

4.2

Conformidade, normas sociais, identidade, legitimidade

Programa de Aperfeiçoamento para Carreiras

Economia Comportamental Aplicada às Políticas Públicas

Conformidade social

- O conceito de conformidade aponta para a ocorrência de comportamentos (ou, mais especificamente, a mudança de comportamentos) de forma a que o sujeito se adapte ao seu entorno imediato (isso é, ao comportamento das outras pessoas).
- <https://www.youtube.com/watch?v=b9O9SokTTA8>
- <https://www.youtube.com/watch?v=BgRoiTWkBHU>
- Não implica mudança de percepções, atitudes, crenças ou valores. Desta forma, não se trata necessariamente de um fenômeno sociológico, mas quase sempre de psicologia social.

Conformidade social

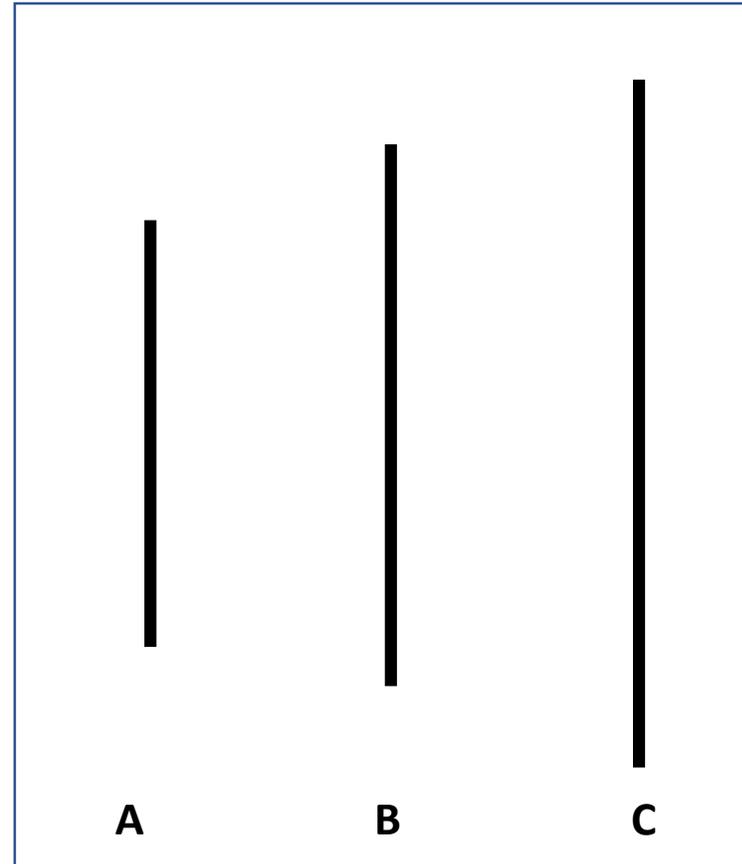
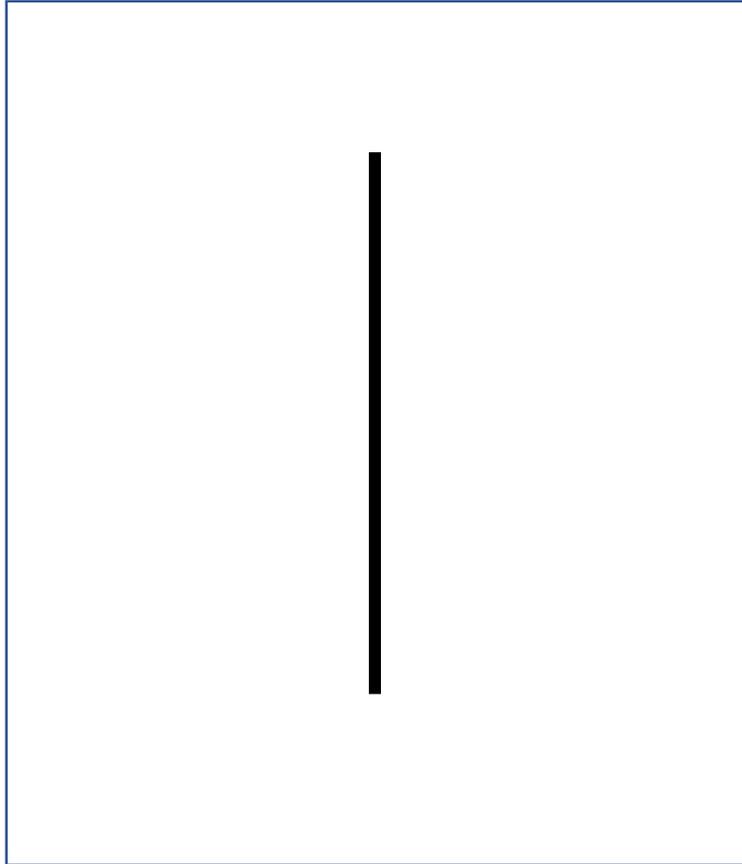
Solomon E. Asch

