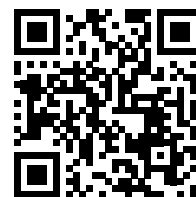


Bate papo com Dan Ariely



Dan Ariely

Apresentada em 07 de novembro de 2019, na 5ª Semana de Inovação: "Governo para pessoas".



Moderador da palestra:

João Sigora



Moderadora da palestra:

Thaís Gargantini

Resumo da palestra: A palestra consistiu em um bate-papo entre o professor Dan Ariely, os moderadores, e o público, sobre temáticas relacionadas à economia comportamental, racionalidade versus irracionalidade, e confiança, além de alguns insights do Professor sobre seus livros e trabalhos com governos ao redor do mundo, com os quais tem desenvolvido projetos com o intuito moldar ou melhorar as escolhas racionais, visando obter melhores resultados para o maior número de pessoas.

Palavras-chave: Economia comportamental; Racionalidade; Irracionalidade; Confiança.



JOÃO: Bom dia! Bom, hoje nosso bate papo é muito especial! Acho que basta dizer que o professor Dan Ariely foi eleito pela Bloomberg um dos 50 pensadores mais influentes do mundo. Quem conhece economia comportamental sabe quem ele é e o que ele representa. Por isso, estamos muito honrados em poder contar com a participação dele hoje. Grande parte do seu trabalho se dedica a mostrar porque nós, seres humanos, somos tão previsivelmente irracionais. Aliás, este é o título de um de seus livros, “Previsivelmente irracionais: As forças ocultas que moldam nossas escolhas”. Ele é professor de Psicologia e Economia Comportamental da Duke University, onde ele lidera o Center for Advanced Hindsight, e também é co-fundador do Kayma labs, o qual a Thaís Gargantini (Moderadora do evento) coordena aqui no Brasil. Ele já figurou com diversos livros dentre os mais vendidos do The New York Times, incluindo aquele que eu acabo de mencionar, e também com “A verdade honesta sobre a desonestidade”. O professor Dan Ariely também tem uma coluna no Wall Street Journal, que se chama “Pergunte para Ariely”.

E, é exatamente isto que vamos fazer aqui. Então, queria convidá-los a abrirem o aplicativo do evento, no qual temos o link para perguntas. Fiquem à vontade para mandar suas perguntas por lá. Eu e a Thaís também preparamos algumas perguntas com antecedência, que vamos trazer juntamente às perguntas de vocês, para fazermos para o professor Dan Ariely.

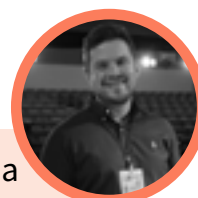


Thaís, como você tem mais familiaridade com o professor e o conhece melhor, gostaria de fazer algum comentário antes de chamá-lo para o palco?

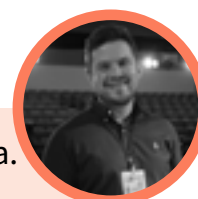
THAÍS: Sim, eu queria fazer um comentário... Quem já ouviu algum dos vários TED Talks do Dan, sabe que ele tem metade de uma barba, porque ele sofreu um acidente quando era mais jovem e, devido a isto, tem várias cicatrizes. E é por isto que não cresce o cabelo na outra metade do seu rosto. Ele diz que isto não é um “Fashion Statement”, mas, na verdade, eu digo que é, porque faz parte da aceitação da nossa história. Este é um dos motivos pelos quais eu o admiro ainda mais. Então, vamos agora nos conectar com o professor.



JOÃO: Professor Dan Ariely, bem-vindo à Semana de Inovação! Bom dia! Se eu entendi bem, são sete da manhã em San Diego.



DAN: Bom dia! São quase sete da manhã. Eu acho que é a primeira vez na história do Brasil que uma reunião começa mais cedo.



