

O ESTADO PELAS LENTES DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL

State by behavior economics

RESUMO

A economia comportamental é uma ferramenta que pode desvendar uma infinidade de diretrizes para o Direito. Mostra-se alinhada com a noção da Justiça, eis que propugna por uma política macroeconômica que clama por estimular a economia considerando-se as irracionalidades do ser humano. Assim, por meio de pesquisa bibliográfica, o presente artigo indica as heurísticas do ser humano irracional, lançando naturalmente caminhos para que o Estado construa normas e regras pautadas pela falibilidade do Sistema 1 e lentidão do Sistema 2. De conseguinte, na individualidade das escolhas dos indivíduos, surge o papel do Estado como arquiteto da decisão, reequilibrando as percepções de julgamento. O Direito, neste contexto, possui mais um elemento prático visando diminuir a desigualdade verificada perante aqueles que possuem recursos para eliminar as limitações do ser humano. Neste sentido, o estudo indica com detalhes a estreita relação da economia comportamental com o Estado.

Palavras-chave: Economia Comportamental. Estado. Justiça. Irracionalidade.

ABSTRACT

Behavioral economics is a tool that can unveil a plethora of guidelines for law. It is aligned with the notion of justice, which is why it advocates a macroeconomic policy that claims to stimulate the economy considering the irrationalities of the human being. Thus, through a bibliographical research, this article indicates the heuristics of the irrational human being, naturally launching ways for the State to construct norms and rules based on the fallibility of System 1 and slowness of System 2. Consequently, on the individuality of choices of individuals, the role of the State as the architect of the decision arises, rebalancing the perceptions of judgment. The Law, in this context, has one more practical element in order to reduce the inequality verified to those who have the resources to eliminate the limitations of the human being. In this sense, the following study will indicate in detail the close relationship between behavioral economics and State.

Keywords: Behavioral Economics. State. Justice. Irrationality.

INTRODUÇÃO

A economia comportamental [behavior economics] é um ramo das ciências sociais que clama por estimular a economia considerando-se as particularidades do ser humano. Isso porque, “até conhecermos melhor o comportamento do ser humano, nós não podemos fazer um bom trabalho na aplicação de políticas públicas”¹. Por conceito, a economia comportamental se

¹ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 351. Tradução nossa. No original: “Until we better understand how real firms behave, meaning those run by Humans, we cannot do a good job of evaluating the impact of key public policy measures”.

propõe a auxiliar na análise de três proposições legais: positiva, prescritiva e normativa². A tarefa positiva é direcionada a explicar os efeitos e o conteúdo da lei. Busca responder questões de como a lei afeta o comportamento humano, como os indivíduos respondem aos estímulos da lei e porque a lei formata-se nos moldes hoje vigentes. A missão prescritiva direciona-se a identificar os motivos pelos quais uma lei é utilizada para atingir determinados fins, tais como mitigar comportamentos reprováveis da sociedade. Por fim, a tarefa normativa busca identificar mais profundamente as finalidades do sistema legal.

Na análise econômica convencional, a verificação prescritiva e normativa é idêntica, uma vez que o objetivo do sistema normativo é maximizar o bem-estar social; mas para a economia comportamental, os objetivos do sistema legal são mais complexos. Isso porque as pessoas revelam preferências incertas em cada situação, o que revela as influências do contexto da escolha. “A razão primária em adicionar o ser humano nas teorias econômicas é melhorar a eficácia das análises teóricas”³. De tal maneira, ao deter como problema fundamental o ser humano e suas interações com o mundo, a economia comportamental amolda-se com perfeição na busca pela justificação dos desconcertos do Direito.

Academicamente, em quatro oportunidades, 1978, 2002, 2013 e 2017, cientistas associados à Economia Comportamental receberam o Prêmio Nobel em Economia. Herbert Simon recebeu o Prêmio Nobel em 1978 pelo seu trabalho sobre racionalidade limitada. A exploração das consequências da racionalidade limitada constituiu a base das pesquisas de Daniel Kahneman, Prêmio Nobel de Economia em 2002. Em 2013, o Prêmio foi concedido a três economistas. Um deles, Robert Shiller, que foi descrito pelo comitê do Nobel como o fundador do campo de Finanças Comportamentais e um dos inovadores na incorporação da Psicologia à Economia. Finalmente, em 2017, Richard Thaler foi agraciado com o prêmio pela sua contribuição à economia comportamental.

De tal maneira, é imperativo buscar conciliar as predisposições da economia comportamental com os predicados do Direito, pois sabe-se que deve haver uma conexão entre justiça e eficiência, que pode ser resumida em cinco pontos: a) uma sociedade idealmente justa é uma sociedade eficiente; b) uma sociedade justa e equitativa dificilmente será uma sociedade que desperdiça, não utiliza ou subutiliza

² JOLLS, Christine; SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *A behavioral approach to law and economics*. Faculty Scholarship Series. EUA: Yale University, 1998, p. 1474. Tradução nossa. No original: “We suggest that an approach based on behavioral economics will help with the three functions of any proposed approach to law: positive, prescriptive, and normative”.

³ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 09. Tradução nossa. No original: “The primary reason for adding Humans to economic theories is to improve the accuracy of the predictions made with those theories”. Em complemento: “But there is another benefit that comes with including real people in the mix. Behavioral economics is more interesting and more fun than regular economics”.

recursos; c) a eficiência é um componente da justiça, embora não seja nem o único, nem o principal critério de justiça; d) a eficiência exige intervenções regulatórias, corretivas ou estratégicas do Estado no mercado e e) existe uma utilidade em observar se os mecanismos jurídicos de controle são eficientes na produção de riqueza social⁴.

Neste contexto, por meio de extensa pesquisa bibliográfica, o presente artigo pretende desenvolver os conceitos da economia comportamental, bem como indicar as relações possíveis com o Direito, com o objetivo de permitir que o Estado construa normas e regras pautadas pela falibilidade do Sistema 1 e lentidão do Sistema 2. De tal modo, a Economia, quando voltada ao ser humano, deve ser fonte e razão do Direito, pois quando as raízes do pensamento econômico colocam o ser humano em evidência, há total compatibilidade entre ambas ciências.

1. A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E O DIREITO

Em um mundo ideal, padrões, *mainframes* e bases de preços não deveriam ter qualquer influência na escolha do consumidor. As decisões seriam resultado de uma análise racional de custo-benefício e utilidade. A racionalidade humana pautar-se-ia sempre pela decisão ótima. “A premissa essencial da teoria econômica é que as pessoas se pautam sempre por decisões ótimas”⁵. No mundo real, as decisões nem sempre se sustentam na utilidade, sendo influenciadas pelos riscos e sentimentos envolvidos nas escolhas. “Os mercados econômicos, por si mesmos, não são necessariamente eficientes, estáveis, nem se autocorrigem”⁶.

Mas na verdade a racionalidade do ser humano é limitada, as informações são incompletas e o modo de pensar do ser humano é fragmentado de acordo com o contexto⁷. Por exemplo, para atender uma expectativa moral, as pessoas pagam preços muito maiores que o normal em hotéis de luxo simplesmente porque os custos envolvidos são todos maiores. “E pagar sete dólares para uma cerveja em um resort é algo esperado; mas pagar o mesmo valor em um boteco é um ultraje”⁸. As pessoas não são ignorantes, porém, elas são mais ignorantes do que acham que são. “Todos nós sofremos, em determinada medida, de uma ilusão de

⁴ CASAMIGLIA, Albert. *Eficiência y Derecho*. Doxa, n. 4, 1987, p. 271.

