

CIÊNCIAS COMPORTAMENTAIS APLICADAS ÀS POLÍTICAS PÚBLICAS

RICARDO DE LINS E HORTA
Doutorando em Direito (UnB)
Mestre em Neurociências (UFMG)
CGAI/ENAP

NOSSO PERCURSO

NUDGES, QUE BICHO É ESSE?

01

UM POUCO DE PSICOLOGIA

Limites da nossa racionalidade

02

NUDGE UNITS: UM HISTÓRICO

Que modinha é essa?

03

EXEMPLOS PRÁTICOS

Como aplicar *Nudges* em políticas públicas?

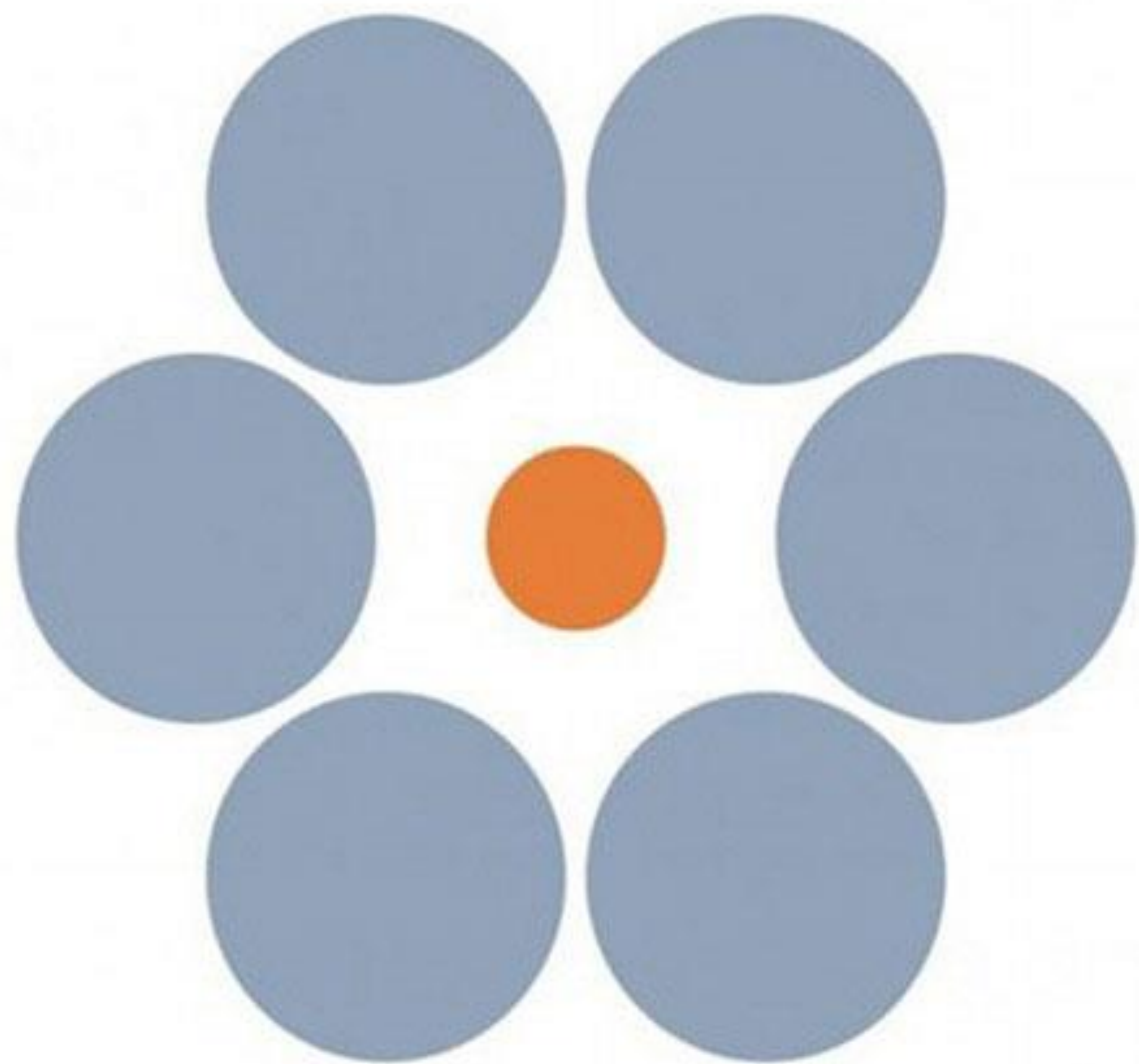
04

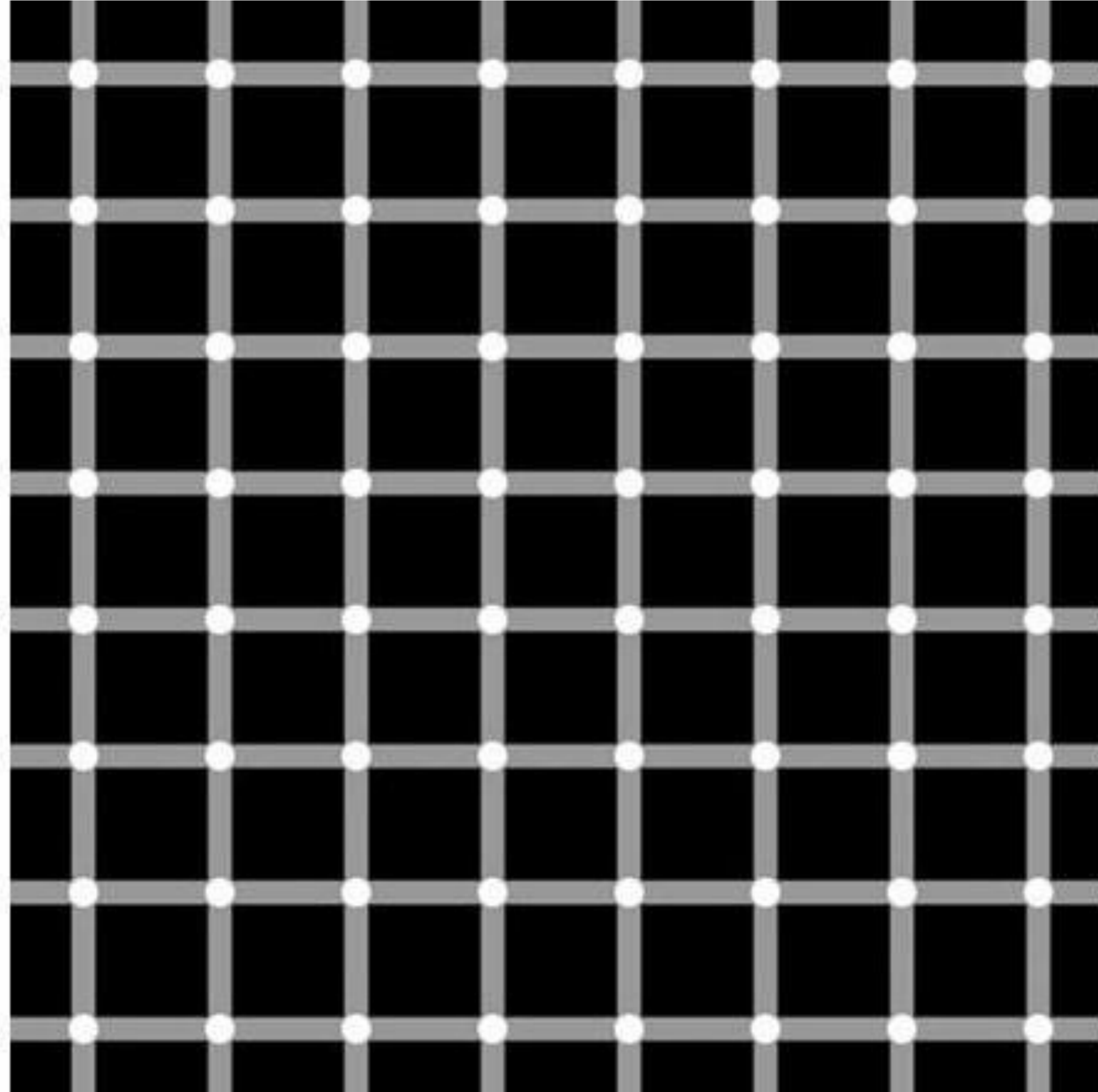
O QUE FAZER COM ISSO?

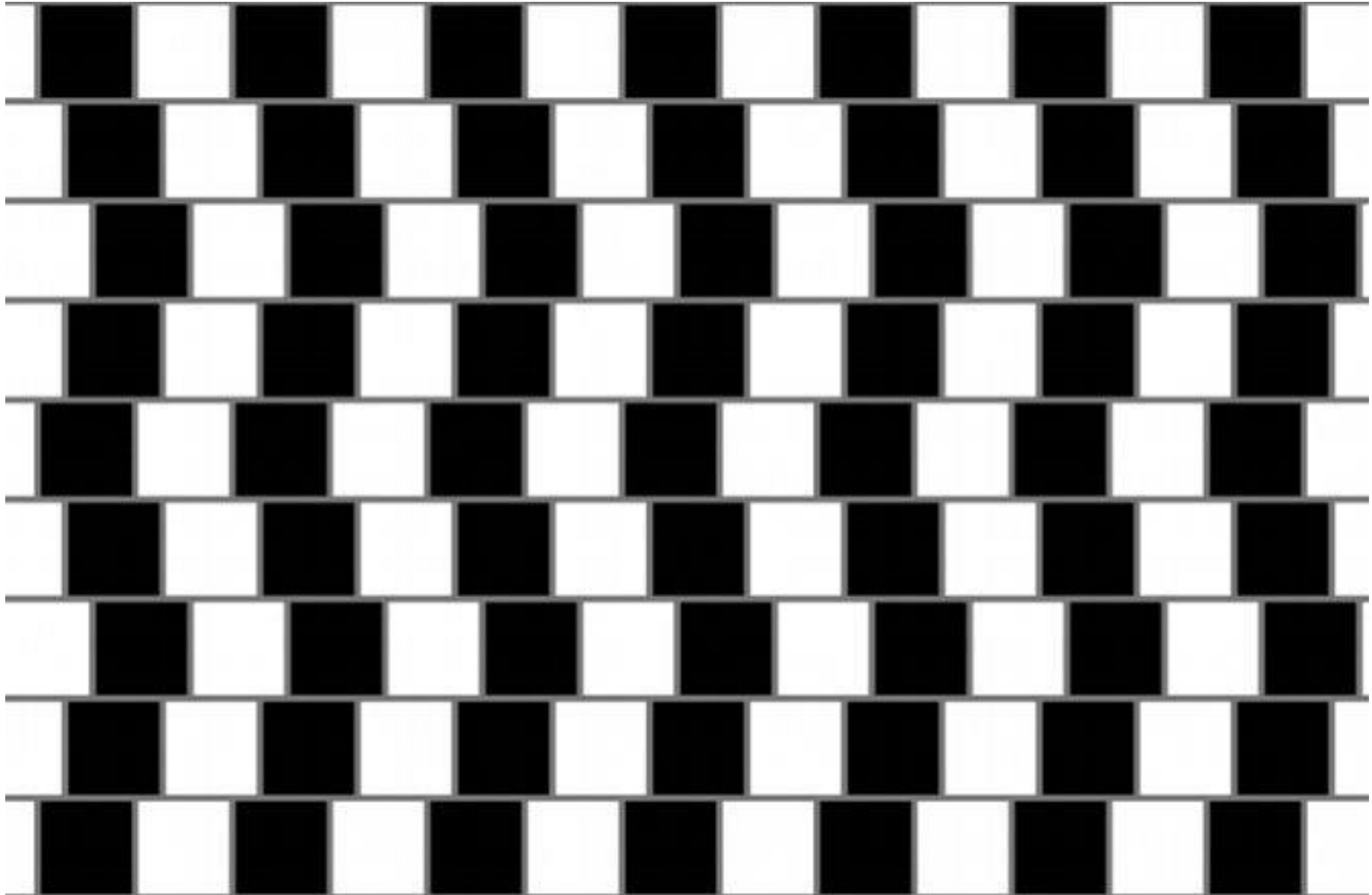
2018, “ano dos Nudges” na ENAP

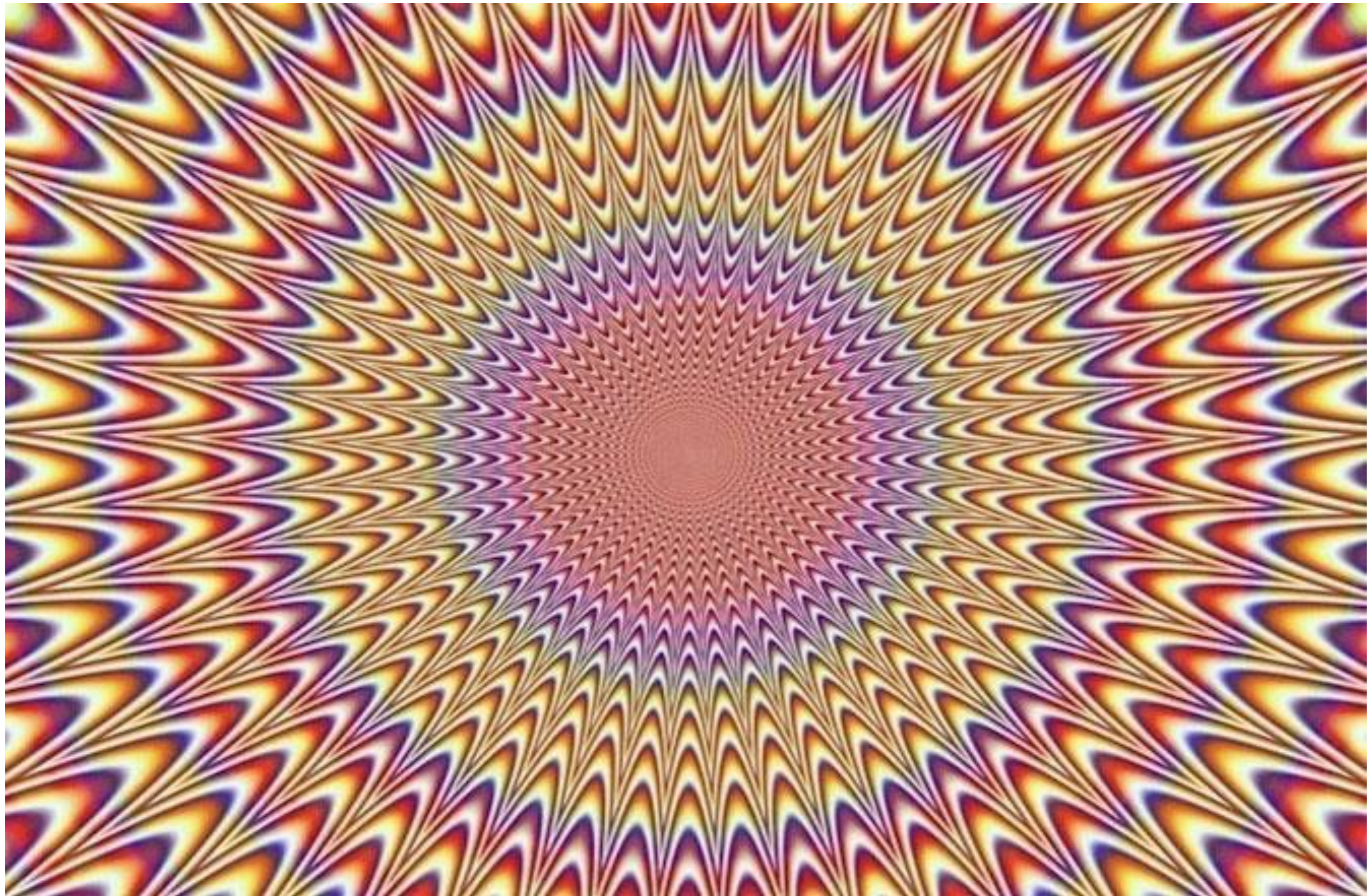
UM TEMA INTERDISCIPLINAR

“Nudges” é um tema não só de economistas, mas também de interesse para psicólogos, juristas, sociólogos, educadores, cientistas...

