

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

JOÃO HENRIQUE BALAU LEITE

NUDGE: UMA REVISÃO TEÓRICA A CERCA DO ARQUITETO DE ESCOLHAS

CURITIBA

2019

JOÃO HENRIQUE BALAU LEITE

NUDGE: UMA REVISÃO TEÓRICA A CERCA DO ARQUITETO DE ESCOLHAS

Monografia apresentada como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas, no Curso de Graduação em Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Profª Dr. Adriana Sbicca Fernandes

CURITIBA

2019

No verso da folha de rosto, na parte inferior da página deve constar a ficha catalográfica.

A ficha é elaborada por um bibliotecário, impressa em um retângulo de 7,5 x 12,5 cm, com letras tamanho (10) . Para maiores informações acesse: http://www.portal.ufpr.br/ficha_catalog.html



TERMO DE APROVAÇÃO

JOÃO HENRIQUE BALAU LEITE

NUDGE: UMA REVISÃO TEÓRICA A CERCA DO PAPEL DO ARQUITETO DE ESCOLHAS

Monografia apresentada como requisito parcial à para obtenção do grau de Bacharel no Curso de Ciências Econômicas, Setor Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná.

Orientadora: Prof^a Dra. Adriana Sbicca Fernandes
Departamento Economia, UFPR

Prof. Dr. José Guilherme Silva Vieira
Departamento Economia, UFPR

Prof^a Dra. Denise Maria Maia
Departamento Economia, UFPR

Curitiba, 3 de Julho de 2019.

Gostaria de agradecer ao meu pai
e minha mãe por todo o suporte que me
deram durante essa jornada.

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer ao meu pai e minha mãe por todo o suporte que me deram durante essa jornada. Aos meus amigos Otavio Ariano Gaio e Paula Akemi Obana, por revisarem o texto e me ajudar com os momentos difíceis, e a Adriana Sbicca por ser uma ótima orientadora.

RESUMO

O presente trabalho traz uma análise a respeito do “Arquiteto de escolhas”, apresentada na obra NUDGE escrita por Richard Thaler e Cass Sunstein, publicada em 2008. A obra que tem a finalidade de mostrar a aplicação do paternalismo libertário. Admite-se a importância deste personagem como ponto de contradição na obra citada, por seu papel de “designer de escolhas”. Por ser o principal ator por detrás das escolhas padrões, o Arquiteto de escolhas ganha um papel de suma importância para os resultados das escolhas daqueles que ele influencia, sendo chave para o “funcionamento” das políticas paternalistas libertárias. Foi observada a ausência de apontamentos de quais são as limitações deste personagem, como por exemplo, se este agente está sob influências das heurísticas que causam os vieses aos quais ele deve lidar. As características cognitivas relacionadas ao sistema 1 (mais involuntário) e ao sistema 2 (dispendioso e que exige maior concentração), modelo criado com a finalidade de enquadrar as ações humanas em dois campos distintos para explicar a tomada de decisão, são aplicadas à sua figura e sugere questões quanto às implicações para a atuação do arquiteto de escolha como um “solucionador” de problemas advindos dessas limitações. Em alguns casos as reflexões apresentadas nesse trabalho podem ser lidas como um impedimento ao funcionamento das políticas paternalistas libertárias.

Palavras-chave Nudge. Arquiteto de escolhas. Paternalismo-Libertário.

ABSTRACT

The present work presents an analysis of the "Architect of Choices", presented in NUDGE written by Richard Thaler and Cass Sunstein, published in 2008. The work that has the purpose of showing the application of libertarian paternalism. The importance of this character is admitted as a point of contradiction in the work cited, for his role of "designer of choices". By being the main actor behind the standard choices, the Choices Architect plays a crucial role in the outcomes of the choices of those he influences, and is key to the "working" of libertarian paternalistic policies. It has been observed the absence of notes of what the limitations of this character are, such as if this agent is influenced by the heuristics that cause the biases to which he must deal. The cognitive characteristics related to system 1 (more involuntary) and to system 2 (costly and requiring greater concentration), a model created for the purpose of framing human actions in two distinct fields to explain decision making, are applied to their figure and suggests questions about the implications for the architect's choice of acting as a "solver" of problems arising from these limitations. In some cases the reflections presented in this paper can be read as an impediment to the functioning of libertarian paternalistic policies.