SWARTHMORE COLLEGE

EFFECTS OF
GROUP PRESSURE UPON
THE MODIFICATION AND
DISTORTION OF JUDGMENTS

- Asch (1951): grupos de 9 pessoas foram chamadas a dar sua opinião em um exame de percepção com 18 testes (ver próximo slide). 8 dessas pessoas eram “cúmplices” (trabalhavam para Asch) e ofereciam respostas claramente erradas para os testes. 75% dos participantes concordaram pelo menos uma vez com o grupo.
- Pressão do grupo ou pressão dos pares: em geral exercida de maneira discreta e indireta.
- Pessoas têm receio de como a pressão do grupo funciona. Ross, Bierbrauer e Hoffman (The Role of Attribution Processes in Conformity and Dissent, 1976): pessoas podem querer evitar manifestações de desconforto ou preocupação em relação a suas capacidades sociais, mentais e de percepção.

Conformidade social



Qual listra da carta da direita se parece mais com a listra da carta da esquerda?

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Porque muitas vezes os indivíduos não se comportam de forma autointeressada? (Ou: porque o comportamento egoísta é frequentemente a exceção, não a regra?)
- Como a ação coletiva é frequentemente possível? (Apesar da teoria da ação racional prever grandes dificuldades para a sua realização.)
- Porque em geral normas sociais são respeitadas (mesmo quando vão de encontro aos nossos interesses individuais)?
- Em que medida buscamos alternativas “legítimas” ao invés de “ótimas” e qual o impacto dessa atitude na elaboração de políticas públicas?

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Uma das consequências do pressuposto da teoria da escolha racional, quando aplicada à ação coletiva, é que a ação coletiva só ocorrerá em circunstâncias muito específicas.
- E no entanto, exemplos de ações coletivas são muito presentes em nosso cotidiano: movimentos sociais, igrejas, sindicatos etc. funcionam (com maior ou menor taxa de adesão).
- Normas sociais também são onipresentes. Regulam nosso comportamento em encontros românticos, em sala de aula e na família; nos dizem quando ficar em pé e quando sentar; quando, como e com quem demonstramos afeto; regulam a conversa (quando falar, quando escutar) (World Bank, Mind, Society and Behavior).

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Normas sociais podem ocasionalmente ser utilizadas de forma instrumental (isso é, de forma racional, estratégica). Mas normas criam um compromisso: não se pode usar uma norma social apenas quando ela é vantajosa (Jon Elster, Racionalidade e Normas Sociais).

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Representações, normas, valores estão relativamente bem estruturados em instituições, crenças, mitos. Apesar de “exteriores” (no sentido de que não podem ser reduzidos aos indivíduos), esses “fatos sociais” são incorporados pelos agentes por meio da socialização e são parte constitutiva da sua **identidade**, influenciam suas percepções de realidade, sua avaliação valorativa e normativa, seus sentimentos sobre o correto e o incorreto e acionam mecanismos de incentivo e punição, como **honra** e **vergonha**.
- Comportamentos em conformidade com instituições, crenças e mitos relevantes em um determinado contexto social são considerados socialmente **legítimos**; são socialmente aprovados e aceitos.