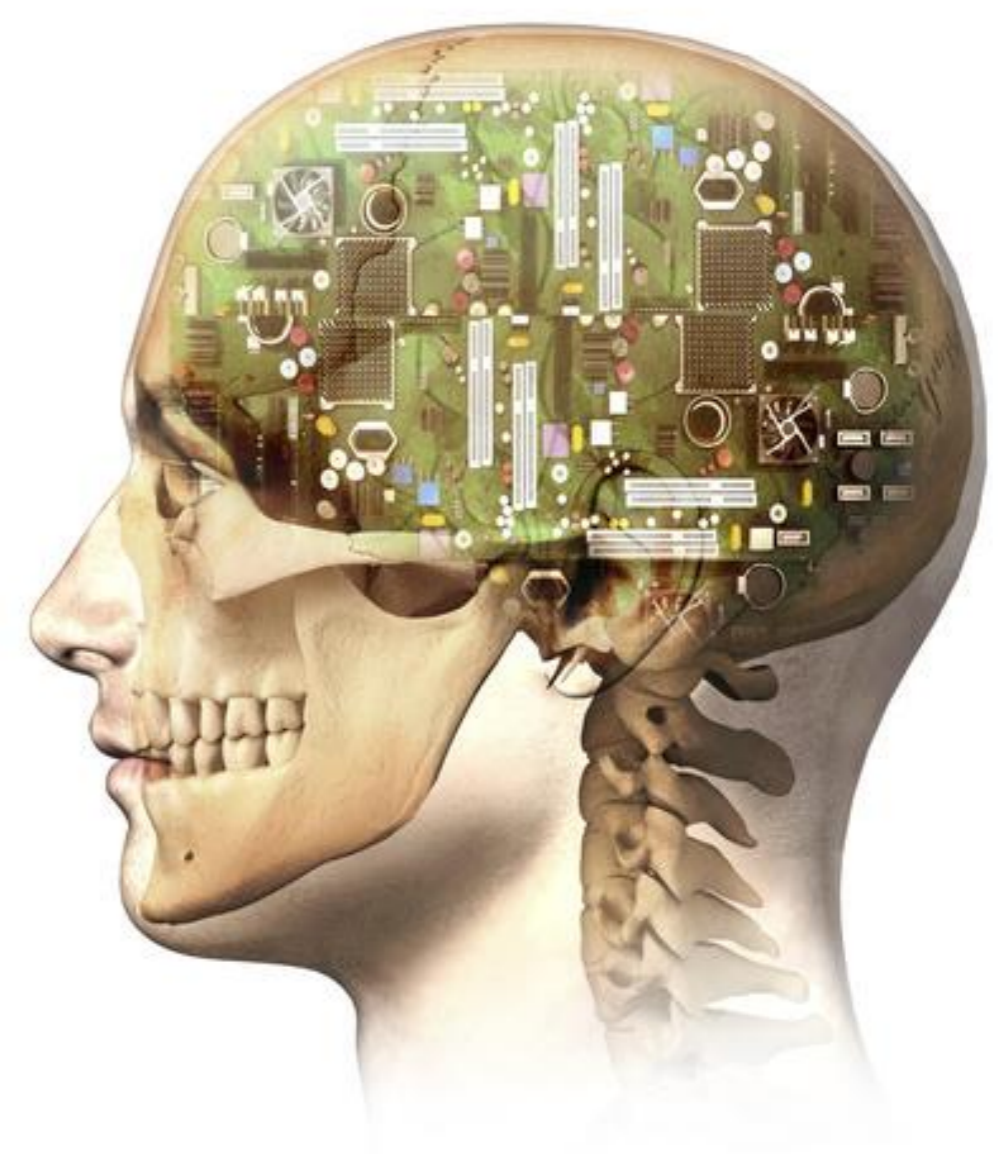
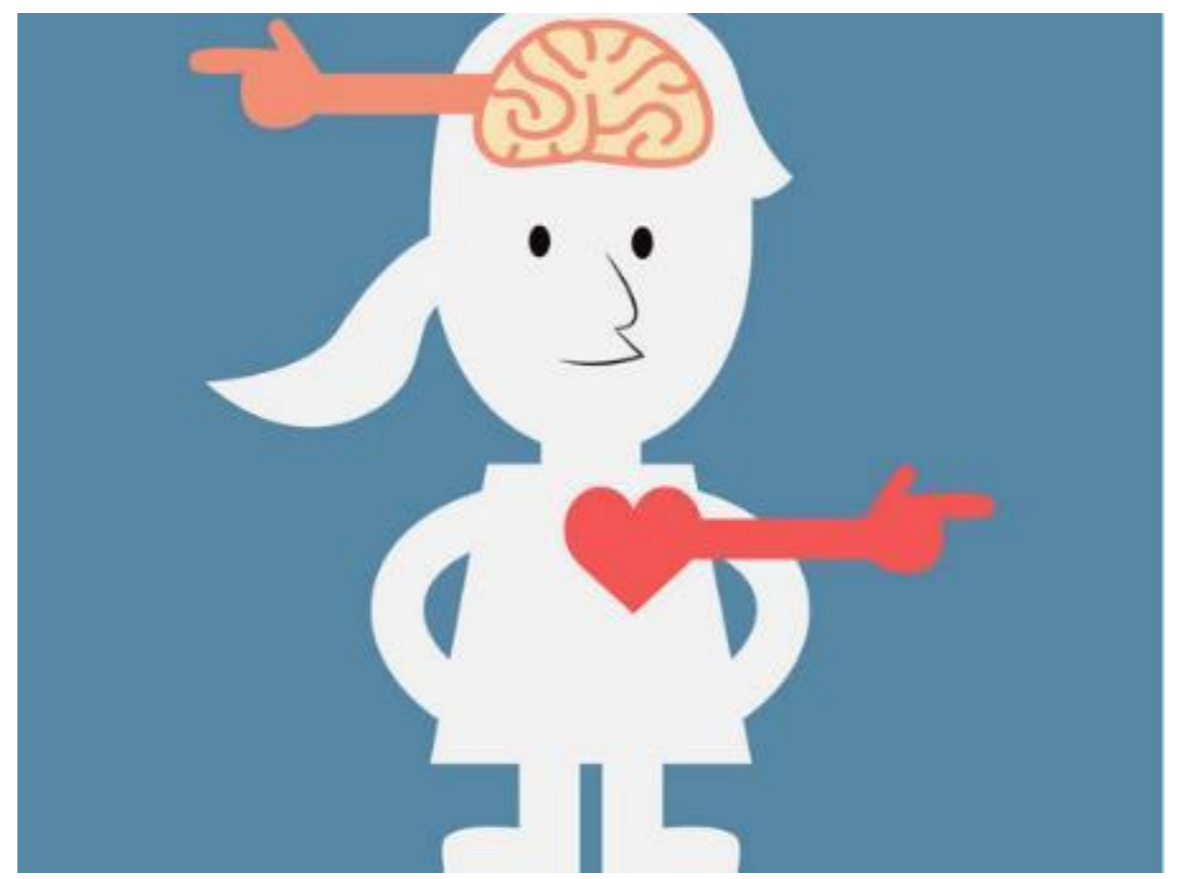




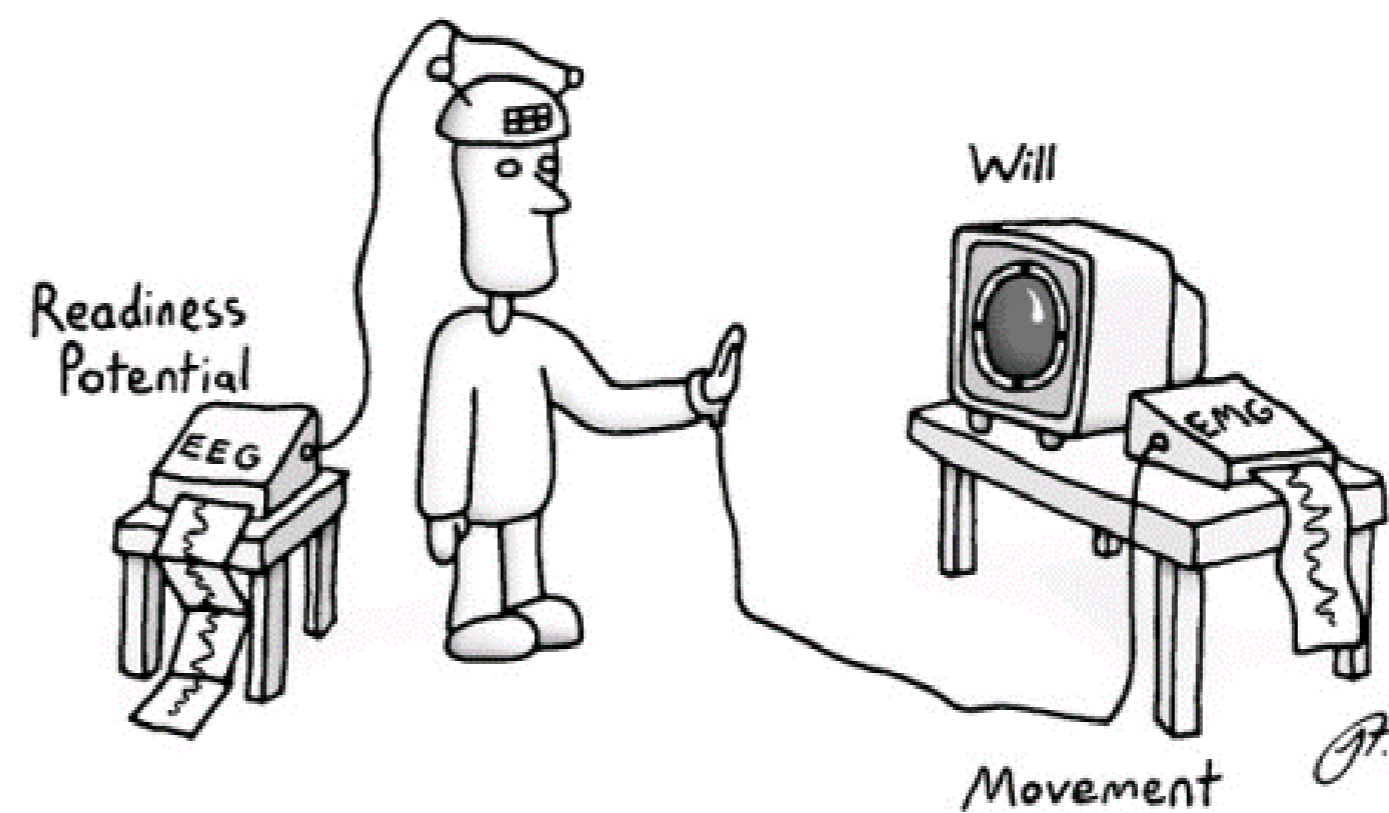
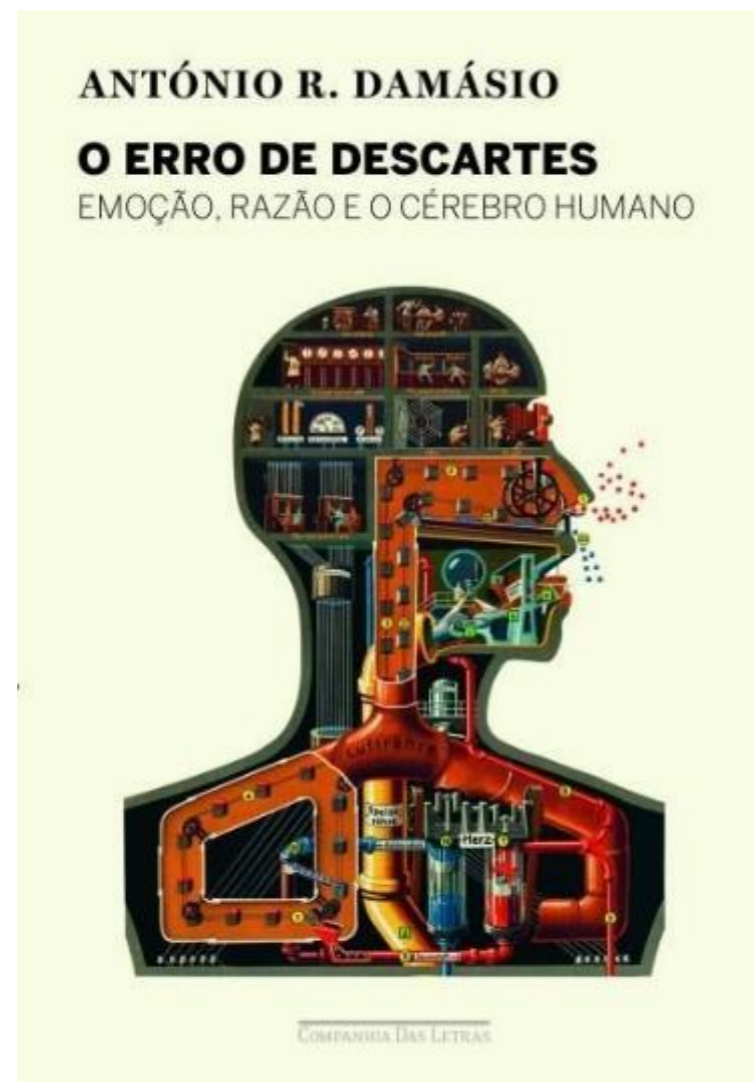




