

RESENHAS MEDIARE 2022

MISBEHAVING

RICHARD H. THALER

Edição 5

Por Raquel Campos Saadi*



Resenhas do Grupo de Leitura MEDIARE

Projeto que compõe a celebração dos **25 anos MEDIARE**.

Resenhas MEDIARE 2022 é fruto dos encontros realizados em 2021 do **Grupo de Leitura do Instituto**, estimulado por Raquel Saadi, que também assina esse conteúdo, e coordenado por Tania Almeida.

Cada reunião se dedicou a uma obra literária, cujo tema conversava com a prática do diálogo, e era guiada por resumos expressos em apresentações de Power Point e em textos assemelhados às resenhas clássicas. Da junção dos dois materiais surgiram as resenhas não acadêmicas.

Agradecemos à Raquel Saadi pela parceria. **Boa leitura!**



Misbehaving – Richard H. Thaler

Por Raquel Campos Saadi*

Todos nós eventualmente mudamos de ideia, mas geralmente não fazemos grandes esforços para nos mantermos fiéis ao plano original. As únicas circunstâncias nas quais gostaríamos de nos comprometer com o plano original seria quando tivéssemos um bom motivo para acreditar que, *se mudarmos nossas preferências, mais tarde essa mudança de preferência será um erro*.

Sobre o livro



- **Editora:** Intrínseca; 1ª edição (29 janeiro 2019)
- **Idioma:** Português (448 páginas)

Sobre o autor



Richard H. Thaler

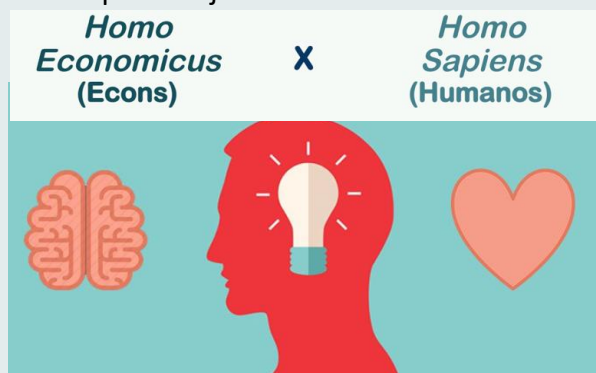
Nascido em 1945, East Orange, Nova Jersey, EUA

Richard H. Thaler é um economista que estuda economia comportamental e finanças, com interesse especial em psicologia da tomada de decisões.

Formação: Universidade de Rochester, Case Western Reserve University, Newark Academy

Prêmios: Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel (2017)

A economia tradicional dos anos 70 presumia que as pessoas tomavam decisões econômicas racionalmente. Nessa visão, o **Homo Economicus** (ou **Econs**) sabe o que quer e o quanto valoriza as coisas que deseja.



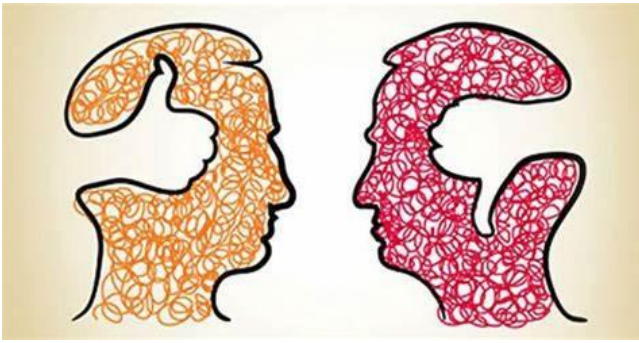
Em comparação com esse mundo imaginário de **Econs**, os **Humanos** incidem em vários desvios, e isso significa que os modelos econômicos fazem uma porção de previsões ruins, que podem ter sérias consequências. A premissa central da teoria econômica é que as pessoas escolhem por otimização. Mais ainda, presume-se que as crenças que motivam as escolhas das **Econs** sejam imparciais, ou seja, com base em “expectativas racionais”. Para simplificar, podemos dizer que: **Otimização + Equilíbrio = Economia**.