JOÃO: É isso que eu chamo de motivação intrínseca. Obrigado por estar aqui conosco! Eu e Thaís vamos conduzir a entrevista e vamos receber perguntas da audiência. Então, vamos começar essa conversa, professor Ariely, com a confiança com a qual você realmente foca em sua carreira, ou seja, tudo tem sido feito com base na ideia de confiança. Portanto, podemos começar essa conversa, falando sobre o porquê que esse tipo de comportamento, especificamente, ser tão importante e porquê deve ser encorajado. E também, como isto é aplicado à governança.



DAN: Bom, esta é uma pergunta longa, mas eu darei uma versão curta da resposta... E depois vocês decidem se querem perguntar mais sobre isto. Em primeiro lugar, em termos práticos, existe evidência de que a contribuição da confiança para o Produto Interno Bruto é muito alta. Imagina o que aconteceria em uma sociedade que tenha muita confiança... por exemplo, nós contrataríamos a pessoa certa para o trabalho, que não necessariamente fosse um membro da família; não precisaríamos depender de contratos para tudo; nós não teríamos medo de que as pessoas nos enganassem, se houvesse mais confiança... Ao contrário do que acontece em uma sociedade sem confiança, na qual temos muita burocracia; ninguém confia em ninguém, então existe muita desonestidade; você acaba não contratando as pessoas corretas... então, muito é perdido com isto. Imagine, por exemplo, um governo que confia nos cidadãos. Na Dinamarca, leva algo entre meia hora e uma hora para abrir um novo negócio porque tem muita confiança. Quanto tempo você acha que leva no Brasil?



JOÃO: Não tenho ideia. Você sabe, Thaís? Eu só sei que é muito.



DAN: Na verdade, é muito tempo... e isso é uma coisa. A outra coisa, pelo que percebemos, é que a confiança nos faz pensar a longo prazo, não a curto prazo. Então, imagine uma sociedade de muito tempo atrás, como uma vila pequena, com algumas centenas de pessoas. O que acontece, neste caso, é que nosso rosto é a nossa reputação. Se você tratar alguém mal, ela vai dizer para outras pessoas e, por isso, essas outras pessoas, provavelmente, não vão nos tratar bem. Se, em uma pequena vila pequena, que trate a confiança dessa forma, as pessoas começarem a trair umas às outras, isso vai ser ruim. Se você tem uma sociedade pequena e nós nos comportamos de uma forma ruim, as pessoas vão saber disso e vão nos tratar mal também. Portanto, nós não fazemos isso com tanta facilidade.

Por outro lado, na grande economia atual, na grande comunidade global que temos hoje, essa coisa chamada “reputação” não desempenha o mesmo papel, pois as pessoas não pensam a longo prazo. Elas agem de uma forma egoísta e a curto prazo, ou seja, elas não pensam muito na longevidade da sociedade. E isso está na base da natureza humana. Quando nós vivemos em comunidades pequenas, nós confiamos uns nos outros. Mas agora, a confiança já não é tão comum nos grandes centros. Por isso, pensamos em mecanismos que podemos criar para melhorar essas coisas.



THAÍS: Ótimo! Dan, tem uma coisa que eu quero te perguntar: por que você decidiu trabalhar com as agências governamentais, com o governo? Sabemos que é difícil e que tem muitos desafios.



DAN: Sim, tem muitos desafios! Por isso que, em geral, sempre que olho para um novo projeto, eu tento multiplicar o número de pessoas que podemos ajudar. Por exemplo, se eu faço um projeto em uma sala de aula, estou ajudando 30 crianças... Em outras palavras, seja qual for a intervenção, eu tento sempre fazer as coisas em grande escala.

Quando se trabalha com o governo, de verdade, é complexo e difícil, etc, mas o potencial para a mudança é incrível. Por exemplo, eu trabalho muito com o governo israelense. Nós fizemos alguns estudos e implementamos um novo método para rotular a comida. Assim, a partir de abril deste ano (2019), na comida em Israel, ao invés de ter uma lista de ingredientes dizendo o que é saudável e o que não é, incluímos um círculo grande vermelho, caso aquele alimento não seja saudável. Além disso, também fizemos uma gradação entre o que é saudável e o que não é. E, quando nós testamos isso, o modelo foi muito bem sucedido. Se você quiser fazer uma intervenção como esta, a nível nacional, ela pode atingir muitas pessoas.