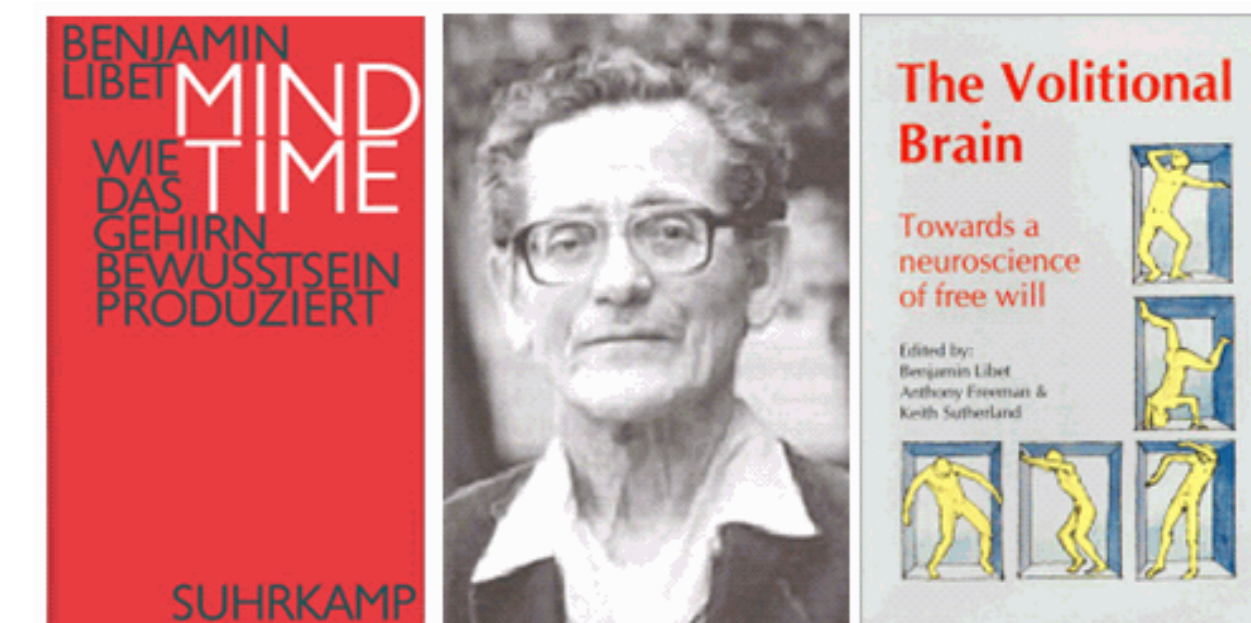
VISÕES CONSAGRADAS NO SENSO COMUM

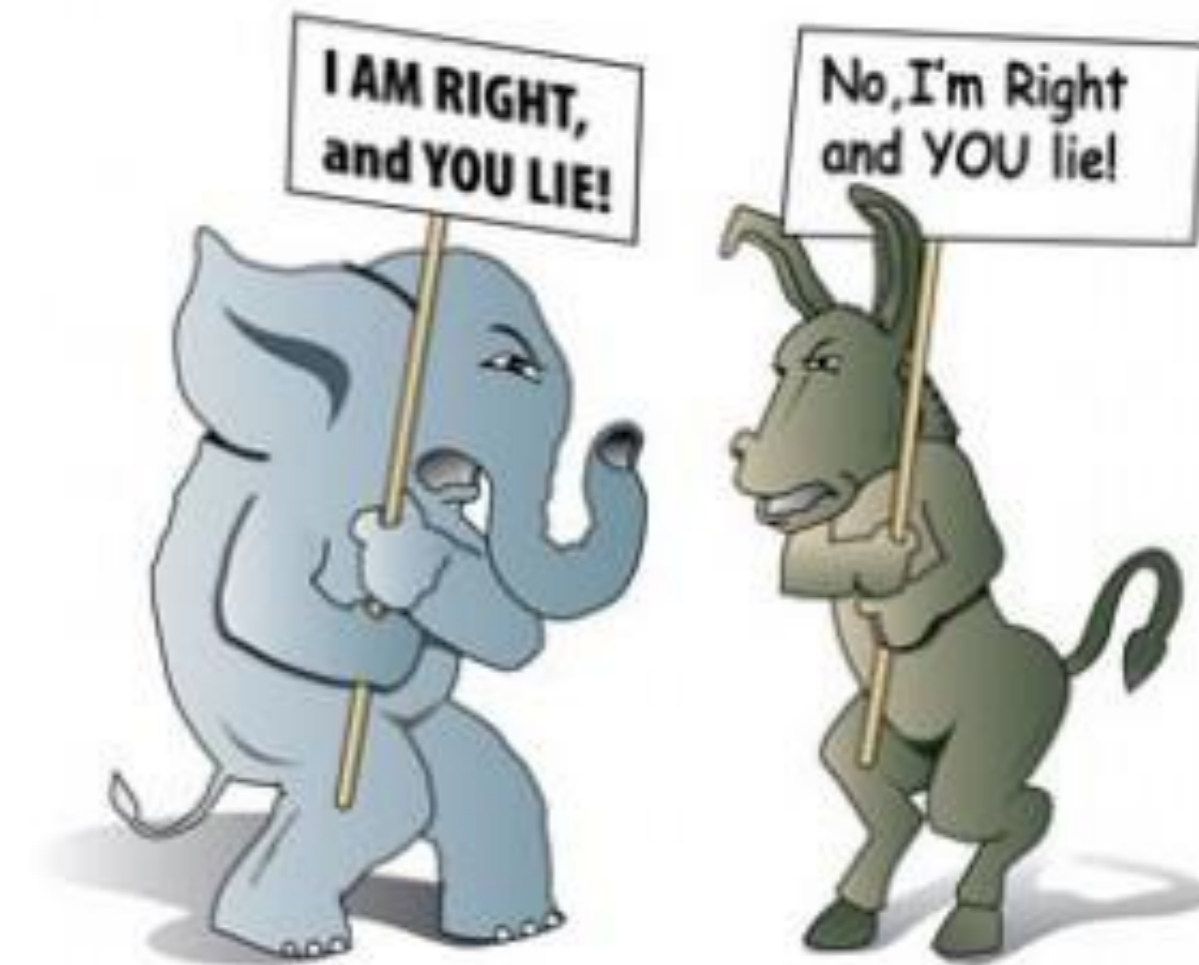
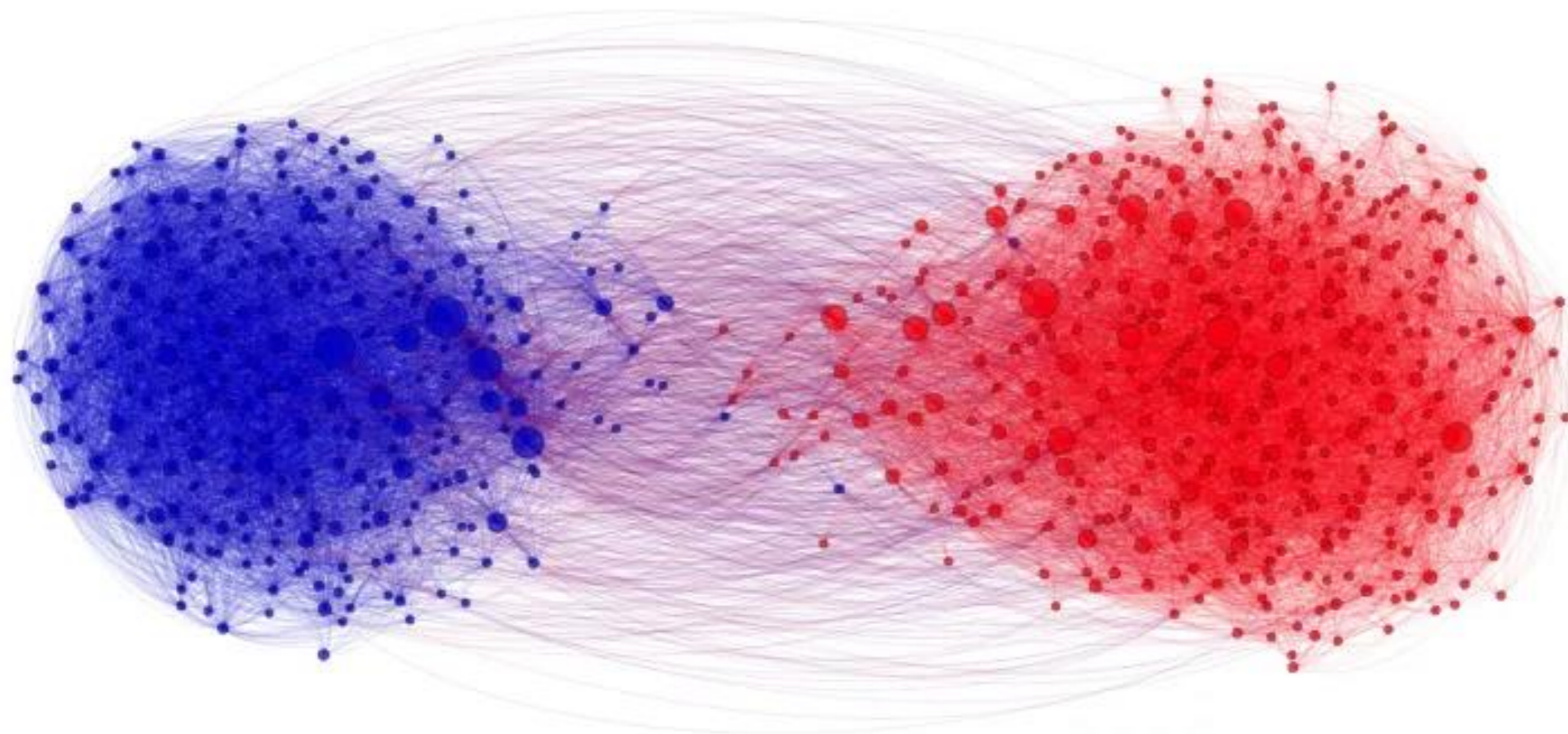


A CIÊNCIA MOSTRA QUE NÃO É BEM ASSIM...



www.jolyon.co.uk





*Sorry, I can't hear you
until you reinforce my
own ideas about
society and politics*



Telling More Than We Can Know: Verbal Reports on Mental Processes

Richard E. Nisbett and Timothy DeCamp Wilson
University of Michigan

Evidence is reviewed which suggests that there may be little or no direct introspective access to higher order cognitive processes. Subjects are sometimes (a) unaware of the existence of a stimulus that importantly influenced a response, (b) unaware of the existence of the response, and (c) unaware that the stimulus has affected the response. It is proposed that when people attempt to report on their cognitive processes, that is, on the processes mediating the effects of a stimulus on a response, they do not do so on the basis of any true introspection. Instead, their reports are based on a priori, implicit causal theories, or judgments about the extent to which a particular stimulus is a plausible cause of a given response. This suggests that though people may not be able to observe directly their cognitive processes, they will sometimes be able to report accurately about them. Accurate reports will occur when influential stimuli are salient and are plausible causes of the responses they produce, and will not occur when stimuli are not salient or are not plausible causes.

"Why do you like him?" "How did you solve this problem?" "Why did you take that job?"

In our daily lives we answer many such questions about the cognitive processes underlying our choices, evaluations, judgments, and behavior. Sometimes such questions are asked by social scientists. For example, investigators have asked people why they like particular po-

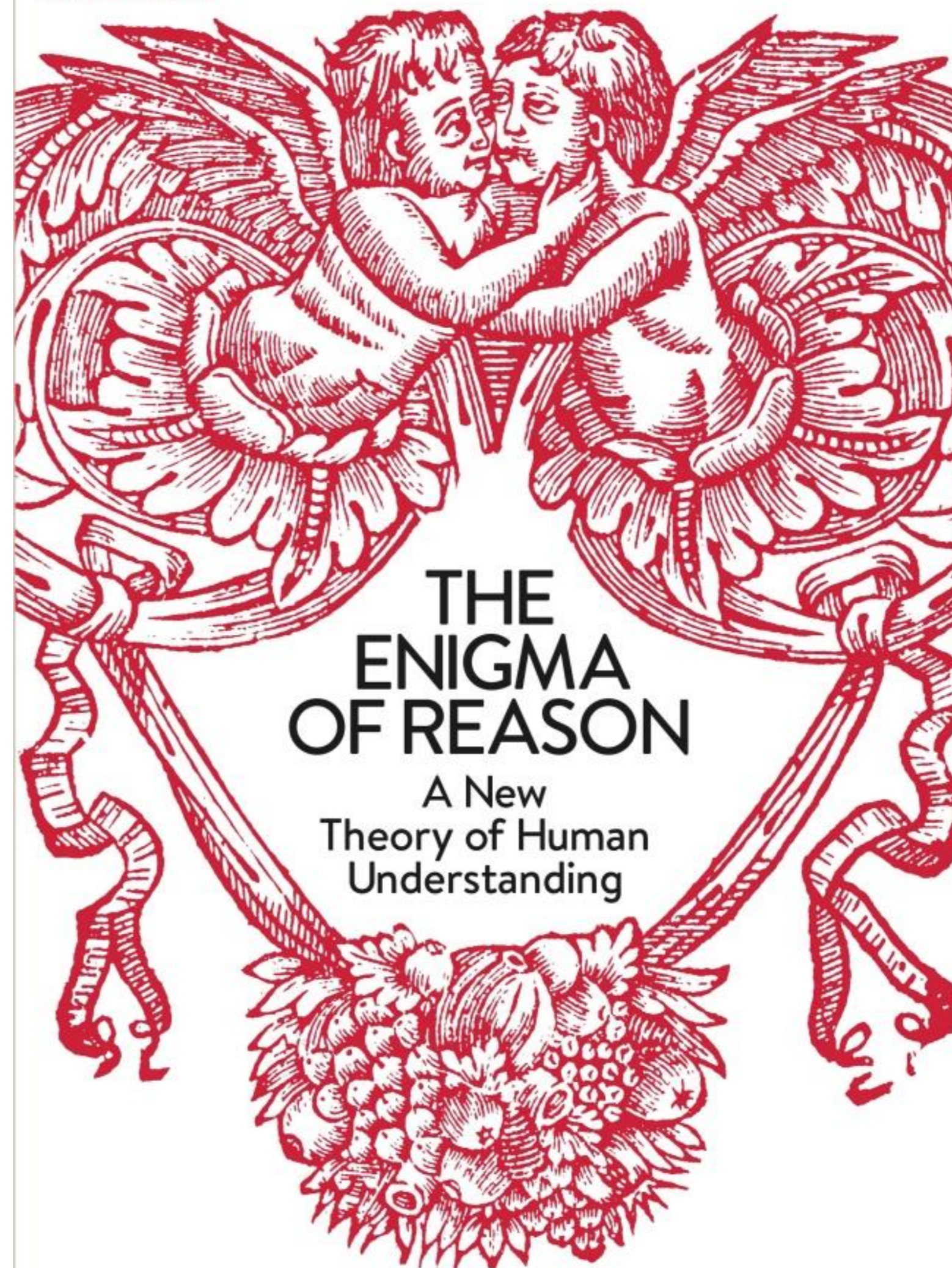
The writing of this paper, and some of the research described, was supported by grants GS-40085 and BNS75-23191 from the National Science Foundation. The authors are greatly indebted to Eugene Borgida, Michael Kruger, Lee Ross, Lydia Temoshok, and Amos Tversky for innumerable ideas and generous and constructive criticism. John W. Atkinson, Nancy Bellows, Dorwin Cartwright, Alvin Goldman, Sharon Gurwitz, Ronald Lemley, Harvey London, Hazel Markus, William R. Wilson, and Robert Zajonc provided valuable critiques of earlier drafts of the paper.

Requests for reprints should be sent to Richard E. Nisbett, Research Center for Group Dynamics, Institute for Social Research, University of Michigan, Ann Arbor, Michigan 48109.

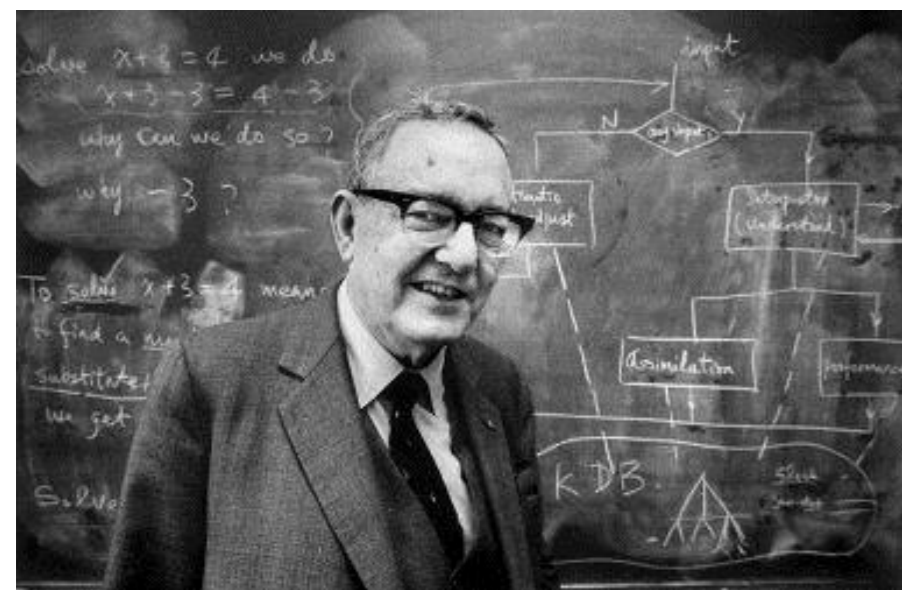
litical candidates (Gaudet, 1955) or detergents (Kornhauser & Lazarsfeld, 1935), why they chose a particular occupation (Lazarsfeld, 1931), to go to graduate school (Davis, 1964) or to become a juvenile delinquent (Burt, 1925), why they got married or divorced (Goode, 1956) or joined a voluntary organization (Sills, 1957) or moved to a new home (Rossi, 1955) or sought out a psychoanalyst (Kadushin, 1958), or failed to use a contraceptive technique (Sills, 1961). Social psychologists routinely ask the subjects in their experiments why they behaved, chose, or evaluated as they did. Indeed, some social psychologists have advocated the abandonment of the social psychology experiment and its deceptive practices and have urged that subjects simply be asked how their cognitive processes *would* work if they were to be confronted with particular stimulus situations (Brown, 1962; Kelman, 1966).