Economia Tradicional X Economia Comportamental

O problema é que essas premissas sobre as quais a teoria econômica se fundamenta são falhas. Em primeiro lugar, o número de opções que nos são oferecidas em vários âmbitos de nossa vida são mal feitas, dados os índices de fracasso que observamos em todos esses domínios. Em segundo lugar, temos que começar a prestar mais atenção àqueles *fatores supostamente irrelevantes* (**FSIs**). Daí surgiu o campo que veio a se tornar conhecido como “economia comportamental”. Ainda é economia, mas é feita com fortes contribuições da boa psicologia e de outras ciências sociais.



Heurísticas



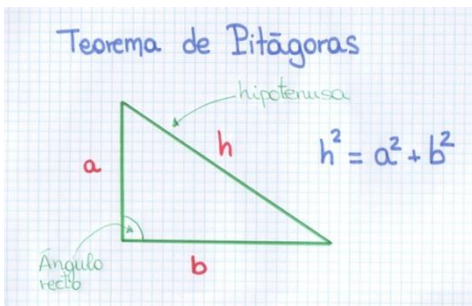
Humanos têm tempo e capacidade cerebral limitados. Como resultado, se baseiam naquilo que é de praxe – **heurísticas** – para ajudá-los a fazer julgamentos e facilitar suas vidas. Algumas dessas são:

Heurística da ancoragem: utilizamos uma “âncora” ou ideia inicial sobre algo e depois temos dificuldade de atualizar ou ajustar essa ideia diante de novas informações.

Heurística da disponibilidade: em tentativas de adivinhar a frequência de algo, tendemos a avaliar a quantidade de ocorrências desse tipo que conseguimos lembrar. Ex: para diagnosticar um paciente, esta heurística ajuda na maioria das vezes, mas atrapalha para o diagnóstico de uma doença rara.

Heurística da representatividade ou similaridade: classificamos algo ou alguém considerando o quão parecido ele é com o caso típico de uma categoria. Ex. adivinhar a profissão pelo temperamento e hábitos da pessoa.

Teorias Normativas vs. Teorias Descritivas

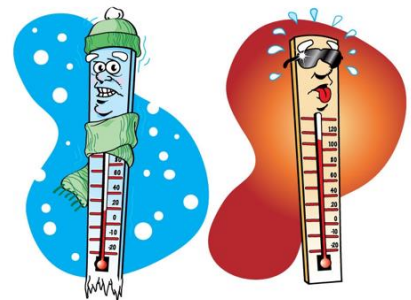


Teorias normativas prescrevem um jeito correto (uma consistência lógica) de pensar sobre algum problema. Ex: Teorema de Pitágoras é uma teoria normativa de como calcular o comprimento de um lado de um triângulo retângulo se conhecidos o comprimento dos outros dois lados.

Nas **Teorias descritivas** os problemas são resolvidos por meio de avaliações enganosas baseadas em perspectivas pessoais.

Teoria da Perspectiva

Esta teoria busca romper com a ideia tradicional de que uma teoria única de comportamento humano pode ser tanto normativa quanto descritiva. Kahneman e Tversky se concentram nas mudanças porque elas são o modo como os Humanos experienciam.



Suponha que você esteja em um prédio comercial cujo sistema de ventilação em bom funcionamento mantenha o ambiente no estado que consideramos como temperatura ambiente. Agora você sai do escritório para participar de uma reunião em uma sala. Quando você entrar na sala, se a temperatura ambiente for a mesma do seu escritório e do corredor, você nem pensará no assunto. Só notará se a sala estiver especialmente quente ou fria em relação ao resto do prédio. Quando estamos adaptados ao ambiente, tendemos a ignorá-lo.

