

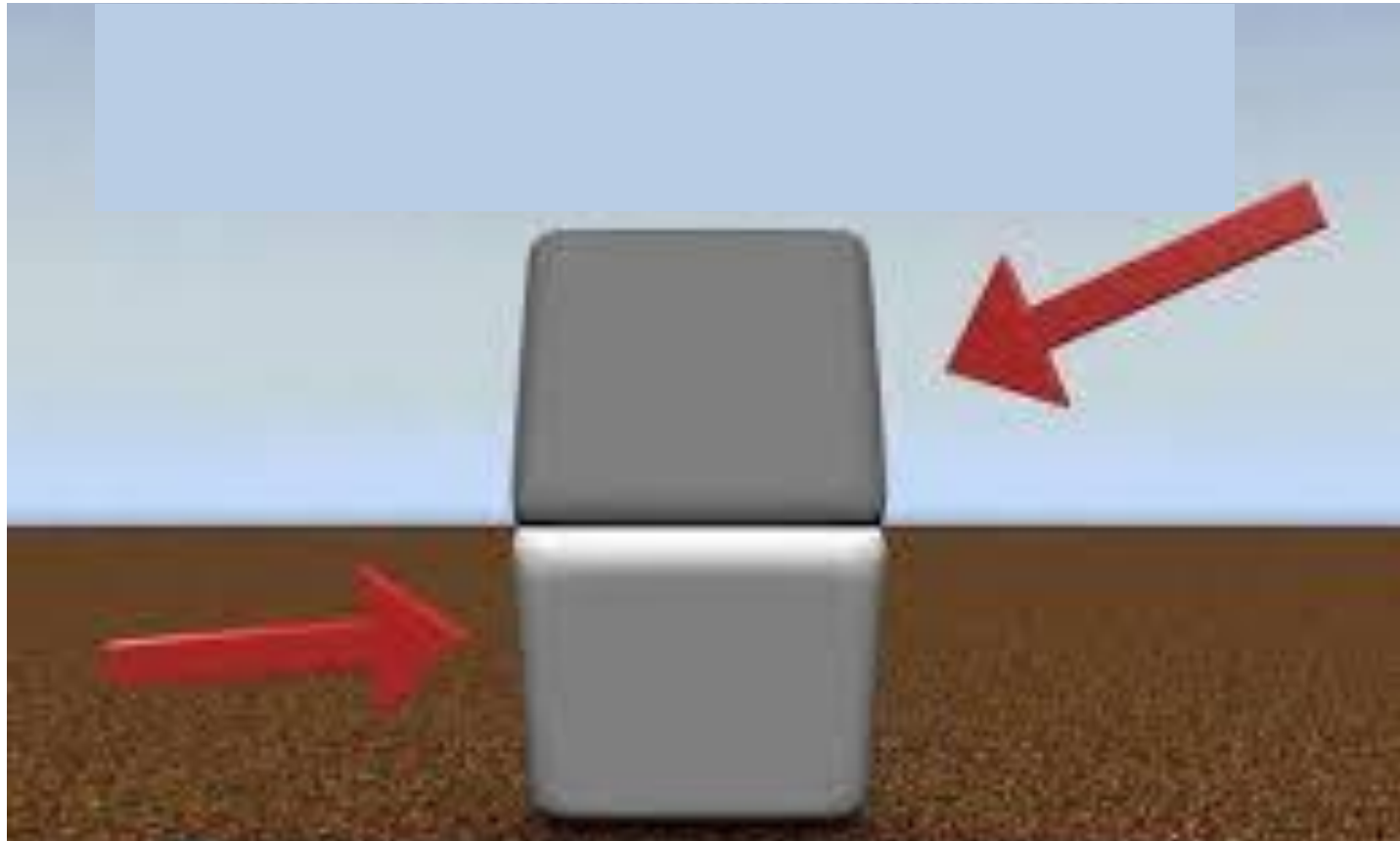
Ciências comportamentais aplicadas às Políticas Públicas

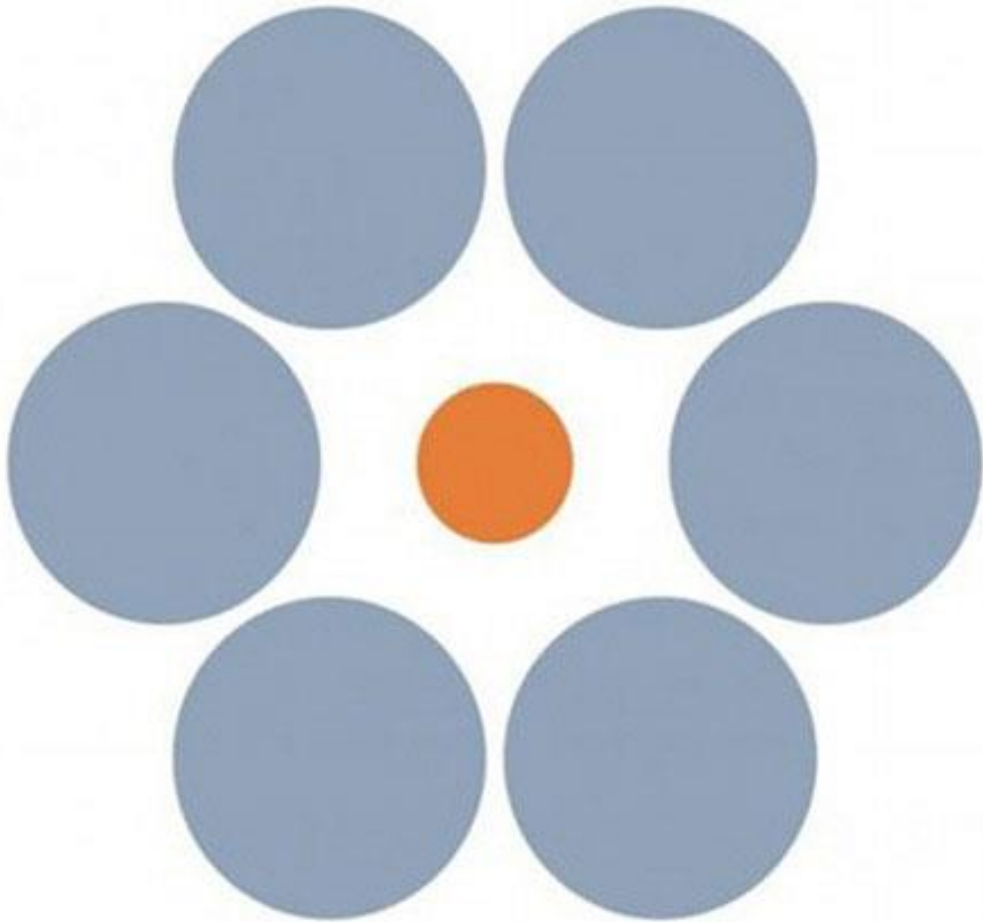
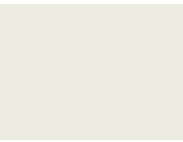
Antonio Claret Campos Filho

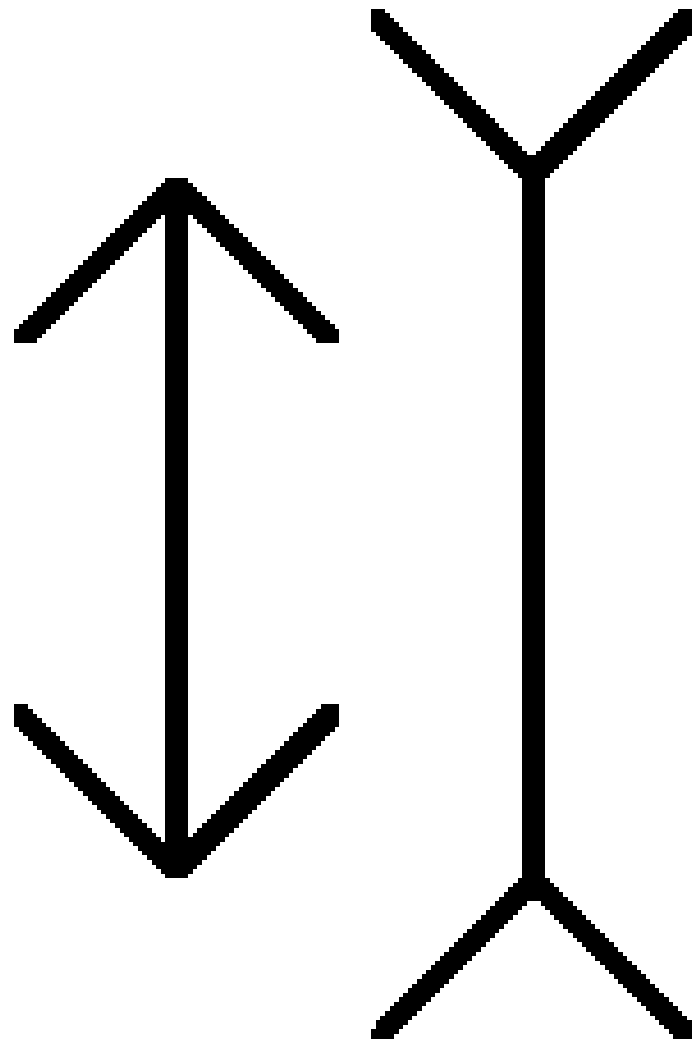
Escola Nacional de Administração Pública- ENAP

III Fórum Nacional das Transferências Voluntárias

Brasília, 21 de junho de 2018

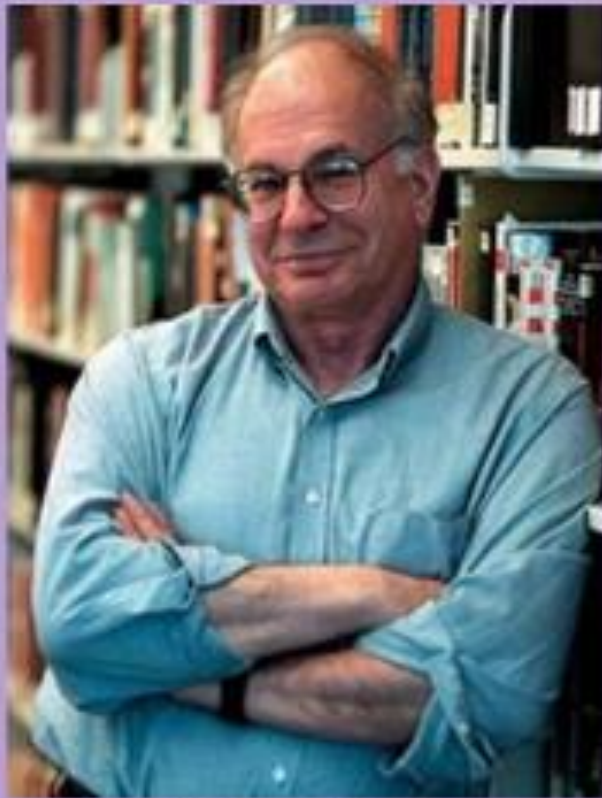






MULLER Lyer Illusion






**Daniel
Kahneman**



**Amos
Tversky**



#NobelPrize

 Nobelprize.org

Richard Thaler – Nobel em 2017

https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2017/thaler-lecture.html



Economia Comportamental

- **Ponto de partida:**
 - questionamento do modelo do agente racional (*homo economicus*)
 - a partir de evidências empíricas (experimentais ou de campo)
 - sobre como os seres humanos tomam decisões.

