

Escola Nacional de Administração Pública- ENAP
Programa de Aperfeiçoamento para Carreiras

Economia Comportamental Aplicada às Políticas Públicas

Docentes: *Antonio Claret Campos Filho*
Luis Henrique da Silva de Paiva

Brasília, Maio de 2019

Aula 5.2

Questões éticas a serem
consideradas

O Efeito Isca (Decoy Effect)

<http://www.natgeotv.com/ca/brain-games/videos/the-decoy-effect>

Pausa para um comercial:

**Que tal assinar a
The Economist?**

Qual a sua escolha?

Subscriptions

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

- Economist.com subscription – US \$59.00**
One year subscription to Economist.com.
Includes online access to all articles from *The Economist* since 1997.

- Print subscription – US \$125.00**
One year subscription to the print edition of *The Economist*.

- Print & web subscription – US \$125.00**
One year subscription to the print edition of *The Economist* and online access to all articles from *The Economist* since 1997.

Qual a sua escolha?

Subscriptions

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

- | | | | |
|--------------------------|---|---|------------|
| <input type="checkbox"/> | Economist.com subscription – US \$59.00
One year subscription to Economist.com.
Includes online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997. |  | 16% |
| <input type="checkbox"/> | Print subscription – US \$125.00
One year subscription to the print edition of <i>The Economist</i> . |  | 0% |
| <input type="checkbox"/> | Print & web subscription – US \$125.00
One year subscription to the print edition of <i>The Economist</i> and online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997. |  | 84% |

E agora?!

Subscriptions

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

- Economist.com subscription – US \$59.00**
One year subscription to Economist.com.
Includes online access to all articles from *The Economist* since 1997.





- Print & web subscription – US \$125.00**
One year subscription to the print edition of *The Economist* and online access to all articles from *The Economist* since 1997.

E agora?!

Subscriptions

Welcome to
The Economist Subscription Centre

Pick the type of subscription you want to buy or renew.

- | | | | | | |
|--------------------------|---|---|------------|---|------------|
| <input type="checkbox"/> | Economist.com subscription – US \$59.00
One year subscription to Economist.com.
Includes online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997. |  | 16% |  | 68% |
| <input type="checkbox"/> | Print & web subscription – US \$125.00
One year subscription to the print edition of <i>The Economist</i> and online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997. |  | 84% |  | 32% |

Questões éticas a serem consideradas

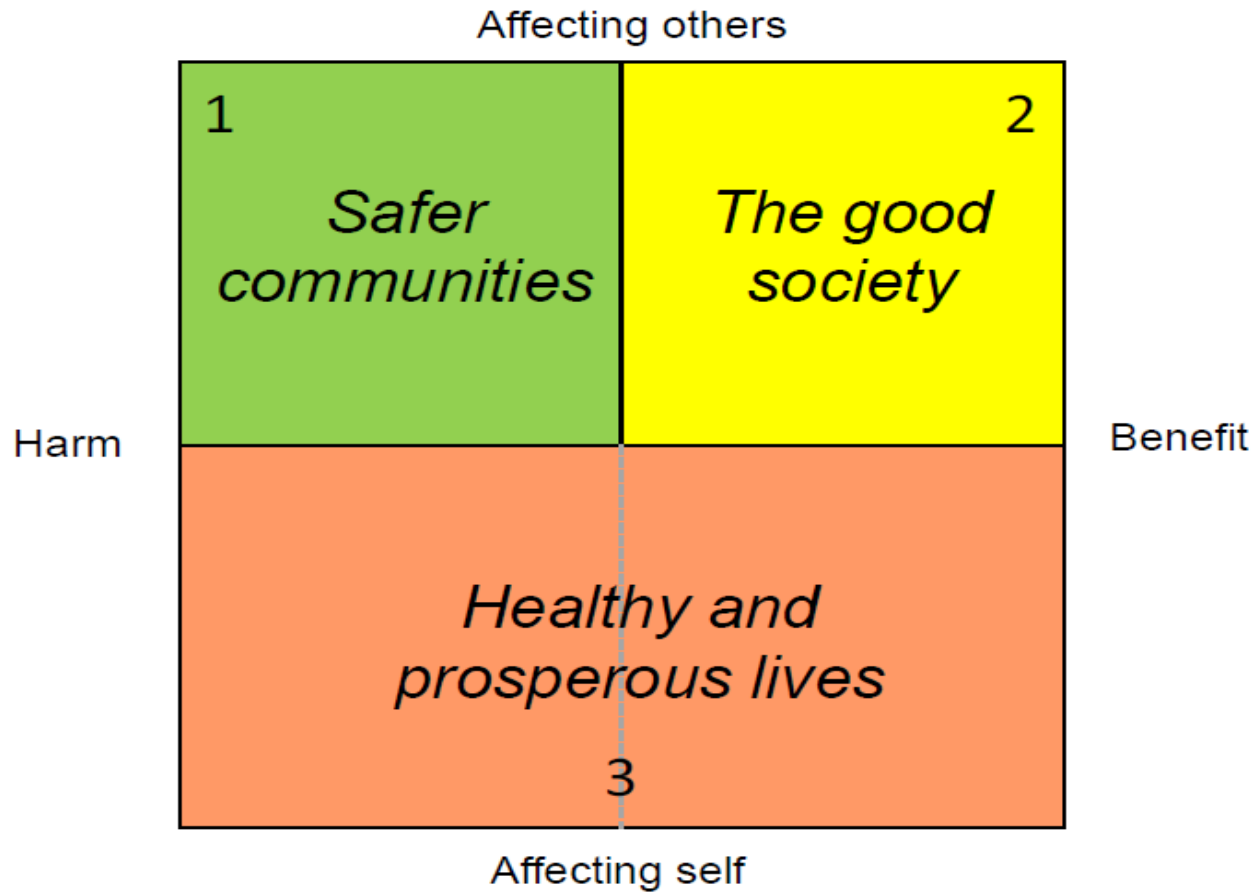
- OS INSTRUMENTOS COMPORTAMENTAIS PODEM SER – E FREQUENTEMENTE SÃO – USADOS COM OBJETIVOS DE MANIPULAÇÃO E INFLUÊNCIA INDEVIDA (PUBLICIDADE, DOUTRINAÇÕES...).

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).

Aceitabilidade da intervenção do Governo para mudar comportamentos

Fonte: MINDSPACE –BIT UK. 2010



State role more accepted



State role more controversial

The Nanny State? (Simpler. Sunstein, 2013)

- **Paternalismo:** ocorre quando o governo não acredita que as escolhas das pessoas irão promover seu bem-estar, e por isso atua para influenciar ou alterar tais escolhas – supostamente para o próprio bem delas.
 - **Quanto aos fins** (mais radical, visa alterar os objetivos das pessoas)
 - **Quanto aos meios** (*nudgers*). EX do GPS.

