demonstraram que fatores genéticos, ambientais e biológicos têm grande influência na forma com que os *seres humanos se comportam e tomam decisões / animais não humanos se comportam, mas isso não é verdade para os seres humanos*" (Nichols & Knobe, 2007).

Cada universo passou a listar uma série de descobertas hipotéticas relacionadas à influência de fatores genéticos, biológicos e de desenvolvimento sobre o comportamento dos seres humanos (determinismo) e de animais não

humanos (indeterminismo). A descrição do universo é concluída com uma recapitulação, afirmando que "a tomada de decisão e comportamento humano são moldados principalmente por *eventos passados alheios a seu controle / pelo exercício do livre-arbítrio* e que o *livre-arbítrio / eventos passados* exerce(m) apenas uma limitada influência" .

Na página seguinte, os participantes leram sobre três projetos de políticas de um país democrático, dentro do Universo Z. Metade dos participantes viu propostas paternalistas libertárias, ao passo que a outra metade viu propostas liberais. Pedimos aos participantes que avaliassem as propostas em uma escala de 11 pontos, de 0: "desaprovação total", a 10: "aprovação total". Finalmente, os participantes relataram a sua idade, sexo e orientação política em escalas independentes para as questões econômicas e sociais.

Resultados:

Não houve diferença média de idade, orientação política ou gênero na distribuição por grupo, todos $ps > .4$. Conduzimos uma ANOVA, com o cenário como medida repetida e universo, tipo de política e interação entre universo e tipo de política como fatores medidos entre participantes independentes (*between-subjects*).

O modelo foi significativo, $F(5, 288) = 5.72, p < .0001$. O principal efeito de tipo de política, $F(1, 288) = 5.20, p < .03$, e uma interação bidirecional (*two-way*) entre universo e tipo de política, $F(1, 294) = 15.21, p < .0005$, foi significativa.

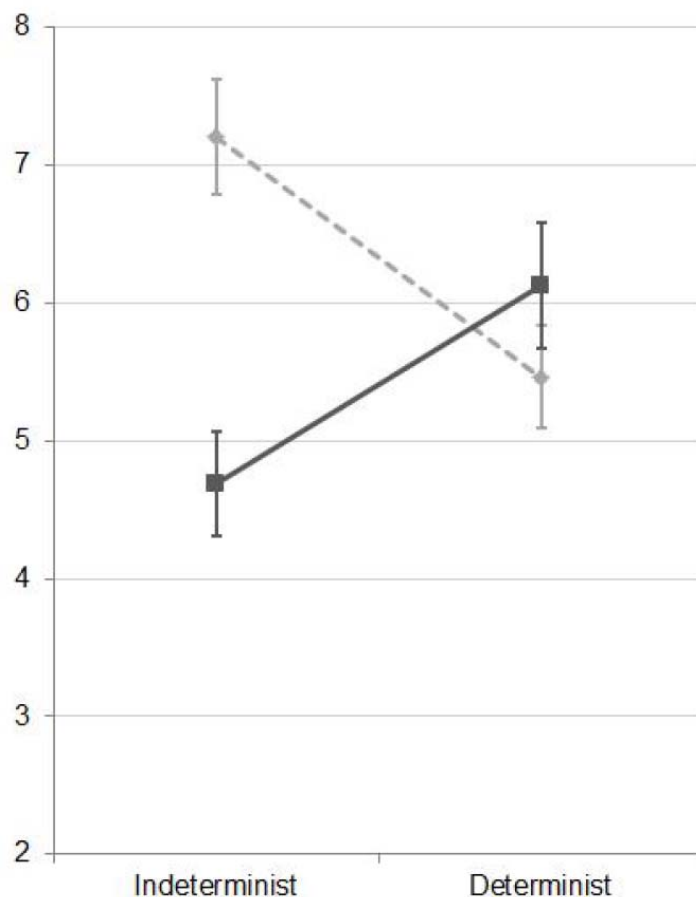


Figura 20 avaliações de políticas por universo e tipo de política: paternalista (em linha reta); liberal (tracejada).

Como previsto, testes *post hoc* revelaram que as políticas paternalistas foram mais bem classificadas no universo determinista do que no universo indeterminista, $B = 1.43$, $SE = .62$, $p < .03$, ao passo que o oposto foi verdade para as políticas liberais, $B = -1.74$, $SE = .52$, $p < .005$. A Figura 21 mostra as margens previstas para os níveis na interação bidirecional entre o tipo de universo e o tipo de política.

Discussão:

A manipulação dos cenários com diferentes universos influenciou as avaliações de propostas de regulação pelos participantes. As políticas paternalistas receberam mais apoio no universo determinista do que no universo indeterminista, ao passo que as propostas liberais exibiram padrão oposto.

Nos estudos anteriores (2 e 3), participantes demonstraram ambivalência em relação a políticas paternalistas e aprovação geral de políticas liberais. Esta

constatação, somada à verificação de que as pessoas geralmente acreditam que o universo é indeterminista (Nichols & Knobe, 2007; Sarkissian et al, 2010), indica que há evidências significativas para inferência de uma causalidade: a preferência por propostas liberais em detrimento de propostas paternalistas é, em parte, devida a uma crença no indeterminismo. Similarmente, o aumento de uma visão de mundo determinista aumentou o apoio ao paternalismo e reduziu o apoio a políticas liberais.