Economia Comportamental

- **Campo interdisciplinar:**
 - Psicologia
 - Economia
 - Administração
 - Sociologia
 - Biologia
 - Neurociência
 - Direito
 - outras

Economia comportamental, insights comportamentais ou ciências comportamentais aplicadas?

- **KAHNEMAN: applied behavioral science as a better label than behavioral economics for this emerging discipline.**
- **Relatório UE 2016:**
 - **Economia comportamental:** disciplina científica que aplica insights psicológicos e sociológicos ao comportamento humano para explicar tomada de decisões econômicas.
 - **Insights comportamentais :** resultam de pesquisa multidisciplinar em campos como psicologia, economia, sociologia e ciências neurais para entender como os seres humanos se comportam e tomam decisões na vida cotidiana.

Behavioural Insights and Public Policy

Institutions applying BI to public policy around the world



Institutions inside government

Institutions outside government

Multi-national organisations

Tomada de Decisões

Decisões são tomadas em diversos âmbitos das políticas públicas, desde decisões macro sobre criar uma política e como estruturá-la até decisões relacionadas a comportamentos individuais.

- no âmbito do ciclo das políticas públicas (decision-makers: políticos, burocratas)
- no âmbito do desenho de programas - choice architecture (policy-makers: burocratas)
- no âmbito do acesso e utilização de serviços públicos (cidadãos, street level bureaucracy)

Os estudos sobre tomada de decisão podem ser classificados em dois tipos:

- **Modelos prescritivos:** como as decisões *devem ser* tomadas (juízo de valor). Abordagem normativa. Método dedutivo
- **Modelos descritivos:** como as decisões *são* tomadas. Abordagem empírica, baseada em evidências. Método indutivo.

O agente do processo decisório

- Racional
- Informado
- Coerente
- Maximizador do auto-interesse
- Individual

O agente do processo decisório

- Racional (?)
- Informado (?)
- Coerente (?)
- Maximizador do auto-interesse (?)
- Individual (?)

Econs X Humans ...

“If you look at economic textbooks, you will learn that *homo economicus* can think like Albert Einstein, store as much memory as IBM’s Big Blue, and exercise the willpower of Mahatma Gandhi. Really. **But the folks that we know are not like that.**”

Thaler & Sunstein (2009)



Exemplo

O custo de eliminar um risco

(Thaler, 2015)

- Cenário 1: Imagine que você foi contaminado por um vírus, letal em 0,1 % dos casos de infecção no prazo máximo de 1 semana, após o qual os sobreviventes não teriam qualquer sequela. Quanto você pagaria por um antídoto 100% seguro?

O custo de eliminar um risco (2)

(Thaler, 2015)

- Cenário A: Imagine que você foi convidado a participar de um experimento que consiste em ficar 5 minutos em uma sala contaminada com um vírus (para o qual não há antídoto), letal em 0,1 % dos casos de infecção no prazo máximo de 1 semana, após o qual os sobreviventes não teriam qualquer sequela. Qual valor a levaria a aceitar participar do experimento?

Exemplos de decisão inconsistente (2)

(Thaler, 2015)

- Cenário 1: Imagine que você foi contaminado por um vírus, letal em 0,1 % dos casos de infecção no prazo máximo de 1 semana, após o qual os sobreviventes não teriam qualquer sequela. Quanto você pagaria por um antídoto 100% seguro?
(valor médio: \$ 2.000)
- Cenário 2: Imagine que você foi convidado a participar de um experimento que consiste em ficar 5 minutos em uma sala contaminada com um vírus (para o qual não há antídoto), letal em 0,1 % dos casos de infecção no prazo máximo de 1 semana, após o qual os sobreviventes não teriam qualquer sequela. Qual valor a levaria a aceitar participar do experimento?
(valor médio: \$ 500.000)

O QUE JUSTIFICA TAMANHA DISCREPÂNCIA DE VALORES PARA NEUTRALIZAR O MESMO RISCO?

Julgamento sob incerteza: Heurística e vieses (Tversky & Kahneman, 1974)

- As pessoas se apoiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem as tarefas complexas de avaliar possibilidades e predizer valores a operações mais simples de juízo
- **De modo geral, essas heurísticas são bastante úteis, mas às vezes levam a erros graves e sistemáticos.**

Heurísticas empregadas para prever probabilidades e valores (Tversky & Kahneman, 1974)

1. Representatividade ou similaridade
2. Disponibilidade
3. Ancoragem e Ajuste

O perfil de Linda

Linda tem 31 anos, é solteira, franca e muito inteligente. É formada em filosofia. Quando era estudante, preocupava-se profundamente com questões de discriminação e justiça social, e também participava de manifestações antinucleares.

- **Qual a alternativa mais provável?**
 - A) Linda é uma caixa de banco.
 - B) Linda é uma caixa de banco ou astronauta
 - C) Linda é uma caixa de banco e é ativa no movimento feminista.



O perfil de Linda

- Qual a alternativa mais provável?
 1. Linda é uma caixa de banco ou uma astronauta
 2. Linda é uma caixa de banco.
 3. **Linda é uma caixa de banco e é ativa no movimento feminista**

**A representatividade frequentemente
vence a lógica**



Gigerenzer – Risk Savvy

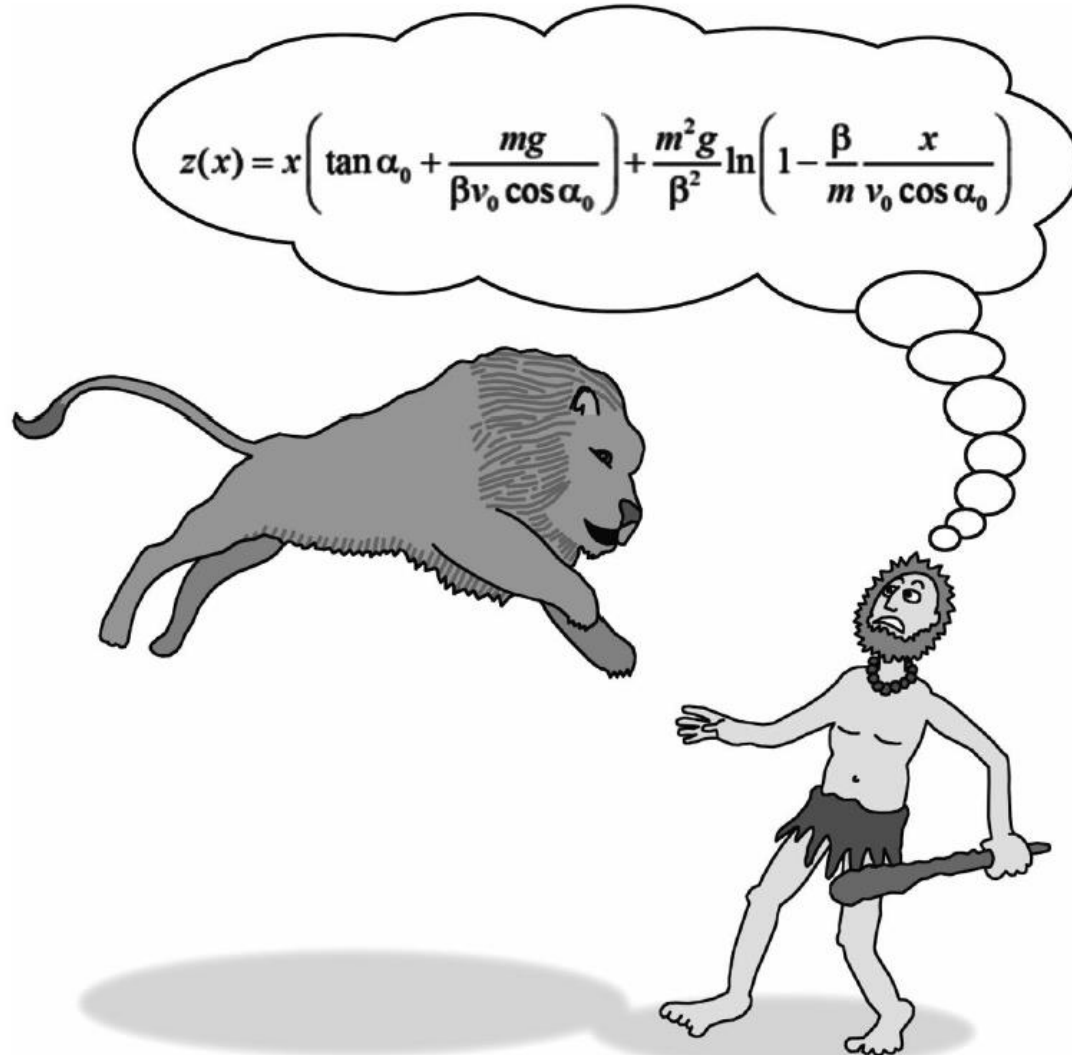


Figure 4-1. Fear keeps us from thinking too long in dangerous situations.