The Nanny State? (Sunstein, 2013)

- **Caixa de ferramentas paternalista:** grande leque de opções, de formas mais pesadas (prisão, multas - ou mesmo subsídios, por aplicarem incentivos materiais) a mais leves (campanhas educativas, informação com certo enquadramento).
- **Nudges** são um tipo de **paternalismo leve**, caracterizado por não impor custos materiais às escolhas das pessoas.

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”

Relembrando a definição de *nudge*:

Thaler & Sunstein (2008)

- We just want to reduce **what people would themselves call errors**
- *to influence choices in a way that will **make choosers better off, as judged by themselves***
- Nudges are effective for Humans, but not for Econs, since Econs are already doing the right thing”





Questões éticas a serem consideradas (SUNSTEIN,2015)

- Não faz sentido objetar a arquitetura de escolha ou o *nudging* por princípio. A arquitetura de escolha não pode ser evitada.
- Nudging e arquitetura de escolha assumem diversas formas, e a força de uma objeção ética depende da forma específica que assumem em um caso concreto.

Bem-Estar ou Autonomia?

- Se o bem-estar é o nosso padrão de referência, a prática de *nudging* pode ser requerida por motivos éticos
- Casos de previsão equivocada de afeto - *affective forecasting error* - resultante de uma escolha.
 - ex: hábitos saudáveis, previdência

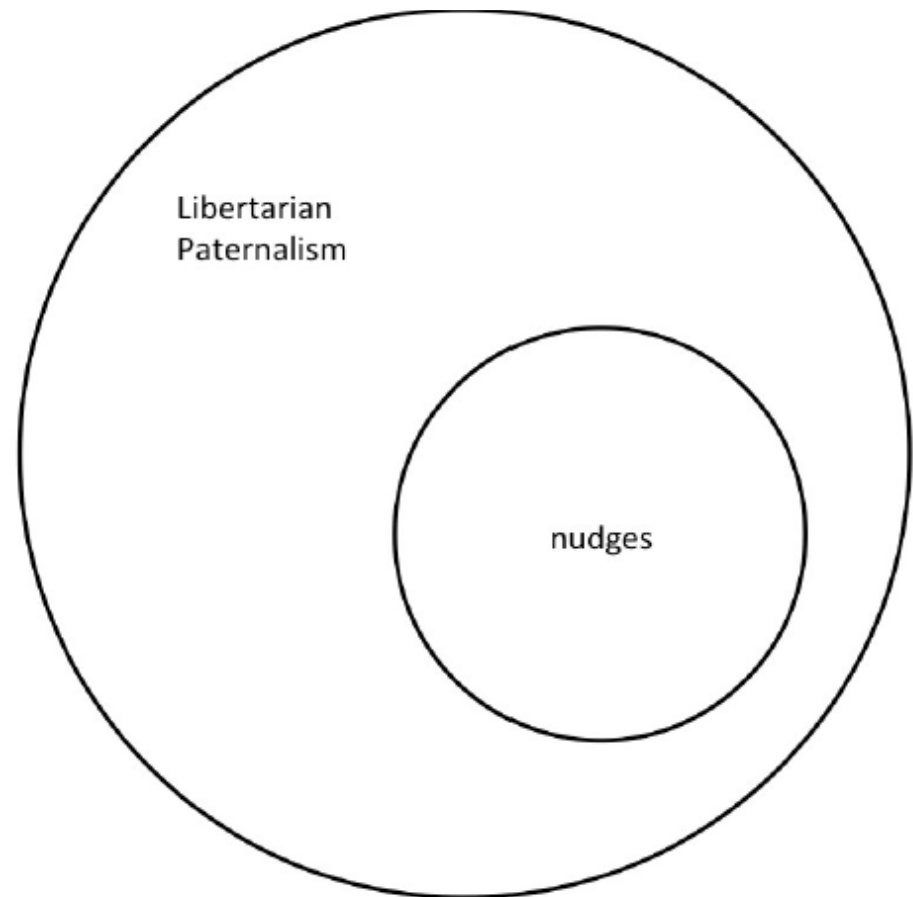
Bem-Estar ou Autonomia?

- Se a autonomia é o nosso padrão de referência, a prática de *nudging* também pode ser requerida por motivos éticos
 - nudges para lidar com temas complexos, para liberar *bandwidth* e facilitar a ‘navegabilidade’ pela vida.
 - Em certas circunstâncias, a escolha ativa pode ser mais um peso do que um benefício.

“All of us need to conserve our decision-making energy, and our lives are made simpler, and in an important sense **more free**, because we can operate against the background of choices made by other people” (Sunstein, 2013).

The Definition of Nudge and Libertarian Paternalism: Does the Hand Fit the Glove?

*Pelle Guldberg Hansen**



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.

Transparência (Hansen, 2013)

- Um nudge pode ser considerado transparente se a intenção subjacente à sua aplicação e os meios utilizados para influenciar o comportamento podem ser identificados pelo agente que está sendo influenciado pelo nudge.
- Nudges não-transparentes não permitem que os cidadãos afetados reconstruam a intenção ou os meios empregados na busca da mudança comportamental.