⁵ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 05. Tradução nossa. Conforme original: “The core premise of economic theory is that people choose by optimizing”.

⁶ STIGLITZ, Joseph. *As lições da crise do Atlântico Norte para a teoria e a política econômica*. In: AKERLOF, George et al (org.). *O que nós aprendemos? A política macroeconômica no pós-crise*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016, p. 295.

⁷ SAMSON, Alan. *The behavioral economics guide 2014*. Disponível em: <<http://www.behavioraleconomics.com>>. Acesso em: 15 out. 2016, p. 01.

⁸ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 60. Tradução nossa. No original: “One reason is expectations. People expect prices to be higher at a fancy hotel, in part because the costs are quite obviously higher. Paying seven dollars for a beer in a resort is annoying but expected; paying that at a bodega is an outrage!”.

conhecimentos, uma ilusão de como as coisas funcionam quando na verdade nosso conhecimento é magro”⁹.

Esse é o fenômeno aprofundado pela economia comportamental, que une a psicologia com a economia visando criar modelos que descrevem de maneira mais realista as escolhas dos indivíduos. O ser humano é o ponto de partida da análise econômica, e não o resultado útil de sua escolha. “A economia comportamental propõe uma visão mais realista da natureza humana [...], vai mais longe ao investigar fatores como bem-estar, o poder dos outros, altruísmo, reciprocidade, pobreza, entre outros”¹⁰.

Além da racionalidade limitada, o ser humano apresenta uma limitação de sua força de vontade. “Este termo se refere ao fato de que os seres humanos frequentemente realizam ações que conflitam com seus próprios interesses de longo prazo”¹¹. E como a força de vontade é limitada, muitas pessoas reconhecem o fato e, em vez de combatê-la, simplesmente decidem mitigar seus efeitos. Além disso, é limitado no seu auto-interesse, na medida em que atua de maneira recíproca da forma como é tratado. “As pessoas se preocupam em serem tratadas de forma justa e querem tratar os outros de forma justa quando aqueles estiverem por si agindo de forma justa”¹². “Trata-se de uma evidência o fato que as pessoas não gostam de ofertas injustas e estão dispostas a gastar recursos financeiros para punir aqueles que o fazem”¹³. O ser humano valoriza a reciprocidade, no sentido de que as pessoas estão mais dispostas a anuir com algum pedido quando algo lhes foi dado em primeiro lugar. “Esse sentimento forte de obrigação futura fez uma enorme diferença na evolução social do homem, porque significa que cada homem poderia dar algo a alguém (por exemplo, comida, energia, cuidado) com a confiança de que nada estava sendo perdido”¹⁴.

⁹ SLOMAN, Steven; FERNBACH, Philip. *The knowledge illusion: why we never think alone*. EUA: Macmillan, 2017, p. 14. Tradução nossa. No original: “Our point is not that people are ignorant. It’s that people are more ignorant that they think they are. We all suffer, to a greater or lesser extent, from an illusion of understanding, an illusion that we understand how things work when in fact our understanding is meager”.

¹⁰ ÁVILA, Flávia. *A economia comportamental: um novo olhar para o ser humano*. Revista da ESPM, ano 21, ed. 98, n. 3, p. 32-37, mai./jun. 2015, p. 32.

¹¹ JOLLS, Christine; SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *A behavioral approach to law and economics*. Faculty Scholarship Series. EUA: Yale University, 1998, p. 1477. Tradução nossa. No original: “This term refers to the fact that human beings often take actions that they know to be in conflict with their own long-term interests”.

¹² JOLLS, Christine; SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *A behavioral approach to law and economics*. Faculty Scholarship Series. EUA: Yale University, 1998, p. 1477. Tradução nossa. No original: “People care about being treated fairly and want to treat others fairly if those others are themselves behaving fairly”.

¹³ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 142. Tradução nossa. No original: “There is clear evidence that people dislike unfair offers and are willing to take a financial hit to punish those who make them. It is less clear that people feel morally obliged to make fair offers”.

¹⁴ CIALDINI, Robert B. *Influence: the psychology of persuasion*. EUA: HarperCollins Ebook, 2009, p. 24. Tradução nossa. No original: “A widely shared and strongly held feeling of future obligation made an enormous difference in human social evolution, because it meant that one person could give something (for example, food, energy, care) to another with confidence that it was not being lost”.

Esses são os pilares primordiais que sustentam a economia comportamental. Aproxima-se, portanto, do objetivo fundamental do Direito, que é a organização do mundo em prol do ser humano. O Direito encontra na economia comportamental seu par ético, envolto na valorização do homem e na busca pela Justiça. A Justiça é a “realização do bem comum segundo a proporção exigida pelos valores da pessoa e pela conservação e o desenvolvimento da cultura representa o valor-fim, sendo este o fundamento último e próprio do Direito”¹⁵.

2. A IRRACIONALIDADE DO SER HUMANO

A economia comportamental nasce na década de 1950 justamente com o propósito de alocar o ser humano como objeto de análise e preocupação¹⁶. Esse ramo preocupa-se diretamente com as atividades negociais diárias do homem; examina a ação individual e social que é mais intimamente ligada com os objetivos e requisitos para o bem-estar. De um lado estuda-se a riqueza; e do outro, de forma mais importante, o estudo do ser humano¹⁷.

Passa-se a questionar a validade das premissas elencadas no tripé central da Economia acerca do pleno emprego, alocação eficiente de recursos e igualdade na distribuição de recursos. Analisa-se com mais atenção as escolhas realizadas pelo agente. Enfatiza-se assim a Teoria da Decisão, incorporando elementos da Psicologia, Sociologia e Antropologia no fenômeno econômico. Questiona-se a racionalidade do ser humano. Na década de 1950, a teoria da racionalidade limitada [*bounded rationality*] foi proposta como uma alternativa para a racionalidade clássica, em que um número significativo de estudos empíricos comprovou que as decisões empresariais mais razoáveis foram tomadas com base na racionalidade limitada, e não na racionalidade perfeita do homem.

A racionalidade limitada, ideia primeiro introduzida por Herbert Simon, refere-se ao fato óbvio de que as habilidades de cognição humana não são infinitas. Nós temos uma limitação de habilidades e uma memória falha. As pessoas podem responder sensivelmente a estas falhas; como pode se afirmar que às vezes as pessoas respondem racionalmente para suas limitações cognitivas, minimizando a média do custo e erros de julgamentos.¹⁸

¹⁵ REALE, Miguel. *Fundamentos do Direito*. 2 ed. São Paulo: RT, 1972, p. 311.

¹⁶ Convém ressaltar, no entanto, que as raízes da economia comportamental já estavam presentes na obra de Carl Smith de 1759 intitulada de *The Theory of Moral Sentiments*, que tratava essencialmente do auto-controle (THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 87).

¹⁷ SIMON, Herbert A. *Rational decision-making in business organizations*. Economic Sciences. Carnegie-Mellon University: Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978, p. 343. Tradução nossa. No original: “Economics is a study of mankind in the ordinary business of life; it examines that part of individual and social action which is most closely connected with the attainment and with the use of the material requisites of wellbeing. Thus it is on the one side a study of wealth; and on the other, and more important side, a part of the study of man”.