O Efeito Posse



As pessoas valorizam mais as coisas que já fazem parte de suas posses do que as coisas que têm apenas o potencial para possuírem. As pessoas pensam na vida em termos de mudanças, não de estados de riqueza. Podem ser mudanças no *status quo* ou mudanças em relação ao que era esperado. Experienciamos a vida em termos de mudanças e as perdas doem cerca de duas vezes mais do que os ganhos fazem você se sentir bem – aversão à perda e efeito posse.

Psicólogos nos dizem que, para aprender por meio da experiência, são necessários dois ingredientes: prática frequente e *feedback* imediato. Mas muitos problemas da vida não oferecem essas oportunidades. Fazemos coisas pequenas com frequência suficiente para aprender o jeito certo, mas quando se trata de escolher uma casa, uma profissão ou um emprego, não conseguimos muita prática ou oportunidades para aprender. Se aprendizagem é crucial, então à medida que os valores aumentam, a qualidade da tomada de decisão provavelmente irá cair.

Contabilidade Mental - Como as pessoas pensam em dinheiro?



Autocontrole

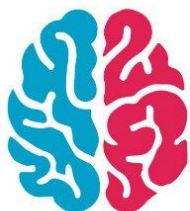


É a luta ou conflito entre nossas “paixões” e o nosso “espectador imparcial”. Existem duas ferramentas importantes para que consigamos enfrentar problemas de autocontrole. A estratégia de **remover os estímulos** que nos tentam. O que os olhos não veem, o coração não sente e a **estratégia de comprometimento**: limitamos nossas próprias opções.

Em qualquer ponto no tempo, um indivíduo consiste em dois eus. Um “**planejador**” que olha para frente, tem boas intenções e se importa com o futuro, e um “**fazedor**” despreocupado que vive para o presente.

Se não houver uma estratégia de comprometimento que controle o lado “**fazedor**”, a única outra ferramenta que o “**planejador**” tem seria a culpa.

SISTEMA 1
RÁPIDO
INTUITIVO
AUTOMÁTICO



SISTEMA 2
LENTO
ANALÍTICO
DELIBERADO

É possível pensar no “**planejador**” como residente da região do córtex pré-frontal, associado ao pensamento consciente e racional, ao passo que o “**fazedor**” pode ser associado ao sistema límbico. Tal como Kahneman descreve em Rápido e Devagar: duas formas de pensar, é razoável pensar no “**planejador**” como o Sistema 2 – lento, reflexivo, contemplativo – enquanto os “**fazedores**” são o rápido, impulsivo e intuitivo Sistema 1.

Empregar a força de vontade requer esforço. Logo, se for possível implementar restrições perfeitas, a vida será melhor.



Se você for presenteado com uma caixa de cookies, os modelos econômicos tradicionais presumem que você vai comer apenas o número de biscoitos que quiser e não mais.

Os economistas comportamentais, por outro lado, argumentam que o seu relacionamento com os cookies é mais complicado. Você pode não querer comer biscoitos porque está preocupado com seu peso, mas pode acabar comendo dois, três, dez ou todo o pacote de qualquer maneira.

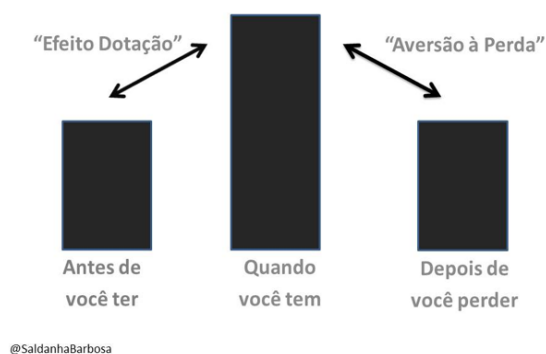
Essencialmente funcionamos como se fossemos duas pessoas diferentes: o “**planejador**” olha para o futuro e diz que se você comer todos esses biscoitos, se sentirá doente ou engordará; a outra pessoa é a responsável pela ação. Essa pessoa olha para os biscoitos e simplesmente os quer, racionalizando a escolha com a desculpa de que é uma recompensa merecida depois de um dia duro de trabalho. O seu “**planejador**” pode fazer várias coisas para tentar controlar o seu eu que toma ações. Por exemplo, pedir a alguém para esconder os biscoitos ou até jogá-los fora. Pode também aumentar o custo de comê-los, dizendo a si mesmo que correrá da esteira sempre que comer mais do que três biscoitos. Nessas situações, nosso “**planejador**” estará funcionando como gerente ou chefe, tentando se certificar de que o agente age de acordo com o bem da organização.