Keywords: Nudge. Choices architect. Paternalism-Libertarian.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	11
2	REVISÃO DE LITERATURA.....	12
2.1	ECONOMIA TRADICIONAL VERSUS ECONOMIA COMPORTAMENTAL..	12
2.2	SISTEMA 1 E 2.....	14
2.3	VIESES E HEURISTICAS.....	16
2.3.1	Representatividade.....	17
2.3.2	Disponibilidade.....	19
2.3.3	Ancoragem.....	19
2.4	PATERNALISMO LIBERTÁRIO.....	19
2.5	O QUE É NUDGE.....	21
3	ARQUITETO DE ESCOLHAS.....	23
3.1	HUMANOS VS ECONS.....	24
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	25
	REFERÊNCIAS.....	26

1 INTRODUÇÃO

NUDGE é uma das mais poderosas obras de economia comportamental publicada nos últimos tempos. Trabalho de Richard Thaler e Cass Sunstein, publicado em 2008, disseminou uma nova linha de pensamento mundo a fora, o paternalismo libertário. O conceito foi usado como guia por diversos grupos políticos ao redor do mundo, como por exemplo o “Behavioural Insights Team” (BIT) na Grã-Bretanha para guiar novas práticas de Políticas Públicas. O enfoque no agente racional limitado nos apresenta uma nova gama de opções para como olhamos e lidamos com as falhas dos agentes, que são observadas em exemplos empíricos, porém não são abarcadas na base da teoria tradicional. Os novos estudos na economia comportamental deram vida a um personagem que é apontado por Thaler e Sunstein na obra nudge, o arquiteto de escolhas.

A importância desse personagem é ressaltada diversas vezes através da obra, apontando a sua capacidade de contornar os problemas aos quais os agentes com as características da racionalidade limitada se deparam, admitindo que suas ações as vezes não levam às melhores escolhas devido a uma série de limitações cognitivas que serão exploradas durante este trabalho.

O seguinte trabalho tem como objetivo analisar o arcabouço teórico que levou ao apontamento do arquiteto de escolhas como uma solução dentro do paternalismo-libertário, e quais são as contradições que este personagem apresenta. Esta análise será feita a partir de uma revisão, tendo como ponto de partida a apresentação do agente racional, peça central da teoria da decisão neoclássica. Em seguida será apresentado o debate iniciado por Herbert Simon com a apresentação da racionalidade limitada e como esse argumento foi o pontapé inicial para o surgimento da economia comportamental. Serão apresentados alguns elementos utilizados por esta linha de pensamento para sustentar a figura do agente com racionalidade limitada, e posteriormente quais são as ferramentas usadas por ele para realizar a sua tomada de decisão. Tendo isso posto, colocaremos em cena o paternalismo-libertário e o livro NUDGE (2018) e dentro deste discutiremos a figura do arquiteto de escolha, proposta por Thaler e Sunstein.

2 REVISÃO DE LITERATURA

2.1 ECONOMIA TRADICIONAL VERSUS ECONOMIA COMPORTAMENTAL

O ensino e produção científica no campo da ciência econômica é permeado por diversas linhas de pesquisa, porém nenhuma delas é tão proeminente na sua produção e aceitação no início do séc. XXI quanto a economia Neoclássica, sendo tão difundida a ponto de ser caracterizada como *mainstream*. Como Dequech sustenta:

[...] that mainstream economics is that which is taught in the most prestigious universities and colleges, gets published in the most prestigious journals, receives funds from the most important research foundations, and wins the most prestigious awards. (2007, p. 3)

Em essência, podemos caracterizar o mainstream como a vertente que mais se apresenta nas grandes escolas, e possui mais publicações difundidas nas revistas de importância no meio acadêmico.

A economia tradicional tem como suas principais características segundo Dequech:

1. The emphasis on rationality and the use of utility maximization as the criterion of rationality.
2. The emphasis on equilibrium or equilibria, and
3. The neglect of strong kinds of uncertainty and particularly of fundamental uncertainty. (2007, p. 2)

Um bom exemplo para demonstrar a aplicação dos axiomas pode ser visto nesta passagem do Livro de Microeconomia escrito por Hal Varian (2015, p. 21), ‘A teoria econômica do consumidor é muito simples: os economistas partem do pressuposto de que os consumidores escolhem a melhor cesta de bens que podem adquirir.’

Nesta passagem podemos identificar alguns dos elementos apresentados por Dequech na citação anterior, como por exemplo o axioma da negação da incerteza, mostrando que os consumidores sempre escolhem a melhor cesta de bens.

As ações do agente racional são tomadas dentro de certas limitações, uma delas é a restrição orçamentária, sendo uma restrição de cunho monetário, não uma

restrição de caráter psicológico. Dentro desta restrição podemos analisar outro exemplo agora com relação ao axioma da maximização. Havendo um número de cestas estas compostas por um número X de itens, cuja soma dos valores não ultrapassa a restrição orçamentária, criando assim uma área chamada de conjunto orçamentário, o agente age de maneira a sempre calcular os custos de oportunidade de um bem em relação ao outro (isto vale também para as cestas).

Ao invocar todos estes preceitos, temos na figura do “Homo Economicus” a descrição das atitudes e do comportamento dos agentes econômicos. Este personagem se caracteriza pelas ações maximizadoras, calculadas e precisas, imagem a qual mais se assemelha a um computador, do que ao vendedor de pipoca que vemos todos os dias na rua.

Podemos caracterizar o Homo Economicus como um “homem calculadora utilitarista”, um indivíduo que utiliza ferramentas da matemática para tomar decisões de consumo com o objetivo de maximizar seu prazer.