¹⁸ JOLLS, Christine; SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *A behavioral approach to law and economics*. Faculty Scholarship Series. EUA: Yale University, 1998, p. 1477. Tradução nossa. No original: “Bounded rationality, an idea first introduced by

Os componentes para a comprovação dessa teoria estariam na natureza da autoridade, nas relações de emprego, no equilíbrio organizacional e nos mecanismos de procura e satisfação¹⁹. O comportamento humano “opera em uma interação extremamente complexa de condições limitadas imposta pelo meio ambiente, pelo histórico da pessoa e a própria capacidade do ser humano em aprender, seja de forma individual ou coletiva”²⁰. Em função de limitações cognitivas, o ser humano não consegue solucionar problemas dentro dos padrões exigidos pelos utilitaristas por um comportamento economicamente racional.

3. A TEORIA DA PERCEPÇÃO

Essa noção ganha um impulso na década de 1970, quando a psicologia cognitiva ingressa no estudo do processo decisório do agente econômico. Surge com força a Teoria da Perspectiva [*Prospect Theory*], a qual busca descrever de maneira mais realista o processo de decisão dos agentes corrigindo e explicando anomalias detectadas na teoria econômica tradicional. “Com a Teoria da Percepção, Kahneman e Tversky ofereceram uma alternativa à teoria da utilidade marginal, sem pretensões de ser um guia para a escolha racional, mas sim uma teoria para o comportamento humano”²¹. Com uma série de evidências empíricas, coloca-se em xeque a teoria utilitarista racional. O ser humano, em situações de risco, não segue padrões racionais.

Na análise, surge o conceito de aversão à perda, que é “certamente a contribuição mais significativa da psicologia à economia comportamental”²². As pessoas avaliam muitos resultados como perdas ou ganhos, porém, as perdas assomam muito maiores que os ganhos. “A aversão à perda refere-se à força relativa de duas motivações: somos impelidos mais

Herbert Simon, refers to the obvious fact that human cognitive abilities are not infinite. We have limited computational skills and seriously flawed memories. People can respond sensibly to these failings; thus it might be said that people sometimes respond rationally to their own cognitive limitations, minimizing the sum of decision costs and error costs”.

¹⁹ Cf. SIMON, Herbert A. *Rational decision-making in business organizations*. Economic Sciences. Carnegie-Mellon University: Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978, p. 357.

²⁰ SIMON, Herbert A. *Rational decision-making in business organizations*. Economic Sciences. Carnegie-Mellon University: Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978, p. 367. Tradução nossa. No original: “Human behavior [...] operates in interaction with extremely complex boundary conditions imposed by the environment and by the very facts of human long-term memory and of the capacity of human beings, individually and collectively, to learn”.

²¹ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 29. Tradução nossa. No original: “With Prospect Theory, Kahneman and Tversky set out to offer an alternative to expected utility theory that had no pretense of being a useful guide to rational choice; instead, it would be a good prediction of the actual choices real people make. It is a theory about the behavior of Humans.

²² KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 374.

fortemente a evitar perdas do que obter ganhos”²³; e “se as pessoas que perdem sofrem mais do que as pessoas que meramente deixam de ganhar, talvez elas também mereçam maior proteção da lei”²⁴. “A função da utilidade é considerada mais íngreme para as perdas do que para os ganhos”²⁵.

“As perdas machucam duas vezes mais do que os ganhos nos fazem sentir melhor”²⁶. As pessoas terão assim uma aversão ao risco para atingir resultados positivos, entretanto, uma preocupação muito maior para evitar perdas quando necessitam tomar decisões em um ambiente de incerteza. A aversão à perda ajuda a explicar o efeito dotação [*endowment effect*], em que um produto é valorizado de forma irracional por uma pessoa. Tome-se como exemplo o fato de um fã adquirir um ingresso que custa R\$ 100,00 para o show de sua banda preferida. Como deixa para adquirir o bilhete em data próxima à do show, os ingressos se esgotam. Porém, um amigo lhe oferece pela quantia de R\$ 500,00 e ele aceita pagar o valor. No dia anterior ao show, entretanto, percebe que outros fãs estão oferecendo R\$ 3.000,00 pelo mesmo ingresso. Deveria ele vender? “Se é parecido com a maioria do público de shows esgotados, não. Seu preço de venda mais baixo é de R\$ 3.000,00 e de compra máximo é de R\$ 500,00”²⁷.

O efeito dotação indica que os gastos extras são caracterizados pelo ser humano como perda, já os custos de oportunidade são identificados como possibilidades de ganhos não concretizados, e o primeiro será muito mais valorizado. Além disso, verifica-se uma inércia no processo de escolha do consumidor quando o bem já está incluído no patrimônio do indivíduo, que será mais bem valorizado que aquele estranho. “A aversão à perda ajuda a produzir a inércia, que significa o forte desejo de ficar na sua posição atual”²⁸. E isso se explica “porque remover um bem do patrimônio individual cria uma sensação de perda, enquanto que adicionar o mesmo bem resulta em ganhos”²⁹. “Os valores são desiguais devido à aversão à perda: é mais

²³ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 377.

²⁴ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 385.

²⁵ KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. EUA: Econometrica, v. 47, n. 2 (mar., 1979), p. 19. Tradução nossa. No original: “Utility functions were considerably steeper for losses than for gains”.

²⁶ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 33. Tradução nossa. No original: “Roughly speaking, losses hurt about twice as much as gains make you feel good”.

²⁷ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 635.

²⁸ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 34. Tradução nossa. No original: “Loss aversion helps to produce inertia, meaning a strong desire to stick with your current holdings. As we will see, loss aversion operates as a kind of a cognitive nudge, pressing us not to make change, even changes are very much in our interests”.

²⁹ THALER, Richard. *Toward a positive theory of consumer choice*. Journal of Economic Behavior and Organization 1. EUA: Cornell University 1980, p. 44. Tradução nossa. No original: “This shape of the value function implies that if out-of-pocket costs are viewed as losses and opportunity costs are viewed as foregone gains, the former will be more heavily weighted. Furthermore, a certain degree of inertia is introduced into the consumer choice process since goods that are included in the individual's endowment will be more highly valued than those not held in the endowment, ceteris paribus. This follows because

doloroso abrir mão de uma garrafa de vinho do que é gratificante ter uma garrafa igualmente boa”³⁰. E essa aversão à perda mostra-se mais latente quando frente a um bem escasso, de modo que a atratividade de um dado elemento é inversamente proporcional à sua disponibilidade; “as oportunidades são mais valorizadas quando sua disponibilidade é limitada [...] e de fato, as pessoas parecem mais motivadas pelo sentimento de perder algo do que ganhar algo de igual valor”³¹.

As incertezas conduzem a vieses comuns, cujos processos decisórios são conduzidos de acordo com regras de heurísticas que resultam em probabilidades ou previsão de valores. “Muitas decisões estão baseadas em crenças relativas às probabilidades de eventos incertos, tais como o resultado de uma eleição, a culpa de um réu ou a futura cotação do dólar”³². O processo decisório passa por um fenômeno denominado de heurística, que pode ser usado em dois sentidos: “refere-se ao processo cognitivo e ainda à substituição que se verifica no julgamento particular”³³.

