

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

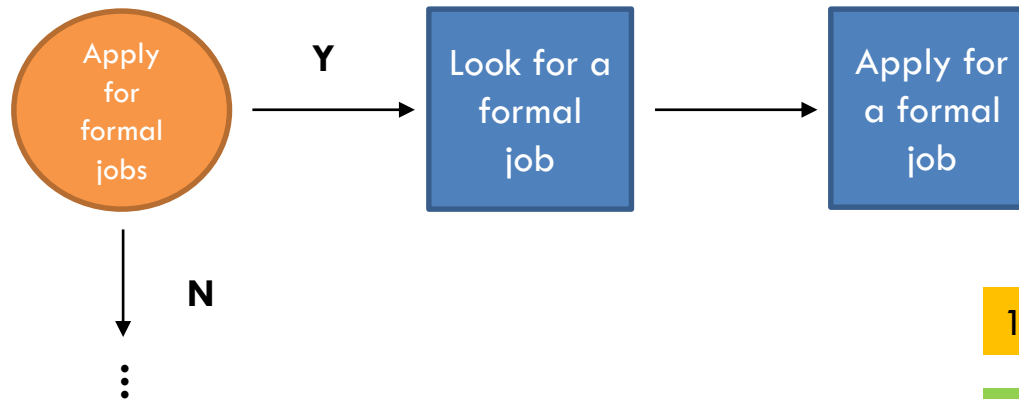
# **Economia Comportamental Aplicada às Políticas Públicas**