Um outro projeto que fizemos foi com o governo britânico, no qual tentamos fazer com que as pessoas pagassem mais o imposto VAT (Value Added Tax) ou IVA (Imposto sobre Valor Agregado). Neste caso, nós mudamos a ordem de preenchimento desta informação, do início do formulário, para a parte de baixo do formulário. A ideia é a seguinte: nas perguntas que a pessoa preenche primeiro, ela costuma pensar mais sobre a resposta. Mas, quando o formulário está no final, a pessoa está mais distraída e acaba preenchendo sem perceber. E aí, já é tarde demais. Este experimento basicamente criou uma quantidade tremenda de renda para o país, centenas de milhões de libras esterlinas. Então, esses são os motivos pelos quais eu trabalho para o governo.

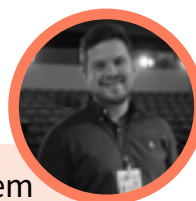


JOÃO: O que o senhor percebe como um grande desafio no âmbito do usuário, para que a economia comportamental fique mais disseminada? Uma vez que o senhor trabalha com o governo, deve perceber que há uma falta de conhecimento sobre economia comportamental.



DAN: Acho que a primeira coisa seria: as pessoas em geral, em especial os políticos, não gostam de admitir que não sabem alguma coisa. Entretanto, uma das essências da ciência é dizer: “Olha, eu tenho algumas ideias que eu acho que vão ajudar, mas não tenho certeza do quanto vão ajudar, e nem qual dessas ideias será a melhor, que ajudará mais o trabalho”.

Por exemplo, na experiência que tivemos em Israel, nós não sabíamos qual seria a melhor alternativa. As empresas, em geral, e os governos, especificamente, não gostam de ouvir “eu não sei” ou “nós não sabemos”... então, eu acho que a condição dos consultores é dizer: “Nós temos a resposta para vocês”. É algo muito incômodo, quando você vai tentar fazer alguma coisa na qual você ainda não tenha uma resposta pronta. Isso é um problema.



JOÃO: Quando falamos sobre experimentos, existem preocupações em termos de questões éticas e de economia comportamental, uma vez que as pessoas sentem que esta seja uma forma de manipulação. E isto tem sido um desafio. Assim, gostaria de saber o que o senhor acha disso, da possibilidade de manipular pessoas, especialmente pessoas que são vulneráveis. Eu quero trazer um exemplo, sobre o que a Thaís falou, sobre ciência da computação e criar incentivos para que as mulheres, as garotas, estudem engenharia. Nesse sentido, aquelas garotas podem estar em uma situação vulnerável, de “não saber”. Então, estamos, de certa forma, influenciando suas escolhas. As pessoas, às vezes, tentam colocar isso como sendo algo neutro. Mas existe algo por trás disso. Eu quero escutar seu comentário sobre isto.

João se refere à palestra ministrada por Thaís Gargantini, momentos antes, na Semana de Inovação 2019.



DAN: Perguntas sobre intervenções e manipulação são muito importantes, e, também, incrivelmente complexas. Não é fácil de resolver.

Vou dar um exemplo de quão complexo isto é: nós fizemos um estudo, no qual criamos um tipo de Tamagotchi, uma tartaruga, no telefone da pessoa. Assim, a tartaruga ficava feliz quando a pessoa lhe dava remédio ou fazia com que ela fizesse exercícios. Em contrapartida, ela ficava cada vez mais triste, quando a pessoa não lhe dava os remédios ou não levava para fazer exercício. Nesse sentido, a tartaruga em si, não tinha muito poder, não tinha como mudar muito seu comportamento.