Autores como Herbert Simon (1978), criticaram a linha tradicional da economia, atacando um dos seus preceitos básicos, a capacidade de racionalidade ilimitada, alegando a incapacidade de teste de hipótese acerca da racionalidade ilimitada, sendo que há muito mais exemplos para provarmos o contrário do que fortificar tal colocação. Simon apresenta a racionalidade limitada da seguinte forma:

“[...] a racionalidade é limitada quando lhe falta onisciência. E as faltas de onisciência são fruto, principalmente, de falhas no conhecimento das alternativas, incerteza a respeito de eventos exógenos relevantes a inabilidade no cálculo de suas consequências. Havia necessidade de uma ação mais positiva e formal, dos mecanismos de escolha em condições de racionalidade limitada.” (SIMON, 1978, p. 8)”

O florescer da economia comportamental vem da necessidade, colocada pelos autores desta linha, para uma análise mais verossímil acerca do comportamento dos agentes, alegando que “All of economics is meant to be about the behavior of economic agents” (MULLAINATHAN, 2000, p. 2) frente a tradicional economia em que ele avalia “[...] neo-classical economics has defined itself explicitly “anti-behavioral” (MULLAINATHAN, 2000, p. 2). A Economia comportamental trata de uma das principais bases do pensamento tradicional, o pressuposto da racionalidade ilimitada e o agente maximizador, e introduz novos elementos para o pensamento econômico advindo de outros campos da ciência, principalmente da

psicologia. O comportamento humano e suas capacidades cognitivas, devem ser incorporados aos estudos econômicos não só para um maior entendimento da realidade, mas para práticas mais efetivas dos economistas nos seus respectivos campos de atuação já que estas são bases para a aplicação desta. Nas palavras de Simon (1978, p. 2) “Não há dúvida de que a economia política positiva tem sido fortemente influenciada pelas demandas da política econômica, para dar orientações nas questões pública básicas”

Sem a capacidade da racionalidade ilimitada a economia comportamental aponta uma série de estratégias observadas que são utilizadas no dia a dia para a realização das tomadas de decisão dentro do mercado. Um exemplo de como são contornadas essas limitações é feita pelo modelo heurístico, avaliações subjetivas a respeito dos acontecimentos, baseados em dados de validades limitadas (Simon as chama de regras de bolso). Representatividade, disponibilidade e ancoragem são algumas das maneiras que os agentes superam suas limitações de análise frente ao grande volume de informações e tomam decisões de certo modo coerentes, ou seja, “it is eminently rational for people to adopt rules of thumb as a way to economize on cognitive faculties.” (MULLAINATHAN, THALER, 2000, pg 2). Assim sendo, as próximas seções preocupam-se em elucidar tais termos amplamente utilizados pela economia comportamental e vitais para a monografia e análise do tema proposto.

2.2 SISTEMA 1 E 2

O Sistema 1 e 2 são modelos abstratos de ação mental. Este conceito foi originalmente concebido pelos psicólogos Keith Stanovich e Richard West. Este conceito foi inserido no campo da economia comportamental através dos trabalhos Daniel Kahneman.

A ideia por detrás deste conceito é a de que podemos enquadrar as nossas ações mentais em dois *Modus operandi*, e que estamos em alguns casos experienciando, hora um sistema, hora outro, e em outros casos, ambos estão se complementando. A finalidade por detrás desta ideia é apresentar de maneira direta e sucinta o processo de tomada de decisão de uma pessoa, frente às diversas decisões diárias de raciocínio ao longo do dia.

Segundo Kahneman (2012, p. 29) cada sistema opera da seguinte maneira:

O Sistema 1 opera de maneira automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário.

O Sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração.

As principais características do Sistema 1 estão associadas a situações de caráter corriqueiro, de pouco esforço mental, sendo caracterizadas muitas vezes como reflexos, podendo estar intimamente ligadas com as capacidades inatas do ser humano, ou com atividades que já foram praticadas diversas vezes e, enquadram-se no que Kahneman vem a chamar de “automático”, visto que este conhecimento fica armazenado na memória e é rapidamente acessado, como por exemplo, a fala na sua língua nativa.

A transferência do Sistema 1 para o Sistema 2 ocorre quando, após ser realizada a operação sensorial do Sistema 1, o indivíduo se vê obrigado a aplicar grande parte da sua atenção para um certo objeto. Tal característica representa um dos principais pontos que diferencia como as ações mentais serão enquadradas dentro do modelo S1 e S2.

Porém, ambos os sistemas trabalham de forma conjunta, sendo que ambos se apresentam ativos em todos os momentos. Entretanto um se apresentará de forma mais dominante, sendo que:

O Sistema 1 funciona automaticamente e o Sistema 2 está normalmente em um confortável modo de pouco esforço, em que apenas uma fração de sua capacidade está envolvida. O Sistema 1 gera continuamente sugestões para o Sistema 2: impressões, intuições, intenções e sentimentos. (KAHNEMAN, 2012, p. 29).