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

Brasília, fevereiro de 2019



# Behavioral map

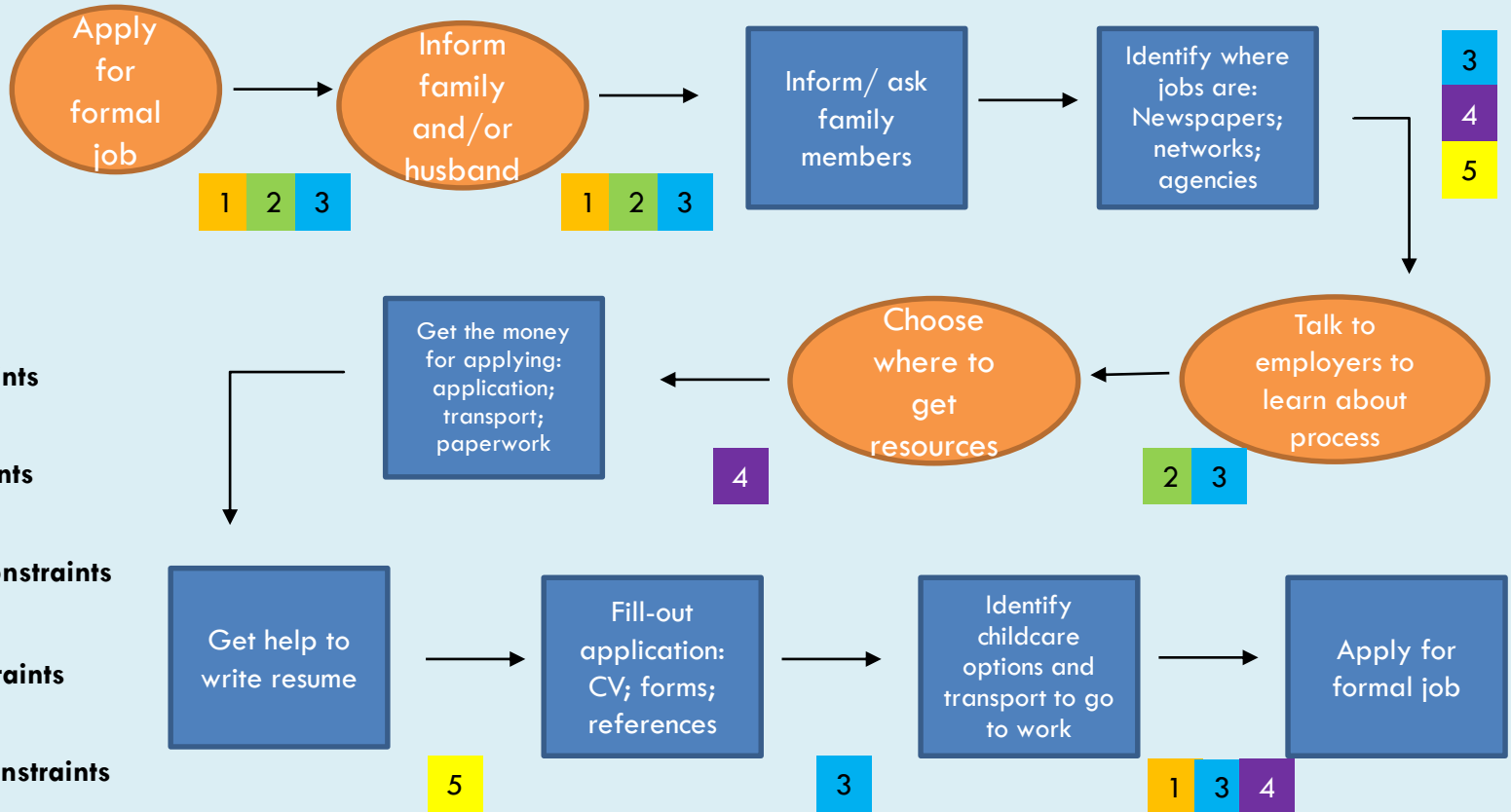


 = Decision  
 = Action

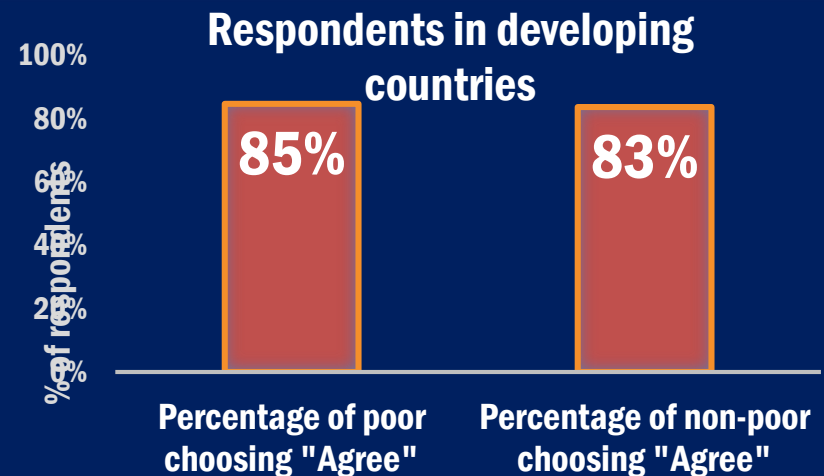
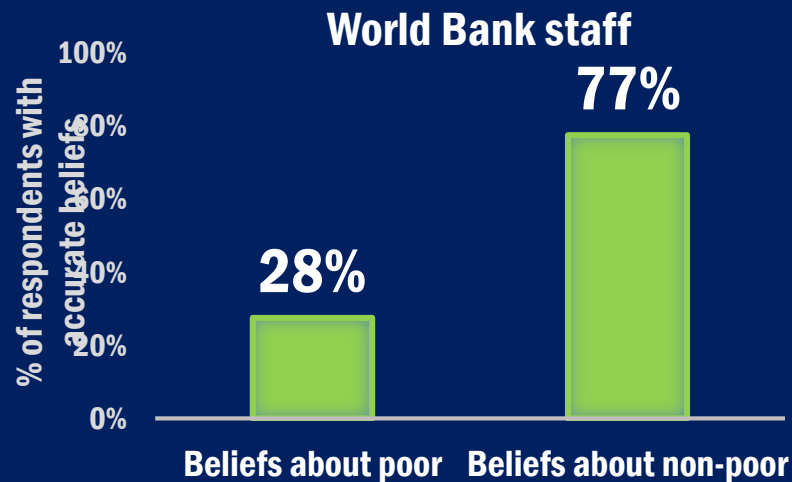
-  1 **Familial constraints**
-  2 **Societal constraints**
-  3 **Psychological constraints**
-  4 **Economic constraints**
-  5 **Informational constraints**



○ = Decision  
□ = Action



# “What happens in the future mostly depends on me”



## Aula 4.2

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

# 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"/> | <b>Economist.com subscription – US \$59.00</b><br>One year subscription to Economist.com.<br>Includes online access to all articles from <i>The Economist</i> since 1997.                       |    | <b>16%</b> |    | <b>68%</b> |
| <input type="checkbox"/> | <b>Print &amp; web subscription – US \$125.00</b><br>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. |  | <b>84%</b> |  | <b>32%</b> |

# Questões éticas a serem consideradas

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

# The Nanny State? (Sunstein, 2015)

- **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, 2015)

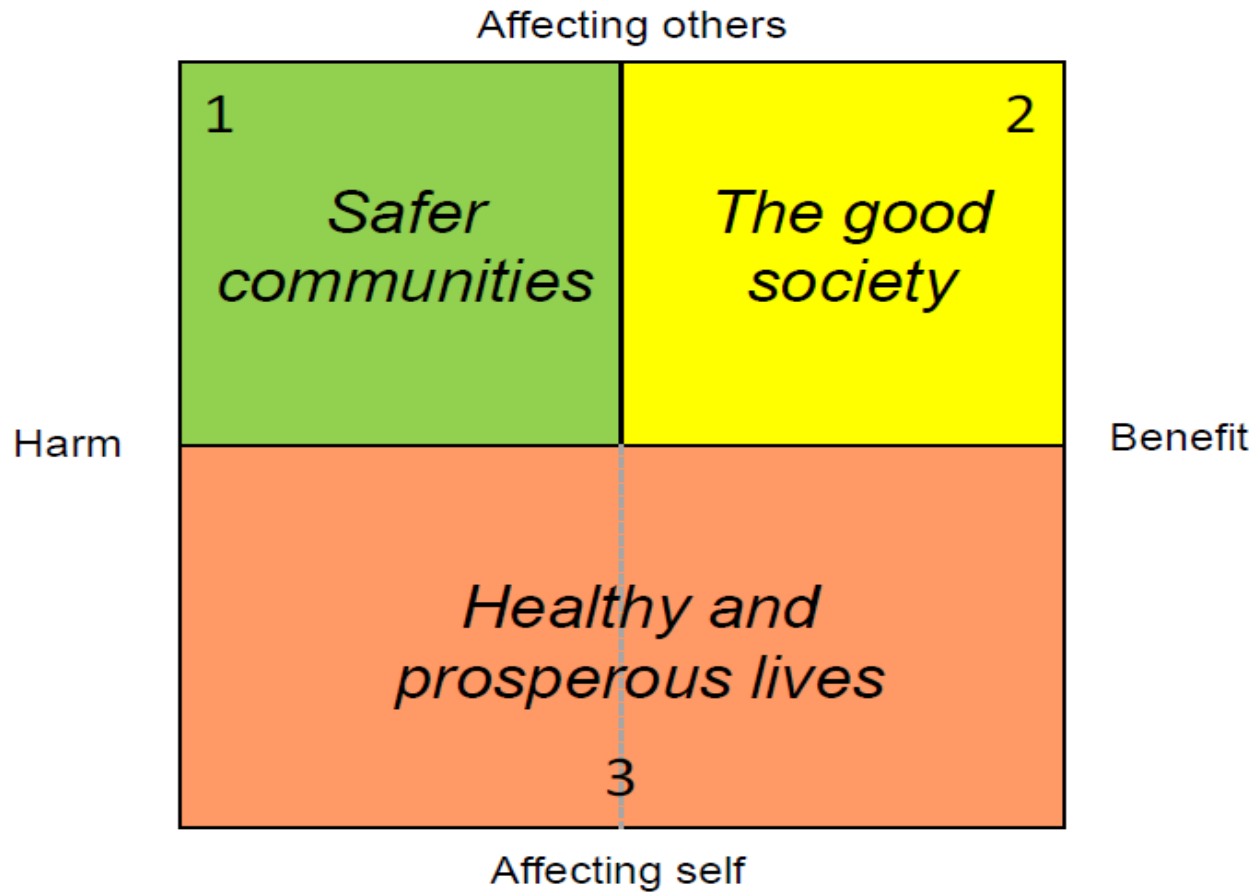
- **Caixa de ferramentas paternalista:** grande leque de opções, de formas mais pesadas (prisão, multas - ou mesmo subsídios, por aplicarem incentivos materiais) a mais leves (campanhas educativas, informação com certo enquadramento).
- **Nudges** são um tipo de **paternalismo leve**, caracterizado por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