Entretanto, nós demos à tartaruga alguns superpoderes, dentre os quais, incluía-se o superpoder de deletar aplicativos do telefone. Dessa forma, a tartaruga analisava o aplicativo que a pessoa usava com mais frequência, por exemplo, o WhatsApp, e este aplicativo era o primeiro a ser deletado. Portanto, quando a tartaruga ficava triste, ela começava a deletar os aplicativos. Assim, quando, mais tarde, a pessoa fosse checar seu celular, ela percebia que tinha perdido alguns aplicativos.

Uma das possíveis aplicações deste aplicativo foi, por exemplo, para as pessoas que acabaram de fazer cirurgias cardíacas. Então, era como se disséssemos: “Você acabou de passar por uma cirurgia cardíaca”. Então, pensamos nessa pessoa como alguém que vai para casa, vai fazer exercícios, dormir bem, tomar remédios etc... No entanto, nós sabemos que, em três semanas, ela vai voltar para o seu comportamento prévio. Portanto, quando esse aplicativo é instalado, ele vai forçar a pessoa a se comportar bem. Assim, dentre as pessoas que nos permitiram instalá-lo, a maioria ficou mais saudável e viveu uma vida mais tranquila.

Aqui está a essência da sua pergunta: se nós presumimos que as pessoas são completamente racionais e capazes de tomar suas decisões, então não teríamos questões morais. Vamos presumir que as pessoas estão tomando as decisões corretas, as decisões racionais, e que, se elas estão comendo comidas que não são saudáveis, é porque elas querem. Porque elas acham que é a coisa certa para elas. Ou, ainda, se a pessoa usa o celular enquanto está dirigindo... No caso da economia comportamental, no momento em que você reflete sobre estes assuntos, você percebe que as pessoas têm muita irracionalidade. Portanto, surge a pergunta, “Qual é o limite moral?”

Por exemplo: eu sou médico. Qual é a minha obrigação e onde ela termina? Basta que eu diga ao paciente para fazer exercícios e tomar a medicação? Ou eu tenho que ajudá-la de alguma outra forma? Outra coisa que temos que perceber é que criamos um ambiente no qual é difícil para as pessoas agirem nos seus benefícios de longo prazo. O mundo está cheio de tentações... Por um lado, você não regula a sua alimentação, o seu consumo de álcool, ou o seu consumo de cigarros.

Portanto, temos muitas tentações à nossa frente na sociedade. Não é verdade? Nesse sentido, é correto você fornecer essas tentações para as pessoas, em nome da liberdade? Vamos permitir que todas as empresas tentem ajudar pessoas a comer alimentos que não são saudáveis, a beber bebidas alcoólicas, a fumarem, a gastarem muito dinheiro ou a terem acesso fácil a cartões de crédito?

Por outro lado, não nos sentimos à vontade em ajudar as pessoas a lutar contra isso. Diante disso, todo ano, eu estudo a economia comportamental e a tomada de decisões. Por isso, eu fico preocupado com a nossa habilidade de tomar decisões, não porque eu pense que as pessoas são burras. As pessoas só estão muito ocupadas. Elas estão ocupadas com a vida delas, com a falta de tempo, e não têm capacidade de pensar sobre todas essas coisas.

Além disso, de repente, o mundo começa a tentar a gente. Cada vez que vamos ao supermercado, tem aquela situação de você não se interessar pelo seu cuidado de longo prazo. Em qualquer lugar você vai achar rosquinhas e outras coisas. Então, é difícil lutar contra essas tentações. De fato, não é fácil! Por isso, nós tentamos manipular as pessoas. Nós tentamos reformatar o seu ambiente, fazer com que as pessoas tenham um comportamento melhor, e nos certificamos de que estamos fazendo isso pelos motivos certos. E, na verdade, estamos aumentando o bem estar de todo mundo.

JOÃO: Me desculpe pela interrupção mas, no seu relacionamento com governos do mundo todo, você acha que essa abordagem pode ser mal utilizada?. Se sim, como podemos nos proteger com relação a isto? Nós, que também somos funcionários públicos, como podemos nos proteger do mau uso desta abordagem?