Esta transição ocorre de forma eficiente, otimizando o desempenho de nossas ações e nos ajudando a tomar decisões. Quando o Sistema 1 funciona com dificuldade ao se deparar com uma situação que exija do indivíduo maior concentração e dedicação para a resolução da situação, ele transfere as funções para o Sistema 2. Nesta transição as impressões captadas pelo Sistema 1 são

processadas pelo Sistema 2, sendo todos os elementos citados acima absorvidos e utilizados para a tomada de decisão do Sistema 2.

Porém devemos ficar atentos ao fato de que as transferências das impressões, intuições e sentimentos do sistema 1 ao 2, são colocadas primeiramente em cheque. Por se tratar de um Modus operandi de caráter racional, essas intuições são analisadas, e caso sejam verificadas pelo Sistema dois, intuições são transformadas em crenças e impulsos são transformados em ações.

Para um melhor entendimento de como o Sistema 1 e 2 funcionam, devemos olhar para as ferramentas utilizadas pelo sistema 1, as Heurísticas. Estas “rules of thumbs” facilitam as operações do sistema 1 e são amplamente utilizadas por ele. Devido a interconectividade dos dois sistemas, o caráter racional do Sistema 2 também é afetado por tais regras, afirmando ainda mais a necessidade da análise das heurísticas.

2.3 VIESES E HEURISTICAS

Heurística são processos cognitivos ao qual nós nos encaminhamos a fim de descobrir, seja por experiências vividas ou conhecimentos adquiridos, metodologias simplificadoras, porém não simplistas, com a finalidade de encontrar respostas viáveis e de certa maneira coerentes dentro de um certo contexto. Economistas como Kahneman, Tversky e Sunstein apresentam este conceito (TVERSKY, KAHNEMAN 1974).

Tversky e Kahneman (1974, p. 1) afirmam que “[...] pessoas se apoiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem as tarefas complexas de avaliar probabilidades e predizer valores a operações mais simples de juízo.”. Esta gama de métodos criados no dia-a-dia visa, inconscientemente, facilitar as nossas ações e os seus resultados.

A adoção de regras de bolso está intimamente ligada às práticas diárias e seus resultados, sendo que os resultados positivos são absorvidos e replicados futuramente, e os negativos na maioria das vezes descartados (Resultados negativos advindos de heurísticas podem se repetir devido a uma série de fatores,

como limites atrelados à memória, a onde o indivíduo cria uma imagem errônea do fato ocorrido e acaba por repeti-lo). Porém devemos deixar claro que, por mais que em diversos momentos o uso das heurísticas nos levem a resultados satisfatórios, devemos sempre nos recordar dos limites cognitivos, podendo ser realizadas previsões errôneas frente a uma determinada situação. Sendo assim, o viés é proveniente das limitações cognitivas e não do método heurístico.

Uma das características presentes na regra de bolso é o caráter do viés. O caráter brando acarretado de seu uso, cria um forte enviesamento da análise por fim. A aplicação das regras está intimamente ligada à atuação do sistema 1, já que este se configura por ser um sistema automático, de pouca intensidade de raciocínio. É válido ressaltar que o indivíduo não se torna menos racional, mas está, neste caso, agindo por impulso, valendo-se de experiências já acumuladas.

Colocaremos em foco algumas das regras de bolso comumente utilizadas com a finalidade de esclarecer quais são as bases metodológicas, como são aplicadas e exemplificar o papel do viés ao ser posto em prática.

2.3.1 Representatividade

Segundo a heurística da representatividade, a probabilidade de acontecimento de um evento está intimamente ligada à probabilidade de acontecimento de um evento similar, na ordem de que ambos apresentam um certo nível de similaridade perante as observações do agente.

Na elucidação do termo representatividade, Kahneman e Tvesky utilizam os seguintes exemplo:

Qual a probabilidade de que o objeto A pertença à classe B? Qual é a probabilidade de que o evento A se origine do processo B? Qual é a probabilidade de que o processo B venha a produzir o evento A?

[...] quando A é altamente representativo de B, a probabilidade de que A se origine de B é julgada alta. Por outro lado, se A não é similar a B, a probabilidade de que A se origine de B é julgada baixa (1974, p. 2)

Outro exemplo usado por Kahneman e Tversky se vale do recurso de estereótipo usado pela representatividade. Este recurso é apresentado pelos autores através de um exemplo: “Steve é muito tímido e retraído, invariavelmente prestativo,

mas com pouco interesse nas pessoas ou no mundo real. De índole dócil e organizada, tem necessidade de ordem e estrutura, e uma paixão pelo detalhe” (1974, p. 2). Qual a probabilidade de o personagem descrito estar praticando profissões no ramo do comércio? E qual é a probabilidade deste personagem estar ligado ao ramo de TI, bibliotecário, ou seja, profissões cujo estereótipo está mais ligado a reclusão, timidez, e outras características não sociáveis, advindas do estereótipo criado destas profissões? Segundo Tversky e Kahneman, “na heurística da representatividade, a probabilidade de que Steve seja um bibliotecário, por exemplo, é avaliada segundo o grau em que ele é representativo de, ou similar a, o estereótipo de um bibliotecário” (1974, p. 2). Podemos ver que o evento A, características de Steven, possui uma alta similaridade com o evento B, a nossa preconcepção das características ligadas a certos ramos de profissões, sendo assim nos valem de uma heurística, para criar conexões e tirar conclusões com um ‘certo nível de confiabilidade’.