Discussão final:

O paternalismo, não obstante ter como objetivo promover o bem-estar social, é tratado com desdém imediato. Argumentos baseados em direito à escolha e autonomia frustram todas políticas paternalistas – com exceção das mais sutis alterações na arquitetura da decisão – mesmo quando estas políticas são comprovadamente benéficas ao indivíduo (Madrian & Shea, 2000; Thaler & Benartzi, 2004) e contribuem com a sociedade. Nossa pesquisa oferece alguns *insights* sobre este fenômeno.

A oposição ao paternalismo de Estado foi associada a um *locus* de controle interno (estudo 1), isto é, à visão de que os indivíduos são, eles próprios, responsáveis pelos resultados em suas vidas. Embora nenhuma relação tenha sido observada em relação à crença em livre-arbítrio, indivíduos com uma visão de mundo determinista foram mais propensos a favorecer políticas paternalistas (estudo 2), especialmente em suas formas mais sutis (*nudges*) (estudo 3). Este efeito foi independente da suposta influência da ideologia política (estudos 1 e 2). Além disto, em um cenário hipotético, um universo determinista reverteu a preferência por políticas liberais observada em um universo indeterminista (estudo 4).

Por um lado, o reconhecimento de que as manipulações do ambiente, tais como efeitos de *framing*, podem influenciar o comportamento humano, pode produzir diretamente uma preferência para arranjos benéficos do ambiente. Por outro, a crença em explicações biológicas do comportamento humano e tomada de decisão pode não ter este mesmo efeito direto. Em contrário, estas descobertas podem desafiar a noção de autonomia pessoal e, por sua vez, desmascarar argumentos liberais contra o paternalismo baseados neste conceito (Singer, 2005). Dissociando bases ambientais e biológicas para uma visão de mundo determinista,

nós descobrimos suporte para ambas as explicações: crenças deterministas biológicas e ambientais, cada uma independentemente, previram a aprovação de políticas paternalistas libertárias (Estudo 3).

A crescente literatura, a que este estudo contribui, ilustra como crenças metafísicas informam atitudes e comportamentos morais. Por exemplo, as crenças em livre-arbítrio e objetivismo moral desempenham um papel na observância de normas pró-sociais (Baumeister, Masicampo & DeWall, 2009; Vohs & Schooler, 2008), e no desejo de punição retributiva (Clark et al, 2014; Shariff et al, 2014).

No mesmo sentido, a crença em um *self* passageiro promove a partilha e doações de caridade (Bartels et al., 2013). A opinião pública sobre estas e outras questões fundamentais relativas à agência humana e ética são cada vez mais influenciadas pela disseminação de descobertas em biologia evolutiva, neurociência cognitiva e genética comportamental, para citar algumas (Greene & Cohen, 2004). Portanto, uma compreensão detalhada das implicações de uma visão científica da natureza humana é crucial para antecipar as consequências sociais do aumento da exposição pública à ciência comportamental. Neste sentido, é razoável prever que, em consonância com a realização e divulgação de estudos de teor determinista sobre o comportamento humano, seja do campo da biologia ou relacionados a fatores ambientais, as pessoas “aprendam” gradualmente a ser mais deterministas e, em razão disto, mais paternalistas. Em um futuro não muito distante, em que o “mapa” das causas do comportamento humano esteja melhor definido, é plausível imaginar que optemos por escolher não escolher, deixando que outros decidam o que é melhor para nós mesmos.

5 Conclusão

Esforcei-me para tratar, de forma acessível e instigante, de paternalismo de Estado neste trabalho, mas não do paternalismo de Estado com que as pessoas estão acostumadas. De acordo com minhas impressões, a forma usual de abordar o tema orbita em torno da dicotomia entre o aumento de bem-estar e a preservação de liberdade nas situações em que se acredita que a liberdade individual possa ser um obstáculo ao bem-estar. Se há apenas duas opções, e estas são inconciliáveis, o resultado é uma inevitável polarização de ideias: de um lado, há planejadores de políticas públicas; de outro, defensores da liberdade individual.

Esta perspectiva dicotômica, contudo, não é mais capaz de capturar a complexidade atual do tema. Não é mais necessário ser de um lado *ou* de outro, a favor ou contra políticas paternalistas, como proibições ou fiscalização de condutas indesejadas. Em razão de descobertas sobre como alterações sutis na arquitetura da decisão podem ser planejados para conduzir pessoas a decisões que aumentem seu bem-estar, sem que nenhuma opção seja retirada, pode-se vislumbrar uma via do meio: o paternalismo libertário, que pretende, por meio dos *nudges*, ser paternalista e preservar a liberdade de escolha, sem que isto seja uma contradição.