Nudge and the Manipulation of Choice

A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy

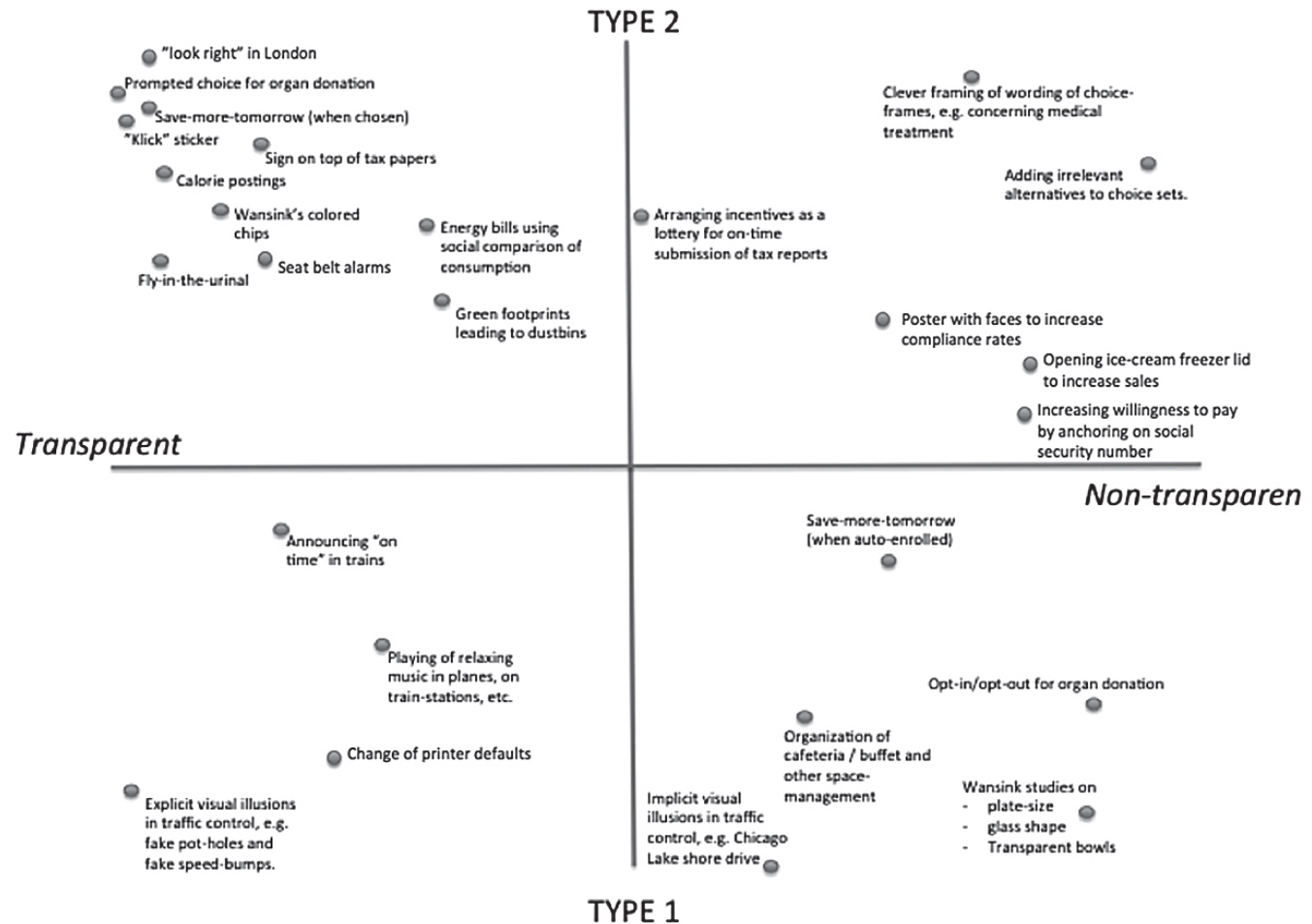
A Framework for Ethical Evaluation of Nudge-Functions

	Epistemic Transparency	Epistemic Non-transparency (Psychological manipulation)
Type 2 "ACTIONS"	Transparent facilitation of choice	Manipulation of choice
Type 1 "BEHAVIOUR" (technical manipulation)	Transparent influence of behaviour	Non-transparent manipulation of behaviour

Nudge and the Manipulation of Choice

A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy

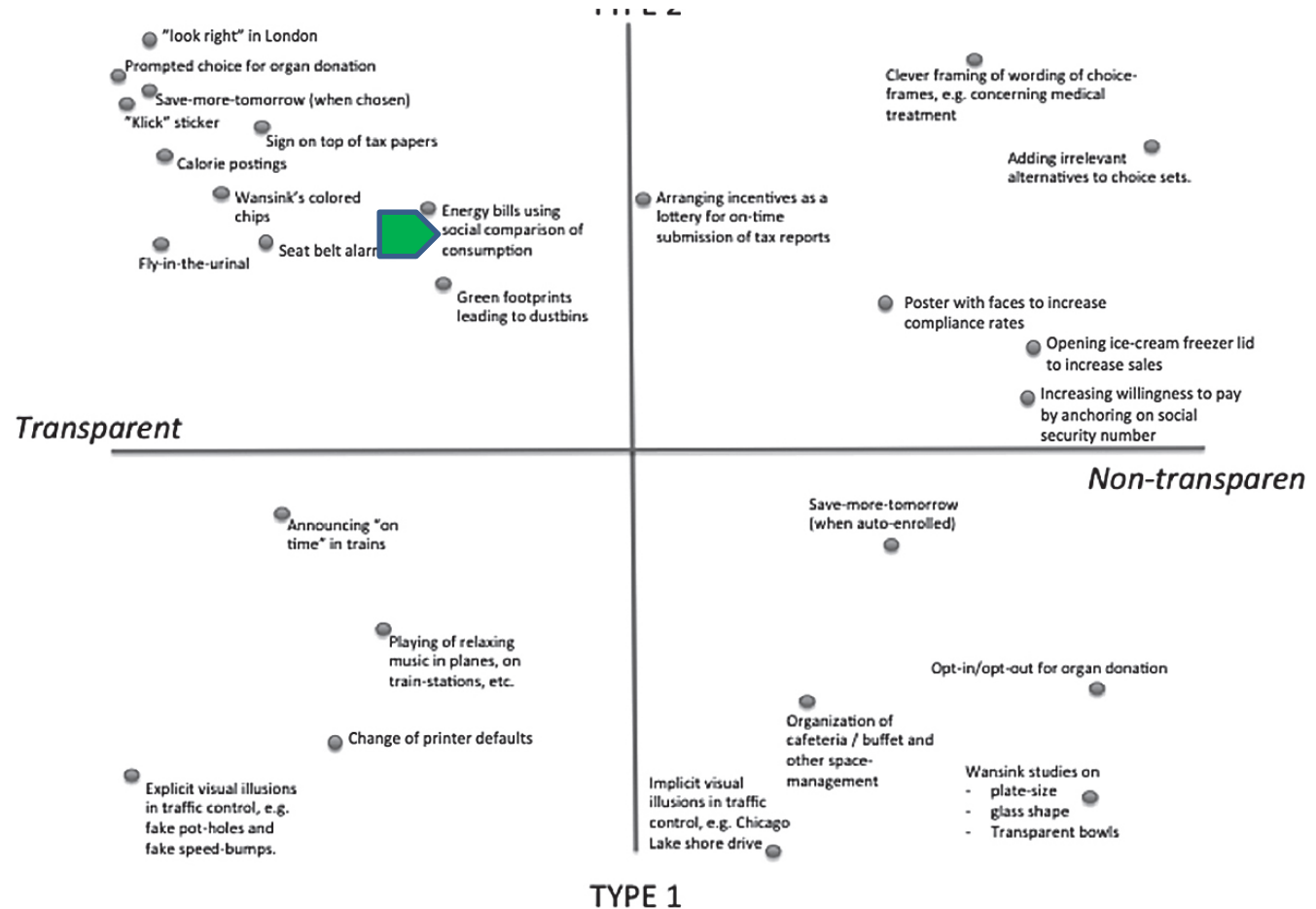
Pelle Guldberg Hansen and Andreas Maaløe Jespersen***