Teoria prospectiva

Considere as seguintes opções e escolha:

a) 80 % de chance de ganhar \$ 4000

Ou

b) 100 % de chance de ganhar \$ 3000

Teoria prospectiva

Considere as seguintes opções e escolha:

a) 80 % de perder \$ 4000

Ou

b) 100 % de chance de perder \$ 3000

Teoria prospectiva

Considere as seguintes opções e escolha:

a) 80 % de chance de ganhar \$ 4000

(20% das escolhas)

Ou

b) 100 % de chance de ganhar \$ 3000

(80% das escolhas)

Teoria prospectiva

Considere as seguintes opções e escolha:

a) 80 % de chance de perder \$ 4000

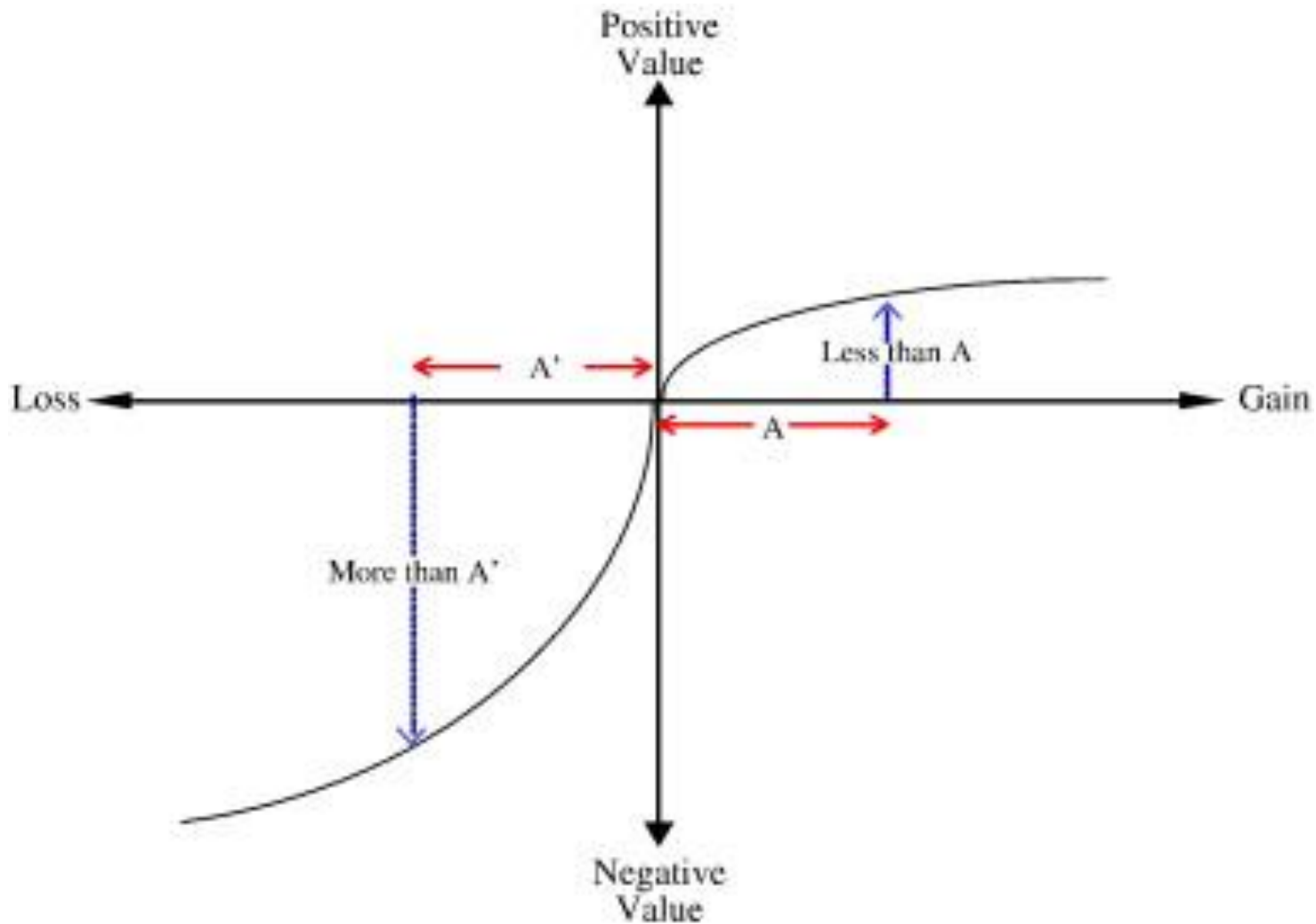
(92% das escolhas)

Ou

b) 100 % de chance de perder \$ 3000

(8% das escolhas)

Prospect Theory: value function

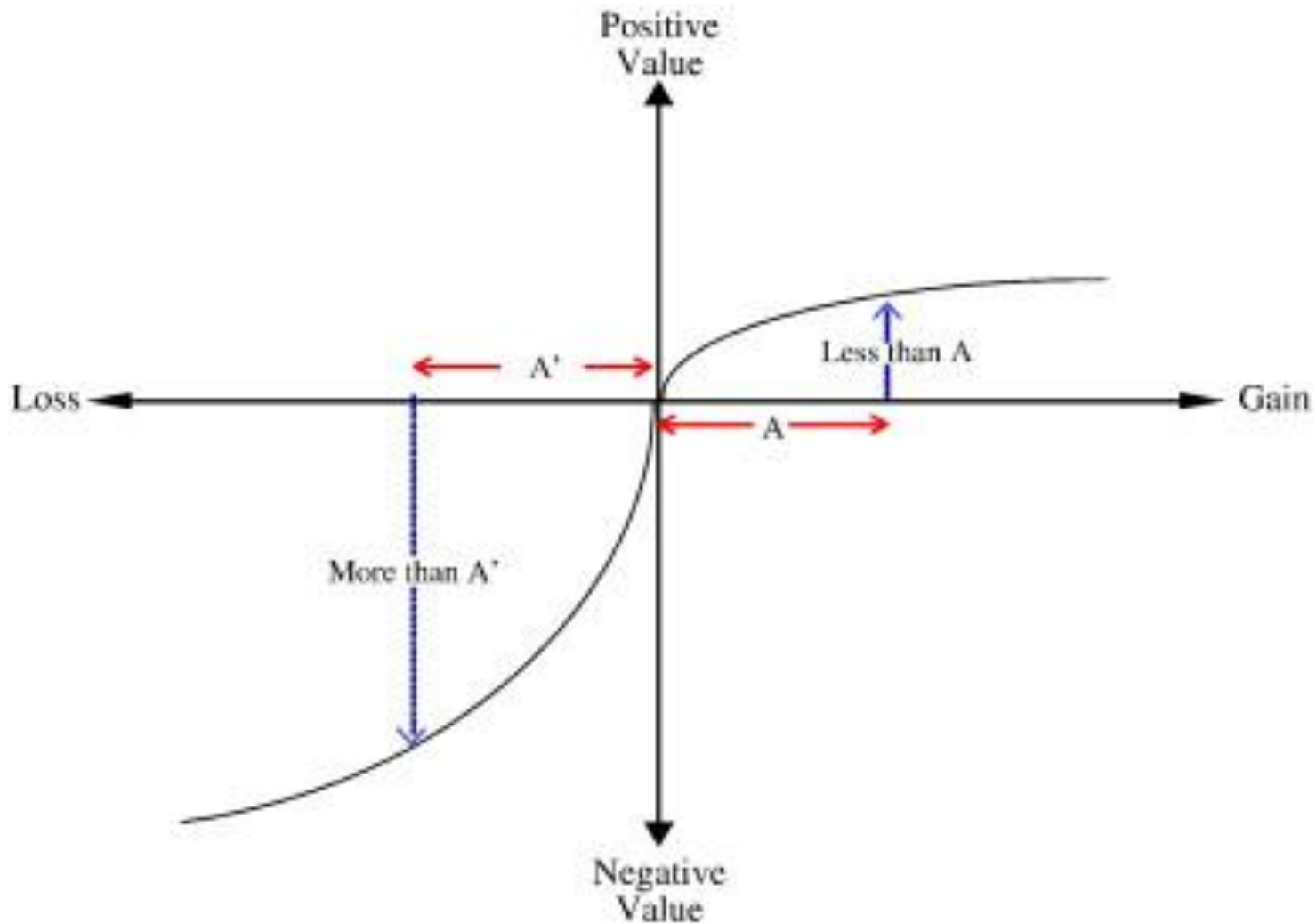


Teoria prospectiva

Principais conclusões:

- Perdas são mais proeminentes do que ganhos.
- Tanto ganhos quanto perdas são experienciados com uma sensibilidade decrescente.
- O valor subjetivo está mais ligado a mudanças do que ao nível de riqueza: importância dos pontos de referência
- Histórico evolucionário: “Organismos que tratam ameaças como mais urgentes do que as oportunidades têm uma melhor chance de sobreviver e se reproduzir” (Kahneman, 2011).

Prospect Theory: value function



Para além da racionalidade limitada...

... Outros fatores influenciam a tomada de decisões, desviando-a dos pressupostos da escolha racional.

- **Força de vontade limitada:** dificuldade de exercer auto-controle pela tendência a atribuir maior peso às situações atuais do que às futuras
- **Auto-interesse limitado:** Valoração dos resultados obtidos por outros
- **Atenção limitada**

Dois modos de processamento mental

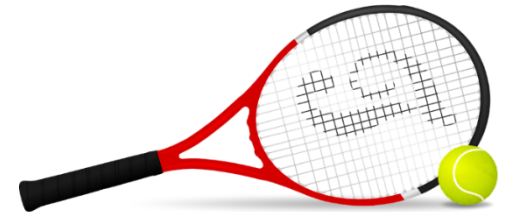
Sistema 1: opera de forma automática, associativa, intuitiva e rápida, com pouco esforço e sem controle voluntário.

Sistema 2: aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. Racional, lógico, dedutivo, estruturado. Oneroso.



Responda o mais rápido que puder:

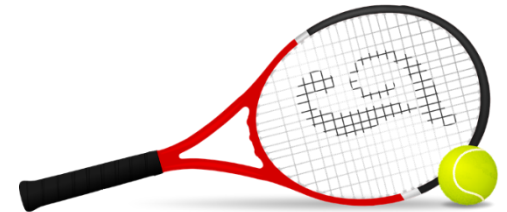
- Uma raquete e uma bola custam R\$ 1,10
- A raquete custa R\$ 1,00 a mais que a bola
 - Quanto custa a bola?



Respostas

- R\$ 0,10

Resposta do “Sistema 1”



Respostas

- R\$ 0,05

Resposta do "Sistema 2"

Raquete (x); Bola (y)

$$x+y = 1,10$$

$$X = 1 + y$$

$$1+y+y=1,10$$

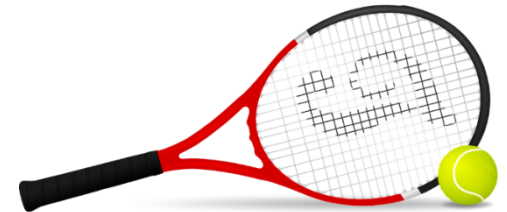
$$1+2y=1,10$$

$$2y=1,10-1$$

$$2y=0,10$$

$$y=0,05$$

$$1,05 + 0,05 = 1,10$$



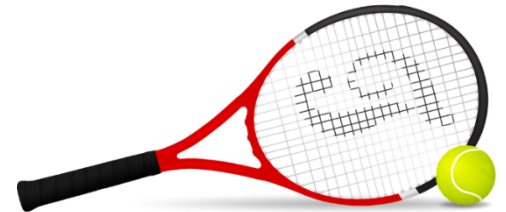
Respostas

R\$ 0,05

Se a bola custasse R\$0,10, como a raquete custa R\$ 1 a mais, a soma seria R\$1,20...