DAN: Bem, sempre que temos novas descobertas, elas podem ser usadas para o bem ou para o mal. Se você estudar formas de fazer as pessoas pensarem a longo prazo, alguém pode tentar usar isso para fazer algo ruim. Para mim, um passo importante diante de tudo isso, é a análise do bem-estar da forma com que um economista compreende a análise de bem-estar. Então, seguramente, o total do bem que as novas descobertas trazem, excede o mal que elas possam gerar. Se analisarmos as consequências não-intencionais que possam ser geradas, elas estão relacionadas com as situações que as pessoas irão preferir. Por exemplo, quando olhamos para a alimentação não-saudável e perguntamos às pessoas: “Você acha que está comendo de forma saudável?”. A maioria das pessoas dizem: “Não”. Então, nós perguntamos: “Você quer alguma ajuda com isso, para saber o que é melhor para você consumir?” ou “Você gostaria de ter algum autocontrole e comer coisas mais saudáveis?”. E, tradicionalmente, as pessoas vão responder: “Não, estou ótimo! Não tenho nenhum problema de autocontrole. Eu sei tudo o que preciso saber”.

Se este é o caso, ou seja, se as pessoas respondem que não precisam de nenhuma ajuda com relação à alimentação delas, eu não iria interferir nisso. Mas, se a pessoa disser que quer ajuda, aí sim, eu vou considerar ajudar. Se compararmos a porcentagem de pessoas que dizem que precisam de ajuda e a porcentagem de pessoas que dizem que não precisam de ajuda e que estão ótimas, seria, normalmente: 95% das pessoas dizem que estão ótimas e 5% dizem que precisam de ajuda. Portanto, será que a realidade é mesmo esta? Se, por outro lado, esta porcentagem fosse contrária (95% dizem que precisam de ajuda e 5% dizem que não precisam), então, eu ficaria preocupado.

Nesse sentido, eu devo dizer que gosto de dados e de ciência. E, eu acho que, certamente, devemos valorizar os dados, mas há algumas situações em que devemos analisar quão distantes as pessoas estão de seu ideal. Portanto, se existe alguma lacuna entre onde gostaríamos de estar e onde de fato estamos, então, temos que ficar preocupados. Se esta lacuna não for tão grande, talvez isto não seja tão preocupante.

Além disso, também temos uma espécie de medidor de paternalismo, para nos ajudar a entender quando podemos ser mais paternalistas ou menos. Temos alguns elementos para falar sobre isso. Quando a decisão é grande e as consequências graves, aí, sim, eu estou disposto a ser mais paternalista. Por exemplo, com relação à poupança, quando as pessoas se desorganizam com suas economias e chegam aos 80 anos sem ter economizado o suficiente, então, já é tarde demais.

Dessa forma, eu tenho que ser mais paternalista quando não existe uma segunda chance para alguma coisa. Em outras palavras, eu sou propenso a ser mais paternalista quando as decisões são grandes e os erros podem ser muito substanciais. Ademais, eu estou disposto a ser mais paternalista quando existe uma lacuna de conhecimento muito grande entre a decisão da pessoa e suas profissões. Como no caso da saúde, por exemplo.

Por outro lado, tem muitas coisas que eu estou disposto a abrir mão de ser paternalista, com relação ao comportamento humano, em benefício da liberdade. Temos que avaliar muito bem essas coisas, especialmente como funcionários públicos. Isto é, temos que pensar nessas coisas para descobrir se o que estamos promovendo é correto e atende aos interesses das pessoas. Se acharmos que não, quais seriam as formas de fazer com que as pessoas tenham algo mais dentro dos seus melhores interesses? Nesse sentido, sabemos que tirar a liberdade das pessoas não é bom. Porém, ter maus resultados também não é bom.

O último exemplo sobre este tema: a pessoa que usa o celular enquanto está dirigindo. Deveríamos permitir que as pessoas façam isto, mesmo sabendo que elas podem matar alguém ou morrer? Acho que não! Apenas dar telefones às pessoas, sabendo que elas os usam o tempo todo e então, apenas sugerir que elas não usem os telefones enquanto dirigem, não seria a abordagem correta. Portanto, temos que pensar em algo extremo com relação a isto.