Nudge and the Manipulation of Choice

A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy

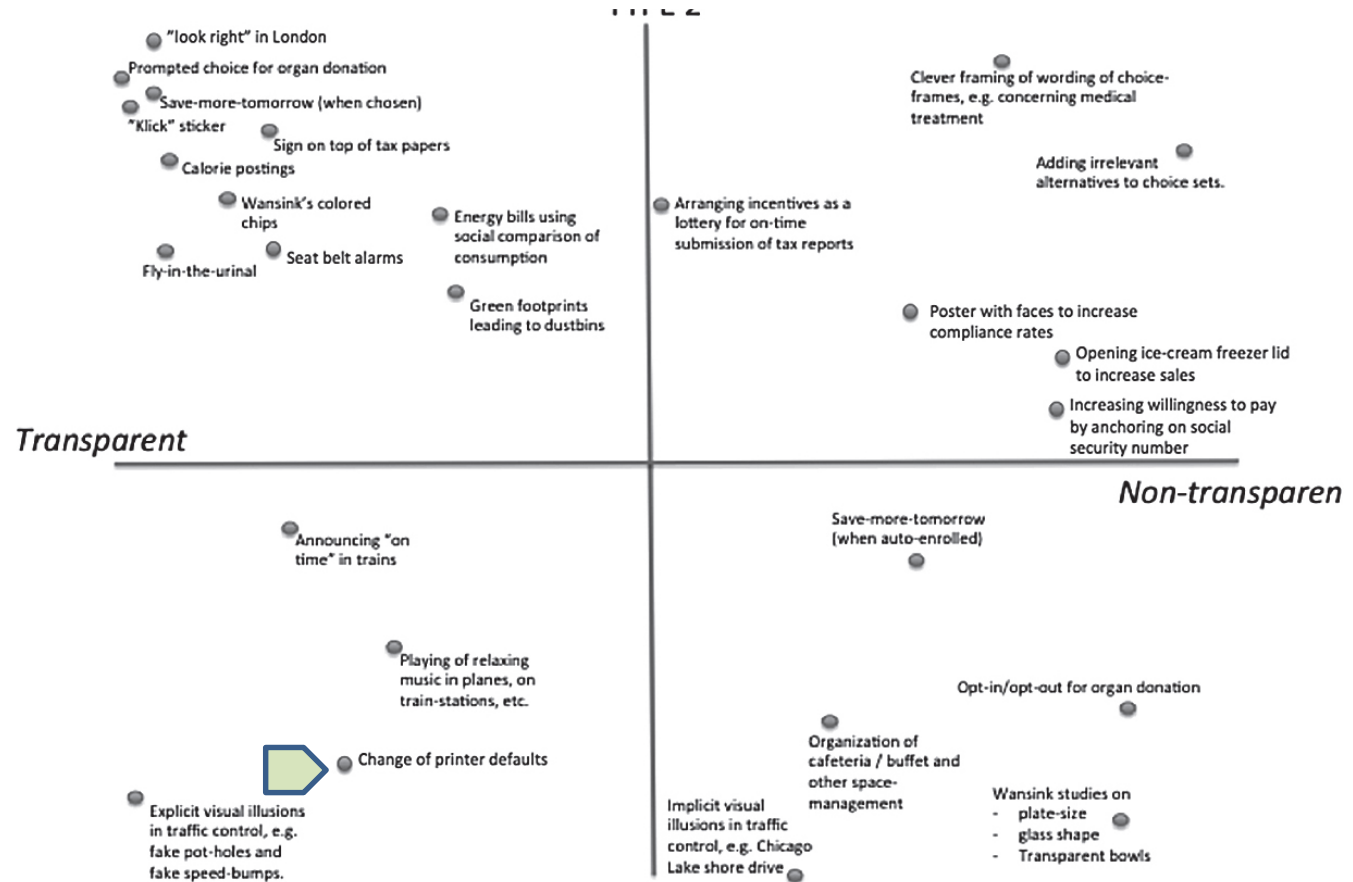
Pelle Guldberg Hansen and Andreas Maaløe Jespersen***