# 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



# 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, 2015).

# Questões éticas a serem consideradas

## Sistema 1 – Sistema 2

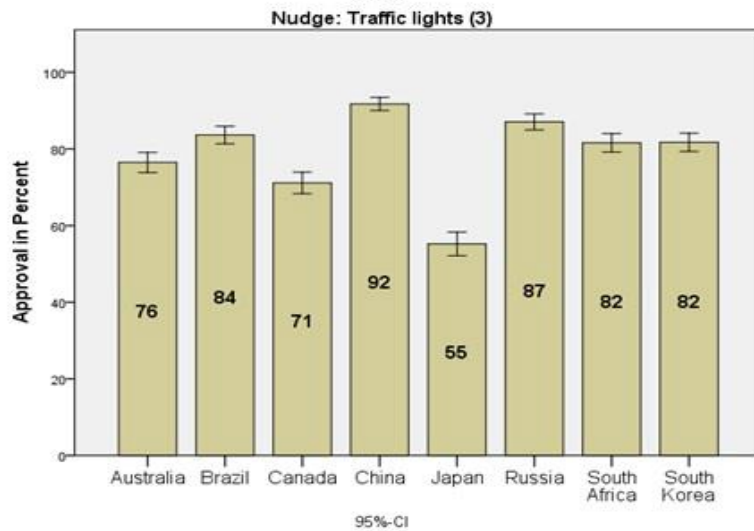
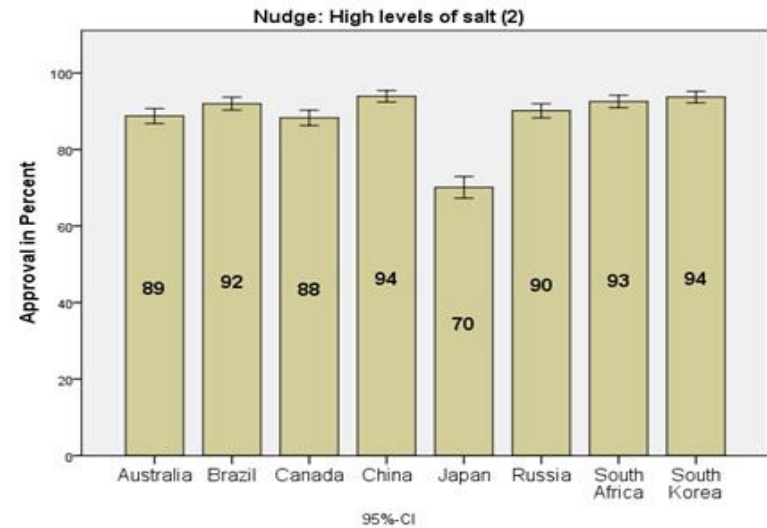
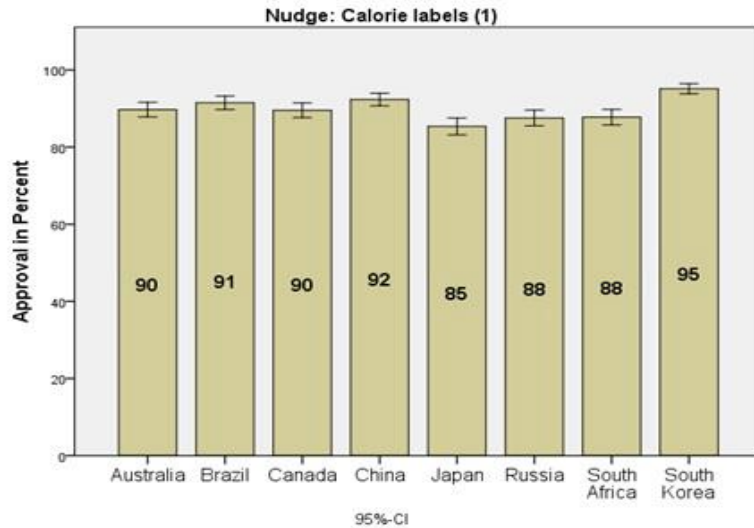
- Nudges que se apoiam em vieses comportamentais automáticos (sistema 1) tendem a ser mais controversos, por razões éticas, do que aqueles que reforçam as capacidades deliberativas (sistema 2).
- Os primeiros parecem ser mais manipuladores e respeitar menos a capacidade de agência das pessoas.

# Questões éticas a serem consideradas (2)

(SUNSTEIN,2014)