A heurística da representatividade, por exemplo, indica a situação em que as pessoas são obrigadas a fazer previsões sem possuir elementos para um julgamento seguro, de modo que o fazem por meio da intuição. E essas previsões são realizadas “selecionando o resultado que é mais representativo do *input* [...] e a confiança que depositam em sua previsão depende primordialmente do grau de representatividade, com pouco ou nenhum interesse pelos fatores que limitam a precisão preditiva”³⁴. Essa confiança injustificável que é produzida por um bom ajuste entre o resultado previsto e o *input* pode ser chamada de ilusão de validade. Traz uma confiança subjetiva, cujo julgamento não é uma avaliação raciocinada da probabilidade de que

removing a good from the endowment creates a loss while adding the same good (to an endowment without it) generates a gain. Henceforth, I will refer to the underweighting of opportunity costs as the endowment effect”.

³⁰ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 365. A alusão à garrafa de vinho diz respeito ao experimento empírico realizado por Richard Thaler, no qual um ávido apreciador e colecionador de vinhos era muito relutante em vender uma garrafa de sua coleção, aceitando negociar o vinho somente a preços acima de US\$ 100,00. Porém, não concordava em pagar mais de US\$ 35,00 pela compra da mesma garrafa. Isto é, entre o preço de US\$ 35,00 e US\$ 100,00 ele não comprava nem vendia. “Possuir o bem parecia aumentar o seu valor”.

³¹ CIALDINI, Robert B. *Influence: the psychology of persuasion*. EUA: HarperCollins Ebook, 2009, p. 189. Tradução nossa. No original: “That opportunities seem more valuable to us when their availability is limited [...] in fact, people seem to be more motivated by the thought of losing something than by the thought of gaining something of equal value”.

³² KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science: New Series, 1974, v. 185, n. 4157, p. 1124. Tradução nossa. No original: “Many decisions are based on beliefs concerning the likelihood of uncertain events such as the outcome of an election, the guilt of a defendant, or the future value of the dollar”.

³³ KAHNEMAN, Daniel. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice*. Economic Science. Princeton University, Department of Psychology, Princeton, USA: Prize Lecture, Dec. 8, 2002, p. 466. Tradução nossa. No original: “The word ‘heuristic’ is used in two senses in the new definition. The noun refers to the cognitive process, and the adjective in ‘heuristic attribute’ specifies the substitution that occurs in a particular judgment”.

³⁴ KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science: New Series, 1974, v. 185, n. 4157, p. 1126. Tradução nossa. No original: “As we have seen, people often predict by selecting the outcome (for example, an occupation) that is most representative of the input (for example, the description of a person). The confidence they have in their prediction depends primarily on the degree of representativeness (that is, on the quality of the match between selected outcome and the input)”.

essa escolha seja correta. “Confiança é um sentimento que reflete a coerência da informação e o conforto cognitivo de processá-la”³⁵.

Outro modo de esboçar o comportamento irracional do ser humano é a heurística da disponibilidade, na qual “as pessoas estimam a frequência de uma classe ou a probabilidade de um evento pela facilidade com que os casos ou ocorrências podem ser trazidos à mente”³⁶. O ser humano utiliza-se de um procedimento automático de julgamento para estimar a numerosidade de uma classe, a probabilidade de um evento ou a frequência de eventos correlatos pela facilidade com que as operações mentais relevantes de recordação, construção ou associação podem ser realizadas³⁷. Também surge como prova da irracionalidade das escolhas humanas a heurística do ajuste e ancoragem [*adjustment and anchoring*], em que as “pessoas fazem estimativas começando por um valor inicial que é ajustado para produzir a resposta final”³⁸. Diferentes pontos de partida produzem diferentes estimativas, que são direcionadas para os valores iniciais³⁹. As pessoas sentem-se mais dispostas a atuar de uma certa forma se encararem isso como sendo consistente com o seu comportamento prévio, e uma vez “realizada uma escolha nós vamos encontrar uma pressão pessoal para adotar um comportamento consistente com aquele já existente”⁴⁰.

4. O SISTEMA 1 E O SISTEMA 2

A explicação para essas falhas de julgamento encontra seu fundamento no fato de que o ser humano possui dois sistemas de escolhas, que diferencia a intuição e o julgamento

³⁵ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 265.

³⁶ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 1127. Tradução nossa. No original: “There are situations in which people assess the frequency of a class or the probability of an event by the ease with which instances or occurrences can be brought to mind”.

³⁷ Por exemplo, o impacto que ver uma casa pegando fogo tem sobre a probabilidade subjetiva de tais acidentes é provavelmente maior do que o impacto de ler sobre um incêndio no jornal local. Além do mais, as ocorrências mais recentes tendem a ficar relativamente mais disponíveis do que ocorrências antigas.

³⁸ KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science: New Series, 1974, v. 185, n. 4157, p. 1128. Tradução nossa. No original: “In many situations, people make estimates by starting from an initial value that is adjusted to yield the final answer”.

³⁹ Em pesquisa sobre essa modalidade de heurística, forneceu-se a dois grupos de estudantes do colegial uma expressão numérica que foi escrita no quadro-negro. A primeira equação continha a seguinte fórmula: “ $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1 = ?$ ”. Já para outro grupo formulou-se “ $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8 = ?$ ”. Os alunos tinham 5 segundos para responder. O resultado foi o seguinte: “a estimativa mediana para a sequência ascendente foi de 512, enquanto que a estimativa mediana para a sequência descendente foi de 2.250. A resposta correta é 40.320” (KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science: New Series, 1974, p. 1129. Tradução nossa).

⁴⁰ CIALDINI, Robert B. *Influence: the psychology of persuasion*. EUA: HarperCollins Ebook, 2009, p. 53. Tradução nossa. No original: “It is, quite simply, our nearly obsessive desire to be (and to appear) consistent with what we have already done. Once we have made a choice or taken a stand, we will encounter personal and interpersonal pressures to behave consistently with that commitment. Those pressures will cause us to respond in ways that justify our earlier decision”.

razoável⁴¹. A intuição é operada pelo Sistema 1, que é rápido, automático, espontâneo, associativo e difícil de controlar ou modificar. O Sistema 2, com a característica de ser lento, contínuo, difícil, controlado, flexível e potencialmente regulado, vincula-se ao julgamento racional⁴². “A maior parte do que você pensa e faz origina-se de seu Sistema 1, mas o Sistema 2 assume o controle quando as coisas ficam difíceis, e normalmente ele tem a última palavra”⁴³. Esse Sistema 1 apresenta erros sistemáticos em circunstâncias específicas, pois age por impulso. O Sistema 2 encarrega-se do autocontrole, porém, é vagaroso e ineficiente para realizar decisões rotineiras, pois isso é exaustivo e desagradável. O problema é que as pessoas tendem a aplicar o pensamento causal “impropriamente em situações que exigem raciocínio estatístico; e infelizmente, o Sistema 1 não tem a capacidade de executar esse modo de raciocínio”⁴⁴.

Tente responder isso: um bastão e uma bola de beisebol custam juntos US\$ 1,10, sendo que o bastão custa um dólar a mais do que a bola. Frente à questão, quando custa a bola? O Sistema 1, com um julgamento rápido e fácil, que não exige esforço, trará a resposta automática de US\$ 0,10, o que é errado. Porém, a crença que o resultado é correto surge intuitivamente, pois “refletir sobre o problema exige foco contínuo e leva uma eternidade, em comparação com o julgamento num estado que lhe vem após uma rápida olhada”⁴⁵.