Nudge and the Manipulation of Choice

A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy

Pelle Guldberg Hansen and Andreas Maaløe Jespersen***

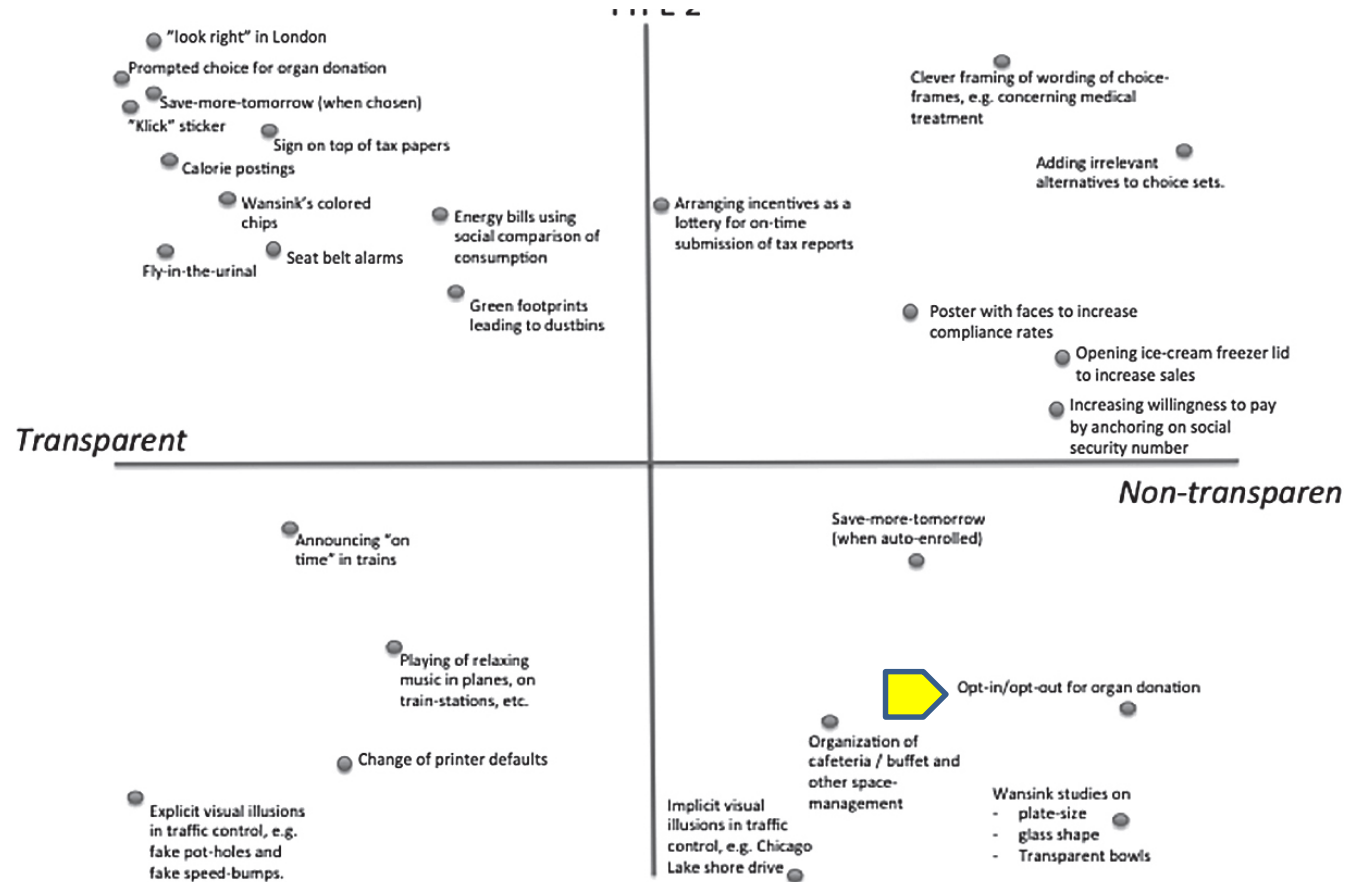


TYPE 1

Nudge and the Manipulation of Choice

A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy

Pelle Guldberg Hansen and Andreas Maaløe Jespersen***

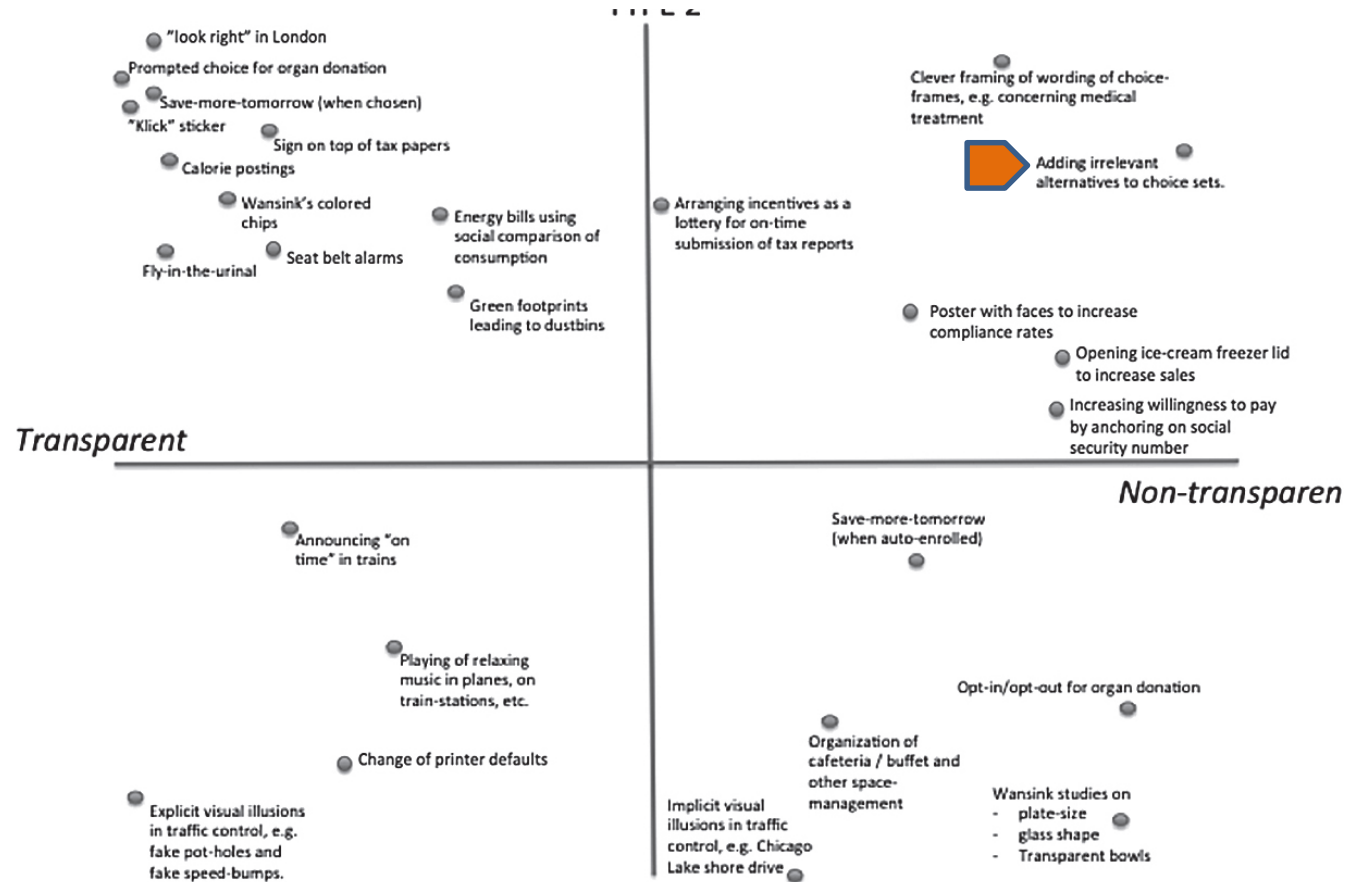


TYPE 1

Nudge and the Manipulation of Choice

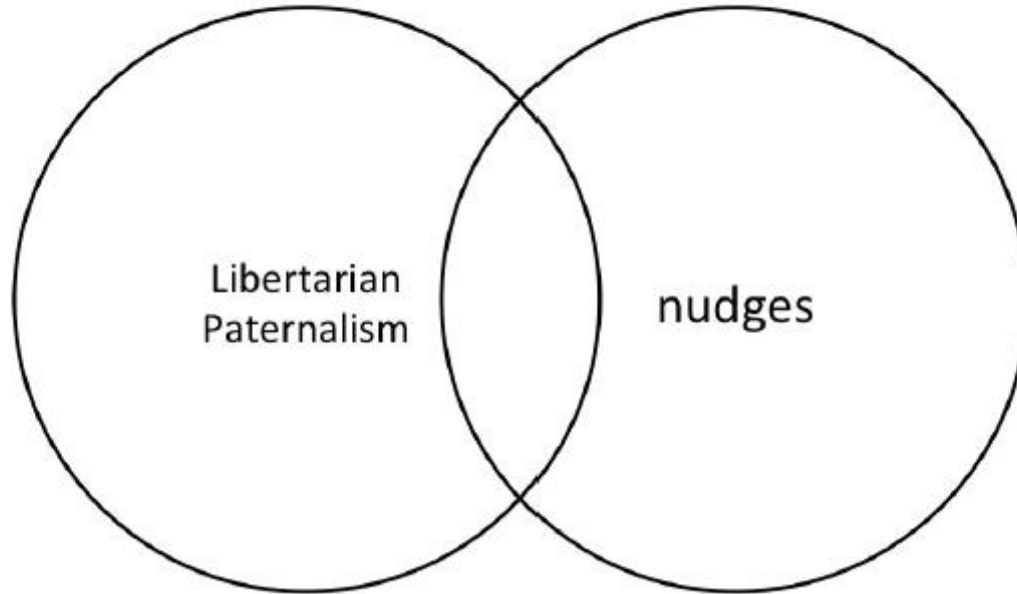
A Framework for the Responsible Use of the Nudge Approach to Behaviour Change in Public Policy