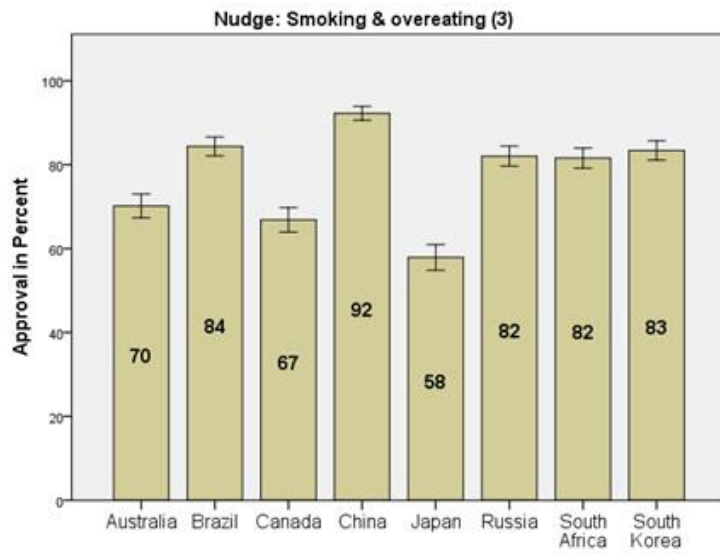
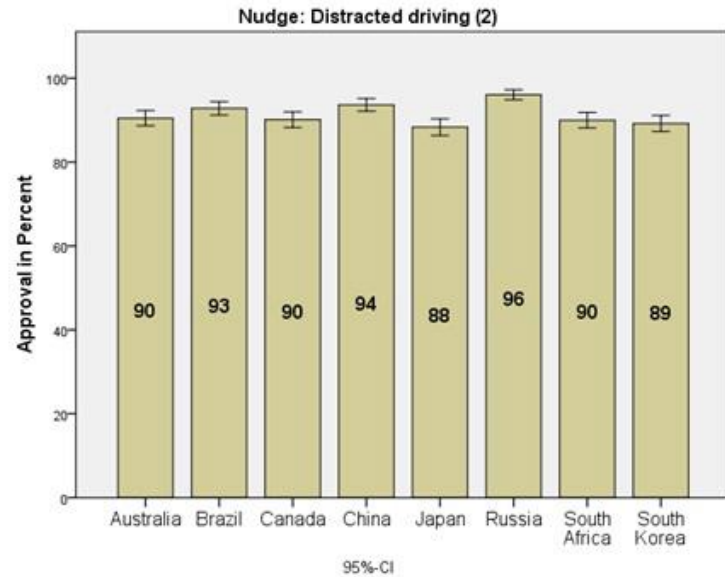
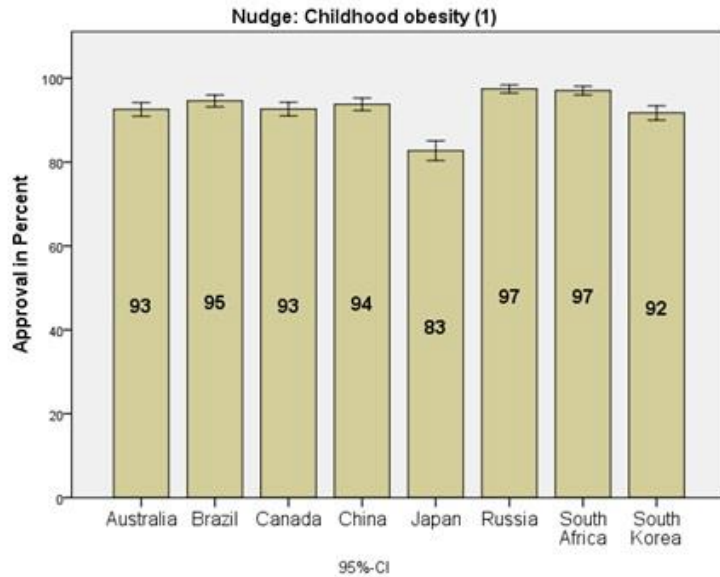
- **Considerar especificidades de cada *intervenção***
- Quando os fins são legítimos e quando os *nudges* são totalmente transparentes e sujeitos ao escrutínio público, é menos provável que haja uma objeção ética convincente.
- Nada deve ser escondido: nudges e outras abordagens comportamentais devem 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.

# Apoio ao uso de Informação Mandatória

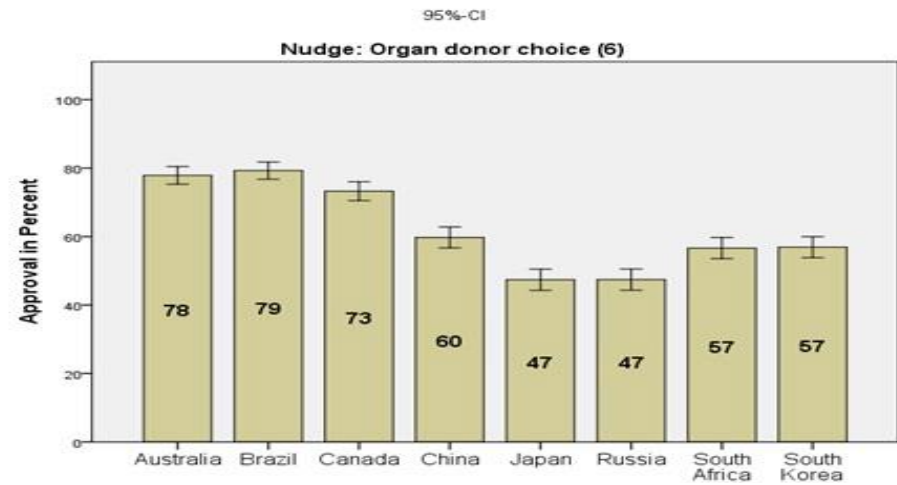
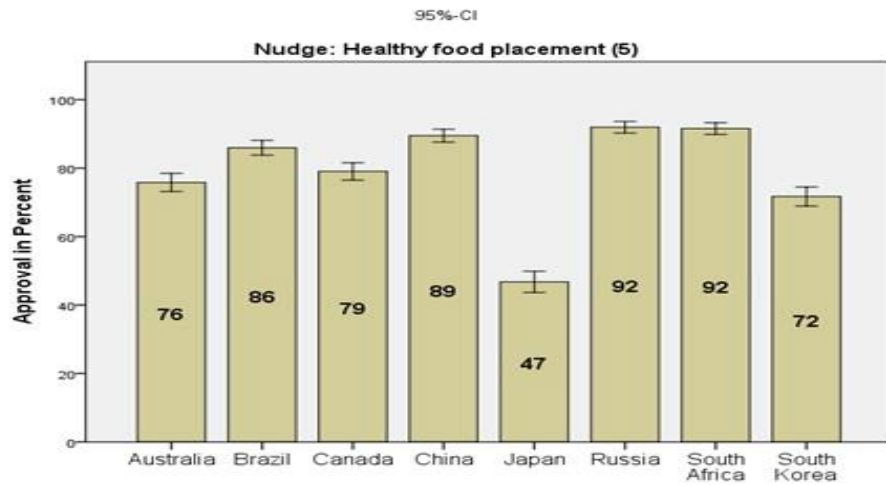




# Apoio ao emprego de Campanhas Governamentais



# 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.

# Aula 5

Experiências internacionais em  
economia comportamental voltadas  
ao aprimoramento das políticas  
públicas