Recently, however, several cognitive psychologists (Mandler, 1975a, 1975b; Miller,

allen lane



Hugo Mercier Dan Sperber



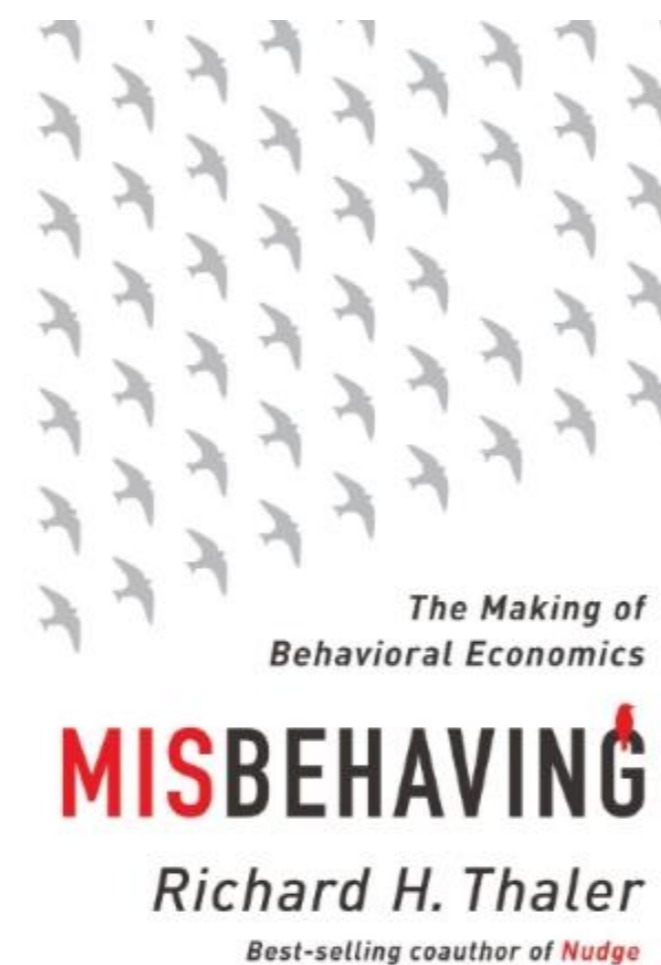
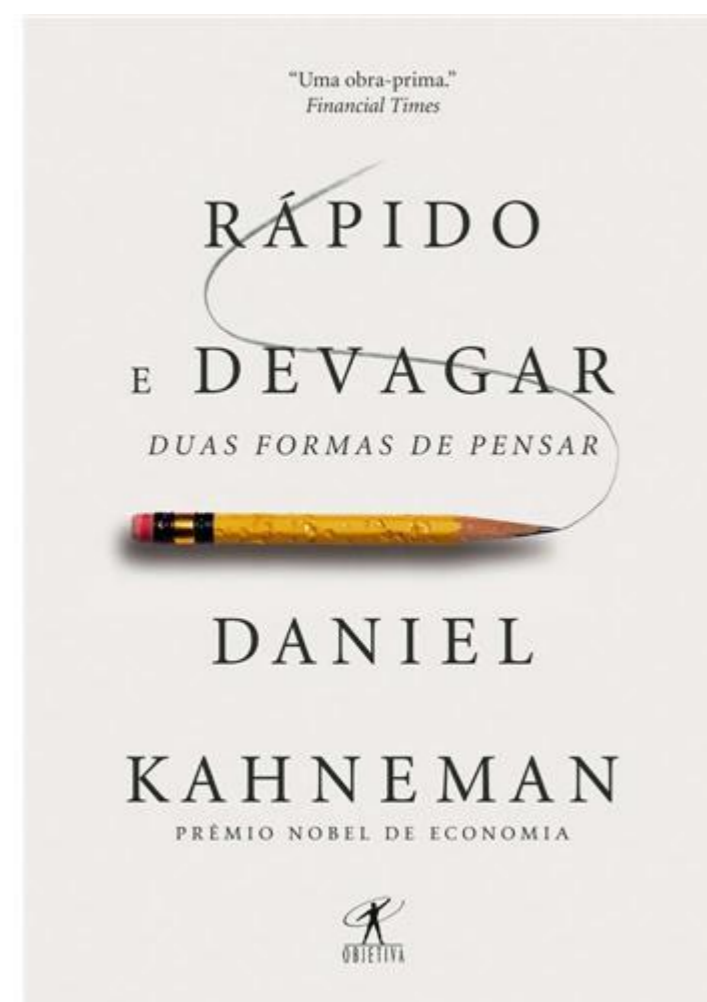
Herbert Simon



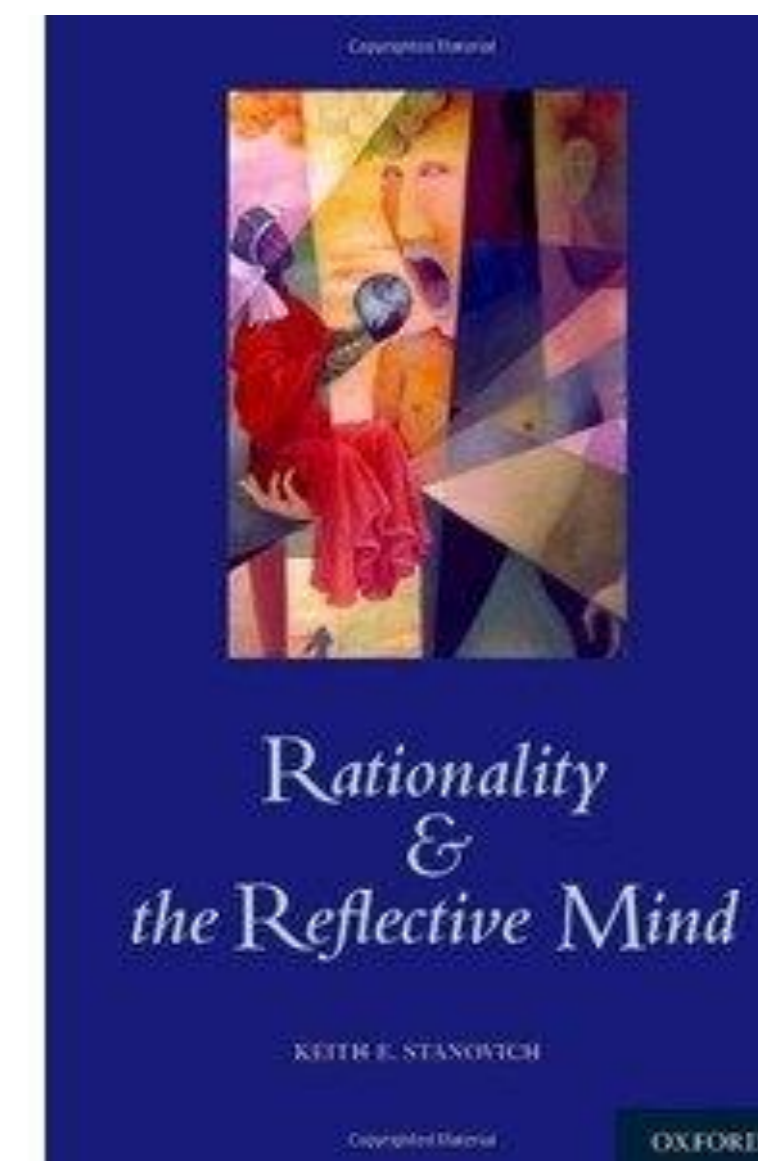
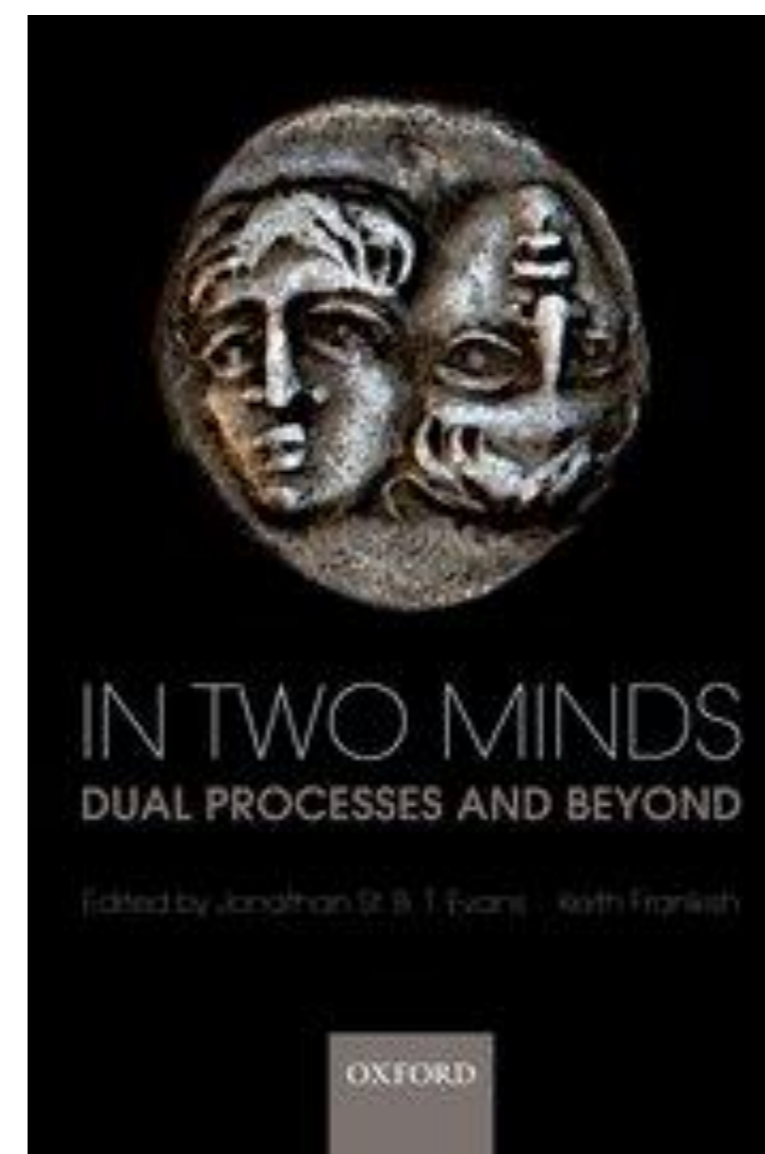
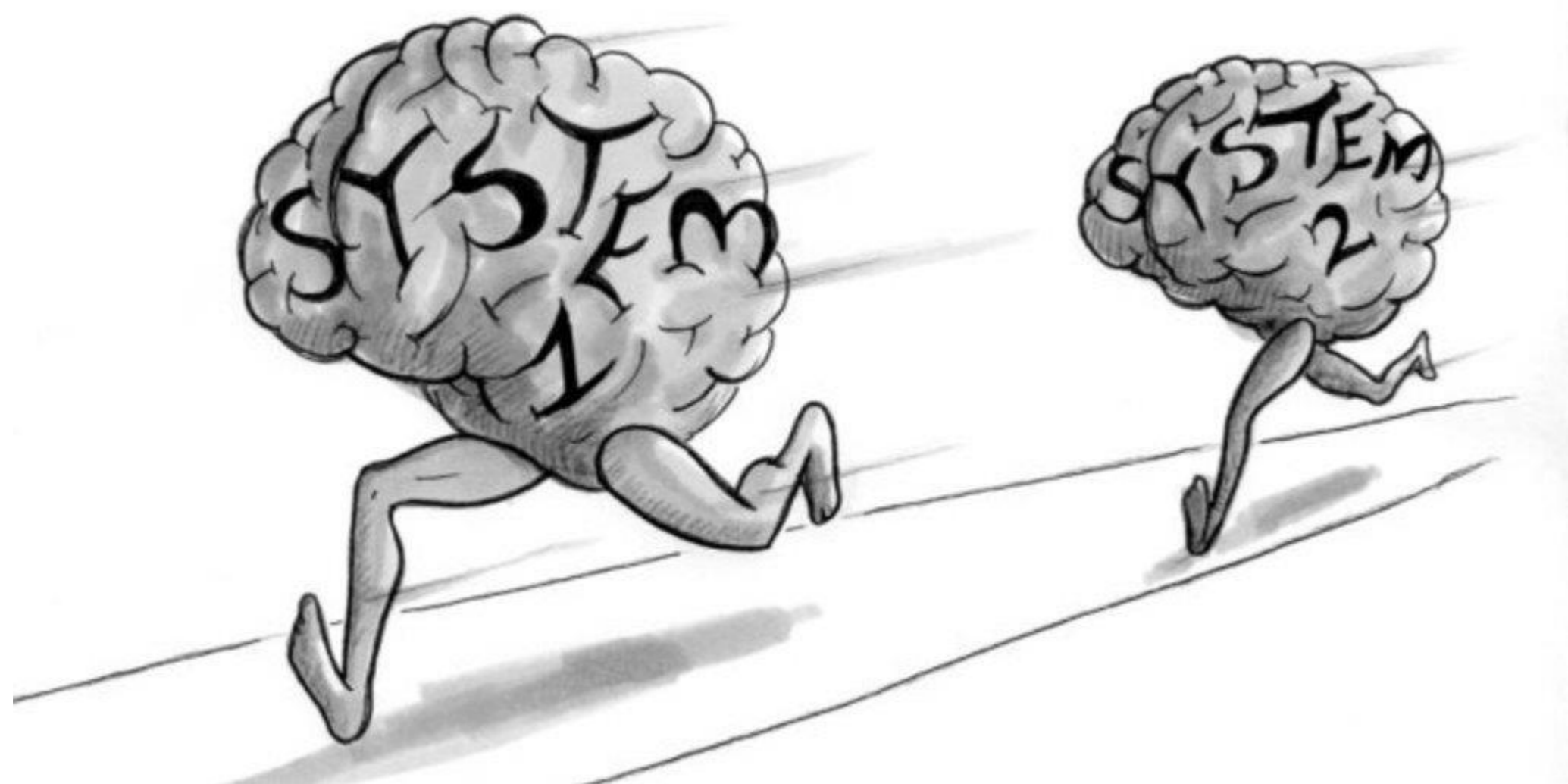
Daniel Kahneman
e Amos Tversky