O paternalismo libertário não apenas passa ao largo das discussões normativas tradicionais sobre paternalismo, como é baseado em áreas do conhecimento diferentes: em vez de discussões normativas sobre quais os limites do Estado, as atenções são voltadas às evidências trazidas por experimentos sobre o comportamento humano. Em razão disto, neste trabalho, citei poucos filósofos, tradicionalmente protagonistas em trabalhos sobre paternalismo, dando espaço a psicólogos e economistas do comportamento. Em outras palavras, por estar interessado nas novas perspectivas da abordagem do paternalismo de Estado, preferi dar atenção a pesquisadores que trabalham usando jalecos, isto é, que fazem estudos experimentais, a pesquisadores que pesquisam em bibliotecas. Em lugar de rediscussões, reinterpretações e reciclagem de teorias, procurei trazer o

estado da arte do “mundo de novidades” que se tornou a discussão atual sobre paternalismo de Estado. Além de apresentar o estado da arte, procurei dar minha contribuição, aplicando e analisando experimentos próprios.

Em tom conclusivo, retorno ao título deste trabalho com o intuito de esclarecê-lo: “Intuições e Instituições: novas perspectivas do paternalismo de Estado”.

Primeiro, considerando o título por inteiro, qual a relação entre as novas perspectivas do paternalismo de Estado e intuições ou instituições? As novas perspectivas de abordagem do paternalismo de Estado articulam não apenas reflexões normativas sobre limites e conceituação do paternalismo de Estado, mas consideram a relevância de respostas intuitivas, automáticas e inconscientes das pessoas para elaboração e justificação de instituições. Trata-se de uma perspectiva que incorpora uma literatura recente que diferencia dois sistemas de raciocínio: intuitivo e reflexivo ou sistemas 1 e 2, respectivamente. As novas perspectivas do paternalismo de Estado, portanto, estão atentas também à existência do sistema 1, isto é, ao fato de que as pessoas agem e decidem influenciadas, em grande parte, por processos intuitivos de que não têm consciência e que podem levar a decisões inconsistentes e irracionais.

Segundo, considerando apenas a primeira parte do título, qual a relação entre intuições e instituições? Duas relações podem ser destacadas. A primeira é que nossas intuições podem nos levar a erros previsíveis e sistemáticos, os vieses da cognição. Estes vieses, antes ignorados, passam a ter papel central como referência para a criação de instituições e elaboração de políticas públicas paternalistas: em vez de se fazer políticas públicas para *Econs*, faz-se políticas para *Humanos*. A segunda é que, como vimos por meio dos experimentos que fiz em coautoria com meu orientador, Noel Struchiner, e coorientador, Ivar Hannikainen, nossas intuições influenciam a forma com que avaliamos instituições: pessoas que intuitivamente creem mais em determinismo, isto é, que suas ações são determinadas por fatores alheios à vontade e ao controle, mesmo que temporariamente, rejeitam menos políticas paternalistas.

ANDERSON, E. “What Is the Point of Equality?” **Ethics**, pp 109, 287-337, 1999.

ARIELY, Dan. **Predictably Irrational**. Harper Collins, 2008.

ASCH, S. E. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgment. In: GUETZKOW, H. (ed.) **Groups, leadership and men**. Pittsburgh: Carnegie Press, 1951.

BALDWIN, R. From Regulation to Behaviour Change: Giving Nudge the Third Degree. **Modern Law Review** 77 (6), pp.831-857, 2014.

BARGH, J. A. Free will is un-natural. In: BAER J.; KAUFMAN, J. C.; BAUMEISTER R. F. (eds.). **Are we free? Psychology and free will**. Oxford University Press, 2008.

BARTELS, D. M.; KVARAN, T.; NICHOLS, S. Selfless giving. **Cognition**, 129 (2), pp. 392–403, 2013.

BAUMEISTER, R. F.; MASICAMPO, E.; DEWALL, C. N. Prosocial benefits of feeling free: Disbelief in free will increases aggression and reduces helpfulness. **Personality and Social Psychology Bulletin**, 35 (2), pp. 260–268, 2009.

BENNETT, M. Confronting Cognitive 'Anchoring Effect' and 'Blind Spot' Biases in Federal Sentencing: A Modest Solution for Reforming a Fundamental Flaw. **Journal of Criminal Law and Criminology**, Vol. 104, No. 3, p. 489, 2014.

BERLIN, I. (1958) “Two Concepts of Liberty.” In Isaiah Berlin. **Four Essays on Liberty**, Oxford: Oxford University Press, 1969.

BERRIDGE, K.; KRINGELBACH, M. Affective neuroscience of pleasure: reward in humans and animals. **Psychopharmacology (Berl)**. 199(3), pp. 457–480, 2008.

BLUMENTHAL, G. “Emotional Paternalism”. **FLA. ST. U. L. REV.** 35, pp. 2-721, 2007.

_____. J. A. “Expert Paternalism.” **Florida Law Review** 64, pp. 721–757, 2012.

BORRELLI; HAYES; DUNSIGER; FAVA. Risk Perception and Smoking Behavior In Medically Ill Smokers: A Prospective Study. **Addiction**. 105(6), pp. 1100–1108, 2010.

BOTTI, S.; ORFALI, K.; IYENGAR, S. Tragic Choices: Autonomy and Emotional Responses to Medical Decisions, **Columbia University Academic Commons**, 2009.