BEHAVIOURAL INSIGHTS AND PUBLIC POLICY:  
LESSONS FROM AROUND THE WORLD OECD 2017

[http://www.oecd.org/gov/regulatory-  
policy/behavioural-insights-conference-11-12-  
may-2017.htm](http://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/behavioural-insights-conference-11-12-may-2017.htm)

# BEHAVIOURAL INSIGHTS AND PUBLIC POLICY: LESSONS FROM AROUND THE WORLD OECD 2017

## Recomendações do relatório para instituições e especialistas:

- Considerar **aplicações de insights comportamentais para as regras formais e práticas que regem o trabalho das organizações públicas** para reforçar a efetividade dessas organizações.
- Ampliar a aplicação para **incluir o comportamento das empresas reguladas**, p. ex., o comportamento dos mercados de capitais / bancos; Consumo de energia para grandes indústrias; Meios de transporte utilizados pelas grandes empresas, etc.

# BEHAVIOURAL INSIGHTS AND PUBLIC POLICY: LESSONS FROM AROUND THE WORLD OECD 2017

## **Recomendações do relatório para instituições e especialistas:**

- **Desenvolver consistência na organização, metodologias, controles de qualidade e funções de suporte de capacidade das diferentes iniciativas comportamentais.**
- **Incentivar o desenvolvimento de conhecimentos e capacidades entre os funcionários públicos para compreender e aplicar insights comportamentais nos órgãos públicos.**
- **Levar em consideração insights comportamentais ao projetar e avaliar a implementação da política.**

# BEHAVIOURAL INSIGHTS AND PUBLIC POLICY: LESSONS FROM AROUND THE WORLD OECD 2017

- Desenvolver processos para **identificar questões comportamentais que podem ser abordadas com sucesso** através da aplicação de ciências comportamentais e, igualmente, quando uma intervenção comportamental pode ser inadequada e por quê.
- Explorar todo o potencial de **insights comportamentais como uma ferramenta para se envolver com as partes interessadas e coletar feedback sobre o que funciona.**

# União Europeia

- Behavioural insights applied to policy (2016)  
<https://ec.europa.eu/jrc/en/event/conference/biap-2016>
- Apresenta mais de 200 *behavioural policy initiatives* em 32 países da UE, classificadas pelas seguintes categorias:
  - Comportamentalmente testadas
  - Comportamentalmente informadas
  - Comportamentalmente alinhadas



# Metodologia

✓ Test

✓ Learn

✓ Adapt

+

✓ **Share**

# World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior

- Porque a tomada de decisão humana é tão complicada, prever como os beneficiários vão responder a intervenções específicas é um desafio.
- Os processos de conceber e implementar políticas de desenvolvimento se beneficiariam de diagnósticos mais ricos dos fatores comportamentais e de experimentação preliminar na concepção do programa que antecipem falhas e ofereçam feedback aos profissionais para melhorarem, de forma incremental e contínua, o desenho das intervenções.

# World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior

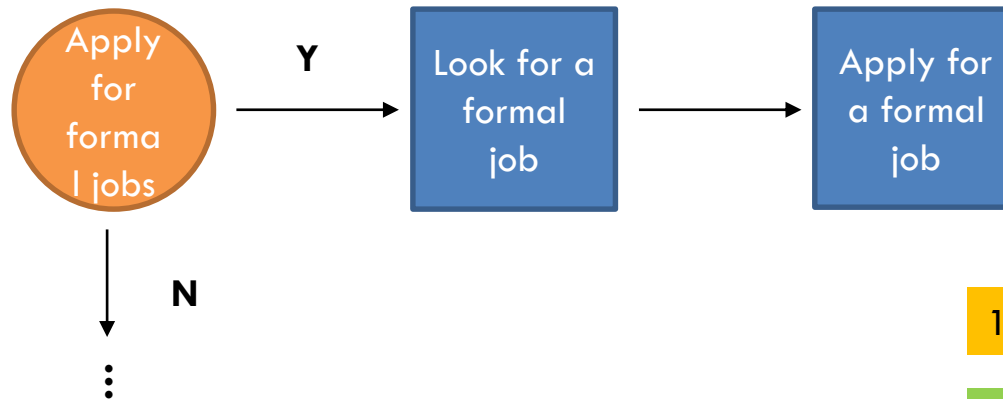
- Se os formuladores de políticas revisassem suas suposições sobre como as pessoas deliberam quando tomam decisões, seriam capazes de desenhar políticas que tornariam mais simples e fácil para os indivíduos decidir por comportamentos consistentes com seus objetivos e melhores interesses.



# World Development Report 2015: Mind, Society and Behavior

- As políticas que assumem que a tomada de decisão racional sempre prevalecerá podem se desviar em muitos contextos e podem perder oportunidades para intervenções de baixo custo e de alta eficácia.
- A atualização dos pressupostos padrão sobre a tomada de decisão humana é essencial para avançar a fronteira da formulação de políticas de desenvolvimento.