O que parece justo?

Depois de uma tempestade a demanda por guarda-chuva aumenta acentuadamente. A teoria econômica tradicional sugere, portanto, que os donos de loja devem elevar o preço dos guarda-chuva ao ponto em que todos os disponíveis são vendidos e ninguém mais queira um guarda-chuva pelo preço pedido. Os economistas comportamentais, no entanto, acreditam que as pessoas nem sempre agem da maneira que a teoria diz que deveriam.



O Valor das Coisas



Imagine que você está disposto a pagar US\$ 10 por um objeto e nenhum centavo a mais por ele. Você compra o objeto de um amigo e fica feliz. Uma semana depois alguém lhe oferece US\$ 11 pelo mesmo objeto. Você concordaria em vender? A economia econômica tradicional diz que você deveria se sentir feliz em vender. Alguém está lhe oferecendo mais do que o objeto vale para você. Mas os economistas comportamentais dizem que você provavelmente não venderá. A economia comportamental sustenta que as pessoas experimentam o que é conhecido como o “**efeito de dotação**” quando já estão dotados de algo ou quando já possuem, tendem a valorizá-la mais. O objeto é seu e uma vez que se é dono, você não quer se livrar dele.

Jogos de Justiça - Estariam as pessoas dispostas a punir uma empresa que não se comporta de forma justa?



Há uma evidência clara de que as pessoas não gostam de ofertas injustas e que estão dispostas a assumir uma perda financeira para punir aqueles que o fazem.

Há uma outra classe de jogos que se ocupa em descobrir se as pessoas são tão egoístas quanto se presume que sejam os **Econs**.

São jogos sobre cooperação. O jogo clássico dessa variedade é o conhecidíssimo Dilema do Prisioneiro.

Quais são as implicações desse jogo para a vida normal?

Consideremos um jogo chamado Bens Públicos. Um bem público é um bem que todo mundo pode consumir sem diminuir o consumo de outra pessoa, e é impossível excluir qualquer pessoa desse consumo.

Por muitos anos os economistas presumiram que o problema dos bens públicos não podia ser resolvido a menos que o governo entrasse na jogada e mantivesse/fornecesse o bem, usando impostos para fazer todo mundo pagar um pouquinho.

Se olharmos ao redor, vemos o tempo todo contraexemplos.

Algumas pessoas fazem doações para instituições de caridade,

limpam áreas comuns e, milagrosamente, a maioria dos donos de cachorros urbanos agora carregam um saquinho plástico para guardar os detritos. Em outras palavras, algumas pessoas cooperam, mesmo quando fazê-lo não é do seu interesse.

Uma grande proporção de pessoas pode ser classificada na categoria de **cooperadores condicionais**, ou seja, estão dispostos a cooperar se houver bastante gente cooperando.

A cooperação pode ser mantida se for dada aos jogadores a oportunidade de punir aqueles que não cooperam.

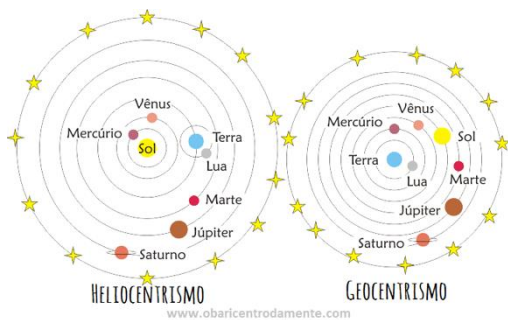


Anomalias

Paradigmas só mudam depois que especialistas passam a acreditar na existência de um grande número de anomalias não explicadas pelo paradigma corrente. Alguns fatos dispersos e sem explicação não são suficientes para pôr fim à sabedoria convencional.