Preciso ajustar...

$$1,05 + 0,05 = 1,10$$



Atenção: um recurso fundamental – e
escasso - para o processo decisório

PAY ATTENTION:

a atenção tem um custo

- Quando aparentemente fazemos atentamente muitas coisas, estamos na realidade comutando rapidamente o foco entre elas.
- ***Attentional blink*** – por cerca de meio segundo durante a mudança de foco. *“Because the human mind appears able to hold only one thing in conscious awareness at a time, the toll is a momentary loss of focused attention to everything else”.*
- Realizar múltiplas tarefas que exigem atenção focada pode ser perigoso...

https://www.youtube.com/watch?v=IGQmdoK_ZfY



O problema do auto-controle

- Mischel (1970): experimento com auto-controle de crianças: “um marshmallow agora ou dois em quinze minutos?”.

https://www.youtube.com/watch?v=QX_oy9614HQ

- Correlação com resultados de longo prazo como desempenho acadêmico, sucesso na carreira e uso de drogas .



**Refletindo sobre escassez a partir das
limitações de atenção e de autocontrole**



Escassez









Escassez (Mullainathan & Shafir)

- Escassez: sensação subjetiva de ter mais necessidades que recursos (financeiros, tempo, atenção...)
- O dividendo do foco
- O imposto do tunelamento
- A situação de escassez reduz nossa largura de banda (*bandwidth*)
 - Redução da capacidade cognitiva: memória, raciocínio lógico, resolução de problemas
 - Redução do controle executivo: inibição de impulsos, planejamento, iniciar/inibir ações.
- A escassez leva a pensarmos em termos de *trade-offs* - que se tornam **salientes**.



gettyimages
George Lusk Photography

Escassez (Mullainathan & Shafir)

- Abundância ou folga (*slack*) nos dá o luxo de *não escolher*. “Contrary to Friedman’s ideal of ‘free to choose’, slack leave us free *not* to choose”
- A folga (*slack*) abre espaço para lidar com erros – como no caso da falácia do planejamento, pela qual subestimamos o tempo necessário para uma tarefa.

Implicações para as políticas públicas

KAHNEMAN foreword to “The behavioral foundations of public policy” (2013)

- A psicologia moderna alcançou alguns consensos sobre aspectos importantes da natureza e da condição humana.
- Convergência de opiniões sobre os papéis dos fatores cognitivos, emocionais (e também sociais) como determinantes do comportamento - e, portanto, como alvos de intervenções de políticas públicas voltadas a modificar as circunstâncias das pessoas e suas ações.

The behavioral foundations of public policy

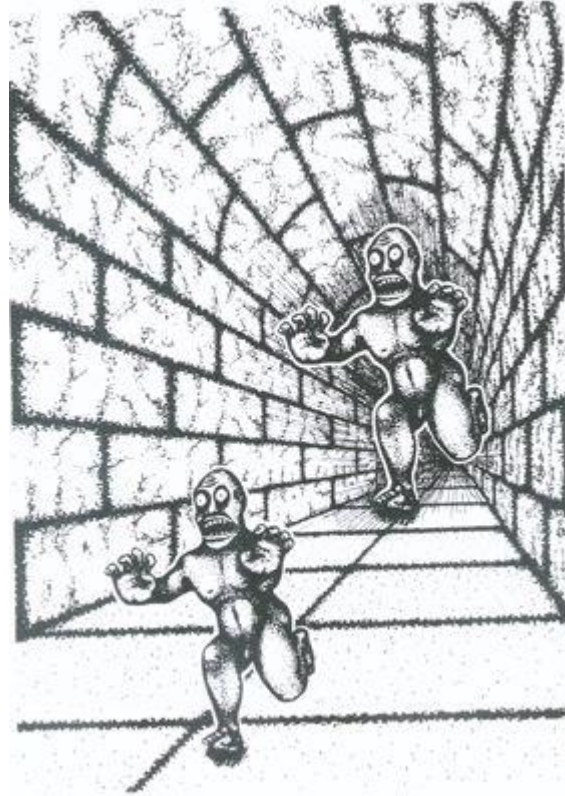
(SHAFIR. 2013)

- “Uma das principais lições da pesquisa psicológica moderna é o enorme poder exercido pela situação/contexto, juntamente com nossa persistente tendência de subestimar esse poder em relação à influência presumida de intenções e traços pessoais (...).

SHAFIR (2013) Cont.

- A segunda lição, que é fundamental para as ciências cognitivas em geral, diz respeito ao papel dos “**constructos**” na vida mental. ...
- O comportamento não é direcionado para estados reais do mundo, mas para **representações mentais** desses estados

O que está acontecendo aqui?



Sheppard, 1990.

ROSS, L. Perspectives on disagreement and dispute resolution: lessons from the lab and the real world.)

“Superar o realismo ingênuo e compreender a complexidade de múltiplos constructos concorrentes é fundamental para o exercício do processo deliberativo”.



SHAFIR (2013) Cont.

- **De extrema importância para os *policy makers* :**
 - O sucesso das políticas depende do comportamento humano.
 - O comportamento é determinado não apenas pelo que está disponível, mas pelo que as pessoas sabem, percebem, entendem e desejam.
 - Assim, intervenções bem intencionadas podem falhar devido à forma como são interpretadas pelo grupo-alvo.

Paternalismo Libertário

(THALER & SUNSTEIN)

- Parte da premissa de que, dada a crescente complexidade da vida atual, não se pode esperar que as pessoas tenham a expertise para tomar decisões sequer próximas de ótimas em cada um dos domínios nos quais elas são forçadas a escolher.
- Contudo, todos valorizam a liberdade de escolha, mesmo sob o risco de cometer eventuais erros
- O conceito de **paternalismo libertário** refere-se assim a ajudar pessoas a alcançar suas próprias metas sem restringir suas escolhas.

Nudge: improving decisions about health, wealth and Happiness(Thaler & Sunstein, 2008)

- **Arquiteto de escolhas:** tem a responsabilidade de organizar o contexto em que as pessoas tomam decisões.
- **Nudge:** é qualquer aspecto da arquitetura de escolha que *altera o comportamento das pessoas de forma previsível, sem proibir nenhuma opção* ou alterar significativamente seus incentivos econômicos. A intervenção deve ser fácil e barata de evitar.