# Behavioral map

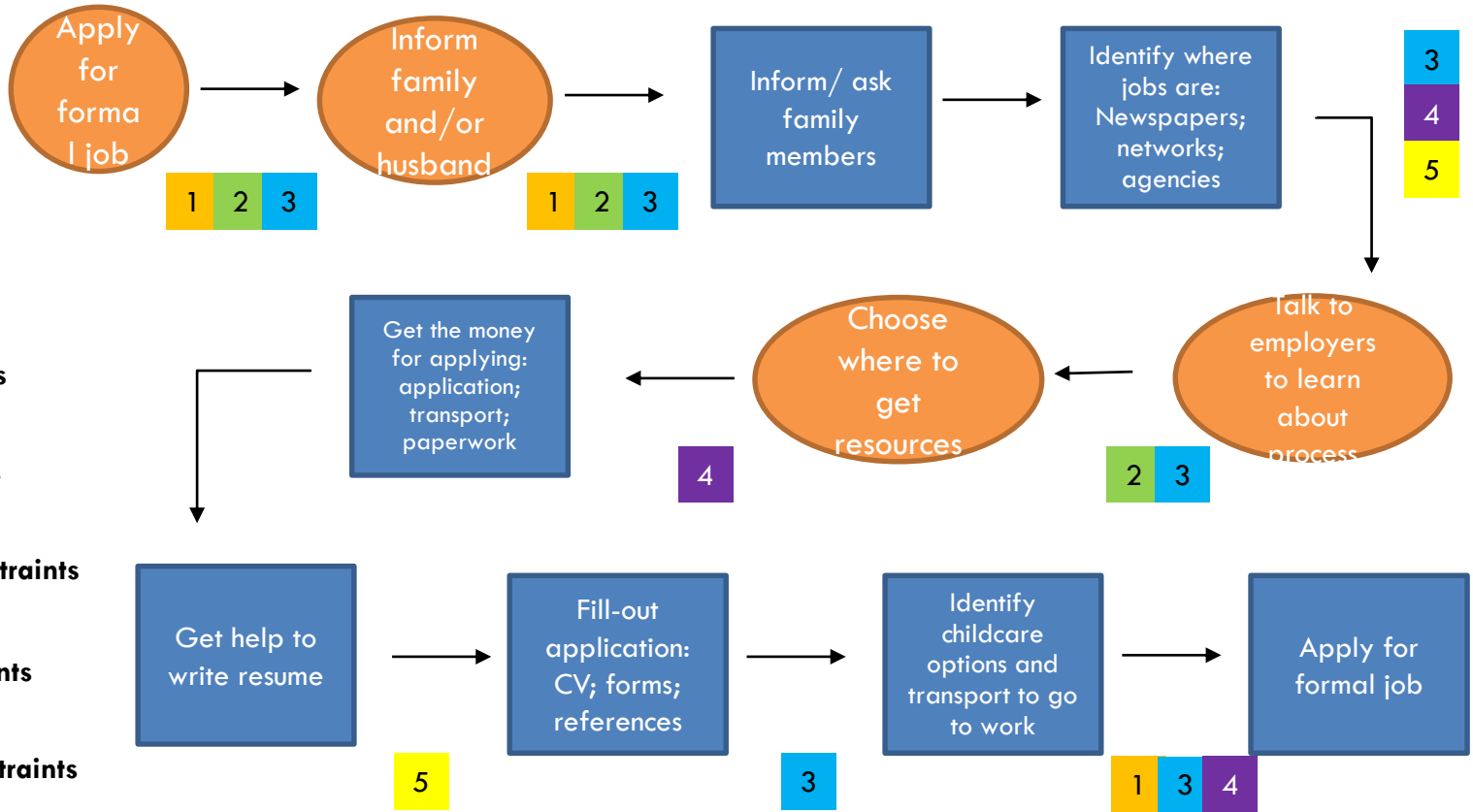


 = Decision  
 = Action

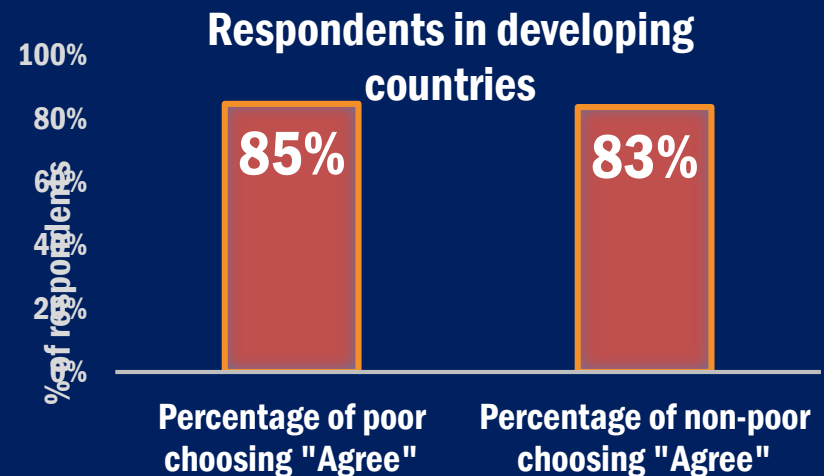
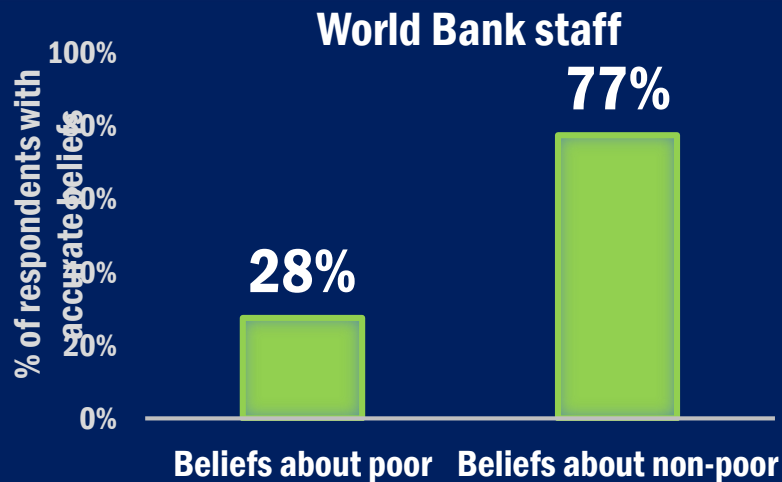
-  1 **Familial constraints**
-  2 **Societal constraints**
-  3 **Psychological constraints**
-  4 **Economic constraints**
-  5 **Informational constraints**



○ = Decision  
□ = Action



# “What happens in the future mostly depends on me”



# Mind, Behavior, and Development Team (eMBeD) -WB

- “The Mind, Behavior and Development team (eMBeD), the World Bank’s **behavioral science unit, works closely with project teams, participating in the diagnosis, design, and evaluation** of behaviorally informed interventions.
- **80 projetos em 50 países**  
<http://www.worldbank.org/en/programs/embed>



# Mind, Behavior, and Development Team (eMBeD) -WB

- “By **embedding in project teams**, we **facilitate the transfer of skills** in behavioral diagnostics, and are at the heart of an institution-wide movement to utilize social and behavioral insights in a sustainable and scalable way.
- And by working with a **wide network of partners**, the eMBeD team develops **global knowledge** about what works in development practice, and why eMBeD uses the behavioral sciences to fight global poverty and increase equity”.