Richard Thaler

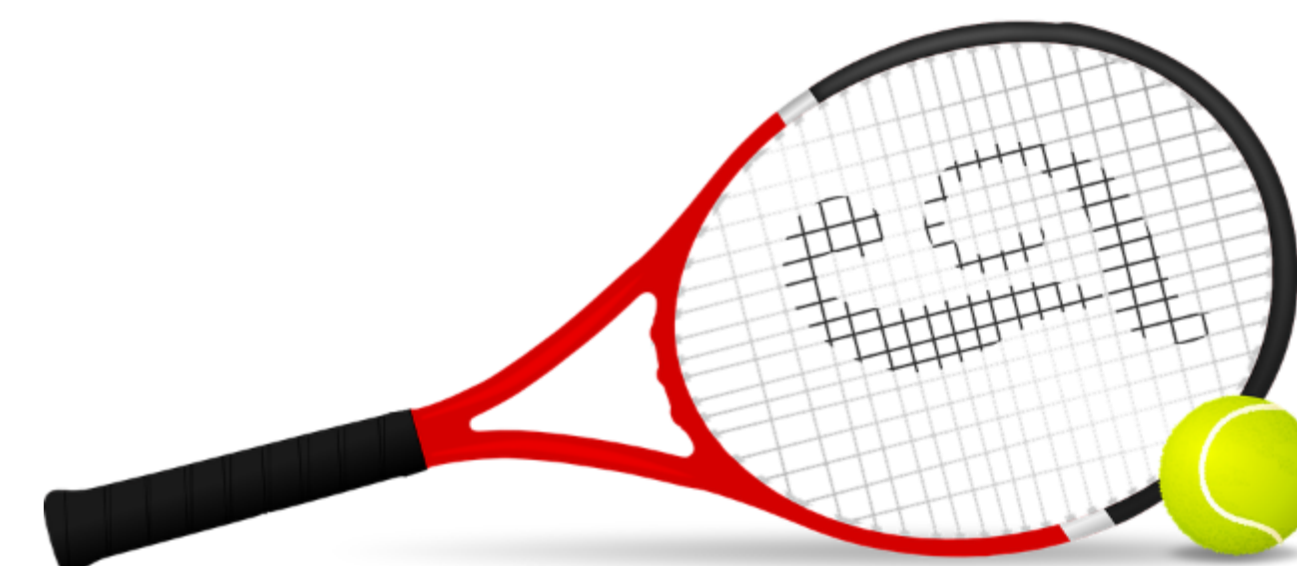


PRECURSORES: ECONOMIA COMPORTAMENTAL



Responda o mais rápido que puder:

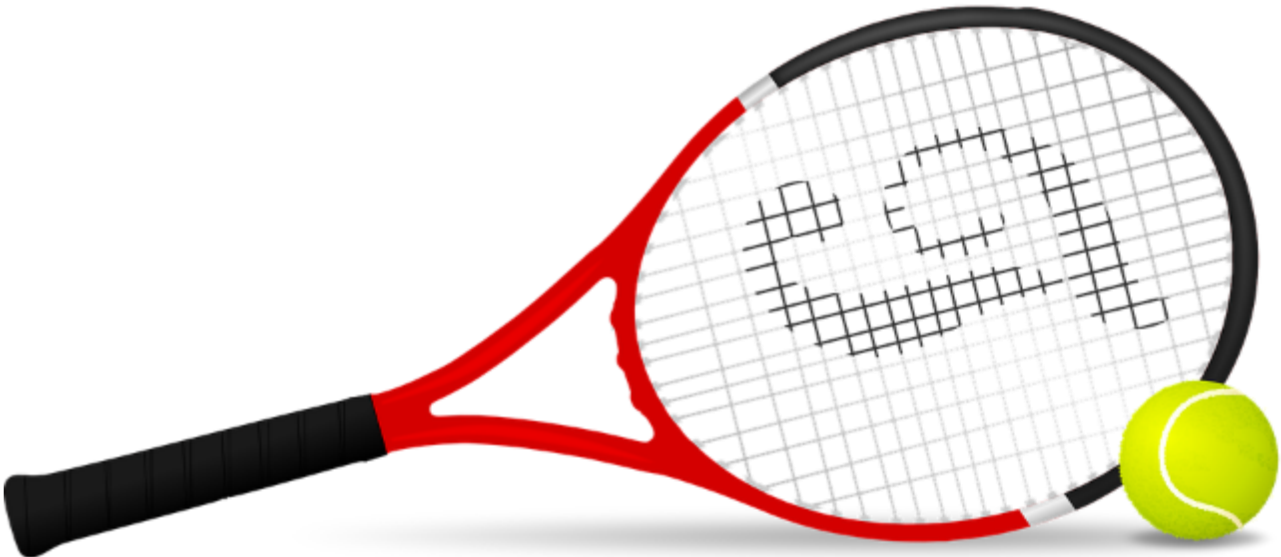
- Uma raquete e uma bola custam R\$ 1,10
- A raquete custa R\$ 1,00 a mais que a bola
 - **Quanto custa a bola?**



Respostas

- R\$ 0,10

Resposta do “Sistema 1”



Respostas

- R\$ 0,05

Resposta do “Sistema 2”

Raquete (x); Bola (y)

$$x+y = 1,10$$

$$X = 1 + y$$

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

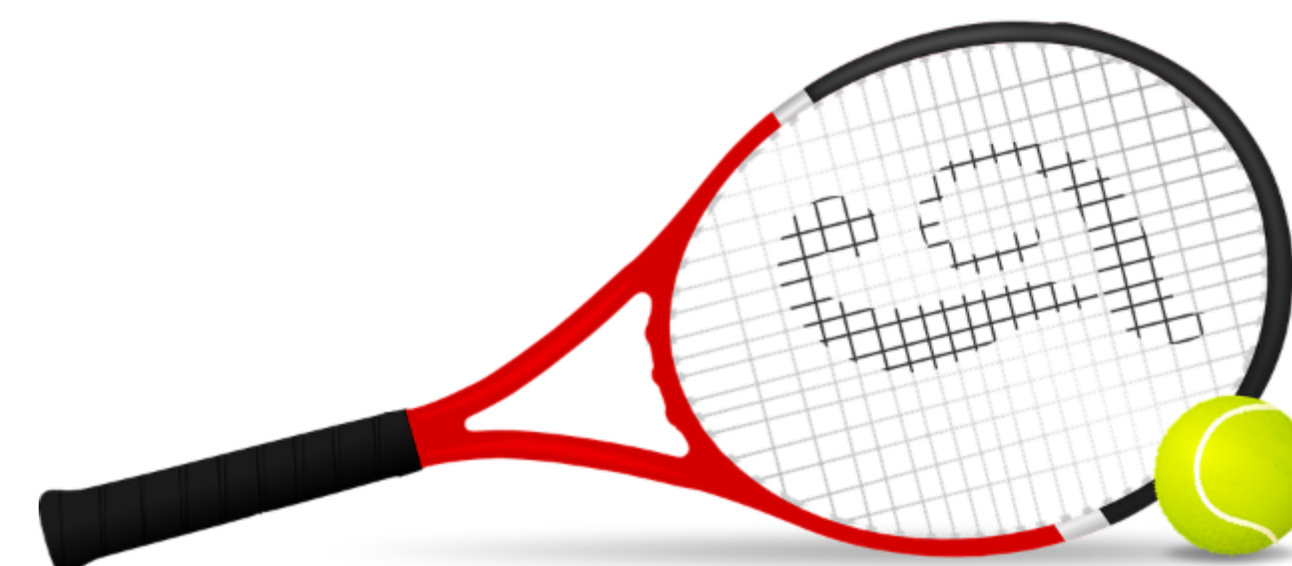
$$1+2y=1,10$$

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

$$2y=0,10$$

$$y=0,05$$

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



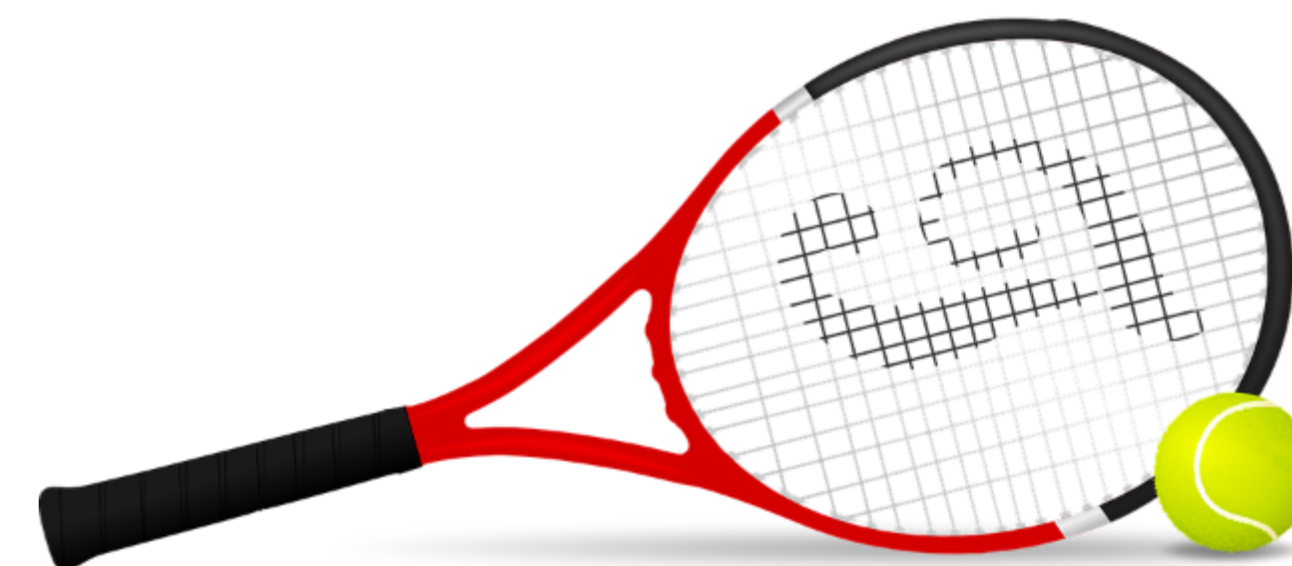
Respostas

R\$ 0,05

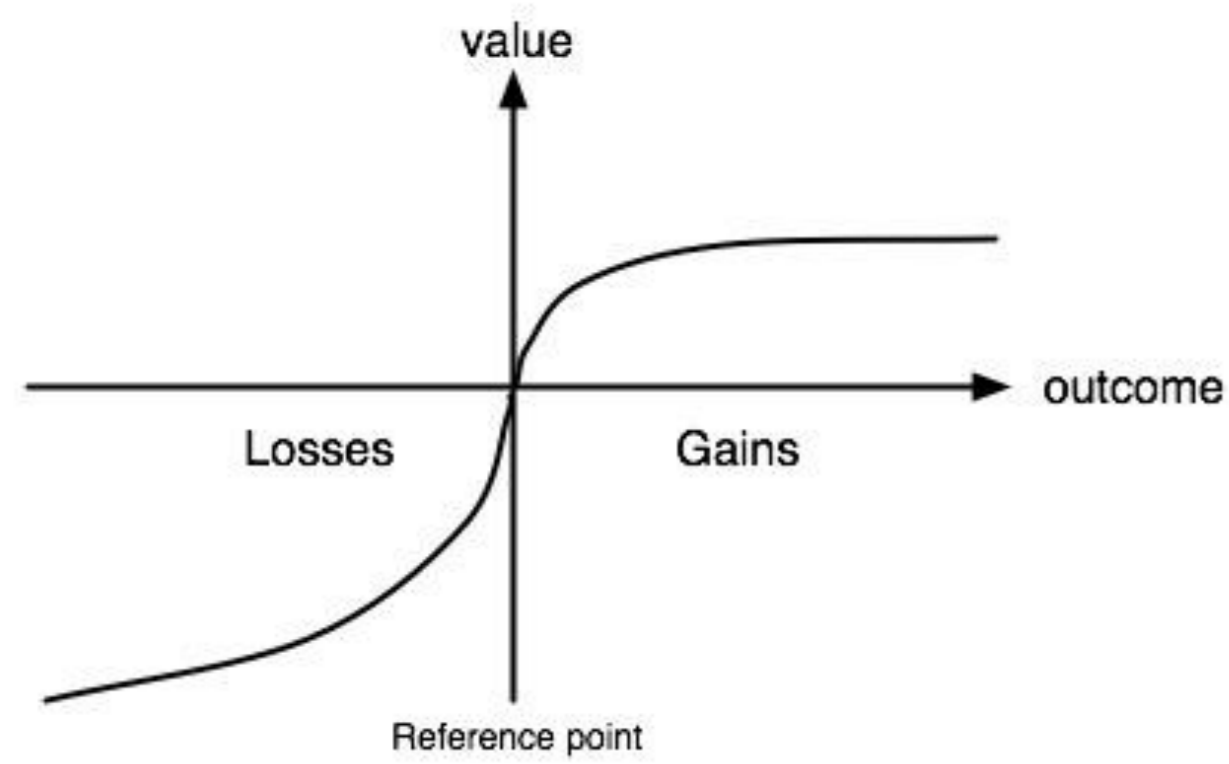
Se a bola custasse R\$0,10, como a raquete custa R\$ 1 a mais, a soma seria R\$1,20...

Preciso ajustar...