BOVENS, L. “The Ethics of Nudge.” In: GRÜNE-YANOFF, T.; HANSSON, S. **Preference Change: Approaches from Philosophy, Economics and Psychology**. Berlin: Springer, Theory and Decision Library A, 2009.

BUBB, R.; PILDES, R. “How Behavioral Economics Trims Its Sails and Why”. **Harvard Law Review**, Vol. 127, 2014.

BYRNES, J. The Development of Decision-Making, 31 **J. Adolescent health (supplement)**, pp. 208, 214, 2002.

CACCIPOPO, J.; PETTY, R. “The Need for cognition”. **Journal of Personality and Social Psychology**. Vol. 42. N. 1, 1982

CALO, R. “Code, Nudge, or Notice?” **Iowa Law Review**, vol. 99, no. 2, pp. 773-802, 2014.

CAREY, J. M.; PAULHUS, D. L. Worldview implications of believing in free will and/or determinism: Politics, morality, and punitiveness. **Journal of Personality**, 81 (2), pp. 130–141, 2013.

CARY, D.; JAHEDI, S. Time Discounting in Strategic Contests. **Journal of Economics & Management Strategy**, Vol. 24, Issue 1, pp. 151-164, 2015.

CHAN, J. “Legitimacy, Unanimity, and Perfectionism.” **Philosophy and Public Affairs** 29. (1), pp. 5–42, 2000.

CHOI, J.; LAIBSON, D.; MADRIAN, B.; METRICK, A. “Defined Contribution Pensions: Plan Rules, Participant Choices, and the Path of Least Resistance.” In:

POTERBA, J (ed.) **NBER/Tax Policy & the Economy** (Volume 16) Cambridge, MA: MIT Press, 2002.

CLARK, B. **Principles of political economy: A comparative approach**. Westport: Praeger, 1998.

CLARK, C. J.; LUGURI, J. B.; DITTO, P. H.; KNOBE, J.; SHARIFF, A. F.; BAUMEISTER, R. F. Free to punish: A motivated account of free will belief. **Journal of Personality and Social Psychology**, 106 (4), 501, 2014.

CLARKE, S. “A Definition of Paternalism.” **Critical Review of International Social and Political Philosophy** 5 (1), pp. 81– 91, 2002.

COLANDER, D. The death of neoclassical economics. **Journal of the History of Economic Thought**, Volume 22, Number 2, 2000.

CONLY, S. **Against Autonomy: Justifying Coercive Paternalism**. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.

COOPER; DUNKELBERG; WOO. Entrepreneurs' Perceived Chances for Success (1988). **Journal of Business Venturing**, Vol. 3, Issue 2, pp. 97-108, 1988.

CRICK, F. **Astonishing hypothesis: The scientific search for the soul**. Simon and Schuster, 1995.

DE MARNEFFE, “Self-sovereignty and paternalism” in Coons, C; Weber, M (ed.), **Paternalism: Theory and Practice**. Cambridge University Press, 2013.

_____. “Avoiding Paternalism.” **Philosophy and Public Affairs** 34 (1), pp. 68– 94, 2006.

DUHIGG, C. **The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business**, 2014.

DWORKIN, G “Defining Paternalism.” In COONS, C.; WEBER, M. (ed.), **Paternalism: Theory and Practice**. Cambridge University Press, 2013.

_____. “Paternalism and Welfare Policy.” In BROWN, P.; JOHNSON, C.; VERNIER, P. (eds). **Income Support: Conceptual and Policy Issues**, Totowa, NJ: Rowman and Littlefield, 1981.

_____. “Paternalism: Some Second Thoughts.” In SARTORIUS, R. (ed.) **Paternalism**, Minneapolis: University of Minnesota Press, 1983.

_____. “Paternalism.” In BECKER L.; BECKER, C. (eds.) **Encyclopedia of Ethics**, 2nd edition. London: Routledge, 2001.

_____. “Moral Paternalism.” **Law and Philosophy** 24 (3): 305– 19, 2005.

_____. *The Theory and Practice of Autonomy*. **Cambridge**: Cambridge University Press, 1988.

_____. “Paternalism.” **Monist** 56 (1), pp. 64– 84, 1972.

ELMORE, J.; GIGERENZER, G. Benign breast disease—The risks of communicating risk. **New England Journal of Medicine**, 353, pp. 297–299, 2005.

FEINBERG, J. Harm to Self. Volume 3 of **The Moral Limits to the Criminal Law**. Oxford: Oxford University Press, 1986.

_____. “Legal Paternalism.” **Canadian Journal of Philosophy** 1 (1): 105– 24, 1971.

FELSEN, G.; CASTELO, N.; REINER, P. “Decisional Enhancement and Autonomy: Public Attitudes Toward Overt and Covert Nudges”. **Judgment and Decision Making**. Vol 8. No. 3, 2012.

FISCHHOFF, B.; BEYTH, R. “‘I knew it would happen’: Remembered probabilities of once-future things. **Organizational Behaviour and Human Performance**, 13, pp. 1-16, 1975.

FREDERICK, S.; LOEWENSTEIN, G.; O’DONOGHU, T. “Time Discounting and Time Preference: A Critical Review.” **Journal of Economic Literature** 150 (2), pp. 351– 401, 2002.