É observado que o uso da representatividade, incube aos indivíduos uma série de distorções quanto às probabilidades apresentadas. Isso está intimamente ligado ao caráter enviesado ao qual a heurística da representatividade está ligada. Algumas distorções foram analisadas e apontadas, como por exemplo: Insensibilidade à probabilidade a priori de resultados (atribuir uma probabilidade a um evento antes de se obter uma amostra), é um dos elementos apontados que não tem efeito sobre a representatividade, mas deveria. Se as pessoas avaliam a probabilidade via representatividade, então é observado que as probabilidades a priori são negligenciadas. “Quando nenhuma evidência específica é fornecida, as probabilidades a priori são utilizadas do modo apropriado; quando evidência sem valor é fornecida, as probabilidades a priori são ignoradas.” (TVERSKY, KAHNEMAN, 1974, p.)

Insensibilidade a tamanho amostral, ao se valerem da heurística da representatividade, os indivíduos extraem um resultado particular de um grupo amostral, sendo que o tamanho da amostra não é levado em consideração. Logo pode ser observado que um resultado pode aparecer em mais de uma análise, mesmo com diferentes grupos amostrais.

A partir da insensibilidade probabilística, os indivíduos tomam uma sequência curta de eventos aleatórios, como representação geral desses eventos. Sendo assim, as características apresentadas por estas sequências devem ser observadas

tanto no caráter global do evento, quanto em suas localidades, sendo que muitas vezes esses eventos são independentes entre si.

2.3.2 Disponibilidade

Ao prevermos a frequência ou a probabilidade de um evento, muitas vezes nós nos valemos da nossa capacidade de recordar fatos acontecidos, sendo assim podemos muitas vezes incorrer em análises enviesadas devido a nossa capacidade de memória. Daniel Kahneman coloca que “A disponibilidade é uma pista útil para estimar a frequência ou probabilidade, pois ocorrências de classes amplas são geralmente recordadas melhor e mais rapidamente do que ocorrências de classes menos frequentes” (2008, p. 5). Sendo assim, esta heurística encontra os seus limites na capacidade de lembrança dos indivíduos e igualmente na frequência de eventos ocorridos ao seu redor.

Fatores como impacto da ocorrência na experiência do indivíduo ou proximidade com eventos, criam uma ilusão de que tal evento é mais proeminente de acontecer, quando de fato não há nenhuma correlação cabível para tal afirmação. Sendo assim a “[...] disponibilidade fornece uma explicação natural para o efeito de correlação ilusória.” (KAHNEMAN,2008, p. 4)

2.3.3 Ancoragem

O fenômeno da ancoragem, pode ser observado quando criamos uma estimativa partindo de um ponto inicial, que busca a sua resposta final, através de pequenos ajustes do ponto de partida. Visto que o ponto inicial se apresenta como peça fundamental para construção da resolução, sendo capaz de apresentar uma quantidade de respostas diferentes para a mesma pergunta, caso advirmos de diferentes pontos iniciais. “A ancoragem ocorre não apenas quando o ponto de partida é fornecido para o indivíduo, mas também quando o indivíduo baseia sua estimativa no resultado de alguma computação incompleta.” (TVERSKY, KAHNEMAN 1974, p. 6)

Sendo assim, o fenômeno da ancoragem pode levar a resultados incompletos não somente pelo seu ponto de partida, mas também devido a como é dado o parâmetro de ajuste. Os autores afirmam que: “Como os ajustes são tipicamente insuficientes, esse procedimento deve levar a uma subestimativa.” (TVERSKY, KAHNEMAN, 1974, p. 6)

2.4 PATERNALISMO LIBERTÁRIO

Paternalismo, segundo Cambridge Dictionary (2019): “thinking or behaviour by people in authority that results in them making decisions for other people that, although they may be to those people's advantage, prevent them from taking responsibility for their own lives”.

Libertário, Segundo Cambridge Dictionary (2019): “a person who believes that people should be free to think and behave as they want and should not have limits put on them by governments”. Dispostos ambos os conceitos, o paternalismo libertário os autores Richard Thaler e Cass Sunstein propõe a união de ambos os conceitos, apontando que não existe uma contradição ao unir ambos, visto que ambas as descrições dispostas apontam para uma contradição.