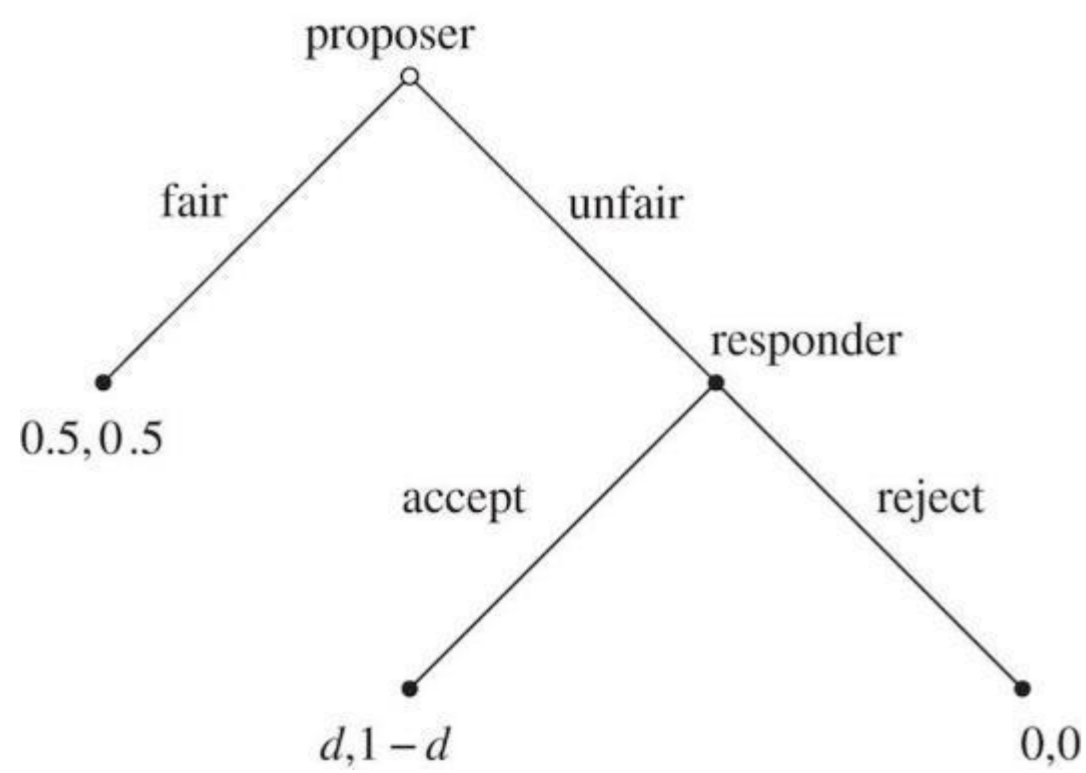
$$1,05 + 0,05 = 1,10$$



HEURÍSTICAS E VIESES



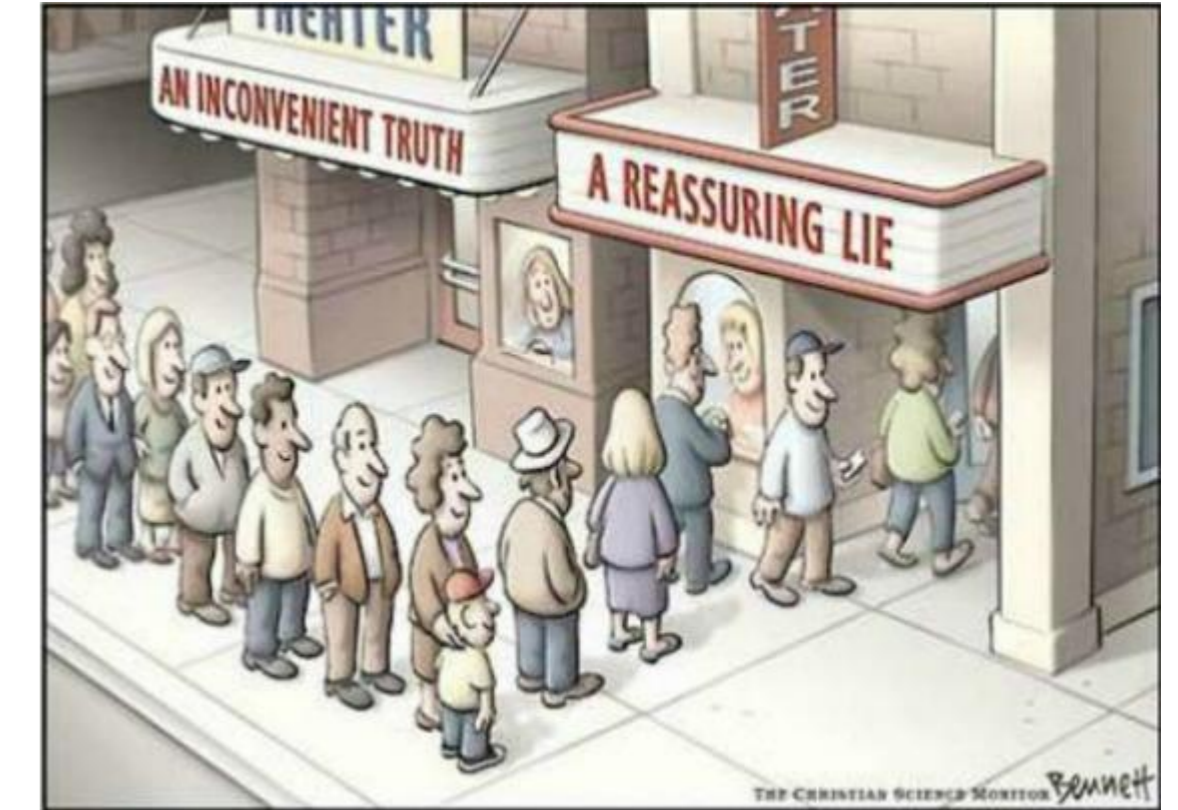
Aversão ao risco



Instintos pró-sociais



Heurística da disponibilidade



Viés de confirmação

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**



Com a palavra, vocês!

PollEv.com/ricardohorta604

ALGUNS PRINCÍPIOS DO COMPORTAMENTO

Pensamos automaticamente

RACIONALIDADE LIMITADA

Informações incompletas, recursos mentais escassos, premência de tempo: simplificamos decisões complexas

Tabela 0.1 As pessoas têm dois sistemas de pensamento

Os indivíduos têm dois sistemas de pensamento: o sistema automático e o sistema deliberativo. O sistema automático influencia quase todos os nossos julgamentos e decisões.

Sistema automático	Sistema deliberativo
Considera o que vem automaticamente à mente (<i>molde estreito</i>)	Considera um conjunto amplo de fatores relevantes (<i>molde amplo</i>)
Fáceis	Trabalhosos
Baseados em associações	Baseados no raciocínio
Intuitivos	Reflexivos

Fontes: Kahneman 2003; Evans 2008.

Pensamos socialmente

ANIMAIS SOCIAIS

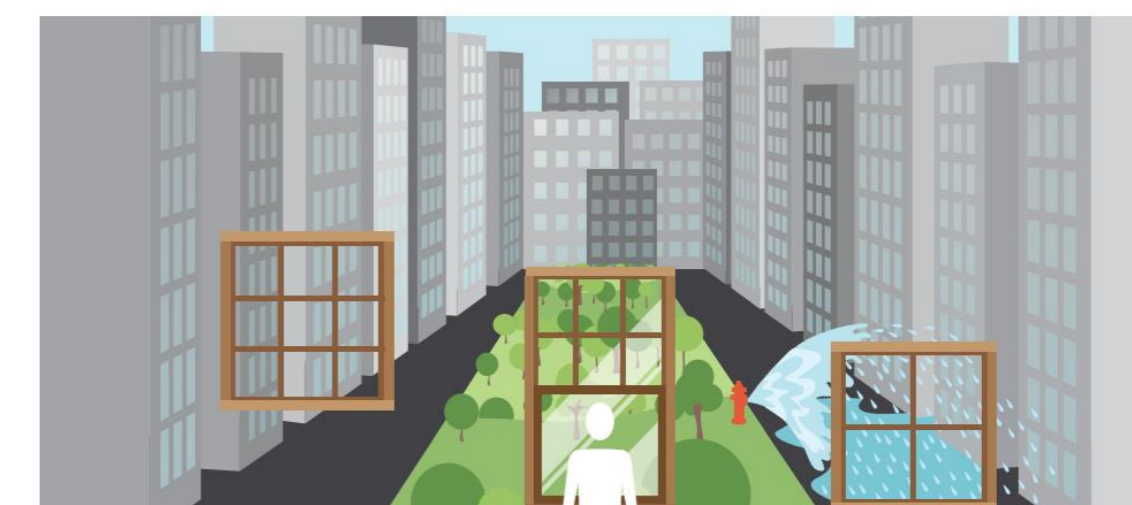
Somos altamente influenciáveis pelo que nossos pares fazem. Seguimos manadas. Somos cooperadores condicionais.



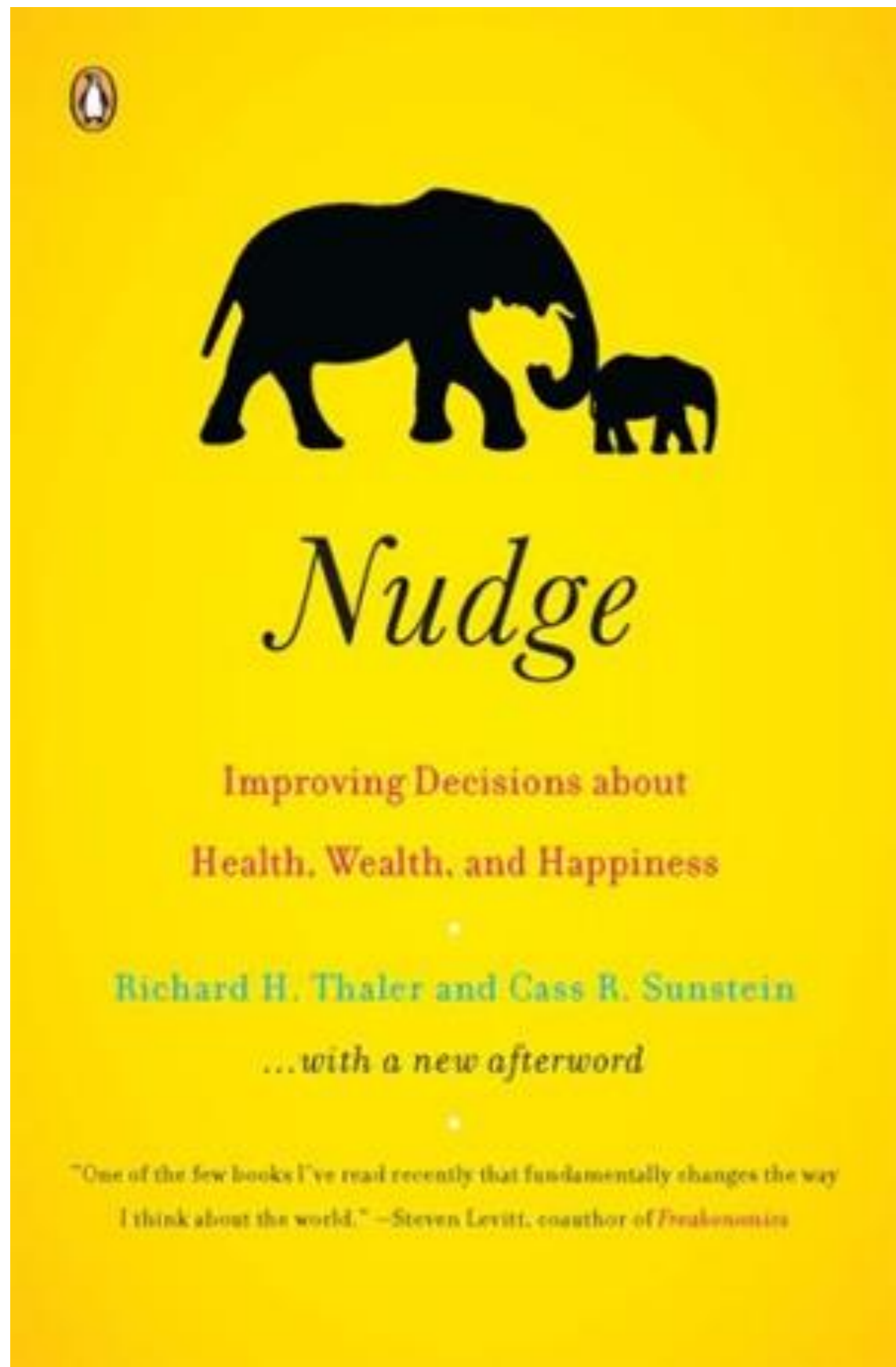
Pensamos com modelos mentais

NÃO HÁ EXPERIÊNCIA “OBJETIVA”

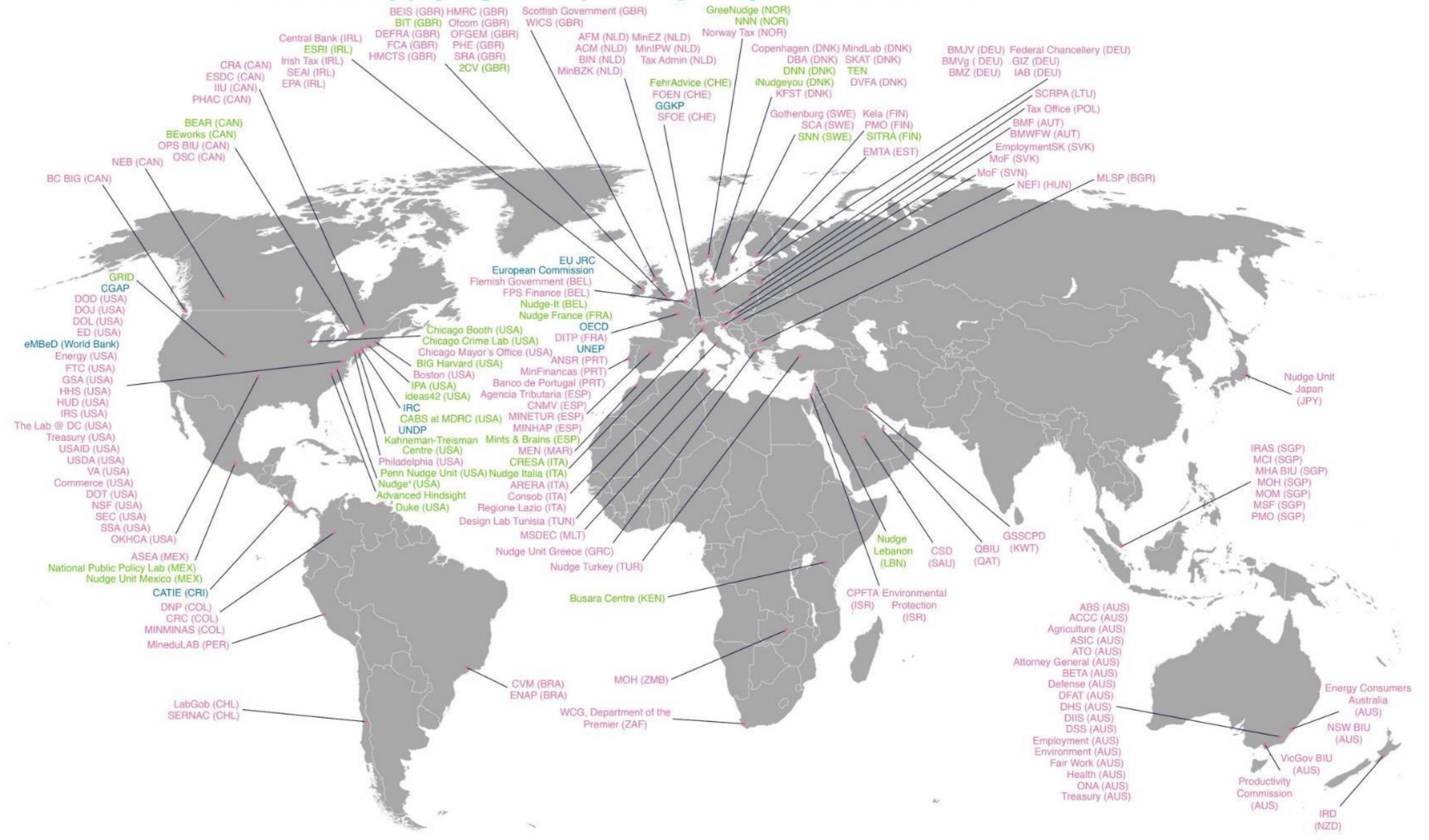
Temos uma visão parcial do mundo, com base nas representações mentais das nossas experiências.



“NUDGE UNITS”



Behavioural Insights and Public Policy Institutions applying BI to public policy around the world



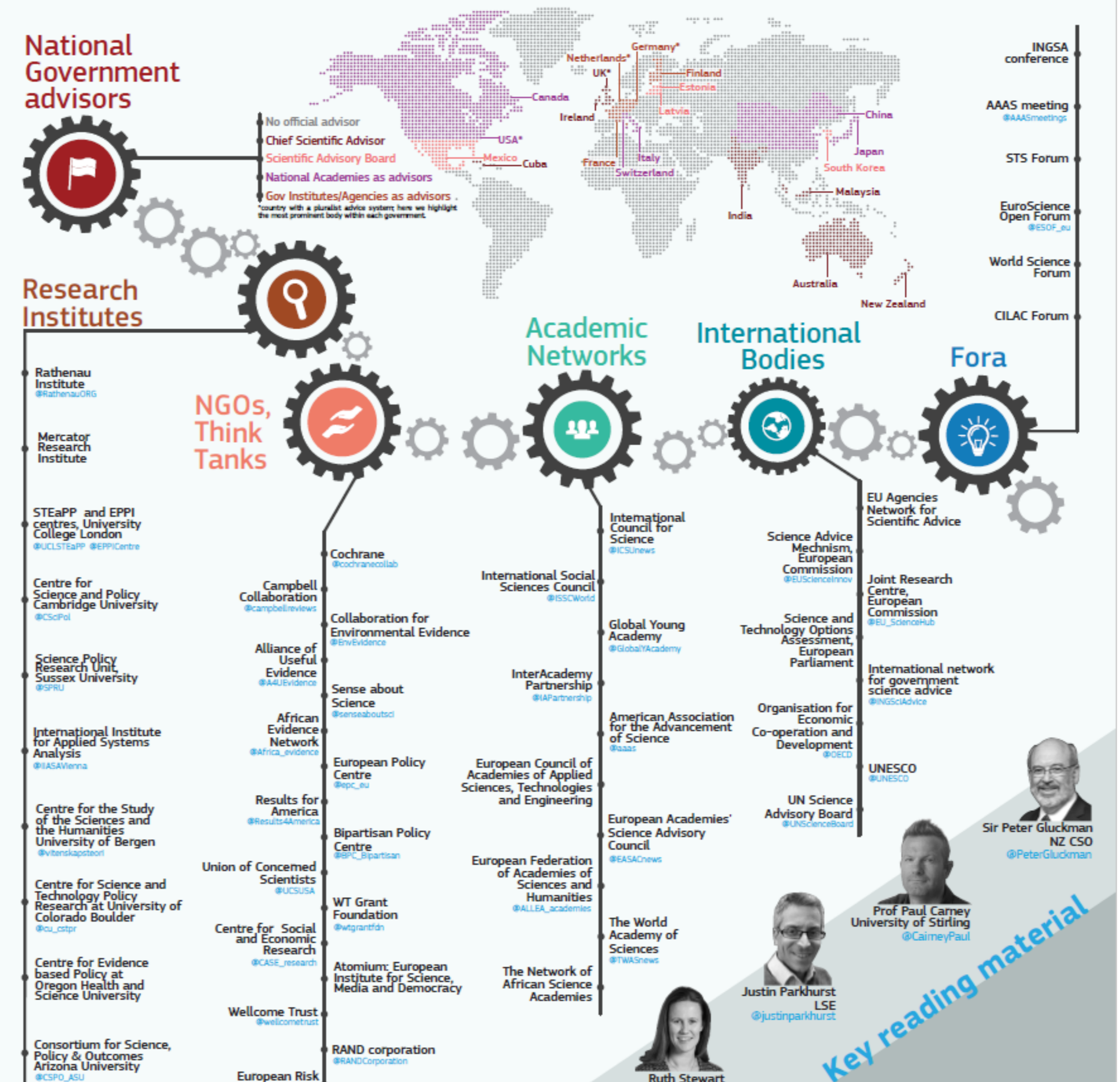
Institutions inside government Institutions outside government Multi-national organisations

Source: OECD Research (2018)

Snapshot of the Evidence Informed Policy Landscape

The ecosystem of evidence informed policymaking has seen a flurry of activity recently. This infographic is an attempt to capture all key organisations which work to advance evidence informed policy conceptually and practically. This is a record of the **thinkers about evidence and policy** and not necessarily of all the do-ers, although these worlds often overlap.