GÄBEL, H. Donor and Non-Donor Registries in Europe. Stockholm, Sweden: on behalf of the committee of experts on the **Organizational Aspects of Co-operation in Organ Transplantation of the Council of Europe**, 2002.

GAILLIOT, M. T.; BAUMEISTER, R. F.; DEWALL, C. N.; MANER, J.K.; PLANT, E.A.; TICE, D.M.; BREWER, L.E.; SCHMEICHEL, B.J. Self-control

relies on glucose as a limited energy source: willpower is more than a metaphor. **J Pers Soc Psychol.** Feb;92(2), pp. 325-36, 2007.

GAZZANIGA, M. **Who's in charge? Free will and the science of the brain.** Hachette, 2012.

GERT, B.; CULVER, C. "The Justification of Paternalism." **Ethics** 89, pp. 199–210, 1979.

GIGERENZER, G. Rationality for mortals. **Oxford University Press**, 2008.

_____. Risk Savvy: **How to Make Good Decisions.** Penguin, 2015.

GIGERENZER, G; TODD. ABC research group. **Simple heuristics that makes us smart.** Oxford University Press, 1999.

GLAESER, E. "Paternalism and Psychology," **University of Chicago Law Review** 73, 2006.

GLAESER, L.; SUNSTEIN, C. Why Does Balanced News Produce Unbalanced Views? **NBER Working Paper** No. 18975, 2013.

GOOTNICK, A. T. Locus of control and political participation of college students: a comparison of unidimensional and multidimensional approaches. **Journal of Consulting and Clinical Psychology**, 42 (1), 54, 1974.

GREENE, J. Beyond Point-and-Shoot Morality: Why Cognitive (Neuro)Science Matters for Ethics. **Ethics**, Vol. 124, No. 4, pp. 695-726, 2014.

GREENE, J.; COHEN, J. For the law, neuroscience changes nothing and everything. **Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci.** 359 (1451), pp. 1775–85, 2004.

GRÜNE-YANOFF, T.; HERTWIG, R. "Nudge Versus Boost: How Coherent are Policy and Theory?" **Minds and Machines**, pp. 1-35. 2015.

HAGGER M1, WOOD C, STIFF C, CHATZISARANTIS NL. Ego depletion and the strength model of self-control: a meta-analysis. **Psychol Bull**;136(4), pp. 495-525, 2010.

HAIDT. J. The Emotional Dog and Its Rational Tail: A Social Intuitionist Approach to Moral Judgment. **Psychological Review.** Vol. 108. No. 4, pp. 814-834. 2001.

HANSEN, P.G. The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does The Hand fit the Glove? **The European Journal of Risk Regulation**, 2016.

HART, Herbert. **Law, Liberty, and Morality**. Oxford: Oxford University Press, 1963

HAUSMAN, D.; WELCH, B. “Debate: To Nudge or Not to Nudge.” **The Journal of Political Philosophy** 18 (1), pp. 123– 36, 2010

HAYEK, F. A.; **The constitution of liberty: The definitive edition**. Routledge, 2003.

_____. The Use of Knowledge in Society, 35 **Am. Econ. Rev.** 518, 524, 1945.

_____. The Mirage of Social Justice. **Law, Legislation and Liberty**, 2. London: Routledge and Kegan Paul, 1976.

HIBBING, R.; THEISS-MORSE, E. **Stealth Democracy: americans’ beliefs about how government should work**. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

HILL, C. “Anti-Anti-Anti-Paternalism”, 2 **N.Y.U. J.L. & LIBERTY**, pp. 444-454, 2007.

HSEE, C; HASTIE, R. Decision and experience: why don’t we choose what makes us happy? **Trends Cogn Sci.** 10(1), pp. 31-37, 2006.

IYENGAR S.; LEPPER M. Rethinking the value of choice: a cultural perspective on intrinsic motivation. **J Pers Soc Psychol** 76(3), pp. 349-366. 1999.

IYER, R., KOLEVA, S., GRAHAM, J., DITTO, P., & HAIDT, J. Understanding libertarian morality: The psychological dispositions of self-identified libertarians. **Plos One**, 2012.

PETER, J.; SMITH, G.; STOKER, G. “Nudge, Nudge, Think, Think: Two Strategies for Changing Civic Behaviour.” **Political Quarterly** 80 (3), pp. 361– 370, 2009.

JOHNSON, E.; GOLDSTEIN, D. “Do Defaults Save Lives?” **Science** 302 (5649), pp. 1338– 1339, 2003.

JOHNSON; GOLDSTEIN. Defaults and Donation Decisions. **Transplantation** Volume 78, número 12, 2004.

JOLLS, C.; SUNSTEIN, C. The Law of Implicit Bias. 94 **Cal. L. Rev**, pp. 969-996, 2006.

KAHNEMAN, D.. “New Challenges to the Rationality Assumption.” **Journal of Institutional and Theoretical Economics** 150 (1), pp. 18– 36, 1994.