# United Nations Behavioral Insights Team

## AGENDA 2030 e o PAPEL DOS *INSIGHTS* COMPORTAMENTAIS

- A Agenda 2030 só pode ser alcançada se analisarmos criticamente os **fatores comportamentais** que levam as pessoas a utilizar os programas de forma eficaz e eficiente.
- A **pesquisa em ciências comportamentais** - sobre como as pessoas tomam decisões e agem sobre elas, como elas pensam, influenciam e relacionam-se umas com as outras, e como desenvolvem crenças e atitudes - **podem informar o desenho ótimo de programas.**

# United Nations Behavioral Insights Team

## AGENDA 2030 e o PAPEL DOS *INSIGHTS* COMPORTAMENTAIS

- A pesquisa de ciência comportamental revela que **mesmo mudanças pequenas**, sutis, e às vezes contra-intuitivas na forma como uma mensagem ou escolha é enquadrada, ou como um processo é estruturado, **podem ter um enorme impacto** sobre as nossas decisões e ações.

# United Nations Behavioral Insights Team

## FEATURE A: BEHAVIOURAL INSIGHTS 101

While the behavioural science literature is vast, common principles underlie and unify many key features of human behaviour. Here is a quick guide -- "SIMPLER" -- that articulates a set of common "nudges" you can use to improve programme outcomes and efficiency.

Adapted from The Behavioral Interventions to Advance Self-Sufficiency Project, sponsored by the Administration for Children and Families in the U.S. Department of Health and Human Services.

### For example:

<b>S</b> OCIAL INFLUENCE	Persuade by referencing peers
<b>I</b> MPLEMENTATION PROMPTS	Establish steps to desired action
<b>M</b> ANDATED DEADLINES	Make deadlines prominent
<b>P</b> ERSONALIZATION	Use name, not generic greeting
<b>L</b> OSS AVERSION	Emphasize losses, not just gains
<b>E</b> ASE	Reduce steps in a process
<b>R</b> EMINDERS	Use phone calls, texts, postcards

Países

**David Halpern**

*"Explains how to change people's behaviour in subtle but profound ways.  
Politicians of all parties could learn from this book."  
Guardian Best Books*

# INSIDE THE NUDGE UNIT

How small  
changes  
can make a  
big difference



# The Behavioral Insights Team – BIT

## Reino Unido

Inicialmente ligada ao Gabinete do reino Unido, hoje desenvolve projetos em 15 países, com escritórios em Nova York, Sidney, Singapura, além de Londres e Manchester.

### Objetivos:

- Tornar os serviços públicos mais custo-efetivos e fáceis de serem utilizados pelos cidadãos.
- Melhorar resultados por meio da utilização de um modelo mais realista do comportamento humano nas políticas e
- “enabling people to make ‘better choices for themselves’”.

<http://www.behaviouralinsights.co.uk>

# BIT UK - MINDSPACE

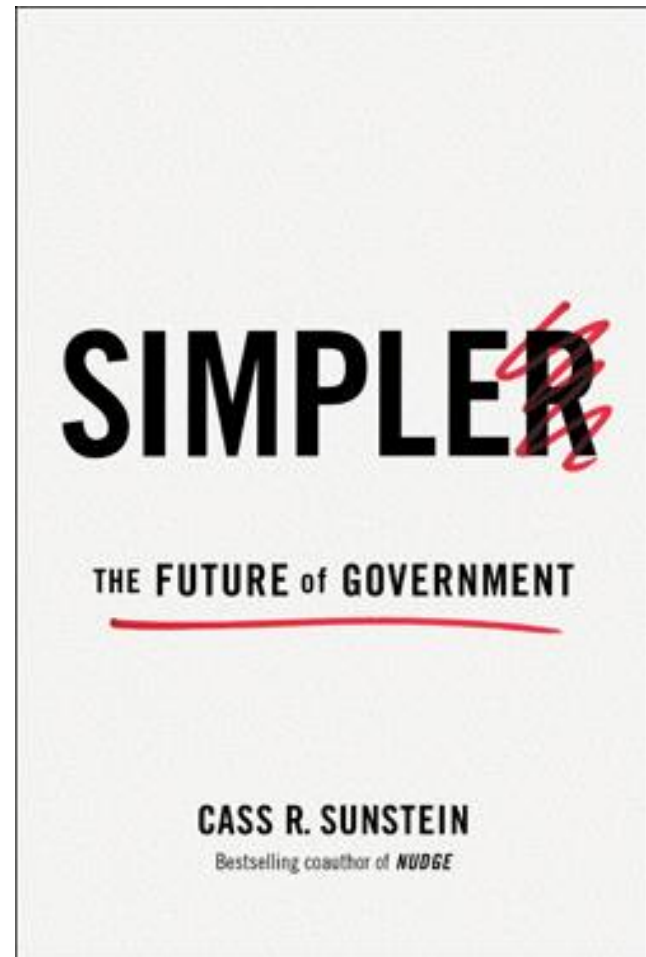
- O modelo *MINDSPACE* fornece uma breve visão geral de alguns dos elementos comportamentais mais robustos e poderosos.
- Eles podem ser usados como ferramentas para a mudança de comportamento (aliados a outras intervenções mais tradicionais).
- Esses elementos são embasados em pesquisas de laboratório e de campo da psicologia social, psicologia cognitiva e economia comportamental.



# Estados Unidos

## Office of Information and Regulatory Affairs

- 2009 – 2012: Sunstein como o *Czar da Regulação* nos EUA
- The Office of Information and Regulatory Affairs (OIRA) is a statutory part of the Office of Management and Budget within the Executive Office of the President. OIRA is the United States Government's central authority for the review of Executive Branch regulations, approval of Government information collections, establishment of Government statistical practices, and coordination of federal privacy policy.



# The Social and Behavioral Sciences Team (SBST), EUA

- “To more fully realize the benefits of behavioral insights and deliver better results at a lower cost for the American people, the Federal Government should design its policies and programs to reflect our best understanding of how people engage with, participate in, use, and respond to those policies and programs”.