Click on any name to visit their homepage for more info
Click here for a complete twitter list of all accounts mentioned in this infographic



EXEMPLOS PRÁTICOS



EXEMPLOS PRÁTICOS

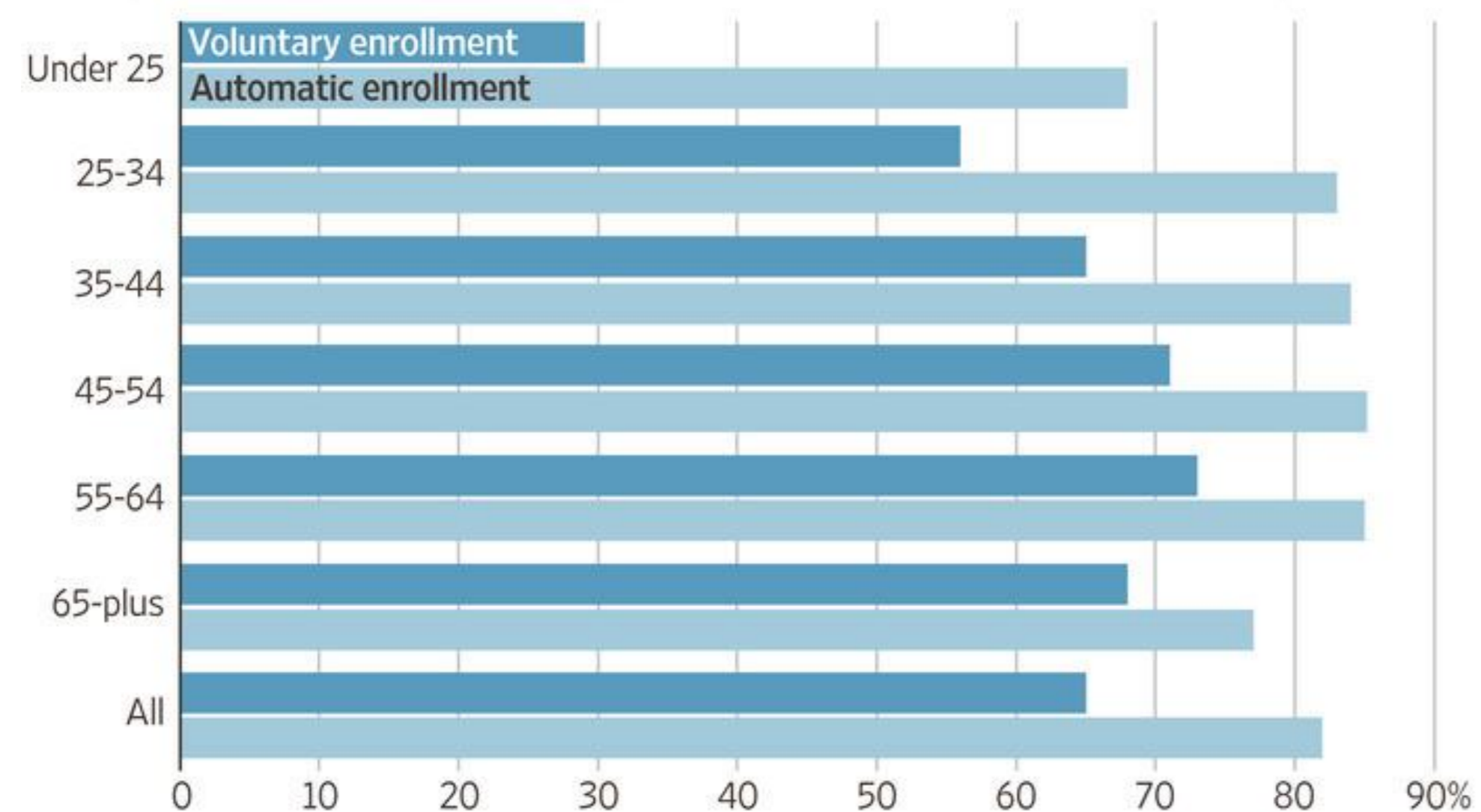


EXEMPLOS PRÁTICOS

Pensando automaticamente: modo *default*

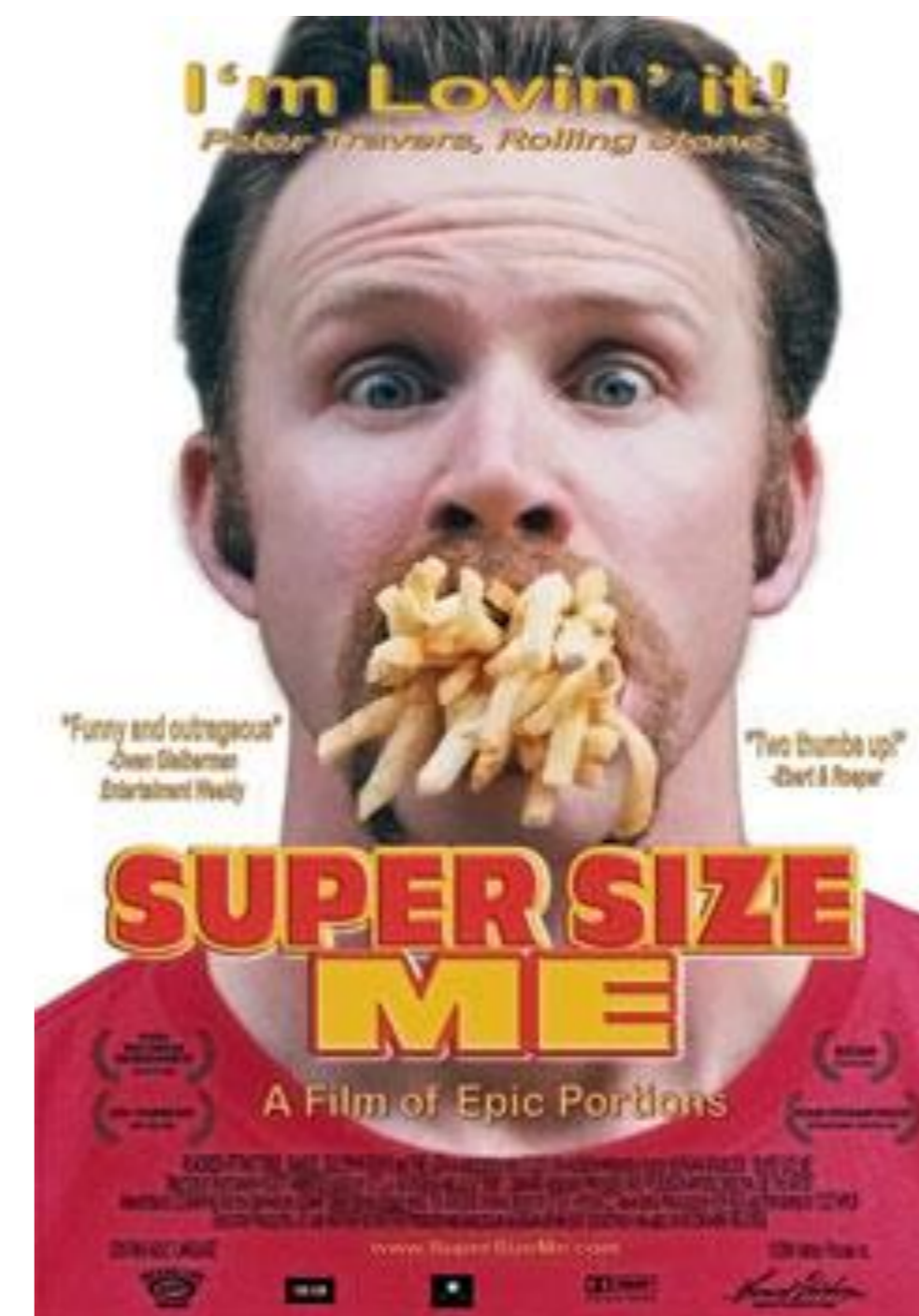
Little Nudge, Big Impact

Participation rates by age for Vanguard defined-contribution retirement plans



Source: Vanguard Group data for 2013 on about 400 plans and 800,000 participants and eligible nonparticipants

THE WALL STREET JOURNAL.



SEGURO VIAGEM

Quer viajar mais seguro por R\$ 18,16 ?

Contrate um **seguro viagem**, ele valerá para **todos os passageiros** desta compra.

- Sim!** Quero viajar seguro.
- Não!** Obrigado.

😊 Você vai viajar mais **seguro!**

Com apenas **R\$ 6,05** por dia por passageiro você garante:

- ✓ **Despesa Médica Hospitalar: R\$ 10.000,00**
- ✓ **Seguro de Bagagem Extraviada: R\$ 600,00**
- ✓ **Despesas Farmaceuticas: R\$ 300,00**

Seguros promo




Veja sua cobertura completa.

Taxa de Adesão dos Servidores Públicos Federais			
(participantes do Plano ExecPrev da Funpresp-Exe)			
Ano	Entrantes no Serviço Público (acima do teto INSS)	Adesões à Funpresp	Tx. Adesão
2013	14.713	2.131	14%
2014	19.136	6.025	31%
2015	11.370	9.787	86%
2016	10.692	10.732	99%
2017	7.224	11.172	155%*
Total	63.135	39.847	63%

Fonte: base de Ingressos e Adesões de 21 de novembro de 2017 - SGP/MPDG.

Elaboração: GEARC/Funpresp-Exe.

(*) inclui servidores ingressantes de outros anos e aqueles que migraram de regime.

	Behaviourally-tested initiatives: initiatives explicitly tested, or scaled out after an initial ad-hoc experiment.
	Behaviourally-informed initiatives: initiatives designed explicitly on previously existing behavioural evidence.
	Behaviourally-aligned initiatives: initiatives that, at least a posteriori, can be found to be aligned to behavioural evidence.

EXEMPLOS PRÁTICOS

Pensando socialmente: normas sociais



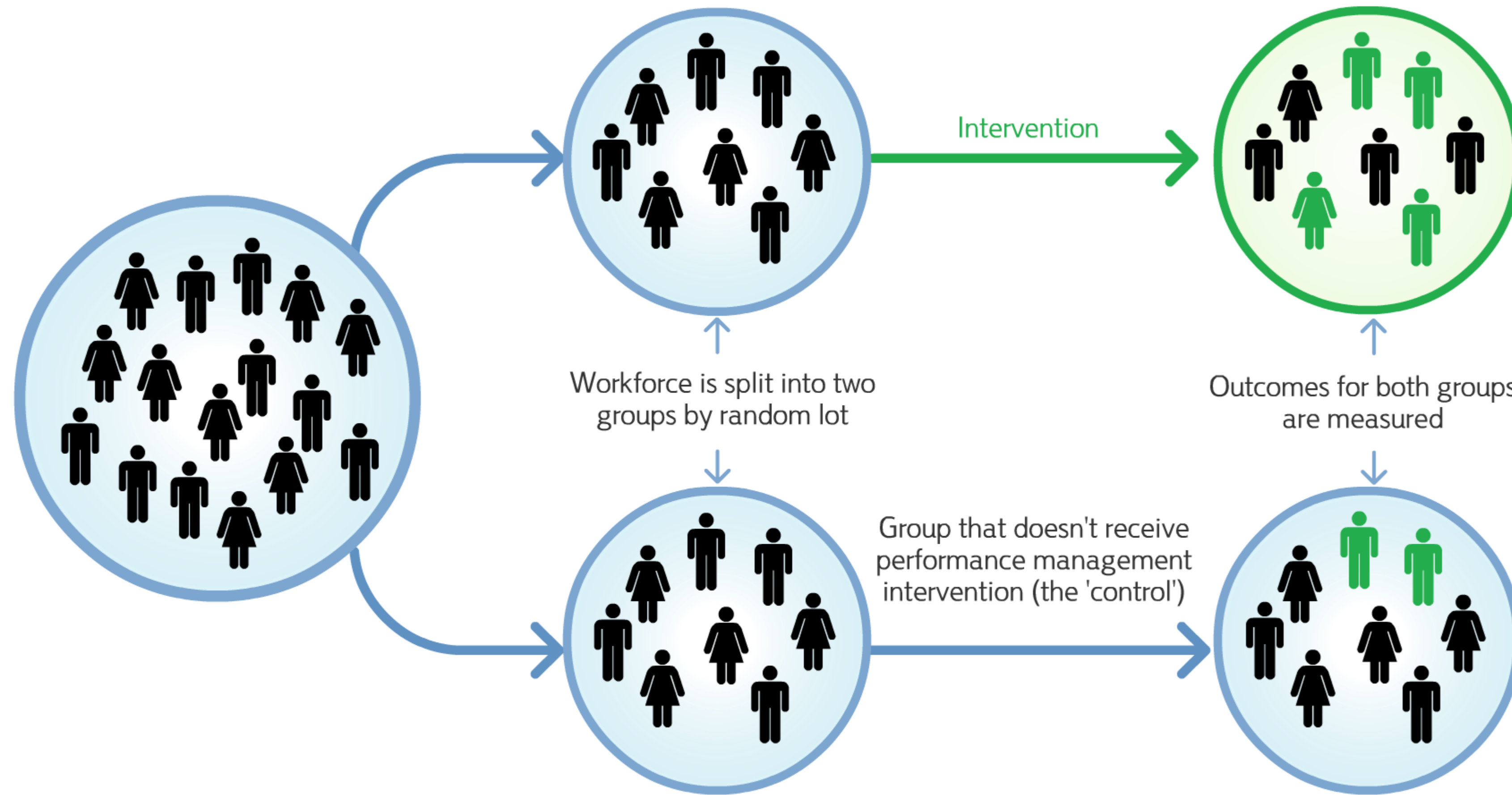
EXEMPLOS PRÁTICOS


Pensando por modelos mentais: categorias culturalmente construídas




Picture 18: The transect walk around the village (from UNICEF, 2011)

E, SOBRETUDO... EXPERIMENTAÇÃO!