Pelle Guldberg Hansen and Andreas Maaløe Jespersen***



TYPE 1

Hansen, 2016

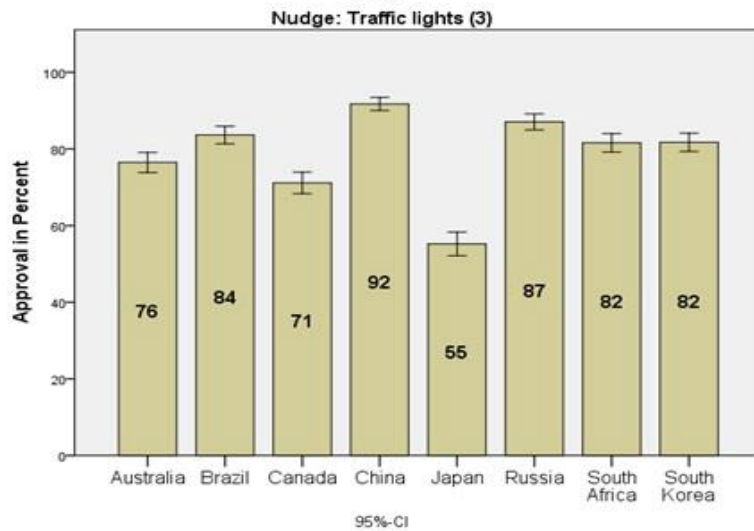
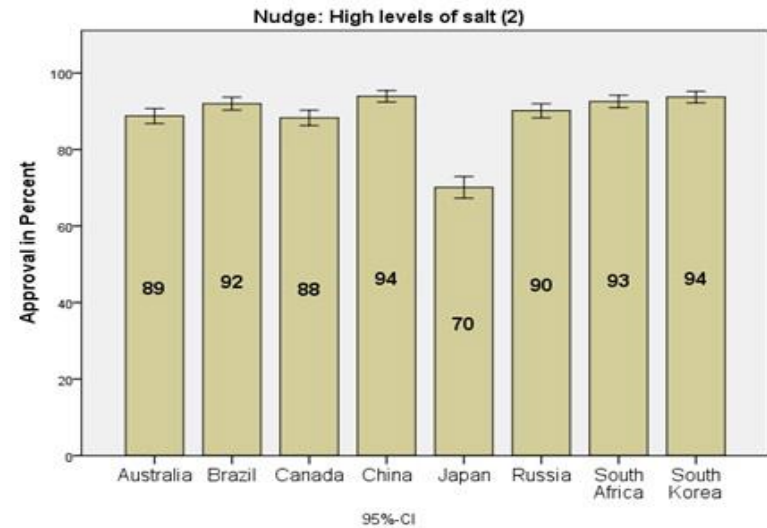
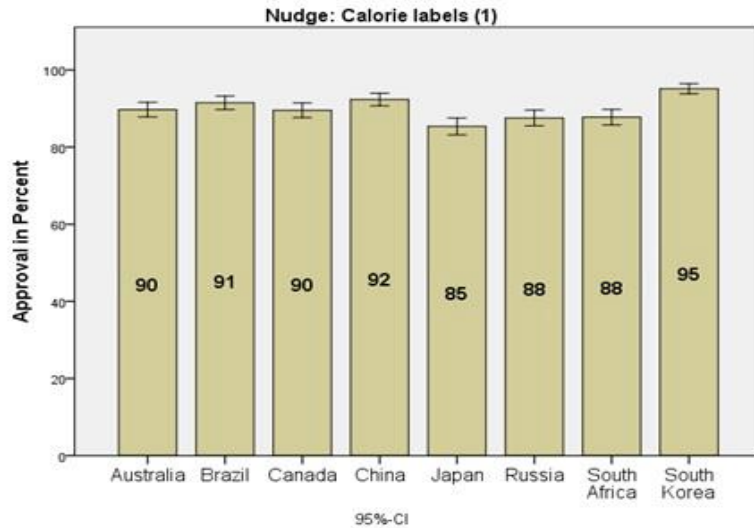


Questões éticas a serem consideradas (2)

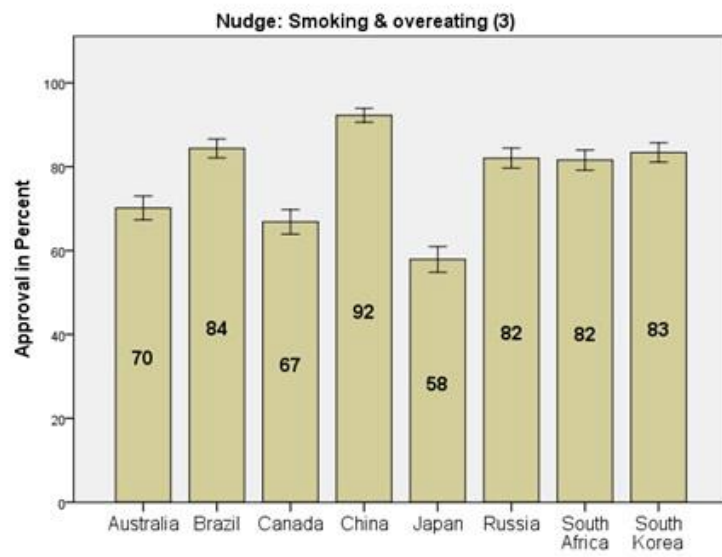
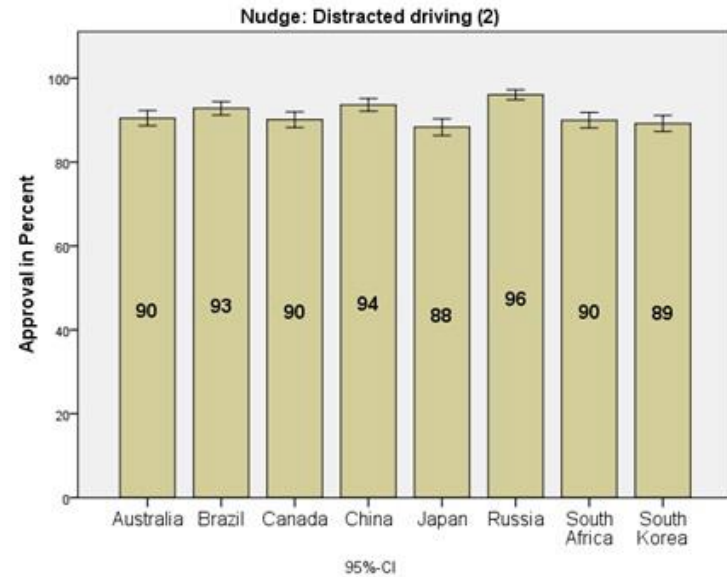
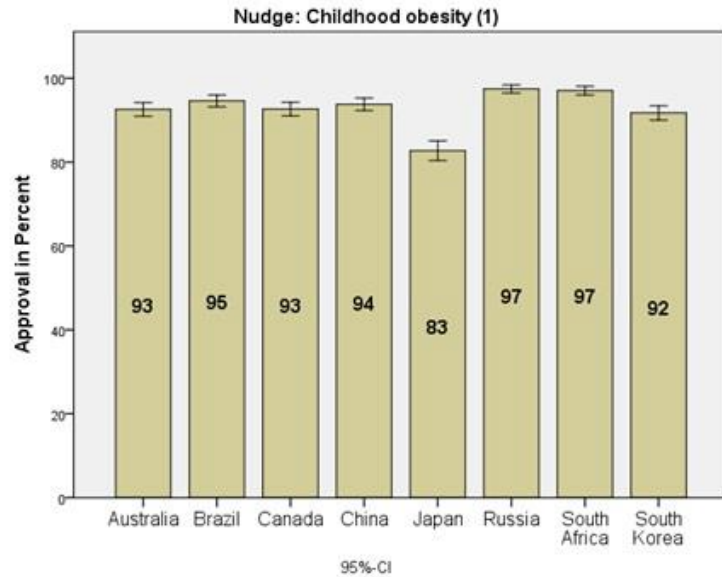
(SUNSTEIN,2014)