O processo decisório segmenta-se em uma fase preliminar (de edição) e em uma fase mais evoluída de escolha de valores superiores. A fase preliminar é constituída pela codificação da informação, em que se identificam ganhos e perdas frente a um contexto próprio, possibilitando então uma combinação de probabilidades de situações semelhantes já vivenciadas que resultam na segregação de situações fora de risco e conseqüente exclusão de tais elementos⁴⁶. Porém, a ineficiência e preguiça do Sistema 2 acabam por referendar muitas conclusões extraídas do Sistema 1. O Sistema 1 influencia até as decisões mais cuidadosas pois seu *input* cognitivo nunca acaba, permitindo tirar conclusões precipitadas. E de fato, “o Sistema

⁴¹ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 19. Tradução nossa. “The approach involves a distinction between two kinds of thinking, one that is intuitive and automatic, and another that is reflective and rational. We will call the first the Automatic System and the Second the Reflective System”.

⁴² KAHNEMAN, Daniel. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice*. Economic Science. Princeton University, Department of Psychology, Princeton, USA: Prize Lecture, December 8, 2002, p. 450.

⁴³ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 34.

⁴⁴ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 101.

⁴⁵ TETLOCK, Philip E.; GARDNER, Dan. *Superprevisões: a arte e a ciência de antecipar o futuro*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2016, p. 40.

⁴⁶ KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. EUA: Econometrica, v. 47, n. 2 (mar., 1979), p. 42.

1 é radicalmente insensível tanto às qualidades como à quantidade da informação que origina as impressões e intuições”⁴⁷.

Os altos índices de erros na resolução de problemas simples ilustram o quão fortemente o Sistema 1 é monitorado pelo Sistema 2: as pessoas não são acostumadas a pensar profundamente, e frequentemente confiam em um julgamento meramente plausível que rapidamente vem à mente. Notavelmente, erros de julgamento são um elemento importante para concluir a relativa indiferença entre recompensas tardias ou simplesmente enganar.⁴⁸

O julgamento pelo Sistema 1 revela ‘o que você vê é tudo o que há’, “facilitando a coerência e o conforto cognitivo que nos leva a aceitar uma afirmação como verdadeira”⁴⁹. Essas características justificam a fragilidade da racionalidade do ser humano ao realizar seus julgamentos. “Os homens possuem tempo e capacidade cerebrais limitados. E como resultado, eles usam as regras de ouro – heurística – para ajudá-los a fazer julgamentos”⁵⁰. São vítimas de sua própria natureza, isto é, das heurísticas da representatividade, disponibilidade, ajuste e ancoragem, e suas múltiplas ilusões. As pessoas que tomam decisões futuras estão exercendo habilidades de alto nível, consultando dados, diretrizes econômicas, informe de rendimentos, relatórios de balanços, entre outros; mas os prognósticos formulados não são suficientes para transações bem-sucedidas. “Infelizmente, habilidades em avaliar as perspectivas de negócios de uma empresa não são suficientes para transações bem-sucedidas [...] mas os investidores parecem ser ignorantes de sua ignorância”⁵¹. Porém, o conforto cognitivo e da coerência associativa induz a confiança como uma reação natural do Sistema 1. E “não existe um modo simples de o Sistema 2 fazer a distinção entre uma reação apta e uma reação heurística [...] e o Sistema 1 não é prontamente educável”⁵².

5. A EXUBERÂNCIA IRRACIONAL

⁴⁷ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 112.

⁴⁸ KAHNEMAN, Daniel. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice*. Economic Science. Princeton University, Department of Psychology, Princeton, USA: Prize Lecture, December 8, 2002, p. 451. Tradução nossa. No original: “The surprisingly high rate of errors in this easy problem illustrates how lightly the output of System 1 is monitored by System 2: people are not accustomed to thinking hard, and are often content to trust a plausible judgment that quickly comes to mind. Remarkably, errors in this puzzle and in others of the same type were significant predictors of relative indifference to delayed rewards (high discount rates), and of cheating.

⁴⁹ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 114.

⁵⁰ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 22. Tradução nossa. No original: “Humans have limited time and brainpower. As a result, they simple use rules of thumb – heuristics – to help them make judgements”.

⁵¹ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 272.

⁵² KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 521.

Essa superconfiança [*overconfidence*] nos julgamentos individuais fomenta situações de irracionalidade, como os investidores em ações que apostam suas economias mesmo sem possuir qualquer informação, dados históricos, segurança ou certeza do retorno de suas apostas⁵³. Em verdade, a história demonstra que o valor das ações oscila sazonalmente; mesmo assim as pessoas investem cada vez mais, ainda quando se verifica a formação de uma ‘bolha’. “Se o crescimento econômico não justifica por si o aumento no valor das ações no mercado financeiro desde 1982, o que poderia explicar esse fenômeno?”⁵⁴. Verifica-se historicamente um crescimento sem precedentes no preço das ações do mercado financeiro, ainda que os dados oficiais demonstrem um crescimento modesto ou até mesmo negativo da economia. Esse fenômeno pode ser chamado de exuberância irracional [*irrational exuberance*]⁵⁵, que são os fatores que criam um impacto no mercado mas não são verificados pela análise econômica tradicional. “As pessoas nem mesmo sabem qual o grau de precisão do que é ‘certo’ no mercado: e muitas nem sequer perdem tempo analisando o que está acima ou abaixo do preço”⁵⁶, cuja decisão acaba sendo influenciada por vários fatores irracionais, sejam eles estruturais, sociais ou mesmo psicológicos.

Ganha destaque na economia comportamental, nesse momento, o fato de que as “pessoas com um senso completamente racional podem participar de comportamento de manada quando levam em consideração o julgamento dos outros, mesmo sabendo da situação”⁵⁷. O comportamento, apesar de se constituir uma escolha individual, produz reações em grupo geralmente irracionais, gerando um fenômeno denominado “informação em cascata” [*information cascade*]. “Se você quiser que as pessoas cumpram determinada norma, é uma boa

⁵³ SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. New Jersey: Princeton University Press, 2000, p. 14. Tradução nossa. No original: “We are unsure whether the high levels of the stock market might reflect unjustified optimism, an optimism that might pervade our thinking and affect many of our life decisions. We are unsure what to make of any sudden market correction, wondering if the previous market psychology will return”.

⁵⁴ SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. New Jersey: Princeton University Press, 2000., p. 17. Tradução nossa. No original: “If the growth of the economy does not in itself justify the increase in the value of the stock market since 1982, then what has changed since 1982 to cause the market to climb? What precipitating factors started this remarkable surge?”

⁵⁵ SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. New Jersey: Princeton University Press, 2000, p. 03. O termo ‘Exuberância irracional’ foi cunhado pela primeira vez por Alan Greenspan, presidente do Federal Reserve Board em Washington/EUA, em 05 de dezembro de 1996, ao descrever o comportamento dos investidores do mercado de ações, que mesmo após crises de mercado voltam a investir no mercado de capital na confiança de recuperar os investimentos.

⁵⁶ SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. New Jersey: Princeton University Press, 2000, p. 135. Tradução nossa. No original: “People do not even know to any degree of accuracy what the “right” level of the market is: not many of them spend much time thinking about what its level should be or whether it is over- or underpriced today”.