O paternalismo Libertário foi criado a partir das formulações de racionalidade limitada dentro da linha de pensamento da economia comportamental. Thaler e Sunstein advogam que, “The false assumption is that people always make choices that are in their best interest. This claim is either tautological, and therefore uninteresting, or testable. We claim that it is testable and false – indeed, obviously false.” (THALER, SUNSTEIN 2003, p. 1)

Esta crítica é direcionada às ações do agente maximizador, propostas pela economia tradicional, e com esta crítica os autores iniciam a sua argumentação para a proposição de uma nova abordagem frente aos agentes da economia.

Esta visão busca explicar e tenta sanar alguns dos problemas decorrentes das limitações dos agentes, como por exemplo racionalidade limitada, de forma não coercitiva, dando sempre espaço para as escolhas individuais, sem sacrificar o caráter libertário defendido por seus formuladores. O paternalismo apresentado por Thaler e Sunstein tenta se distinguir da noção comum de paternalismo, aplicando o

termo libertário em conjunto, alegando que assim a responsabilidade dos atos ainda continua pertencendo ao indivíduo.

Grande parte da literatura econômica tradicional contém grandes influências libertárias, que podem ser observadas no caráter do agente econômico. Essa literatura assume que o indivíduo possui a capacidade de tomar as melhores decisões para o seu interesse, e irá colocar isto em prática. Segundo Thaler e Sunstein (2003), a repulsa ao termo paternalismo pela classe dos economistas vem da afirmação de que grande parte dos economistas são libertários e estes incorrem em alguns erros de suposição. A primeira suposição que é vista de maneira errônea é a de que existem vias alternativas ao paternalismo, explicitando a inevitabilidade do paternalismo, “[...] the inevitability of paternalismo is most clear when the planner has to choose default rules” (THALER, SUNSTEIN 2003, p. 1). O *default rule* pode ser traduzido como regra padrão, algo predefinido por alguém e que será acatado por aqueles que entrarem em contato com isto caso não desejem agir de maneira ativa, escolhendo outra opção que exigiria recursos como tempo e dinheiro.

A segunda suposição que segundo os autores é vista de modo errôneo, é que “that paternalismo always involves coercion” (THALER, SUNSTEIN 2008, p. 11). A prática do *default*, considerada paternalista, não se apresenta de forma coercitiva, visto que o *default* pode ser uma das escolhas dispostas aos agentes, porém esta opção não exclui as demais, ela somente se apresenta como uma opção menos custosa.

Ao assumir que a prática do *default* é inevitável, entra em cena os chamados “planners”, que será apresentado posteriormente como arquitetos de escolha por estes mesmo autores, um agente que é responsável por criar uma série de padrões que são comumente seguidos por diversas razões, mas o que interessa à economia comportamental é que estes padrões ajudam a diminuir os custos da capacidade de processamento de informação.

Ao colocar em xeque os axiomas do agente racional, devemos ter um novo olhar sobre estes agentes. Se as características de racionalidade ilimitada foram deixadas de lado, e assumindo de agora em diante um agente com racionalidade limitada com capacidades de processamento de informação igualmente limitadas, temos uma situação em que este se utilizará de outros recursos para a sua tomada de decisão

2.5 O QUE É NUDGE

Nudge é uma palavra inglesa que, segundo o etymology dictionary (2019), significa *a slight push* (um pequeno empurrão). O livro, escrito por Thaler e Sunstein, leva este nome e, no subtítulo, *Improving decisions about health, wealth and happiness*. Um best-seller recheado de conteúdo, abarcando o que há de mais moderno na teoria econômica comportamental, e como utilizar toda essa gama de instrumentos, com a finalidade de dar aquele “empurrãozinho”, e melhorar as condições de vida na economia moderna. Dentro desta obra os autores ampliam os conceitos apresentados inicialmente no artigo paternalismo libertário (Thaler, Sunstein 2003), e propõe a prática do paternalismo libertário.

Richard Thaler ganhador do prêmio nobel de Economia no ano de 2017, apresentou o conceito de paternalismo libertário em seu celebre artigo, “Libertarian Paternalism” (2003), com coautoria de Cass Sunstein. Este artigo, deu origem ao livro NUDGE, que conteria todas os conceitos do paternalismo libertário e uma série de exemplos de aplicações no mundo afora, chegando até a instigar uma onda de grupos de pesquisadores e políticos a se utilizarem destes recursos para aplicações de políticas públicas. O caso mais famoso, o do *Behavioural Insight Team*, mais conhecido como Nudge Unit, um organismo criado pelo governo Britânico, que em 2013 foi parcialmente privatizado.

Mas de que maneira os autores propõem o uso destes instrumentos? Através, do que eles chamaram, de “empurrõesinhos”. Atuações que visam facilitar a vida daqueles que cometem vieses, sejam esses vieses advindos de ausência de informação, ou simplesmente pelo uso de regras de bolso levando a escolhas consideradas errôneas por seus praticantes, através das opções *default*. Porém os autores expressam veementemente que estes “empurrõesinhos” afetam apenas os grupos que cometem vieses regulares, os categorizados humanos, e não vem a afetar aqueles que recorrentemente estão fazendo previsões corretas. E quem será incumbido de realizar a tarefa de aplicar as opções? Surge aí a figura do arquiteto de escolhas.