_____. Judgment and decision making: A personal view. **Psychological Science**, 2 , pp. 142–145, 1991.

_____. **Thinking, Fast and Slow**. London: Allen Lane. 2011.

KAHNEMAN, D; KLEIN, G. Conditions for intuitive expertise: a failure to disagree. **Am Psychol. Sep**;64(6), pp. 515-26, 2009.

KAHNEMAN, D; SLOVIC, P; TVERSKY, A. **Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Cambridge University Press, 1982.

KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.” **Econometrica** 47 (2), pp. 263– 91, 1979.

_____. “On the Psychology of Prediction.” **Psychological Review** 80 (4), pp. 237– 51, 1973.

_____. On the Reality of Cognitive Illusions. **Psychological Review**, Vol. 103, No. 3, pp. 582-591, 1996.

KAHNEMAN, D; FREDERICK, S. “Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment.” In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (eds.) **Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment**. Cambridge: Cambridge University Press. 2002.

KAHNEMAN, FREDRICKSON, SCHREIBER, REDELMEIER. “When More Pain Is Preferred to Less: Adding a Better End.” **Psychological Science** 4 (6), pp. 401– 405, 1993.

_____. When more pain is preferred to less: Adding a Better End. **American Psychological Society**. vol. 4, no. 6, 1993.

KAHNEMAN, J.; KNETSCH, R.; THALER, R.. Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias. **The Journal of Economic Perspectives**, 5(1), pp. 193-206, 1991.

KELLY, J. “Libertarian paternalism, utilitarianism and justice”. In: COONS, C; WEBER, M (eds.), **Paternalism: Theory and Practice**. Cambridge University Press, 2013.

KLEINIG, J. **Paternalism**. Manchester: Manchester University Press, 1983.

KLICK, J.; MITCHELL, G. Government Regulation of Irrationality: Moral and Cognitive Hazards. 90 **MINN. L. REV.** 1620, pp. 1622–26, 2006.

KRUGER, J.; DUNNING, D.; Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol 77(6), 1999.

LAIBSON, D. Golden eggs and hyperbolic discounting. **The Quarterly Journal of Economics**, 1997.

LALLY; JAARSVELD; POTTS; WARDLE. How are habits formed: Modelling habit formation in the real world. **European Journal of Social Psychology**. Volume 40, Issue 6, pages 998–1009, 2010.

LE GRAND, J.; NEW, B. **Government Paternalism: Nanny State or Helpful Friend?** Princeton University Press, 2015.

LINDSEY, S., HERTWIG, R., GIGERENZER, G. Communicating statistical DNA evidence. **Jurimetrics**, 43, pp. 147-163, 2003.

LODGE, M.; WEGRICH, K. “The rationality paradox of Nudge: rational tools of government in a world of bounded rationality”. **Law & Policy**, 2016.

LOEWENSTEIN, G. Out of Control: Visceral Influences on Behavior. **Organizational behavior and human decision processes**, Vol. 65, No. 3, March, pp. 272–292, 1996.

LOEWENSTEIN, G.; O'DONOGHUE, T.; RABIN, M. “Projection Bias in Predicting Future Utility.” **Quarterly Journal of Economics** 118 (4), pp. 1209–1248, 2003.

LORD, Charles; ROSS, Lee; LEPPER, Mark R. Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. **Journal of Personality and Social Psychology**, Vol 37(11), pp. 2098-210, 1979.

MADRIAN, B. C., & SHEA, D. F. The power of suggestion: Inertia in 401 (k) participation and savings behavior (Tech. Rep.). **National Bureau of Economic Research**, 2000.

MAHAR, Heather. Why are there so few prenuptial agreements? **Discussion Paper No. 436** 09. ISSN 1045-6333, 2003.

MASIERO M.; LUCCHIARI C; PRAVETTONI G.; Personal fable: optimistic bias in cigarette smokers. **Int J High Risk Behav Addict**, 2015.

MCGINNIS, J., RUSSO, W., KNICKMAN, J. The case for more active policy attention to health promotion. **Health Aff (Millwood)**.21(2), pp. 78-93, 2002

MERTON, R. "The Self Fulfilling Prophecy". **Antioch Review** 8, pp. 193-210, 1948.

MILL, John Stuart [1844], **Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy**. Kitchener: Batoche Books., 2000.

_____. [1859]. On Liberty. London: Floating Express, 2009.

MITCHELL, G. "Libertarian Paternalism Is an Oxymoron." **Northwestern University Law Review** 99 (3), pp. 1245– 1277, 2005.

MONGIN, P.; COZIC, M. Rethinking Nudges. **HEC Paris Research Paper No. ECO/SCD-2014-1067**, 2014.

MURPHY, R. O.; ACKERMANN, K. A.; HANDGRAAF, M. J. J. "Measuring Social Value Orientation (SVO)". **Judgment and Decision Making**, 6, pp. 771-781, 2011.

NICHOLS, S; KNOBE, J. Moral responsibility and determinism: The cognitive science of folk intuitions. **Nous**, 41 (4), pp. 663–685, 2007.

NYHAN, B.; REIFLER, J. When Corrections Fail: The Persistence of Political Misperceptions. **Political Behavior**, Volume 32, Issue 2, pp. 303-330, 2010.