⁵⁷ SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. New Jersey: Princeton University Press, 2000, p. 151. Tradução nossa. No original: “Even completely rational people can participate in herd behavior when they take into account the judgments of others, and even if they know that everyone else is behaving in a herdlike manner. The behavior, although individually rational, produces group behavior that is, in a well-defined sense, irrational. This herdlike behavior is said to arise from an information cascade”.

estratégia informar a elas que a maioria das pessoas simplesmente segue a regra”⁵⁸. “Shiller explica que o elemento mais importante é o contágio social do pensamento [...] o conhecimento público é sujeito a um tipo de escalada ou espiral, em que a maioria das pessoas pensa que o otimismo é a melhor forma porque todos aceitam de forma igual”⁵⁹.

Trata-se da busca pela aprovação social, na qual quanto mais popular for percebido um comportamento, maior será a tendência para que alguém se comporte dessa forma. A aprovação social [*social proof*] indica que uma forma que “usamos para determinar o que é correto é descobrir o que os outros pensam ser correto [...] e em regra, nós cometemos menos erros de acordo com a evidência social do que o contrário”⁶⁰. As pessoas estão mais dispostas a ajudar ou a concordar com aqueles de quem gostam, têm uma relação de amizade, porque se sentem atraídas ou consideram ser similares a elas.

6. O ESTADO COMO ARQUITETO DAS ESCOLHAS

É falsa a premissa de que quase todas as pessoas, a todo tempo, realizam escolhas que são direcionadas a seu melhor interesse ou, ao menos, são as melhores escolhas que se poderia fazer aos outros. Surge então a necessidade de que o Estado participe de forma ativa no desenvolvimento de políticas públicas que encaminhem as pessoas para uma escolha não comprometida com os vícios do Sistema 1 e suas heurísticas, criando mecanismos que permitam o pleno desenvolvimento de um julgamento consciente. E no momento em que o Estado estrutura suas políticas para escolhas plenas, atua como um arquiteto da escolha [*choice architect*], “possuindo a responsabilidade de organizar o contexto em que as pessoas tomam decisões”⁶¹.

O Estado deve se pautar pela organização e fomento de escolhas plenas e conscientes, atuando não como interventor em toda e qualquer situação, e sim com um “Paternalismo

⁵⁸ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 335. Tradução nossa. No original: “If you want people to comply with some norm or rule, it is a good strategy to inform them (if true) that most other people comply”.

⁵⁹ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 65. Tradução nossa. No original: “Shiller contends that the most important single element to be reckoned with the understanding this or any other speculative boom is the social contagion of boom thinking, mediated by the common observation of rapidly rising prices. He urges that in the process of social contagion, public knowledge is subject to a kind of escalation or spiral, in which most people come to think that optimistic view is correct simply because everyone else seems to accept it”.

⁶⁰ CIALDINI, Robert B. *Influence: the psychology of persuasion*. EUA: HarperCollins Ebook, 2009, p. 98. Tradução nossa. No original: “It states that one means we use to determine what is correct is to find out what other people think is correct [...] as a rule, we will make fewer mistakes by acting in accord with social evidence than contrary to it. Usually, when a lot of people are doing something, it is the right thing to do”.

⁶¹ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 03. Tradução nossa. No original: “A choice architect has the responsibility for organizing the context in which people make decisions”.

Libertário” [*Libertarian paternalism*], que se configura em um tipo de paternalismo estatal “relativamente fraco, leve e não intrusivo”, em que as escolhas não estão direcionadas ou bloqueadas em determinado sentido⁶². Como arquiteto máximo da escolha, deve estruturar-se de modo que a população realize os melhores julgamentos. Cabe ao Estado dar um “empurrão” [*nudge*] visando eliminar vícios do julgamento irracional do ser humano.

Um “empurrão”, como utilizaremos o termo, é um aspecto da arquitetura da escolha que altera o comportamento da pessoa em um caminho pré-estabelecido sem esquecer as opções ou mudanças significativas nos incentivos econômicos. Para ser um simples empurrão, a intervenção deve ser fácil e barata.⁶³

Trata-se de uma atuação que significativamente altera o comportamento dos seres humanos. Foge da lógica econômica clássica e tradicional que um incentivo econômico seja suficiente para incentivar a conduta das pessoas. A exata medida do “empurrão” estatal pode “melhorar nossa habilidade de melhorar a vida das pessoas, e ajuda a resolver muitos problemas sociais [...] mas respeitando o direito de escolha de cada um”⁶⁴. “Não surge a norma jurídica espontaneamente dos fatos e valores, porque ela não pode prescindir da apreciação da autoridade (*lato sensu*) que decide sua conveniência e oportunidade, elegendo e consagrando uma das vias normativas possíveis”⁶⁵. Nenhuma decisão estatal é neutra, como quer a economia liberal, eis que qualquer decisão do Estado terá influência na vida das pessoas, mas essa atuação não necessita ser coercitiva. “Numa nação de ‘Econs’, o governo deve ficar fora do caminho, permitindo que os ‘Econs’ ajam como bem lhes aprouver, contanto que não causem danos uns aos outros”⁶⁶.

Os agentes racionais supostamente tomam decisões importantes com cuidado, e usam toda a informação que lhes é fornecida. Na economia clássica, “um ‘Econ’ vai ler e compreender as letras miúdas de um contrato antes de assiná-lo, mas os Humanos em geral não

⁶² SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 05. Tradução nossa. No original: “Libertarian paternalism is a relatively weak, soft and nonintrusive type of paternalism because choices are not blocked, fenced off, or significantly burdened”.

⁶³ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 06. Tradução nossa. No original: “A nudge, as we will use the term, is any aspect of the choice architecture that alters people’s behavior in a predictable way without forbidding any options or significantly changing their economic incentives. To count as a mere nudge, the intervention must be easy and cheap to avoid”.

⁶⁴ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 08. Tradução nossa. No original: “By properly deploying both incentives and nudges, we can improve our ability to improve people’s live, and help to solve many of society’s problems. And we can do so while still insisting on everyone’s freedom to choose”.

⁶⁵ REALE, Miguel. *Teoria tridimensional do Direito*. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2010, p. 124.

⁶⁶ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 515.

fazem isso”⁶⁷. “Humanos, mais do que ‘Econs’, também necessitam ser protegidos de outros que deliberadamente exploram suas fraquezas – e, sobretudo as idiosincrasias do Sistema 1 e a preguiça do Sistema 2”⁶⁸.

De fato, o Sistema 2 é lento e preguiçoso. Renova-se então a pergunta do bastão e da bola de beisebol⁶⁹. Por que é errado o resultado US\$ 0,10? A resposta exige um raciocínio matemático e complexo, típico do Sistema 2. Tem-se $t + b = 1,10$, e ainda, que $t = b + 1$. Então $(b + 1) + b = 1,10$. Na fórmula matemática, o resultado será US\$ 0,05. As prerrogativas estatais devem considerar esses erros de julgamento racional, causados pela relação entre o Sistema 1 (automático) e Sistema 2 (reflexivo) do ser humano. O ser humano é falho e os sistemas legais devem preservar e considerar as limitações do homem no julgamento das situações que afetam seu dia a dia.

A ancoragem, em que uma pessoa pega um ponto de referência para depois direcionar a resposta que julga correta, é um exemplo claro em que há a influência do “empurrão” sobre a pessoa. Basta “colocar o problema a ser resolvido sugerindo-se um ponto de partida” para direcionar toda a resposta pretendida⁷⁰. A ideia é que as respostas dependem da forma como foram colocadas, por isso a estrutura social que a criou possibilita uma decisão passiva e sem as considerações necessárias.