Uma mudança de paradigma é um dos raros eventos na ciência que as pessoas fazem uma ruptura substancial com a maneira como o campo vinha progredindo e partem para uma nova direção.





Um exemplo famoso é a revolução de Copérnico, que colocou o Sol no centro do sistema solar, substituindo o modelo ptolomaico, no qual todos os objetos no nosso sistema giravam em torno da Terra.

“viés da confirmação” É uma propensão automática de notar, buscar, dar maior importância e se lembrar mais de informações coerentes com nossas próprias crenças. Ele é a nossa “peneira mental”.

Visões de dentro e de fora – Ao analisar um problema enquanto membro da equipe do projeto, o especialista está confinado à visão de dentro – imerso no otimismo que acompanha os esforços em grupo. Quando põe seu chapéu de especialista, adotando assim a visão de fora, naturalmente ele pensa em todos os outros projetos de que tem conhecimento e dá palpites mais precisos. A visão de dentro é tão natural e acessível que pode influenciar o julgamento mesmo das pessoas que entendem o conceito.

Enquadramento estreito – Cada gestor tem aversão a perdas referentes a qualquer resultado que seja atribuído a ele. Em contexto corporativo, o sentimento natural de aversão a perdas pode ser exacerbado pelo sistema de recompensa e punição. Em muitas empresas, criar um ganho grande leva a recompensas modestas, enquanto criar uma perda de igual dimensão faz com que você seja demitido. Em vez de resolver um problema, a estrutura organizacional só torna as coisas piores, sendo responsável pelas “escolhas tímidas” feitas pelos colaboradores.



Existem algumas maneiras de combater essa tendência de aversão ao risco. As empresas podem exigir que os gerentes apresentem um certo número de propostas para projetos de alto risco. Eles também podem avaliar os gerentes sob o desempenho em um determinado período, em vez de projetos individuais.

Resumindo

A economia comportamental tem o potencial de causar uma mudança de paradigma na economia. A teoria econômica tradicional diz que as pessoas tomam decisões de maneira racional. O campo da economia comportamental diz que isto está errado. A teoria econômica tradicional diz que mesmo que as pessoas sejam irracionais, o mercado recompensará aqueles que são racionais, mas nem sempre isso acontece. Economistas devem usar dados de pesquisas e experimentos para estudar como as pessoas fazem escolhas econômicas. As pessoas valorizam dinheiro ou bens que têm em mãos mais do que exatamente o mesmo dinheiro ou bens em posse de outra pessoa. Como resultado, as pessoas odeiam perder dinheiro mais do que gostam de ganhar dinheiro. As pessoas não exercitam o autocontrole com perfeição quando tomam decisões econômicas. O que as pessoas estão dispostas a pagar depende de sua percepção do que devem pagar. A justiça percebida de um preço pode ser mais importante do que o próprio preço. A aversão à perda e a má administração pode fazer com que as empresas sejam muito avessas ao risco. Como as pessoas, às vezes, fazem escolhas pobres e irracionais, é ético ajudar as pessoas a fazerem melhores escolhas.

***Raquel Campos Saadi** (rcsaadi@gmail.com)
Engenheira e Analista de Sistemas. Atualmente, é
Mediadora extrajudicial formada pelo MEDIARE.
Atuando na Defensoria Pública do Rio de Janeiro, na
Câmara de Mediação Institucional da OAB/RJ.
Coordenando o Grupo de Leitura no **Instituto MEDIARE**.



Você pode fazer parte dos Grupos
de Leitura 2022. **ASSOCIE-SE ao**
Instituto MEDIARE

www.mediare.com.br
[@mediare_brasil](https://www.instagram.com/mediare_brasil)