 = No improvement in their performance

 = Improvement in their performance

ALGUMAS FERRAMENTAS DE “NUDGING”

01

DEFAULTS

O modo padrão pré-selecionado induz a escolha predefinida

02

SALIÊNCIA

O que é novo, mais chamativo, etc. atrai maior atenção e influencia decisão

03

NORMAS SOCIAIS

O que os outros fazem influencia fortemente nosso comportamento

04

SIMPLIFICAÇÃO

A mente não consegue lidar com muita informação complexa ao mesmo tempo

05

COMPROMISSOS

Tendemos a cumprir promessas que fizemos publicamente com os demais

06

LEMBRETES

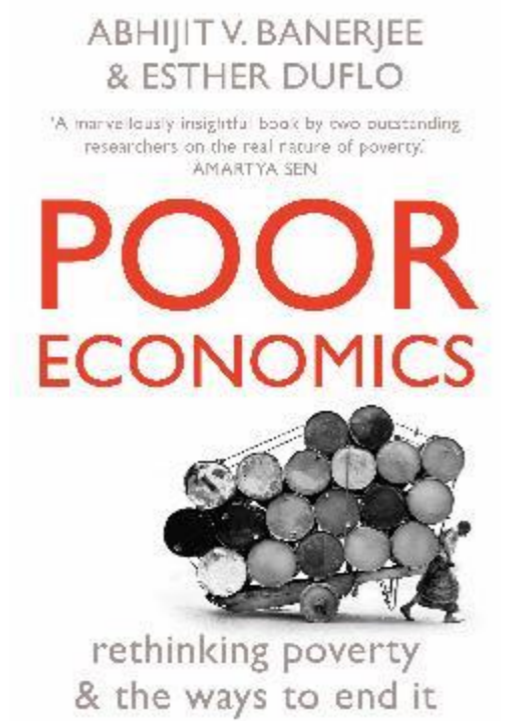
Chamar atenção para prazos ou elementos importantes funciona



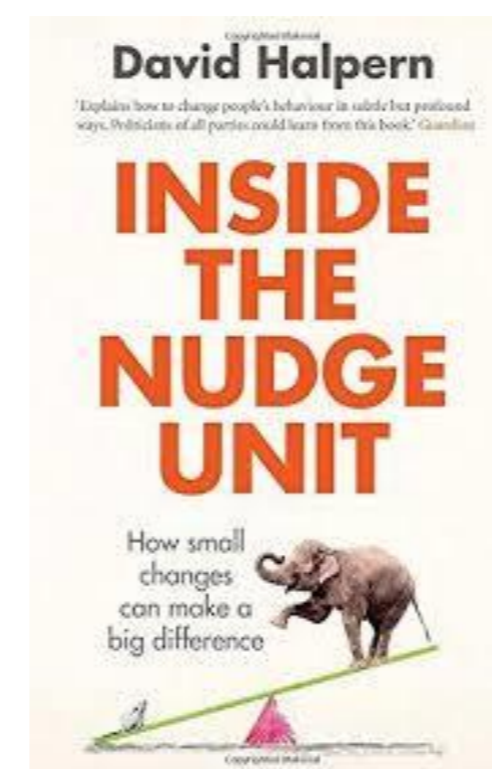
David Halpern



Dan Ariely



Esther Duflo

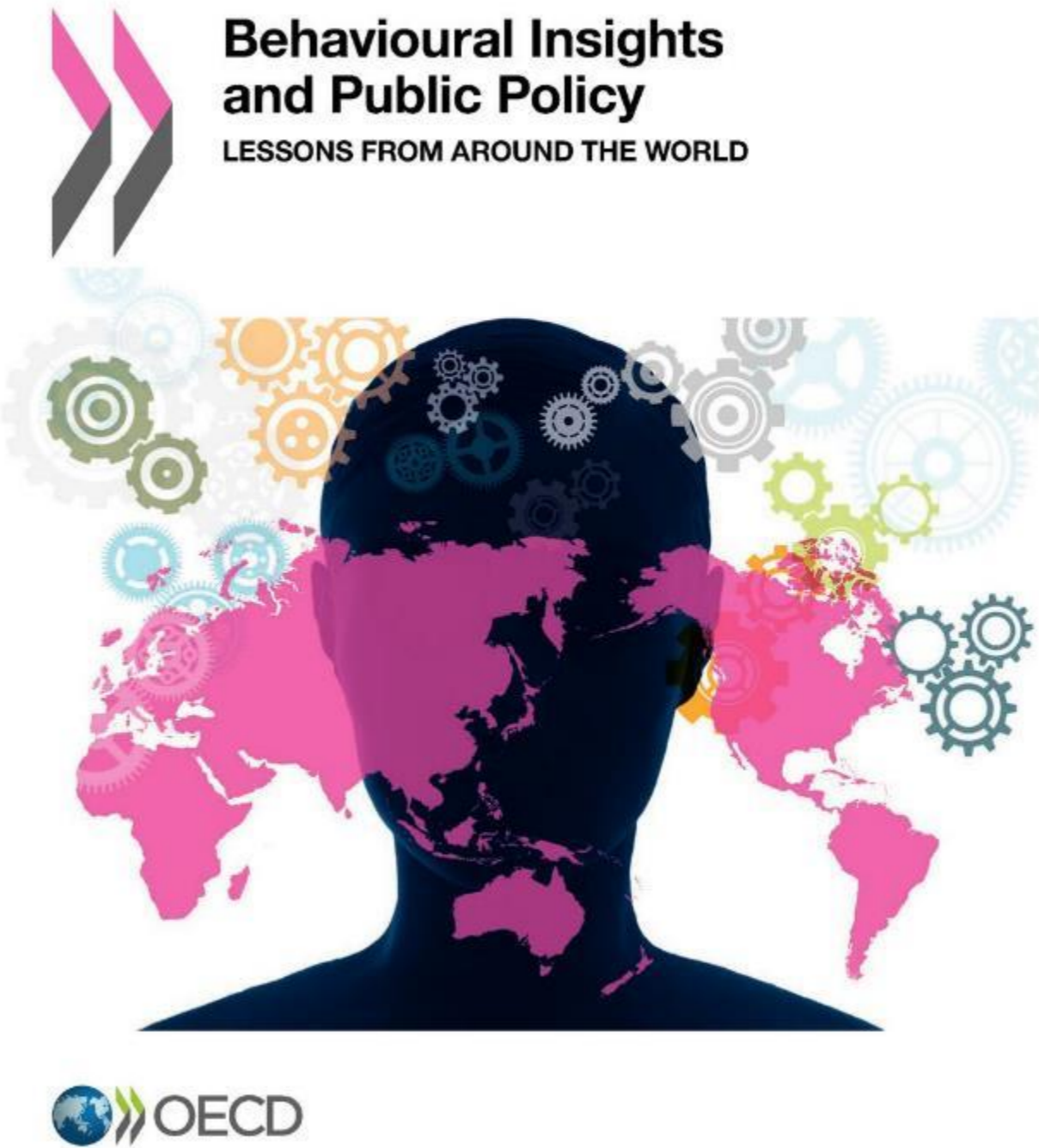
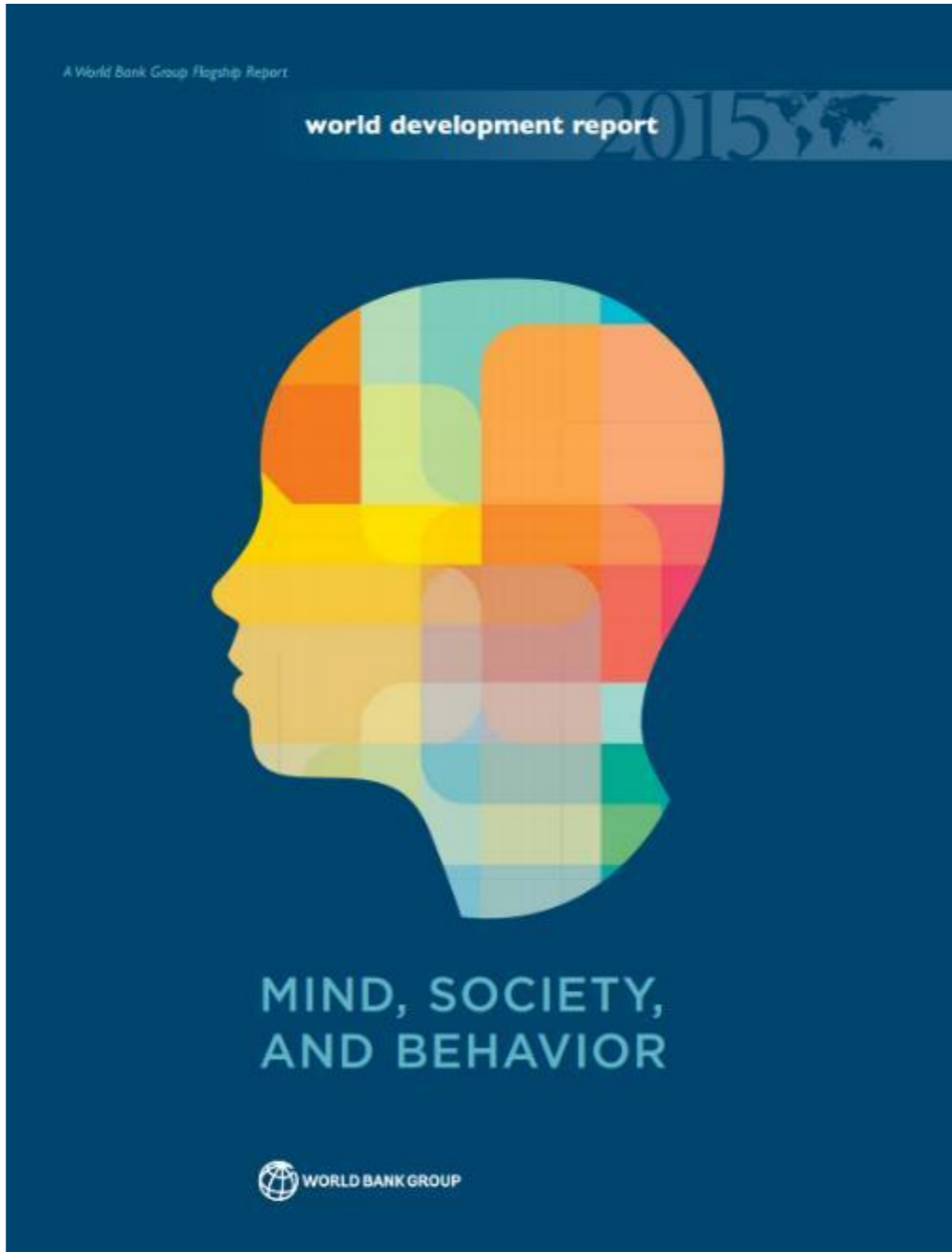
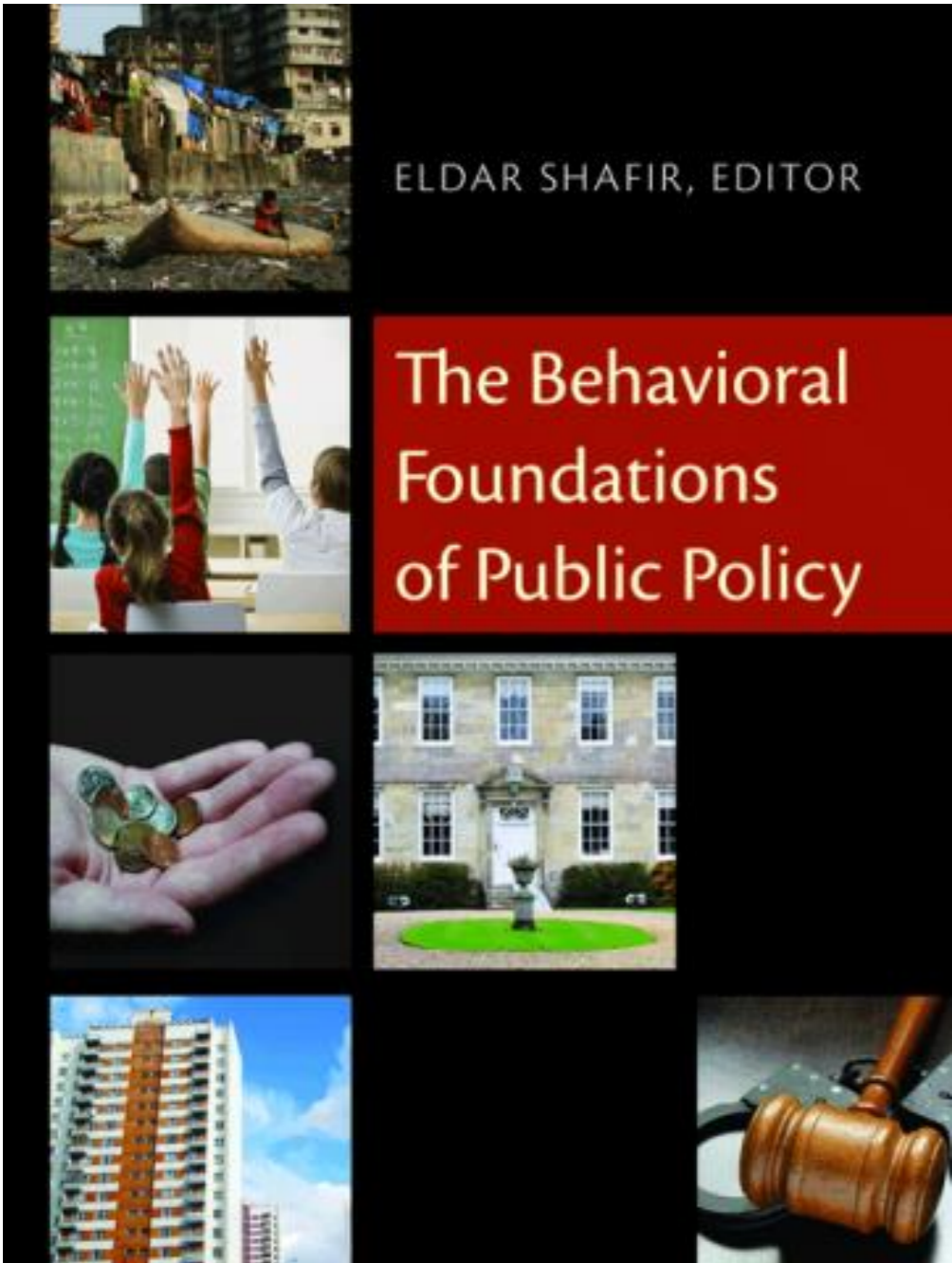


Colin Camerer

DIFUSORES DA AGENDA

Baixe aqui o **Guia de Economia Comportamental e Experimental!**
Mais de **7.000** Downloads!

UMA AGENDA RESPEITÁVEL



O QUE A ENAP ESTÁ FAZENDO COM ISSO?

“MANDA NUDGES”!

2018, ANO DOS “NUDGES”

NA ENAP

Inserir o tema na agenda do governo federal

Fazer da ENAP um dos *hubs* do tema no Brasil

Pautar tema na transição governamental

Iniciar “Nudge Unit” brasileira?



Mapear redes

Trazer as pessoas e instituições envolvidas no assunto



Eventos

Disseminação da agenda



Oficinas... e experimentos?

Nudges + *Design Thinking* no G.Nova

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

Muito obrigado!



ricardolinshorta@gmail.com
ricardo.horta@enap.gov.br



<https://ufmg.academia.edu/RicardoHorta>



https://www.researchgate.net/profile/Ricardo_Horta2