3 ARQUITETO DE ESCOLHAS

A principal característica do arquiteto de escolhas, é a sua capacidade de criar uma opção padrão, ou um caminho que ofereça o menor esforço. Ele é o principal agente do livro nudge, e cabe a ele dar os pequenos “empurrõezinhos”, como no exemplo da cafeteria aonde “Carolyn gave the directors of dozens of school cafeterias specific instructions on how to display the food choices. In some schools the desserts were placed first, in others last, in still others in a separate line. The location of various food items was varied from one school to another.”(THALER, SUNSTEIN 2008, p. 1), os resultados observados foram os seguintes, “ Simply by rearranging the cafeteria, Carolyn was able to increase or decrease the consumption of many food items by as much as 25 percent.” (THALER, SUNSTEIN 2008, p. 1), podemos ver que, neste caso, a proprietária do estabelecimento, se apresenta como o arquiteto de escolha, e este possui o poder de determinar a ordem em que as coisas irão ser apresentadas para os consumidores. O efeito desta ação afeta diretamente a escolha dos agentes, e os ganhos de ambos, vide que esse aspecto é muito importante para influenciar a escolha dos agentes. O arquiteto é aquele que está diretamente ligado a construção das ações das escolhas padrões, ou, nas palavras de Thaler e Sunstein (2008, p. 3), “A choice architect has the responsibility for organizing the context in which people make decision”. Este personagem se encontra geralmente dentro das empresas ou governos.

Porém o que deve ser levado em consideração para a criação padrão? O único argumento levantado pelos autores acerca de como deve ser a criação da opção padrão, é simplesmente o argumento de que ambas as partes sairão ganhando, porém com uma grande ausência de uma formulação teórica tratando de perguntas como: Se os ganhos individuais de um agente são também ganhos para o outro, já que o arquiteto de escolha também é um agente e o que ele pode considerar como ganho pode ser distinto dos outros agentes. No caso da Cafeteria, os autores colocam que Carolyn poderia ter rearranjado os alimentos de forma a atingir diversos objetivos,

1 – Arrange the food to make the students best off, all things considered.

2 – Choose the food order at random.

3 – Try to arrange the food to get the kids to pick the same foods they would choose on their own.

4 – Maximize the sales of the items from the suppliers that are willing to offer the largest bribes.

5 – Maximize profits, period. (THALER, SUNSTEIN 2008, p. 2)

Quais devem ser os critérios de seleção da opção padrão? Devemos usar o critério saúde, no caso de restaurantes para que os indivíduos consigam atingir dietas mais saudáveis, ou devemos buscar o lucro por parte do proprietário?

Para realizarmos uma análise crítica do arquiteto de escolha deveremos destacar alguns pontos.

3.1 HUMANOS VS ECONS

Por que a escolha do arquiteto é melhor do que a escolha dos agentes? Após rejeitar a ideia do homo economicus, os autores reafirmam a capacidade limitada das ações humanas, ratificando mais uma vez a inevitabilidade de uma ação paternalista, e ao fazer isso dão uma nova roupagem para o homo economicus, apresentando duas novas categorias de Agentes: os Humanos e os Econs.

Para qualificar-se como Econs “[...] people are not required to make perfect forecast (that would require omniscience), but they are required to make unbiased forecast” (THALER, SUNSTEIN 2008, p. 7). Com relação às previsões “[...] can be wrong, but they can’t be systematically wrong in a predictable direction.” (THALER, SUNSTEIN 2008, p. 7). Econs tendem a responder diretamente a incentivos, por exemplo, se o preço do bem de consumo aumenta, a sua tendência é uma queda no seu consumo, assumindo características similares ao agente da economia tradicional. Diferentemente dos Econs, os humanos podem cometer equívocos de maneira recorrente, são afetados por efeitos de manada, pressões sociais e são altamente propensos a tomar decisões sem levar em consideração as perdas no longo prazo.

A necessidade de criar essa separação tem a finalidade de reafirmar o caráter libertário do discurso apresentado no livro apontando que certas ações não tomam proporções que afetem os Econs, ou o agente que toma as decisões corretamente, como explicitado neste trecho, “In accordance with our definition, a nudge is any factor that significantly alters the behavior of Humans, even though it would be ignored by Econs.” (THALER, SUNSTEIN 2008, p. 8). Segundo os autores as ações do arquiteto de escolhas somente terão influência sobre os humanos, já que estes

estão limitados pela racionalidade limitada e tendem a incorrer em vieses, ou simplesmente seguirem o status quo, ou a opção “*default*”, já que segundo os autores, “[...] Humans will often consider required choice over a nuisance or worse, and would much prefer to have a good default.” (THALER, SUNSTEIN 2008 p. 86).