As influências sociais são fundamentais, e surgem basicamente em duas categorias: a) a primeira envolve a informação, de modo que se muitas pessoas realizam algo ou pensam que estão fazendo aquilo que julgam melhor, acabam repetindo a mesma situação; e b) a segunda está relacionada à pressão social, em que as pessoas se preocupam com o que os outros estão fazendo para realizar as escolhas. A influência sobre os grupos midiáticos torna-se fundamental para justificar, frente à população, que as atuações, condutas e movimentos realizados constituem-se em prerrogativas normais de condutas, almejadas pelo restante da sociedade. “É por isso, principalmente, que os setores privado e público conseguem movimentar os grupos

⁶⁷ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 517.

⁶⁸ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 516.

⁶⁹ Um bastão e uma bola de beisebol custam juntos US\$ 1,10, sendo que o bastão custa um dólar a mais do que a bola. Frente a questão, quando custa a bola? O Sistema 1, com um julgamento rápido e fácil, que não exige esforço, trará a resposta automática de US\$ 0,10, o que é errado.

⁷⁰ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 24. Tradução nossa. No original: “In the language of this book, anchors serve as nudges. We can influence the figure you will choose in the particular situation by ever-so-subtly suggesting a starting point for your thought process”.

e suas práticas nas suas direções preferidas”⁷¹. O mercado e o governo podem usar o poder social para promover boas políticas ou reforçar situações desiguais.

“Formata-se uma ‘ignorância plural’ [*pluralistic ignorance*], de modo que seguimos os outros não porque gostamos, mas simplesmente porque a maioria das pessoas segue o mesmo caminho”⁷². “Uma das razões pelas quais as pessoas gastam tanta força para se conformar com as normas sociais é que elas pensam que os outros estão prestando atenção naquilo que elas estão fazendo”⁷³. Formata-se um movimento idiossincrático, em que a manipulação pela vontade geral perpetua-se em níveis intuitivos, sem um verdadeiro questionamento sobre os pontos elementares da decisão. Ninguém é capaz de saber tudo, e para mitigar a ignorância individual, as pessoas tendem a colaborar. “Esse é o maior benefício de viver em grupos sociais, compartilhando habilidades e conhecimento. E não surpreende, desta forma, o fato de que não é mais possível identificar o que está em nossa cabeça ou na dos outros”⁷⁴. “As pessoas terão necessidade de tomar decisões que sejam difíceis e raras, para as quais não recebem *feedback* imediato, e têm dificuldade em traduzir aspectos da situação em termos que possam facilmente entender”⁷⁵.

Tais considerações trazem à evidência as influências sociais que afetam o pagamento dos tributos. Inclusive, o orgulho nacional, o patriotismo, a confiança e o respeito frente ao Estado, que surgem como elementos importantes na arrecadação tributária. “A norma tributária é subjetiva e pode sofrer grandes variações de acordo com o seu contexto: durante um conflito, por exemplo, a elevação da carga tributária é uma questão de patriotismo [...] de modo que o Governo, é claro, vai tentar promover o patriotismo para o adimplemento de tributo”⁷⁶.

As pessoas são envolvidas pela informação recebida dos outros, bem como se importam com a pressão e o desejo de não enfrentar uma desaprovação do grupo que frequentam. Surge,

⁷¹ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 58. Tradução nossa. No original: “The clear lesson here is that consistent and unwavering people, in the private or public sector, can move groups and practices in their preferred direction”.

⁷² SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 59. Tradução nossa. No original: “An important problem here is ‘pluralistic ignorance’ – that is, ignorance, on the part of all or most, about what other people think. We may follow a practice or a tradition not because we like it, or even think it defensible, but merely because we think that most other people like it”.

⁷³ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 60. Tradução nossa. No original: “One reason why people expend so much effort conforming to social norms and fashions is that they think that others are closely paying attention to what they are doing”.

⁷⁴ SLOMAN, Steven; FERNBACH, Philip. *The knowledge illusion: why we never think alone*. EUA: Macmillan, 2017, p. 25. Tradução nossa. No original: “So we collaborate. That’s a major benefit of living in social groups, to make it easy to share our skills and knowledge. It’s not surprising that we fail to identify what’s in our heads versus what’s in others”.

⁷⁵ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 74. Tradução nossa. No original: “People will need nudges for decision that are difficult and rare, for which they do not get prompt feedback, and they have trouble translating aspects of the situation into terms that they can easily understand”.

⁷⁶ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 22. Tradução nossa. No original: “The norm to pay taxes seems to be subject to big variations and largely dependent on their context: during a conflict, a norm of increased tax compliance seems to emerge due to increased patriotism. As mentioned before, governments might of course try to promote patriotism and compliance in such situations”.

então, a necessidade de um “empurrão” para deslocar esse grupo da zona de conforto, especialmente para as pessoas físicas, na medida em que “as organizações são melhores que os indivíduos quando se trata de evitar erros, pois naturalmente pensam mais lentamente e têm o poder de impor procedimentos ordenados”⁷⁷. Formatam-se padrões que são inevitáveis, que planejam inclusive um meio de conduzir o processo até mesmo quando nada é decidido, na ideia de uma aceitação tácita pelo contribuinte. “É claro, se a resposta é aquela que se eu não fizer nada, nada muda; em qualquer hipótese, continua a acontecer”⁷⁸.

"O problema básico é que os planejadores do governo não escolheram a arquitetura de melhor escolha. Em vez disso, eles confiaram em uma espécie de compromisso dogmático com o mantra da utilidade racional do homem, de uma forma que levou a efeitos previsíveis do viés de disponibilidade e da inércia”⁷⁹. "Nossa premissa era simples. Porque as pessoas são seres humanos, não ‘Econs’, cometem erros previsíveis. Se pudermos antecipar esses erros, poderemos elaborar políticas que reduzam a taxa de erro”⁸⁰. O problema da conduta e a indução às escolhas é, sem dúvida, primordial, pois tudo o que se contém na experiência jurídica a ela pode e deve se remontar, direta ou indiretamente, como à sua fonte criadora ou desveladora, é certo, “mas seria grave erro esquecer que qualquer ato humano encontra, como seu suporte e condicionamento, algo já historicamente objetivado por obra do espírito, como conduta, por assim dizer, institucionalizada”⁸¹. Ao invés de apreciar a complexidade, as pessoas tendem a se filiar a uma ou outra opinião social. “Em razão do conhecimento ser emoldurado pelos outros, a comunidade molda nossos conhecimentos e atitudes. Nós deixamos nosso grupo pensar por nós”⁸².

CONSIDERAÇÕES FINAIS

⁷⁷ KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012, p. 522.

⁷⁸ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 156. Tradução nossa. No original: “Defaults are ubiquitous and powerful. They are also unavoidable in the sense that for any node of choice architecture system, there must be an associated rule that determines what happens to the decision maker if she does nothing. Of course, usually the answer is that if I do nothing, nothing changes; whatever is happening continues to happen”.

⁷⁹ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, p. 156. Tradução nossa. No original: “The basic problem is that government planners did not choose the best choice architecture. Instead, they relied on a kind of dogmatic commitment to the Just Maximize Choice mantra, in a way that led to predictable effects from availability bias and inertia. Better choice architecture could have helped”.

⁸⁰ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015, p. 325. Tradução nossa. No original: “Our premise was simple. Because people are Humans, not Econs (terms we coined for nudge), they make predictable errors. If we can anticipate those errors, we can devise policies that will reduce the error rate”.