Exemplo de Nudge



Exemplo de Nudge



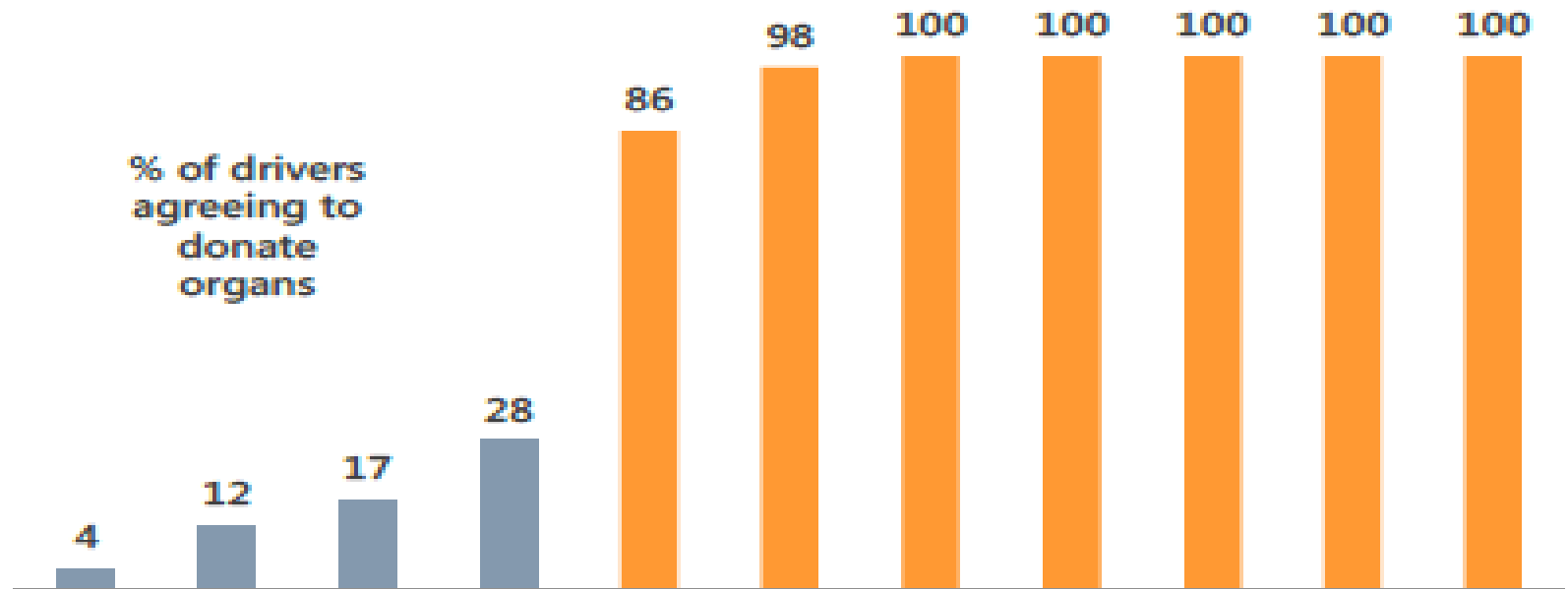
Exemplo de Nudge



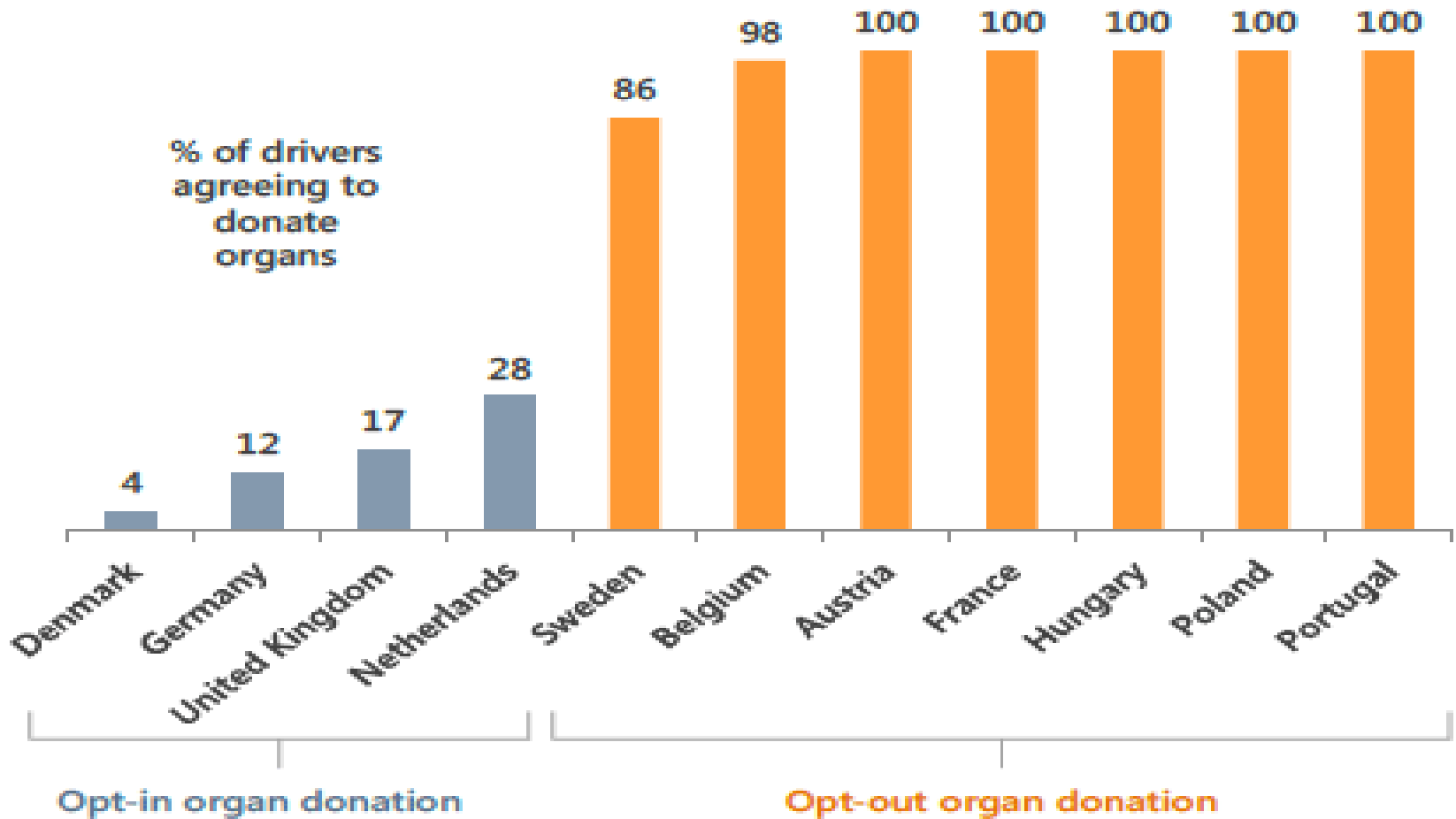
Anti-Nudge



Doação de órgãos em países da UE



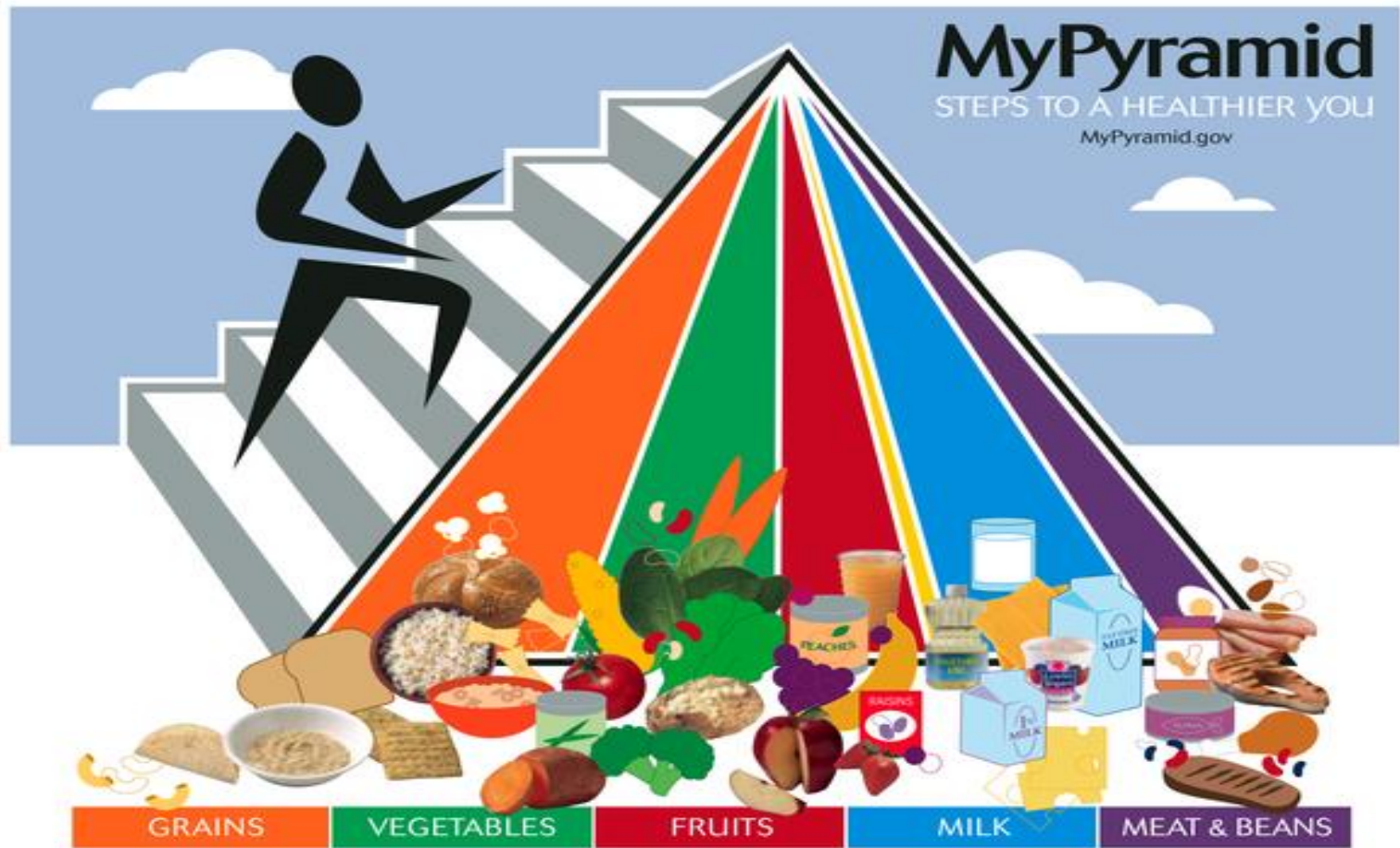
Doação de órgãos em países da UE



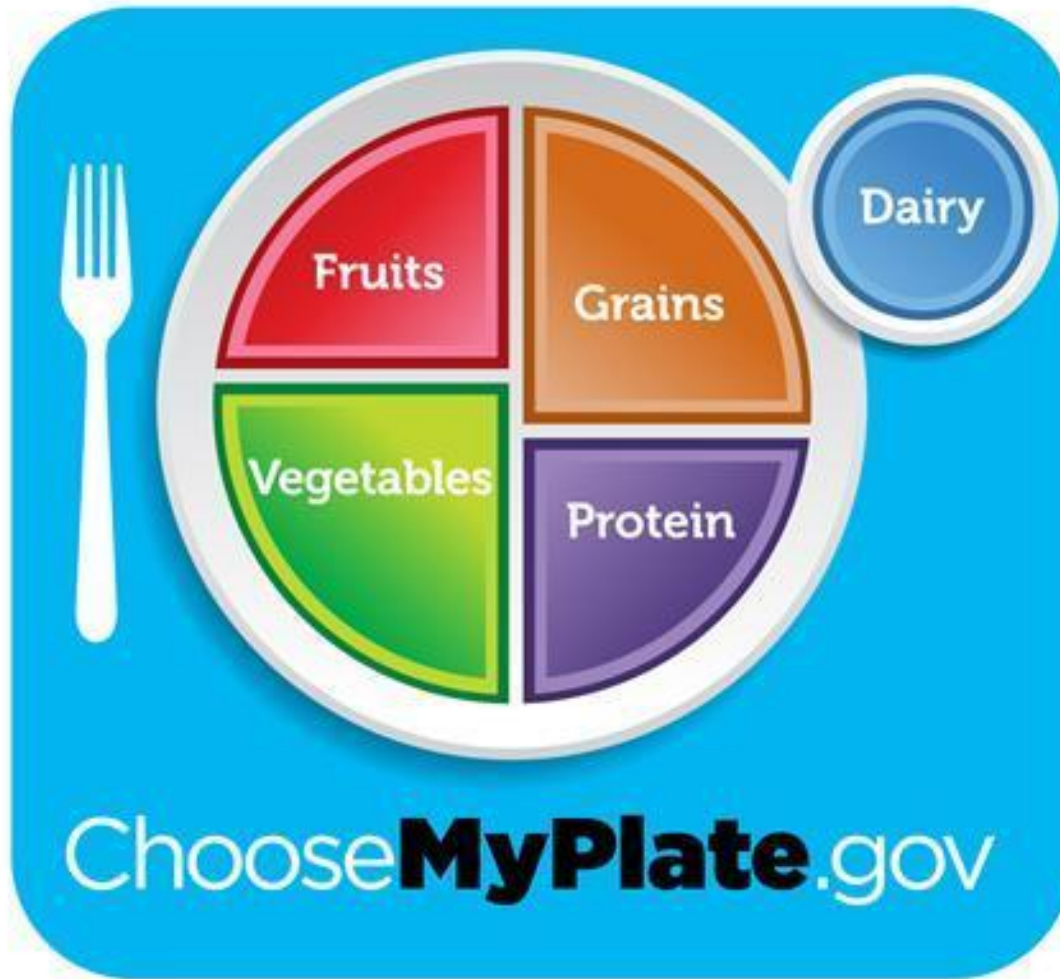
Check the box if you want to participate in the organ donor program

Check the box if you don't want to participate in the organ donor program

Da pirâmide...