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Lógica consequencial (*logic of consequence*) versus lógica da adequação (*logic of appropriateness*).
 - A primeira é a do comportamento maximizador, voltado para obtenção do melhor resultado.
 - A segunda é a do comportamento dotado de legitimidade, pois está em conformidade com expectativas, normas e valores, a despeito da eficiência ou ineficiência.
- **No nível individual**, autores como March & Olsen (Rediscovering Institutions) sugerem que o procedimento dominante não é o da lógica consequencial, mas o da lógica da adequação: observações de processos de tomada de decisão não se adequariam à concepção orientada por resultados. Os procedimentos de coleta e processamento de informação demonstram preocupação com a **legitimação** da ação mais que preocupação com os resultados da ação.

Normas sociais, identidade, legitimidade

- A busca de legitimidade também ocorre no ambiente organizacional.
- Em um dos trabalhos mais significativos do neoinstitucionalismo, Meyer & Rowan (Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony) sugerem que os mitos das sociedades modernas são altamente institucionalizados, isto é, em alguma medida estão além do nível dos participantes individuais ou da organização. "Eles precisam, ademais, ser tidos como legítimos, independentemente das avaliações dos seus impactos sobre os resultados do trabalho".
- A estrutura formal das organizações funcionariam como "mitos modernos".
 - Exemplo 1: profissões. Espera-se (ou mesmo é obrigatório) que certas tarefas sejam entregues a certos profissionais. Independentemente do quão eficiente isso seja.
 - Exemplo 2: remuneração. Como remunerar atividades cujo impacto na produtividade da empresa é difícil ou impossível de mensurar?

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Organizações tendem a ser “isomórficas” não por causa da busca por maior eficiência. Elas incorporam elementos do seu ambiente para ratificar “mitos” vigentes no seu entorno. Tornam-se assim mais estáveis e legítimas e aumentam as chances de sobrevivência.
- A incorporação de elementos institucionalizados possibilita um relato “adequado” das atividades e evita questionamentos externos. Isso explica também a incorporação do vocabulário externo.
- A adoção de critérios de valor externos legitima a organização com seus empregados, consultores, e outros membros das redes relacionais, como o governo e outras organizações. “Empréstimos, doações, investimentos são mais facilmente obtidos”.

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Exemplo 1 – a estrutura formal em um organograma; a estrutura de recursos humanos; o *business plan* (Semler, SEMCO).
- Exemplo 2 – a remuneração do RH (e outras áreas de difícil mensuração da produtividade (Meyer & Rowan).
- "Por outro lado, organizações que negligenciam elementos da estrutura legitimados pelo ambiente ou criam estruturas únicas carecem de relatos legitimados das suas atividades. Tais organizações são mais vulneráveis a alegações de que são negligentes, irracionais e desnecessárias. Alegações desse tipo, se feitos por participantes de dentro, constituintes externos ou o governo, podem fazer com que a organização enfrente custos reais" (Meyer & Rowan).
- *Board*, credores, consultores, auditores, todos questionarão a organização caso ela não incorpore elementos da estrutura formal.

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Em resumo, a organização da vida em sociedade precisa levar em conta fatores outros que a racionalidade dos agentes:
 - **Somos gregários.** Durante todo o período evolucionário vivemos em grupos, aprendemos a cuidar dos membros desse grupo e nos beneficiamos de redes de relações sociais fortes tanto para a nossa própria proteção como para o desenvolvimento das nossas potencialidades.
Políticas públicas podem utilizar isso:
 - o microcrédito *solidário* muitas vezes se baseia em redes de relações sociais pré-existentes. Mas há elementos que podem reforçar essa rede. Encontros semanais (em oposição a encontros mensais) do grupo de empréstimo solidário, por exemplo, contribuíram para manter contatos sociais entre os beneficiários por tempo muito mais longo depois do fim do ciclo de empréstimo (WB, Mind...).
 - disseminação de informações por meio de *networks* sociais: importância do aleitamento materno; impacto do uso de técnicas agrícolas mais produtivas; princípios de educação financeira etc.