JOÃO: Já que o senhor falou que adora dados, eu tenho ótimas perguntas da platéia, com relação a experimentos de controle randomizado... Um dos participantes falou sobre como somos previsivelmente irracionais. Por exemplo, há alguns experimentos feitos com pequenos grupos, com base no que o senhor falou, sobre a validação externa. “Como isso poderia ser aplicado em outros contextos?” Quero dizer, em grupos maiores ou em outros contextos.

Eu tenho uma outra pergunta com relação a isso: “Como é que você tem certeza de que esses resultados são válidos em outros contextos?” E, com relação a isto também, tem mais uma pergunta boa aqui: “Por quanto tempo esses resultados são válidos? Como nós podemos saber quanto tempo uma estratégia de comportamento vai durar ou vai funcionar?”. Às vezes nós confiamos nos resultados, mas o comportamento é dinâmico, ele muda, então, esta é uma pergunta com relação à sustentabilidade das intervenções.



DAN: Muito boas as perguntas.

Então, respondendo a elas: a ciência começa com coisas fáceis e passa para coisas mais difíceis e complexas. Eu fiquei feliz em saber que alguém na plateia concorda sobre esse nível de irracionalidade. Quando eu escrevi esse livro, já faz alguns anos, mas, agora, eu trabalho com governos e experimentos de larga escala e estamos expandindo essas ideias. Naquele momento, os experimentos eram estudos simples de laboratório. Ao longo dos anos, nós passamos para estudos de larga escala, com grandes empresas.

Portanto, os processos científicos estão em constante desenvolvimento. Além disso, quando temos experimentos feitos em laboratório, podemos passar a receita para alguém e isto pode ser repetido. E, se algo funciona em laboratório, têm mais chances de funcionar na vida real do que de não funcionar, em termos de probabilidade. Então, agora sim, chegou o momento de experimentarmos isso no mundo real, ou em larga escala, ou em outro país, etc... Então, tudo isso é um processo de aprendizagem contínuo, e nós não paramos de estudar.

A segunda pergunta é sobre a questão da dinâmica do mundo. E isto é muito importante! Uma das coisas mais incríveis sobre a ciência social é que o mundo é dinâmico, ao contrário do que dizem os físicos, que falam que o mundo é o mesmo e as regras do universo não mudam. Eles falaram isso por muito tempo... No entanto, para o cientista social, as regras mudam. Por exemplo: a atenção. A atenção não era muito importante, enquanto função psicológica, quarenta anos atrás, quando nós apenas olhávamos as coisas e recebíamos instruções. Mas, agora que temos o Facebook e celulares smartphones com suas notificações constantes, a questão da atenção se tornou muito importante de formas diferentes.

Por exemplo, o Tinder. O mundo da vida romântica era muito diferente há vinte anos atrás. Então, a tecnologia entrou e começamos a nos perguntar quais seriam as mudanças tecnológicas fundamentais e quais seriam as novas coisas que temos que estudar e entender.

Além disso, temos agora moedas digitais. Por exemplo, meus filhos têm agora treze e dezessete anos, e eu fico pensando sobre como criar crianças que são financeiramente responsáveis, uma vez que o dinheiro digital nos permite fazer muitas coisas que o dinheiro físico não permite. Por outro lado, o dinheiro físico, se eu entregá-lo nas mãos dos meus filhos, eu sei com o que eles gastaram. E, se fizermos algo mais extremo, eu posso dar uma quantidade limitada de dinheiro, para eles gastarem em algumas categorias de coisas.

Portanto, o desenvolvimento tecnológico do mundo está criando muitas oportunidades interessantes, mas também tem levantado muitos questionamentos. Temos que continuar estudando à medida que o mundo muda e, ainda, temos que reconhecer que coisas que funcionavam muito bem há dez anos atrás, podem não funcionar tão bem hoje.