⁸¹ REALE, Miguel. *Teoria tridimensional do Direito*. 5. ed. 2010. São Paulo: Saraiva, 2010, p. 76.

⁸² SLOMAN, Steven; FERNBACH, Philip. *The knowledge illusion: why we never think alone*. EUA: Macmillan, 2017, p. 28. Tradução nossa. No original: “Instead of appreciating complexity, people tend to affiliate with one or another social dogma. Because our knowledge is enmeshed with that of others, the Community shapes our beliefs and attitudes. We let our group do our thinking for us”.

Empresários ou governantes com más intenções podem usar as descobertas das ciências comportamentais para propósitos próprios, às expensas do povo que os elegeu. O ser humano é induzido em seu comportamento irracional pelas forças motrizes de mercado, submisso por sua limitação natural à daqueles que detém força política suficiente para traçar os próprios interesses. Como não é difícil perceber pelo exame da história recente da humanidade, “o comprometimento da democracia a partir do esforço da segurança e do controle não passa de pretexto para a concentração de poder pelos governantes e a satisfação ilusória da necessidade de um conforto emocional para os governados”⁸³.

Parece mais lógico assumir que a complexidade surge quase automaticamente de um processo democrático que permite a incorporação de vários interesses, *lobbies* e grupos organizados para impulsionar os seus próprios objetivos na arena política, com cada grupo argumentando que os seus objetivos ou atividades têm méritos e são consistentes em relação aos objetivos da sociedade como um todo⁸⁴.

“Projetar boas políticas públicas tem muito em comum com a concepção de um produto de consumo”⁸⁵, e uma boa sociedade exige proteção aos mais pobres e desamparados, dando a todos uma oportunidade de realizar escolhas que melhorem a sua condição, sem nenhuma influência de suas limitações racionais. “Pensamos que uma boa sociedade faz concessões entre proteger os desafortunados e incentivar a iniciativa e ajuda entre dar a todos uma parcela decente da torta e aumentando o tamanho da torta”⁸⁶.

De tal modo, ao reconhecer as limitações dos seres humanos, suas restrições racionais de escolhas, a economia comportamental reforça a importância do Estado em promover incentivos ou fomentar situações que permitam a construção de uma sociedade mais justa e equânime. “Que o direito seja uma realidade social e que essa realidade tenha na conduta humana sua conte constitutiva, eis aí a verdade que não nos deve fazer olvidar a necessidade de perquirir a consistência da conduta em geral, e da conduta jurídica em particular”⁸⁷.

⁸³ RIBEIRO, Ricardo Lodi. Globalização, concentração de renda e tributação. In: QUEIROZ, Luis Cesar Souza; GOMES, Marcus Livio. *Finanças públicas, tributação e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2015, p. 315.

⁸⁴ TANZI, Vito. Complexidade da tributação: origem e consequências. In: DE SANTI, Eurico Marco Diniz et al (org). *Transparência fiscal e desenvolvimento*. São Paulo: FiscoSoft, 2013, p. 206.

⁸⁵ THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015., 2015, p. 326. Tradução nossa. No original: “Designing good public policies has a lot in common with designing a consumer product”.

⁸⁶ SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009, 2009, p. 244. Tradução nossa. No original: “We think that a good society makes trade-offs between protecting the unfortunate and encouraging initiative and self-help-between giving everyone a decent share of the pie and increasing the size of the pie”.

⁸⁷ REALE, Miguel. *Teoria tridimensional do Direito*. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2010, p. 76.

No Estado Democrático de Direito, em que os eleitores elegem seus representantes para decidir os caminhos que lhe serão aplicados, o comportamento irracional mostra-se elementar para explicar as razões pelas quais o Estado deve atuar de maneira mais incisiva também nas escolhas individuais de cada cidadão, sempre respeitando as liberdades de cada um.

REFERÊNCIAS

CASAMIGLIA, Albert. *Eficiência y Derecho*. Doxa, n. 4, 1987.

CIALDINI, Robert B. *Influence: the psychology of persuasion*. EUA: HarperCollins Ebook, 2009.

JOLLS, Christine; SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *A behavioral approach to law and economics*. Faculty Scholarship Series. EUA: Yale University, 1998.

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

_____. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice*. Economic Science. Princeton University, Department of Psychology, Princeton, USA: Prize Lecture, December 8, 2002.

_____. TVERSKY, Amos. *Prospect theory: an analysis of decision under risk*. EUA: Econometrica, v. 47, n. 2 (mar., 1979), pp. 263-292.

_____. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*. Science: New Series, 1974, v. 185, n. 4157.

LY, Kim et al. *A practitioner's guide to nudging*. University of Toronto: Rotman School of Management, 15 mar., 2013. Disponível em: <<https://www.rotman.utoronto.ca/-/media/Images/Programs-and-Areas/behavioural-economics/GuidetoNudging-Rotman-Mar2013.pdf>>. Acesso em: 05 nov. 2016.

REALE, Miguel. *O Direito como experiência*. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 1968.

_____. *Fundamentos do Direito*. 2 ed. São Paulo: RT, 1972.

_____. *Teoria tridimensional do Direito*. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

RESENDE, André Lara. *Devagar e simples: economia, Estado e vida contemporânea*. São Paulo: Companhia das Letras, 2015.

RIBEIRO, Ricardo Lodi. Globalização, concentração de renda e tributação. In: QUEIROZ, Luis Cesar Souza; GOMES, Marcus Livio. *Finanças públicas, tributação e desenvolvimento*. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2015.

SAMSON, Alan. *The behavioral economics guide 2014*. Disponível em: <<http://www.behavioraleconomics.com>>. Acesso em: 15 out. 2016.

SAMUELSON, William; ZECKHAUSER, Richard. Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1: 7-59. Boston: Kluwer Academic, 1988.

SHILLER, Robert J. *Irrational exuberance*. New Jersey: Princeton University Press, 2000.

SIMON, Herbert A. *Rational decision-making in business organizations*. Economic Sciences. Carnegie-Mellon University: Nobel Memorial Lecture, 8 December, 1978.

SLOMAN, Steven; FERNBACH, Philip. *The knowledge illusion: why we never think alone*. EUA: Macmillan, 2017.

SLOVIC, Paul; LICHENSTEIN, Sarah. *The construction of preference*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006.

STIGLITZ, Joseph. As lições da crise do Atlântico Norte para a teoria e a política econômica. In: AKERLOF, George et al (org.). *O que nós aprendemos? A política macroeconômica no pós-crise*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2016.

SUSTEIN, Cass; THALER, Richard. *Nudge: improving decisions about health, wealth and happiness*. EUA: Penguin Books, 2009.

TANZI, Vito. *Complexidade da tributação: origem e consequências*. In: DE SANTI, Eurico Marco Diniz et al (org). *Transparência fiscal e desenvolvimento*. São Paulo: Fiscosoft, 2013.

TETLOCK, Philip E.; GARDNER, Dan. *Superprevisões: a arte e a ciência de antecipar o futuro*. Tradução Cassio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2016.

THALER, Richard H. *Misbehaving: the making of behavioural economics*. EUA: Penguin, 2015.

_____. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization* 1. EUA: Cornell University 1980.

WEBER, Till Olaf; FOOKEN, Jonas; HERRMANN, Benedikt. *Behavioural economics and taxation*. Taxation Papers. Working paper n. 41. European Union: 2014.