***Executive Order 13707 of September 15, 2015***

# ***Executive Order 13707***

## ***Behavioral Science Insights Policy Directive***

**Os departamentos e agências executivas são encorajados a:**

- 1. Identificar políticas, programas e operações onde a aplicação de *insights* comportamentais pode produzir melhorias substanciais no bem-estar público, nos resultados do programa e na relação custo-efetividade do programa;**
- 2. Desenvolver estratégias para a aplicação de *insights* das ciências comportamentais aos programas e, sempre que possível, testar e avaliar rigorosamente o impacto desses insights;**
- 3. Recrutar especialistas em ciências comportamentais para o Governo Federal, conforme necessário para alcançar os objetivos dessa diretiva;**
- 4. Fortalecer as relações das agências com a comunidade acadêmica para melhor empregar os resultados empíricos das ciências comportamentais.**

# ***MINDSPACE***

**M** ensageiro

**I** ncentivos

**N** ormas

**D** efaults

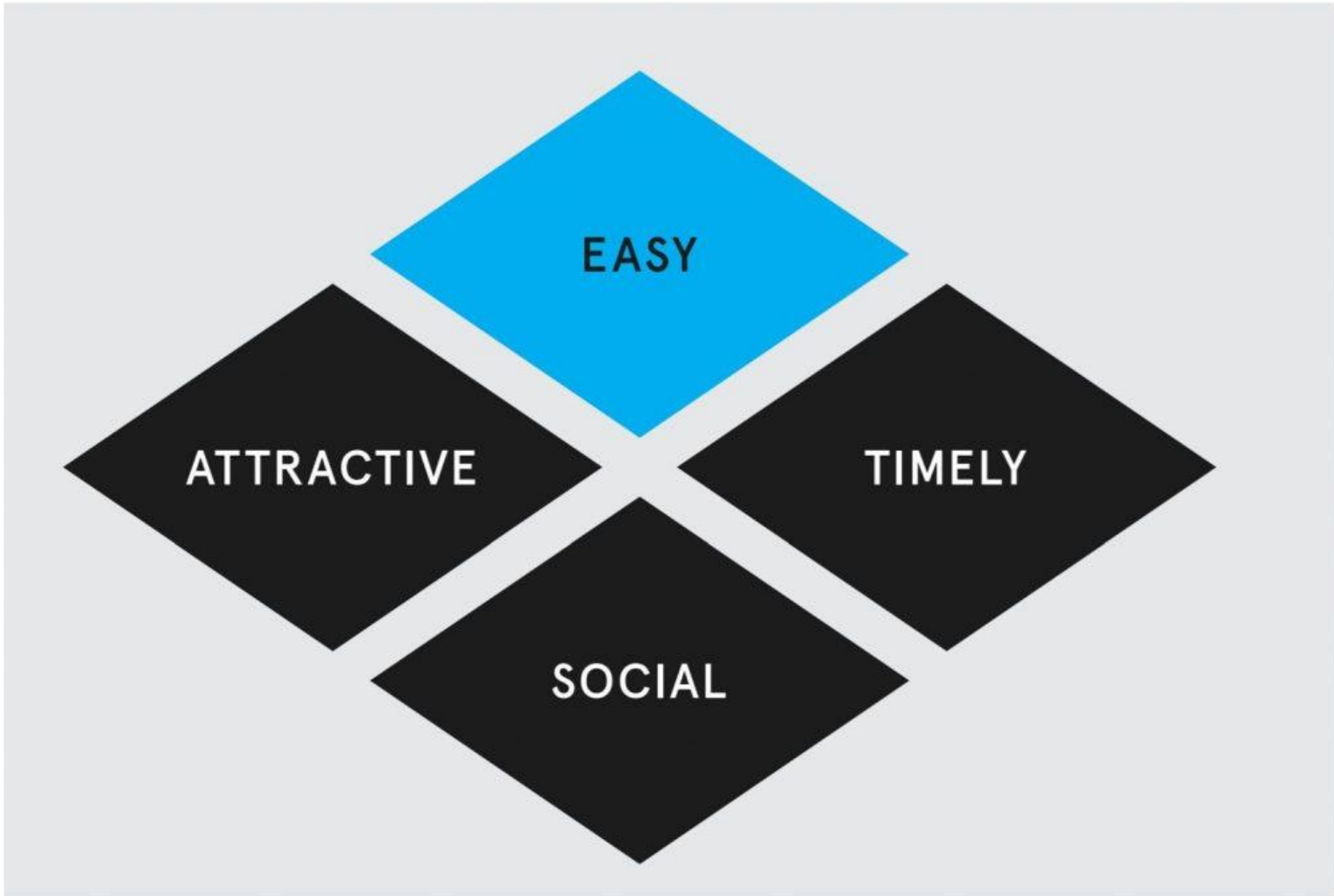
**S** aliência

***P*** *riming*

**A** feto

**C** ompromissos

**E** go



## EAST

Four simple ways to  
apply behavioural insights

© 2014 Ipsos MORI. All rights reserved. Ipsos MORI is a registered trademark of Ipsos MORI. Ipsos MORI is a registered trademark of Ipsos MORI. Ipsos MORI is a registered trademark of Ipsos MORI.

© Ipsos MORI. Ipsos MORI is a registered trademark of Ipsos MORI. Ipsos MORI is a registered trademark of Ipsos MORI.

# Alemanha:

## ***Wirksam Regieren***

(Governo Centrado no Cidadão)

<https://www.bundesregierung.de/Content/DE/StatistischeSeiten/Breg/wirksam-regieren/2017-12-08-ENG.html?nn=2158204>

# Fontes adicionais

- **Behavioral science and policy association**  
<https://behavioralpolicy.org/about/>
- **The Society for Judgment and Decision Making**  
Making [Judgment and Decision Making](http://www.sjdm.org).  
([www.sjdm.org](http://www.sjdm.org))
- **Ideas42**  
[www.ideas42.org/learn/](http://www.ideas42.org/learn/)
- **Global Insights Initiative - GINI. (2015)**  
<http://live.worldbank.org/global-insights-initiative>
- **The European Nudge Network – TEN**  
<http://tenudge.eu>