PAULHUS, D. L., & CAREY, J. M. The FAD-Plus: Measuring lay beliefs regarding free will and related constructs. **Journal of Personality Assessment**, 93 (1), pp. 96–104, 2011.

PETER, J; COTTERILL, S; MOSELEY, A.; RICHARDSON, L.; SMITH, G; STOKER, G; WALES, C. **Nudge, Nudge, Think, Think: Experimenting with Ways to Change Civic**. Behaviour. London: Bloomsbury Academic, 2011.

PHILLIPS, J. et al., Expertise in Judgment and Decision Making: A Case for Training Intuitive Decision Skills. In: KOEHLER, D.; HARVEY, N. (eds.) **Blackwell handbook of judgment and decision making**, 2004.

PINKER, S. **The blank slate: The modern denial of human nature**. Penguin, 2003.

POPE, Thaddeus Mason. “Counting the Dragon’s Teeth and Claws: The Definition of Hard Paternalism.” **Georgia State University Law Review** 20 (3), pp. 659– 722, 2004

RABIN, M; SCHRAG, J. First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias. **The Quarterly Journal of Economics**, 114, pp. 37-82, 1999.

RACHLINSKI, J., WISTRICH, GUTHRIE. Can Judges Make Reliable Numeric Judgments? Distorted Damages and Skewed Sentences. **90 Indiana Law Journal**, pp. 695-739, 2015.

RAI, T. S.; HOLYOAK, K. J. Exposure to moral relativism compromises moral behavior. **Journal of Experimental Social Psychology**, 49 (6), pp. 995–1001, 2013.

RAWLS, John. **A Theory of Justice**. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971.

RAZ, Joseph. **The Morality of Freedom**. Oxford: Oxford University Press, 1986.

REBONATO, Riccardo. **Taking Liberties: A Critical Examination of Libertarian Paternalism**. Houndmills: Palgrave Macmillan, 2012.

ROSENTHAL, R.; JACOBSON, L. **Pygmalion in the Classroom**. New York: Holt, Rinehart & Winston, 1968.

ROTHBARD, M. N. **For a new liberty: The libertarian manifesto**. Ludwig von Mises Institute, 1978.

ROTTER, J. B. Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. **Psychological Monographs: General and Applied**, 80 (1), 1, 1966.

_____. **Social Learning and clinical psychology**. New York: Prentice-Hall, 1954.

SAINT-PAUL, G. **The tyranny of utility: Behavioral social science and the rise of paternalism**. Princeton University Press, 2011.

SAMUELSON, W.; ZECKHAUSER, R. Status quo bias in decision making. **Journal of Risk and Uncertainty**, Volume 1, Issue 1, pp. 7-59, 1988.

SARKISSIAN, H.; CHATTERJEE, A.; DE BRIGARD, F.; KNOBE, J., NICHOLS, S.; SIRKER, S. Is belief in free will a cultural universal? **Mind & Language**, 25 (3), pp. 346–358. 2010.

SAYETTE, M; LOEWENSTEIN, G.; GRIFFIN, K.; BLACK, J. Exploring the Cold-to-Hot Empathy Gap in Smokers. **Psychol Sci.**, 19(9), pp. 926–932, 2008.

SCHULTZ, W. Behavioral theories and the neurophysiology of reward. **Annu. Rev. Psychol.** 57, pp. 87–115. 2006.

SCHWARTZ, B. **The Paradox of Choice: Why More Is Less**. New York: Ecco, 2004.

SHANTEAU, J. How much information does an expert use? Is it relevant? **Acta Psychologica**, 81, pp. 75–86, 1992.

SHARIFF, A. F.; GREENE, J. D.; KARREMANS, J. C.; LUGURI, J. B.; CLARK, C. J.; SCHOOLER, J. W.; VOHS, K. D. Free will and punishment a mechanistic view of human nature reduces retribution. **Psychological Science**, 25(8), pp. 1563-70, 2014.

SHAROT, T; KORN, C.; DOLAN, R. How unrealistic optimism is maintained in the face of reality. **Nat Neurosci.** Oct 9; 14(11), pp. 1475–1479, 2011.

SHIFFRIN, S. V. “Paternalism, Unconscionability Doctrine, and Accommodation.” **Philosophy and Public Affairs** 29 (3), pp. 205– 250, 2000.

SHIV, B; FEDORIKHIN, A. Heart and Mind in Conflict: The Interplay of Affect and Cognition in Consumer Decision Making. **Journal of consumer research**, Inc. Vol. 26, 1999.

SIMON, H. A behavioral model of rational choice. **Quarterly Journal of Economics**, 9, pp. 99–118, 1955.

_____. “Theories of Bounded Rationality.” In: MCGUIRE, C.; RADNER, R. (eds.) **Decision and Organization**. Amsterdam: North- Holland, 1972.

SIMONS D; CHABRIS C; Gorillas in our midst: sustained inattention blindness for dynamic events. **Perception**.28(9), pp. 1059-74, 1999.

SINGER, P. “Ethics and intuitions”. **The Journal of Ethics**, 9 (3-4), pp. 331–352, 2005.

STRAYER; WATSON, J. M. Supertaskers and the multitasking brain. **Scientific American Mind**, 23, pp. 22-29, 2012.