... ao prato



Aplicações em políticas públicas

Setores:

- Proteção do consumidor;
- Educação;
- Energia;
- Meio Ambiente;
- Finanças;
- Saúde;
- Trabalho;
- Prestação de serviços públicos;
- Arrecadação;
- Telecomunicações;
- Transporte
- etc.

Aplicações em políticas públicas

Temas específicos:

- Políticas de superação da pobreza;
- Desenvolvimento na primeira infância;
- Mudanças climáticas,
- Qualificação profissional;
- Aumento de produtividade;
- Educação financeira
- etc.

Menu

Notícias

Aplicativo lançado hoje permite ao cidadão sugerir políticas públicas em sua cidade ou no seu estado

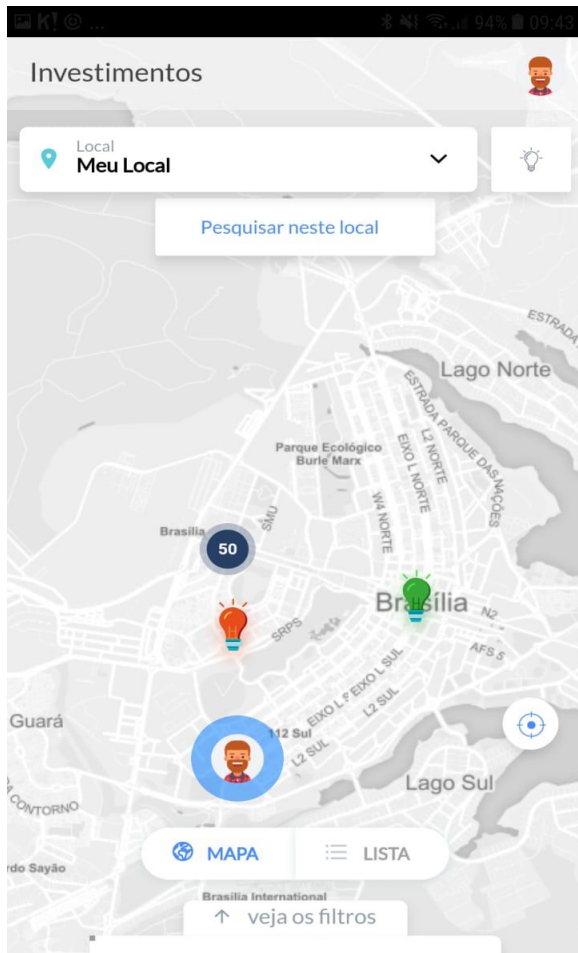
Com toques no celular será possível indicar necessidades como construção de escolas, postos de saúde e áreas de lazer com recursos do governo federal

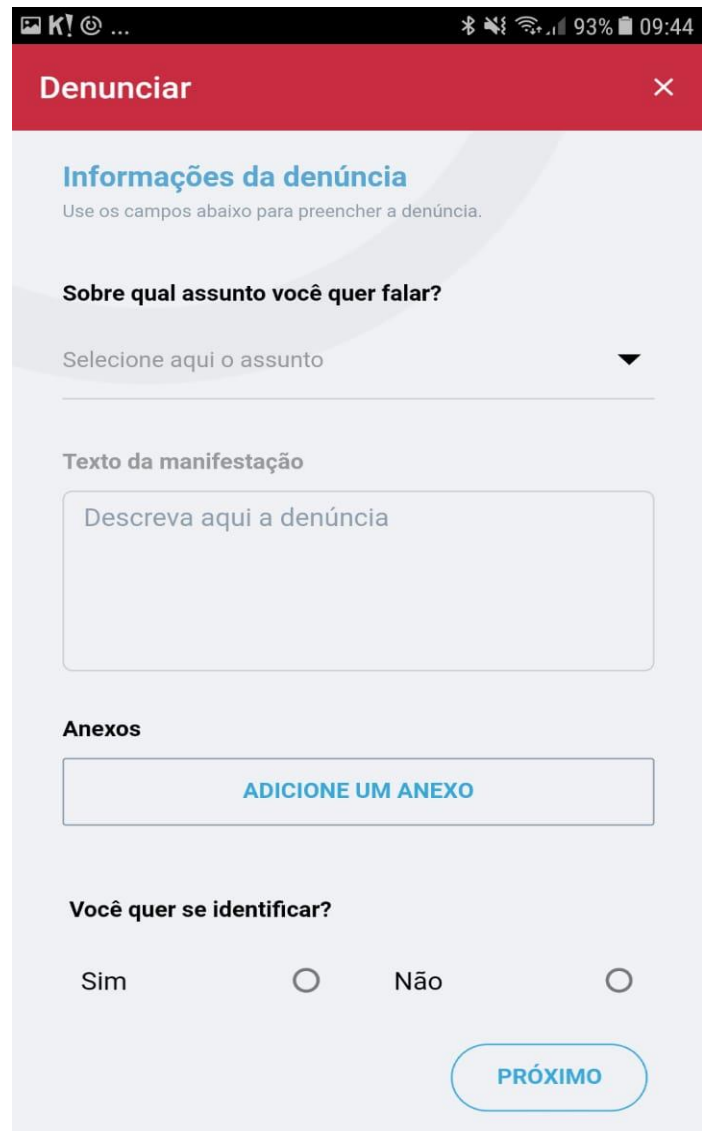
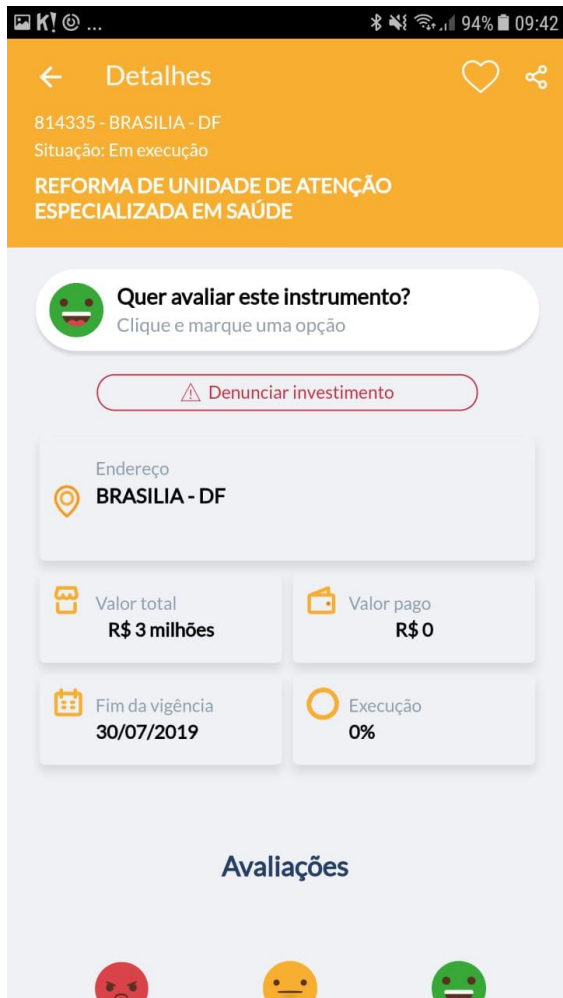
última modificação: 19/06/2018 19h33

O Ministério do Planejamento, Desenvolvimento e Gestão lançou nesta terça-feira (19) mais uma ferramenta de transparência e controle social: o aplicativo Siconv Cidadão.

Apresentado na abertura do 3º Fórum Nacional das Transferências Voluntárias, em Brasília, o aplicativo busca estimular a participação da sociedade na fiscalização dos recursos repassados pelo Governo Federal aos estados e municípios.

Por meio do aplicativo Siconv Cidadão – disponível nas lojas da Google Play e Apple Store – o usuário poderá também indicar a necessidade de políticas públicas em seu município, como construção de escolas, postos de saúde, áreas de lazer, entre outras.





Questões éticas a serem
consideradas

Questões éticas a serem consideradas

- OS INSTRUMENTOS COMPORTAMENTAIS PODEM SER – E FREQUENTEMENTE SÃO – USADOS COM OBJETIVOS DE MANIPULAÇÃO E INFLUÊNCIA INDEVIDA (PUBLICIDADE, DOUTRINAÇÕES...).

Questões éticas a serem consideradas

- Toda intervenção do governo que vise alterar comportamento precisa de justificação – não apenas os *nudges*, como também outros instrumentos tradicionais: regulação, incentivos, informação.
- Algumas intervenções são mais fáceis de aceitar (evitar crime, promover bens públicos), outras menos (mudança de hábitos).

Relembrando a definição de *nudge*:

- Qualquer aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de forma **previsível, sem proibir nenhuma opção ou alterar significativamente os incentivos econômicos** – com **baixos custos** para **implementar** e também baixos custos para **serem evitados**.
- “Nudges are supposed irrelevant factors that influence our choices in ways that make us better off”

Questões éticas a serem consideradas

Sistema 1 – Sistema 2

- Nudges que se apoiam em vieses comportamentais automáticos (sistema 1) tendem a ser mais controversos, por razões éticas, do que aqueles que reforçam as capacidades deliberativas (sistema 2).
- Os primeiros parecem ser mais manipuladores e respeitar menos a capacidade de agência das pessoas.

Questões éticas a serem consideradas (2)

(SUNSTEIN,2014)

- **Considerar especificidades de cada *intervenção***
- Quando os fins são legítimos e quando os *nudges* são totalmente transparentes e sujeitos ao escrutínio público, é menos provável que haja uma objeção ética convincente.
- Nada deve ser escondido: nudges e outras abordagens comportamentais devem ser visíveis e monitoradas.
- No entanto, há espaço para objeções éticas no caso de intervenções bem-motivadas, mas manipulativas, se as pessoas não consentiram com elas
- A possibilidade de manipulação deve ser sempre monitorada e combatida.