Com todos esses argumentos dispostos partimos para a análise final, agrupando todos os elementos descritos acima para analisar a figura do arquiteto de escolhas dentro da obra nudge e da economia comportamental.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os avanços da economia comportamental nos fizeram enxergar um agente econômico mais realista, em consequência disso nos foram apresentando novas maneiras para lidar com os problemas recorrentes com relação a escolha e ação dos indivíduos. Porém, esta nova proposta acaba incorrendo em possíveis incoerências dentro da própria abordagem. A ausência de demarcação dos aspectos do arquiteto de escolha, agente que carrega o caráter paternal dentro do paternalismo libertário, acaba por nos apontar uma nova ferramenta sem instruções definidas. Quanto a sua categoria, não podemos afirmar se é um humano, ou um econs. Isto faria grande diferença na análise, mesmo que a definição de econs se encontre vaga, podemos apenas concluir que segundo as definições estes podem incorrer em vieses, porém não perpetuam esses vieses. Não podemos afirmar que tal figura, econs, exista de forma consistente, ou seja um indivíduo que consiga eliminar a perpetuação do viés de forma completa, visto que a ocorrência do viés pode ser relacionada tanto ao sistema 1 e como ao sistema 2.

A não incoerência dos aspectos heurísticos sobre o arquiteto de escolha, acaba o tornando um personagem místico e resolvidor de problemas, já que este também pode estar enviesado sobre o julgamento de suas ações, o que pode leva-lo à criação de diversas outras opções padrões que podem vir a causar mal-estar, lembrando que “All these forces imply that if, for a given choice, there is a default option – a option that will obtain if the chooser does nothing - then we can expect a large number of people to end up with that option, whether or not it is good for them.”(THALER, SUNSTEIN 2008, p. 83). Dessa forma, é de extrema importância uma análise deste personagem devido a inevitabilidade das opções padrões, mostrando que a opção default possui um peso significativo na vida dos agentes, e pode acabar simplesmente não resolvendo a situação à qual foi destinada. Com relação a hipótese libertária de que os agentes optariam pela saída da opção padrão, caso isso não fosse o desejado, contradiz com o aspecto do status quo e das decisões não ótimas, retornando ao ponto de quem deveria ser o arquiteto de escolha, e quais deveriam ser os seus ferramentais para a escolha padrão.

Podendo assumir a ideia de que este personagem seja um expert na sua área de atuação, ainda não satisfaz o argumento de que este possa escolher um *default* que venha a beneficiar certos indivíduos em detrimento de outros, já que cada

indivíduo busca se satisfazer de uma determinada maneira. Pode-se argumentar que experts podem minimizar o número de pessoas prejudicadas, porém é necessário averiguar dados sobre esta afirmação, o que não é o objetivo deste trabalho.

Outra ponderação deve ser feita em relação ao termo paternalismo libertário. Os autores propõem esses pequenos “empurrõezinhos”, como uma maneira de atuar na sociedade de forma branda, porém devemos analisar de forma mais minuciosa se essas ações não têm impactos maiores, podendo se tornar “Empurrões”, como por exemplo ações realizadas por um arquiteto dentro de uma organização governamental, tendo em vista que as atuações do governo, por menores que sejam têm impactos consideráveis no mercado, podendo causar assimetrias, beneficiando certos grupos em detrimento de outros.

Ao notarmos a existência do arquiteto de escolha e o efeito das suas ações sobre outros agentes, nos deparamos com uma poderosa ferramenta para guiar ações de caráter econômico e político. Devemos assim continuar nossas pesquisas para entender melhor as suas características e como devemos melhor posicioná-lo.

REFERÊNCIAS

THALER, RICHARD, H., AND CASS R. SUNSTEIN, CASS. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness**. Ed. Penguin books, 2009.

THALER, RICHARD, H., AND CASS R. SUNSTEIN. 2003. Libertarian Paternalism. **American Economic Review**.

Cambridge dictionary. Disponível em:
<<https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/paternalism#dataset-example>>. Acesso em: 12 de mar. 2019.

MULLAINATHAN, SENDHILL, AND THALER, RICHARD H. 2000. BEHAVIORAL ECONOMICS. Working paper 7948.

SIMON, HERBERT A., 1978. Rational decision-making in bussiness organizations. **The American Economic Review** Vol. 69, No. 4 (Sep., 1979), pp. 493-513

Cambridge dictionary. Disponível em:
<<https://dictionary.cambridge.org/us/dictionary/english/rule-of-thumb>>. Acesso em: 12 de mar. 2019.

KAHNEMAN, DANIEL. **Rápido e Devagar**. Ed. Objetiva, 2012

TVERSKY, AMOS E KAHNEMAN, DANIEL, 1974. Julgamento sob incerteza: Heurísticas e Vieses. **Science, New Series**, Vol. 185, No. 4157.

DEQUECH, DAVID, 2007. Neoclassical, Mainstream, Orthodox, and Heterodox economics. **Jornal of Post Keynesian Economics**, Vol 30.