STRAYER; DREWS; CROUCH. A Comparison of the Cell Phone Driver and the Drunk Driver. **Human factors**, Vol. 48, No. 2, 2006.

SUNSTEIN, C “People Prefer System 2 Nudges (Kind Of)”. **Duke Law Journal**, Vol. 66, 2016.

_____. "Conformity and Dissent". **University of Chicago Public Law & Legal Theory Working Paper No. 34**, 2002.

_____. **Choosing not to choose: understanding the value of choice**. New York: Oxford University Press, 2015.

_____. **Why nudge? : the politics of libertarian paternalism**. New Haven: Yale University Press, 2014.

SUNSTEIN, Cass R., and Richard H. THALER. “Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron.” **The University of Chicago Law Review** 70 (4), pp. 1159– 1202, 2003.

THALER, R. “Toward a Positive Theory of Consumer Choice.” **Journal of Economic Behavior and Organization** 1 (1), pp. 39– 60, 1980.

THALER, R., SUNSTEIN, C. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness**. New Haven: Yale University Press, 2008.

_____. “Libertarian Paternalism.” **American Economic Review** 93, no. 2, pp. 175–79, 2003.

THALER, R., BENARTZI, S. “Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving.” **Journal of Political Economy** 112 (S1), pp. 164– 87, 2004.

TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. “Extensional versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment.” **Psychological Review** 90 (4), pp. 293– 315, 1983.

_____. “Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference- dependent Model.” In: KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. **Choices, Values, and Frames**. Cambridge: Cambridge University Press, 2000.

_____. “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.” **Science** 185 (4157), pp. 1124– 31, 1974.

_____. Belief in the law of small numbers. **Psychological Bulletin**, Vol. 76, No. 2., pp. 105-110, 1971.

_____. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, New Series, Vol. 211, No. 4481. pp. 453-458, 1981.

_____. Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. **Journal of Risk and Uncertainty**, 5, pp. 297-323, 1992.

VANDEVEER, D. **Paternalistic Intervention: The Moral Bounds of Benevolence**. Princeton: Princeton University Press, 1986

VOHS, K. D.; SCHOOLER, J. W. “The value of believing in free will encouraging a belief in determinism increases cheating”. **Psychological Science**, 19 (1), pp. 49–54, 2008.

WEGNER, D. M.”**The illusion of conscious will**”. MIT Press, 2003.

WEINTRAUB, E. Neoclassical Economics. **The Concise Encyclopedia Of Economics**, 2007.

YANG, L., CHO S., SEO. Effects of Light Color on Consumers’ Acceptability and Willingness to Eat Apples and Bell Peppers. **Journal of Sensory Studies** 31, pp. 3-11, 2015.

YIP, P. **Suicide in Asia: Causes and Prevention**. Hong Kong University Press, 2008.

YIP, P.; LAW C.; KING-WA F.; LAW Y. W.; WONG P.; YING X. “Restricting the means of suicide by charcoal Burning”. **The British Journal of Psychiatry** 196, pp. 241–242, 2010.

ZAMIR, Eyal. “The Efficiency of Paternalism.” **Virginia Law Review** 84 (2), pp. 229– 86, 1998.

ZHU, L., GIGERENZER, G. Children can solve Bayesian problems: The role of representation in mental computation. **Cognition**, 98, pp. 287–308, 2006.

Sítios Virtuais

<http://plato.stanford.edu/entries/paternalism/>. Acessado em 04/02/2016.

<https://www.youtube.com/watch?v=JhjUJT2i1M>, minuto 17:17 – 17:36. Acessado em 12/02/2016.

<https://www.youtube.com/watch?v=TYIh4MkcfJA>. Acessado em 17/02/2016.

https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_cognitive_biases. Acessado em 22/02/2016.

<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs398/en/>. Acessado em 22/02/2016.

http://www.theinvisiblegorilla.com/gorilla_experiment.html. Acessado em 22/02/2016.

<http://www.priberam.pt/dlpo/Oximoro>. Acessado em 26/02/2016.

<http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs310/en/index2.html>. Acessado em 24/02/2016.

<http://reports.weforum.org/global-risks-2013/risk-case-1/digital-wildfires-in-a-hyperconnected-world/#read>. Acessado em 24/02/2016.

http://www.publicpolicypolling.com/pdf/2011/PPP_Release_National_ConspiracyTheories_040213.pdf. Acessado em 24/02/2016.

<https://class.coursera.org/socialpsychology-02/wiki/view?page=lecturesreadings1>. Acessado em 25/02/2016.

<http://plato.stanford.edu/entries/weakness-will/>. Acessado em 25/02/2016.

https://www.youtube.com/watch?v=SB_0vRnkeOk. Acessado em 26/02/2016.

<http://www.businessinsider.com/the-incredible-story-of-how-target-exposed-a-teen-girls-pregnancy-2012-2>. Acessado em 27/02/2016

<http://centrodeoperacoes.rio/>. Acessado em 27/02/2016.

<http://www.people-press.org/2014/03/16/2014-political-polarization-survey/>.
Acessado em 28/02/2016.