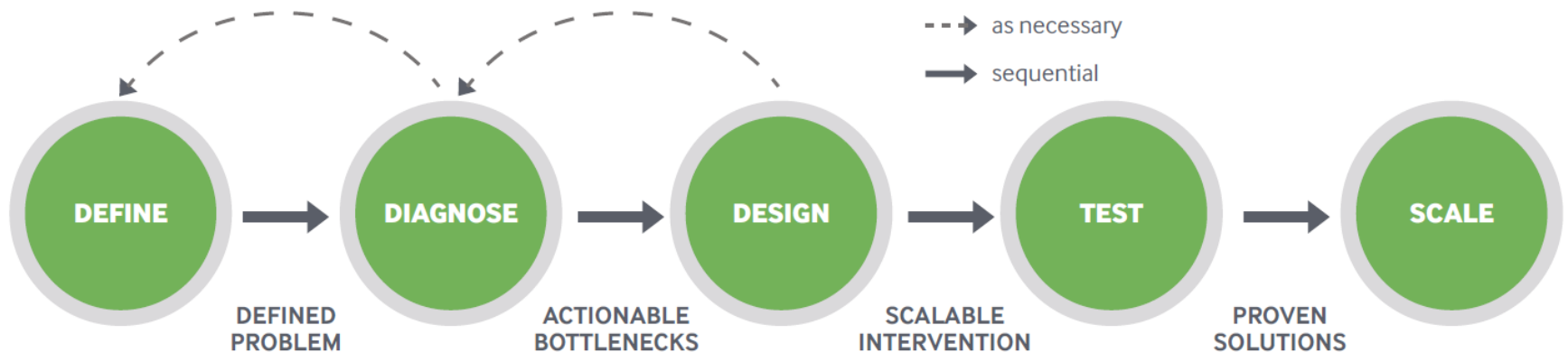
Da avaliação ao desenho

(Datta & Mullainathan, Behavioral Design – a new approach...)

- No que diz respeito ao desenho, os gestores públicos estão (quase sempre) limitados a estratégias como *norma, informação e incentivos*.
- Damos incentivos para tentar garantir o acesso, informação para fomentar o uso e normatizamos para obrigar certos cursos de ação.
- Mas há maneiras de potencializar os instrumentos tradicionais e também estratégias adicionais.
- **Behavioural Design como uma abordagem promissora**

Passos do processo de design comportamental

Exhibit 2. Behavioral Design Process



Robertson et al (2017) *Behavioral design teams: the next frontier in Clinical Delivery Innovation?*

Definição

- Defina com precisão o problema, com foco em um comportamento específico e elimine os pressupostos sobre o que pode estar contribuindo para o problema e possíveis soluções.

Diagnóstico

- **Gere *insights*** sobre os processos psicológicos que contribuem para o problema e as características contextuais específicas que ativam ou influenciam esses processos.
- Um **mapa comportamental** inicial é criado e continuamente refinado para aprimorar hipóteses à medida que dados adicionais são coletados e analisados.
- **Busque dados** por visitas in loco, entrevistas, revisões de literatura e análise de informações qualitativas e quantitativas existentes.

Robertson et al (2017) *Behavioral design teams: the next frontier in Clinical Delivery Innovation?*

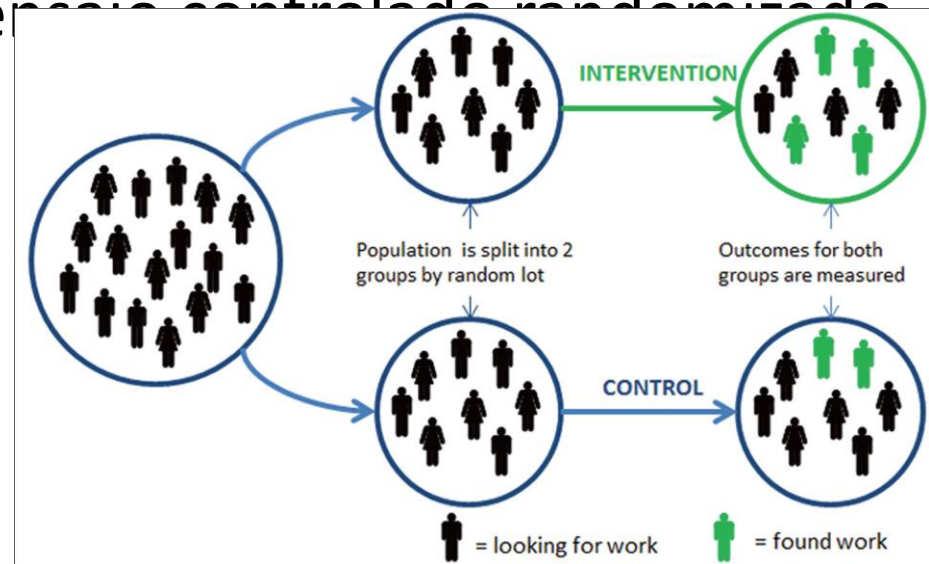
Desenho

Nesse momento, intervenções direcionadas aos principais pontos de estrangulamentos são projetadas e operacionalizadas

Robertson et al (2017) *Behavioral design teams: the next frontier in Clinical Delivery Innovation?*

Teste

Teste as intervenções para determinar a eficácia do design, idealmente através de um ensaio controlado randomizado



Robertson et al (2017) *Behavioral design teams: the next frontier in Clinical Delivery Innovation?*

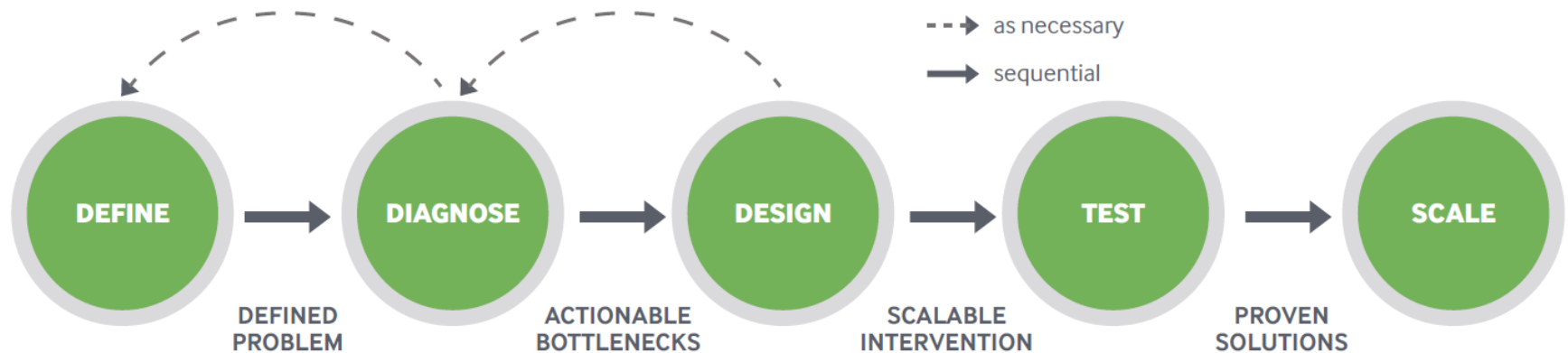
Escala

- As soluções são refinadas e escaladas usando uma variedade de canais, incluindo mudanças de políticas, disseminação e replicação, ou criação de organizações ou serviços.

Robertson et al (2017) *Behavioral design teams: the next frontier in Clinical Delivery Innovation?*

Passos do processo de design comportamental

Exhibit 2. Behavioral Design Process



Robertson et al (2017) *Behavioral design teams: the next frontier in Clinical Delivery Innovation?*

Da avaliação ao desenho

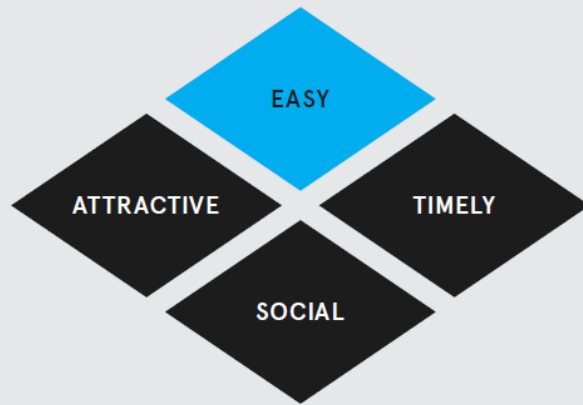
(Datta & Mullainathan, Behavioral Design – a new approach...)

- O diagnóstico tradicional sugere que os potenciais beneficiários têm recursos limitados: tempo, dinheiro, informação.
- O **diagnóstico comportamental** sugere que, às carências de tempo, dinheiro e informação, devemos **somar as limitações de autocontrole, atenção, capacidade de processamento de informação** (capacidade cognitiva; compreensão limitada por “modelos mentais” etc.).

Da avaliação ao desenho

(Datta & Mullainathan, Behavioral Design – a new approach...)

- Assim, para cada problema que examinamos (nas oportunidades em que desenhamos políticas públicas), a sugestão é irmos além do diagnóstico tradicional, incorporando *insights comportamentais*.
- **Primeiro passo: entender onde pode estar o problema: na compreensão** (modelos mentais; *mappings*; escolhas não estruturadas; atenção limitada); **na intenção** (ausência de incentivos adequados); **ação** (autocontrole limitado).
- O repertório de estratégias para o desenho de políticas públicas pode ser organizado de forma variada. ex: EAST, MINDSPACE, SIMPLEMENTE.



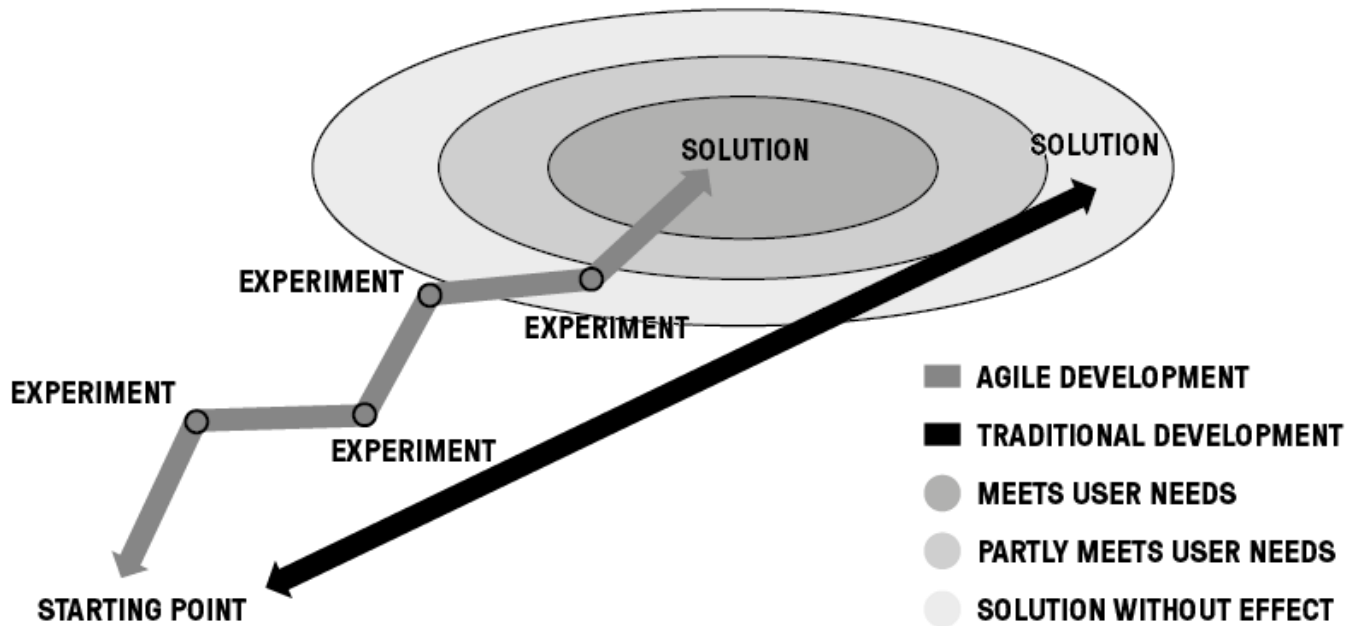
EAST

Four simple ways to
apply behavioural insights

Owain Service, Michael Hallsworth, David Halpern,
Felicity Algate, Rory Gallagher, Sam Nguyen, Simon Ruda, Michael Sanders
with Marcos Pelenur, Alex Gyani, Hugo Harper, Joanne Reinhard & Elspeth Kirkman.