THAÍS: Eu gostaria de fazer uma pergunta sobre os 3 anos em que estivemos no Kayma, em Israel, onde fizemos vários projetos. E sobre o processo de construção da confiança, em que começamos a ter cada vez mais conhecimento sobre o governo. “Você pode compartilhar conosco um pouco de como foi essa jornada? Como foi o processo de conseguir mais e mais a confiança do governo, o desenvolvimento de experiências com pessoas reais e a parceria com o governo israelita?”



DAN: Eu acredito que a confiança tenha várias facetas diferentes quando você trabalha com o governo. Dessa maneira, a primeira questão é a confiança na metodologia científica e na Economia Comportamental. Além disso, muitas pessoas do governo são advogados e economistas, portanto, sabem disso. Então, foi muito importante fazer com que os servidores públicos reconhecessem que as pessoas são irracionais e que temos que pensar sobre isto. E por fim, pudemos implantar um código para lidar com isto, o que foi muito, muito importante.

Nesse sentido, os primeiros experimentos que fizemos foram com o intuito de criar essa confiança. O experimento consistiu em enviar mensagens de texto para as pessoas que tinham algum compromisso com o serviço de saúde pois, em Israel, havia uma grande porcentagem de pessoas que marcavam consultas e não apareciam. Então, nós começamos a enviar mensagens para as pessoas e elas passaram a não cancelar as consultas. E isto foi muito importante para o sistema de saúde. Além disso, caso elas cancelassem a consulta, nós poderíamos colocar outra pessoa em seu lugar. Então, nos deixaram mudar essa mensagem.

A partir disso, começamos a nos perguntar sobre alguns pontos: “Com o que as pessoas se preocupam? Seria com o valor que isso vai custar? Com o fato de quererem ser saudáveis para os membros da família? Com os médicos ou enfermeiras que estão esperando por elas?”. Dessa forma, como poderíamos usar essas informações? Então, há várias versões diferentes sobre o assunto... o que nos foi mostrado, foi que mandamos uma mensagem muito similar à que tínhamos no começo, porém, incluindo a informação de que um outro cidadão poderia usar a sua consulta, caso você não comparecesse. E isso teve resultados muito positivos.

Bom, essa foi uma intervenção muito simples, muito barata e, no entanto, incrivelmente poderosa, porque isso já existia: se você não comparecesse, alguma pessoa iria no seu lugar. Mas, ao utilizar uma abordagem diferente, isto é, com o intuito de podermos otimizar o trabalho, foi muito importante. Portanto, isso foi uma demonstração de que o nosso trabalho poderia gerar resultados diferentes.

Outro exemplo: estudamos com autoridades como desenvolver um formulário sobre as necessidades dos cidadãos. Nesse sentido, ao mesmo tempo que fizemos perguntas às pessoas, também demos a elas uma segurança de que, se elas precisassem de ajuda, haveria um suporte, uma série de serviços e coisas que poderiam ser feitas para solucionar o problema. Por exemplo, se as pessoas tivessem algum problema com uma autoridade fiscal, elas poderiam vir até nós e receber ajuda. O número de pessoas que completaram esse formulário foi relativamente alto, se me lembro bem, quase 40% das pessoas, o que resultou no melhoramento deste enquadramento das autoridades fiscais. Além disso, as pessoas começaram a desenvolver a percepção de que elas poderiam resolver esses problemas.

A parte seguinte foi fazer com que as pessoas quisessem participar desses experimentos. Como dissemos antes, isto é muito difícil. Então, começamos com uma escala pequena, para reduzir o risco, e dizendo que iríamos fazer uma pesquisa, algo pequeno. E ainda, dissemos que não haveria nenhum impacto negativo. Assim, mais tarde, nós poderíamos aumentar essa escala. Em Israel, por exemplo, se alguém contrata uma pessoa com uma deficiência, ela pode receber de volta o dinheiro que gastou em ajustes, ou seja, se você precisar de rampas para uma cadeira de rodas ou algo assim. Assim, como você pode imaginar, o governo está muito preocupado com esse tipo de processo, uma vez que você leva mais de um ano para ser reembolsado.