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Compartilhamos uma rede de **representações, normas e valores** que (a) nos permitem entender o mundo; (b) nos dizem o que é certo ou errado, bom e mau, o aceitável e o inaceitável, o que nos honra e o que nos envergonha; (c) nos dizem quem somos e como pessoas como nós agem.

Políticas públicas podem utilizar isso:

- Incentivos podem arruinar comportamentos cooperativamente ou normativamente orientados (que possuem “motivação intrínseca”). Comportamentos voluntários socialmente orientados (como cuidar de uma área pública da vizinhança – uma praça, por exemplo; doar sangue; dar suporte em diversos níveis a membros da comunidade – traço comum a quase todas as igrejas) podem sofrer efeito de *crowding-out* (efeito de exclusão) se as políticas públicas utilizadas para impulsioná-los se valerem do instrumental tradicional de incentivos.
- O reconhecimento e a coordenação do trabalho socialmente orientado podem, ao contrário, ter melhores resultados.
- A boa regulação frequentemente opera junto com normas sociais, ajudando a aumentar a obediência às leis (Sunstein, *Simpler*).

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Embora as pessoas sejam naturalmente cooperativas, elas em geral **cooperam de forma condicional** – isso é, cooperam na medida em que percebem que outros também estejam cooperando (WB, Mind...).
- Assim, a regra é que a atitude inicial seja de cooperação. Mas essa atitude de cooperação é condicional: depende de uma sensação de “justiça” (relacionada à percepção de que outras pessoas também estão cooperando). A “carona” que alguns pegam no comportamento tende a ser mal vista e a gerar *crowding-out*.
- A tendência portanto, é a de pagar impostos – se a percepção for de que a maioria das pessoas pagam impostos; de respeitar a fila – se a percepção for de que a maioria respeita a fila; de respeitar as regras de trânsito – se a percepção for que a maioria respeita as regras de trânsito.

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Ao contrário, se a percepção for o de que “todo mundo está trapaceando” (ou se esse for um *fudge factor* (fator lorota) crível), a tendência será de que parte daqueles “cooperadores condicionais” deixem de cooperar e passem a agir egoisticamente (Ariely – Dishonesty).

Políticas públicas podem utilizar isso:

- A comunicação com beneficiários ou contribuintes pode enfatizar que a maior parte das pessoas na região em que ela vive não mente para se tornar beneficiário ou para trapacear nos impostos a serem pagos. No Reino Unido, um experimento conduzido pelo BIT (*Applying Behavioural Insights to Reduce Fraud, Error and Debt*, 2012) mostrou que cartas com esse teor tinham impacto no aumento da contribuição.
- O desenho de mecanismos de punição à não-cooperação, por parte dos participantes em uma determinada política, tende a elevar a cooperação (WB, Mind...). Estratégia típica: transformar bem público em bem privado.

[Esse resultado, entretanto, também é compatível com as previsões feitas com base na teoria das escolhas racionais.]

Normas sociais, identidade, legitimidade

- Em função dos seus laços sociais, cidadãos e tomadores de decisão buscam, igualmente, cursos de ação que possam ser descritos como *legítimos*, isso é, que estejam em conformidade com a expectativa de outros atores.
- Do ponto de vista do desenho de políticas públicas as implicações são claras. A tendência é que soluções inovadoras paguem um preço grande pela falta de legitimidade (exemplo: RDC) e que só sejam adotadas em situações muito específicas (RDC: proximidade dos grandes eventos esportivos).
- Isso também explica porque tomadores de decisão busquem “legitimar” suas escolhas, seja com base na experiência internacional, na frequência com que a solução vem sendo debatida, ou na recomendação de órgãos de controle.
- Como o desenho de políticas públicas é definido muitas vezes mais em função da “adequação” do que da “consequência”, é comum que tomadas de decisão não resolvam nenhum problema ou que propostas efetivas e racionais de solução não sejam adotadas.