- **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 monitorada e combatida.
- Mas ... Há casos de manipulação consentida, na ocorrência de sérios problemas de auto-controle (SUNSTEIN, *Fifty shades of manipulation*).

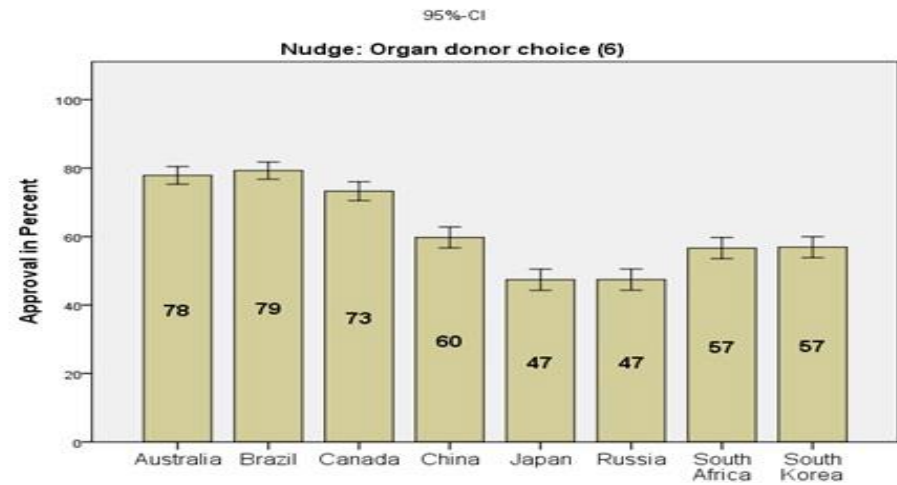
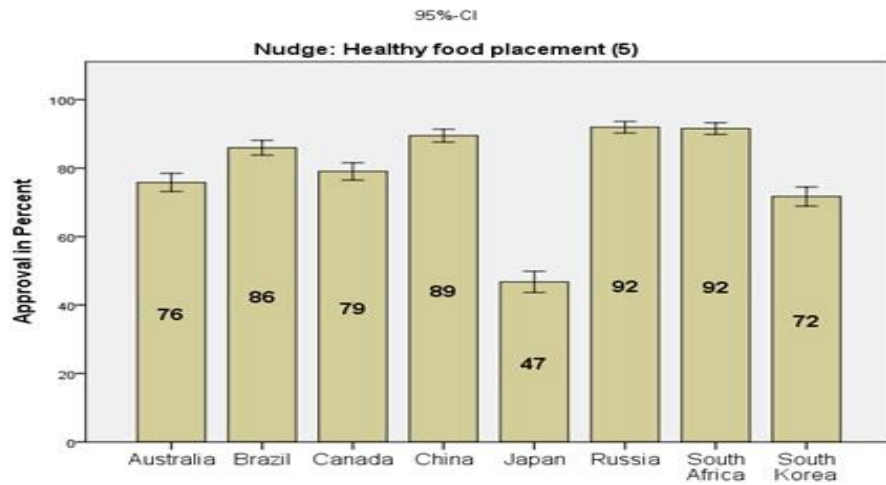
Apoio ao uso de Informação Mandatória



Apoio ao emprego de Campanhas Governamentais



Apoio ao uso de *defaults*



SUNSTEIN et alli (2017) *Behavioral insights all over the world?*
Public attitudes toward nudging in a multi-country study

- “For public officials, the major lesson is simple and positive: So long as the underlying end is legitimate, and so long as nudges are consistent with people’s values and interests, most citizens are offering an enthusiastic permission slip or green light”.

Relatório OCDE 2017

Estratégias empregadas para lidar com questões éticas

Australian Government Department of Human Services (DHS).

- Considera a possibilidade de problemas éticos desde os estágios iniciais de planejamento de uma intervenção comportamental.

➤ Co-design approach: todos os participantes são plenamente informados e discutem potenciais questões éticas assim que são identificadas.

Relatório OCDE 2017

Estratégias empregadas para lidar com questões éticas

Employment and Social Development Canada (ESDC).

- Alguns servidores questionaram o tratamento desigual durante a testagem de alternativas que levavam a resultados diferentes para os cidadãos.
- Procurou-se clarificar, com exemplos concretos, o “*light touch*” da maioria das intervenções em andamento bem como demonstrar a importância de testar abordagens inovadoras antes de serem adotadas em grande escala.

Efeitos holísticos com possíveis efeitos positivos, negativos ou neutralizantes em um *nudge*

- Efeitos de transbordamento (spill-over)
- Efeitos de deslocamento (displacement)
- Efeitos de licenciamento (licensing)
- Efeitos compensatórios (compensating)

Efeitos de transbordamento

Ocorre nos casos em que, ao orientarmos a mudança de comportamento em uma determinada área, ela também altera os comportamentos relacionados.

Exemplo:

- encorajar os hóspedes do hotel a reutilizar as toalhas também pode levá-los a desligar as luzes ao sair (Baca-Motes et al., 2013).