Por isso, muitos contratantes não se preocupam com isso, porque eles acreditam que não vão pegar esse dinheiro do reembolso de volta. Então, nós queríamos encorajar as pessoas, as empresas, a contratar as pessoas com deficiência. No entanto, a falta de confiança tornava isto irrelevante.

Portanto, numa escala pequena, nós queríamos reduzir a burocracia, para que, ao invés de levar um ano para esse reembolso, levasse somente duas semanas. A partir desta iniciativa, as pessoas poderiam confiar nisso. Porém, não abrimos isso para todo mundo, apenas fizemos isso com um número pequeno de contratantes, pois queríamos ter certeza de que ninguém estava nos passando a perna. Ou, se passasse a perna, que o fizesse a um nível muito básico. Então, nós tentamos reduzir nossa exposição ao risco, fazendo um experimento pequeno.

Eu não quero perder a oportunidade de conectar esta conversa com uma que estávamos tendo na quinta-feira, em um mesmo evento. Nesse sentido, professor, você veio falar conosco sobre como o governo deve se preparar para a inteligência artificial, engenharia e bioengenharia, e como nós podemos transformar a humanidade e a nossa vida cotidiana. E, se isto for verdade, tudo indica que há uma revolução a caminho.



JOÃO: Eu não quero perder a oportunidade de conectar esta conversa com uma que estávamos tendo na quinta-feira, no mesmo evento. Nesse sentido, professor, você veio falar conosco sobre como o governo deve se preparar para a inteligência artificial, engenharia, bioengenharia. E como nós podemos transformar a humanidade e nossa vida cotidiana. E, se isto for verdade, tudo indica que há uma revolução a caminho.

Assim, tendo em vista a economia comportamental, podemos delegar nossas decisões ligadas aos algoritmos, em um cenário no qual começamos a ter um progresso, por exemplo, na bioengenharia? Ou seja, nós começamos a compensar a nossa irracionalidade? Por exemplo, você acha que nós podemos suprimir o apetite por drogas, uma vez que, se você não ingerir mais, você está realmente mudando seu comportamento ao nível biológico? Então, “Como a economia comportamental pode lidar com esse novo mundo? Isso é relevante nesse novo mundo?” E, “Como você acha que serão os desafios mais relevantes que o mundo vai encarar nos próximos anos?”.



DAN: Eu tenho apenas dois minutos e essa é uma pergunta muito complexa. Então, eu posso usar a desculpa de que o tempo está acabando... mas, eu vou dizer a você que eu acredito que há uma pergunta muito importante a ser feita, que diz respeito ao que estamos tentando conquistar como seres humanos.

Por exemplo, pensemos no desemprego. Não há dúvida de que haverá um nível mais alto de desemprego quando a tecnologia começar a tomar esses lugares. Mas, nós entendemos os seres humanos, e entendemos que a empregabilidade não é apenas sobre dinheiro. É sobre o senso de propósito, de significado, de contribuição para a sociedade e, quando as pessoas não têm esse sentido, esse propósito, elas não se sentem parte de algo. Não se sentem motivadas. Portanto, nós entendemos como isso influencia nessas mudanças. Então, nós devemos pensar em como redesenharemos esse novo mundo, de uma maneira que se encaixe para todos.

Desta forma, um economista analisaria essa situação dizendo: “Ok, temos uma taxa alta de desemprego”. Mas, algumas pessoas pensam que a humanidade é mais do que apenas superar o desemprego. Nós podemos pensar sobre saúde mental, sobre conexão com outras pessoas... Podemos falar também sobre o voluntariado, que também dá às pessoas um senso de sentido para a vida. Consequentemente, isso tudo traz uma gama de perguntas muito interessantes. Então, isso é ciência, ou filosofia, ou ciências filosóficas, ou ciências sociais?

Muito obrigado! Me desculpe, por meu tempo ter sido muito curto. Eu tenho que ir para a próxima reunião. Tchau!



JOÃO E THAÍS: Muito obrigado(a), professor!