[http://www.behaviouralinsights.co.uk
/wp-content/uploads/2015/07/BIT-
Publication-EAST_FA_WEB.pdf](http://www.behaviouralinsights.co.uk/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf)

THE CORE IDEA



INSIGHTS COMPORTAMENTAIS NA ENAP



Economia comportamental aplicada às políticas públicas
3 edições, mais de 100 alunos



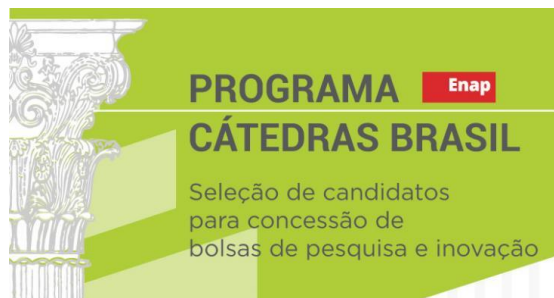
Junho de 2017
Seminário com o Banco Mundial



Novembro de 2017
3ª Semana de Inovação: um dia dedicado ao tema



Março de 2018
Workshop para criar rede brasileira de Ciências comportamentais e políticas públicas



1º semestre de 2018
Bolsas de pesquisa sobre o tema



2º semestre de 2018
Projetos em parceria no âmbito do
Laboratório de inovação em políticas públicas

SIMPLESMENTE

SIMPLESMENTE

Simplificação

- Reduzir procedimentos desnecessários
- Auto-preenchimento de formulários
- Tornar a comunicação mais direta, intuitiva.

SIMPLESMENTE

Incentivos

- Considerar o melhor Enquadramento (Framing) :
 - perdas são mais proeminentes do que ganhos
 - Definir pontos de referência
 - compensar viés do presente
 - Considerar uso de loterias/sorteios
 - Considerar incentivos não financeiros (e o risco de desincentivos financeiros – *crowding out*)

SIMPLEMENTE

Mensageiro

- Escolher melhor comunicador da mensagem (pares, figuras de autoridade, especialistas etc.)

SIMPLESMENTE

Priming: a exposição a um determinado estímulo ou evento afeta a disponibilidade de categorias de informação específicas e a resposta a eventos subsequentes(*).

- Controlar possíveis inibidores de comportamentos desejados
- Avaliar aplicação de potenciais promotores de comportamentos desejados

(*). ALTMAN, M. (ed.). *Real-World Decision-Making: an encyclopedia of Behavioral Economics*

SIMPLESMENTE

Lembretes e Compromissos

- tornar prazos salientes
- empregar meios de comunicação para lembrar prazos e compromissos
- estabelecer compromissos públicos para realizar ações / atingir metas.
- Prestar atenção ao melhor momento
- encorajar a intenção de implementar: ajudar a pensar não só o que fazer, mas também quando, onde , como.

SIMPLESMENTE

Emoção

- Considerar que o afeto (o ato de experienciar uma emoção) influencia fortemente a tomada de decisões.
- Respostas emocionais a palavras, imagens e eventos podem ser rápidas e automáticas.
- a resposta comportamental pode ocorrer antes da percepção consciente ao que se está reagindo
- Estados de humor podem influenciar julgamentos, sobrepondo-se a decisões deliberadas, podendo ser contrários à lógica ou ao interesse próprio.

SIMPLESMENTE

Saliência

- Apresentar a informação relevante
- Disponibilizar a informação no momento crucial de decisão
- Personalização
- Apresentar a informação de forma contrastante (figura-fundo)

SIMPLESMENTE

Modelos Mentais

- Conceitos, categorias, identidades, estereótipos, narrativas causais e visões de mundo oriundas de sua comunidade (cultura) influenciam o que indivíduos percebem e como interpretam o que percebem

SIMPLESMENTE

Ego

- Agimos de modo a nos sentirmos melhor sobre nós mesmos.
- Tendemos a nos comportar de uma forma que sustente a impressão de uma auto-imagem positiva e consistente.
- Somos enviesados a superestimar nossas capacidades, quando comparadas às de outras pessoas.

SIMPLESMENTE

Normas Sociais

- As pessoas apreendem as normas sociais a partir do comportamento dos outros – o que significa que as normas podem se desenvolver e disseminar rapidamente.
- As intervenções comportamentais que utilizam normas sociais têm sido bem-sucedidas em várias áreas – a maioria delas se baseia em dizer às pessoas o que outras pessoas fazem em uma situação semelhante

SIMPLESMENTE

Tendência pelo Padrão (Default)

- Viés do *status quo*: tendência pela inércia
- Definir escolhas-padrão de modo a evitar erros previsíveis
 - Ampliar bem-estar
 - Ampliar autonomia (poupar banda mental para decisões relevantes)
- Modelos *opt-in* X *opt-out*

SIMPLESMENTE

Escassez

- Sensação subjetiva de ter mais necessidades que recursos (financeiros, tempo, atenção...)
- O dividendo do foco
- O imposto do tunelamento
- A situação de escassez reduz nossa largura de banda (bandwidth)
 - Redução da capacidade cognitiva: memória, raciocínio lógico, resolução de problemas
 - Redução do controle executivo: inibição de impulsos, planejamento, iniciar/inibir ações.
- A escassez leva a pensarmos em termos de trade-offs - que se tornam salientes.

Seminário Insights Comportamentais & Políticas Públicas

■ 5 e 6 de junho

■ Enap, Sala Nexus (2º andar)

Após workshop sobre *insights* comportamentais e políticas públicas, realizado em março de 2018 pela Escola Nacional de Administração Pública, o Laboratório de Inovação em Governo – Gnova, da Enap, promove seminário sobre o tema. O evento apresentará iniciativas já desenvolvidas ou em desenvolvimento, no Brasil e em outros países da América Latina. Também será debatido durante o evento como essa agenda pode ser difundida no país.

5 de junho

19h00 - Abertura oficial

19h20 - Apresentação inaugural

Ciências comportamentais na América Latina: perspectivas e desafios

Oscar Calvo-González, Banco Mundial, Gerente no Grupo de Ação sobre Pobreza e Equidade do Banco

6 de junho

8h30 Café da manhã e boas-vindas

9h00 Apresentação

Escassez, comportamento e políticas públicas

Alissa Fishbane, Diretora no ideas42

10h00 Painel de apresentações: O uso de *insights* comportamentais em políticas sociais na América Latina

Moderador: Antonio Claret, Enap, Coordenador-Geral de Inovação

Educação financeira para beneficiários do Bolsa Família: uma iniciativa implementada pelo Ministério do Desenvolvimento Social

Caroline Paranyha, Ministério do Desenvolvimento Social, Diretora de Benefícios do Programa Bolsa Família

Modelos mentais para aprendizagem: uma iniciativa do Ministério da Educação do Peru

Annie Constanza Chumpitaz Torrez, Chefe do Minedulab, Laboratório de Inovação em Educação do Ministério da Educação do Peru

Promovendo o engajamento dos pais na educação dos filhos: uma iniciativa desenvolvida pela startup MGovBrasil

Rafael Vivolo, CEO da MGovBrasil

Insights comportamentais e aumento da poupança da classe média

José Alexandre Vasco, Superintendente de Proteção e Orientação aos Investidores, Comissão de Valores Mobiliários

12h00 Almoço

14h00 Painel de apresentações: O uso de *insights* comportamentais em políticas regulatórias

Moderadora: Flávia Ávila, Fundadora da consultoria InBehavior Lab e do site EconomiaComportamental.org

Rotulagem de medicamentos e alimentos

Danitza Buvnich, Gerente-geral de Conhecimento, Inovação e Pesquisa da Anvisa

Renata de Araujo Ferreira, Gerente de Registro de Alimentos Substituta da Anvisa

Uma abordagem comportamental para reduzir o consumo de água - o caso da Costa Rica

Laura de Castro Zoratto, Banco Mundial (via videoconferência)

Simplificação da conta de luz: uma iniciativa implementada pela Superintendência de Eletricidade e Gás do Chile

Leonardo Mellado, Superintendência de Eletricidade e Gás do Chile

15h20 Painel de apresentações: O uso de *insights* comportamentais para gestão e integridade

Moderadora: Daienne Machado, Coordenação-Geral de Articulação Institucional

Comportamento e Integridade Pública: insights comportamentais para a prevenção à corrupção

Daniel Espínola, Controladoria-Geral da União

Aumentando a arrecadação de impostos: uma experiência na cidade do Rio de Janeiro

José Moulin, Presidente da Fundação João Goulart

16h40 Debate: Lições do dia

Moderador: Ricardo Horta, Enap, Coordenador-Geral de Articulação Institucional

17h30 Encerramento e Coquetel

<https://drive.enap.gov.br/index.php/s/IrxYxFS563VPcUI>

Obrigado!

antonio.claret@enap.gov.br

Ciências comportamentais aplicadas às Políticas Públicas

Antonio Claret Campos Filho

Escola Nacional de Administração Pública- ENAP

III Fórum Nacional das Transferências Voluntárias

Brasília, 21 de junho de 2018