Efeitos de deslocamento

Ocorre quando, ao aplicarmos um *nudge* em um lugar, ele simplesmente muda o comportamento para outro lugar.

Exemplo:

- A colocação de alertas contra furtos de bicicleta em um determinado bicicletário na Universidade de Newcastle reduziu tais crimes em 62% em comparação com o ano anterior nesse local. No entanto, os furtos em outros bicicletários do campus sem tais alertas aumentaram em 65% (Nettle et al., 2012).

Efeitos de licenciamento

Ocorre quando, ao se promover com um *nudge* um determinado comportamento meritório, as pessoas se sentem liberadas para realizar comportamentos considerados negativos.

Exemplo:

- uma sessão de ginástica de manhã pode levar as pessoas a se permitirem um rodízio no almoço.

Efeitos compensatórios

Efeito inverso ao licenciamento: a realização de comportamento considerado impróprio pode desencadear uma tentativa de reparação, fazendo algo meritório.

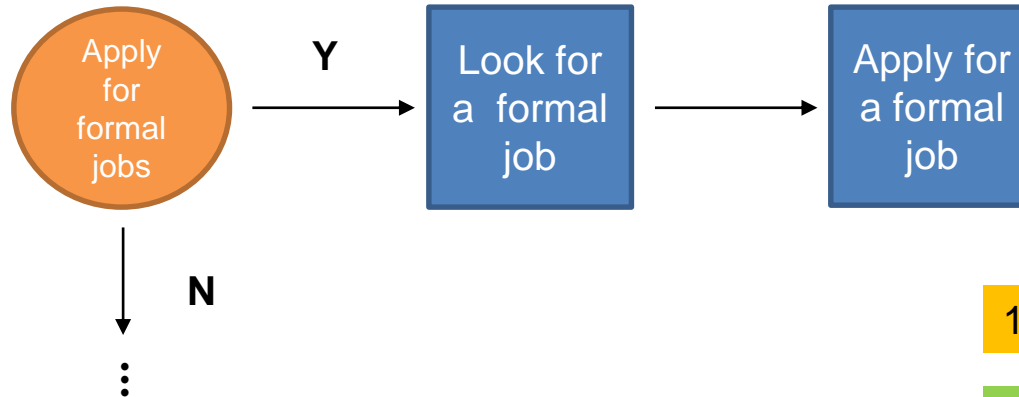
Exemplo:



- Após comprar um carro de alto consumo de combustível, instalar placas fotovoltaicas em casa.






De-Biasing: Questionando nossos próprios vieses



Behavioral map

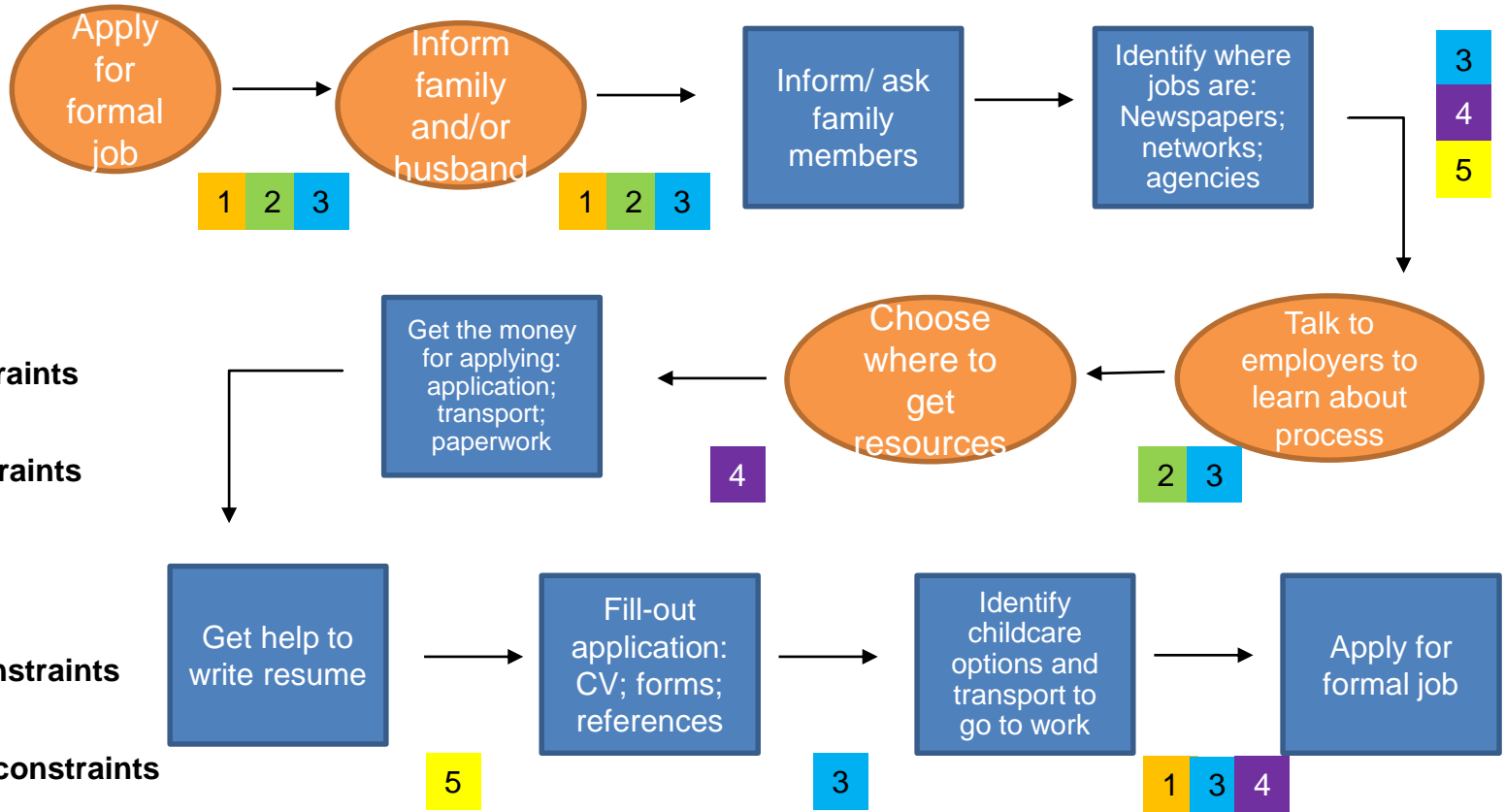


 = Decision
 = Action

-  1 Familial constraints
-  2 Societal constraints
-  3 Psychological constraints
-  4 Economic constraints
-  5 Informational constraints



○ = Decision
□ = Action



- 1 Familial constraints
- 2 Societal constraints
- 3 Psychological constraints
- 4 Economic constraints
- 5 Informational constraints

“What happens in the future mostly depends on me”

