

# MISBEHAVING

A CONSTRUÇÃO DA ECONOMIA  
COMPORTAMENTAL

RICHARD H. THALER

TRADUÇÃO DE  
GEORGE SCHLESINGER



Para:

Victor Fuchs, que me deu um ano para pensar, e Eric Wanner e a Russell Sage Foundation, que apoiaram uma ideia maluca.

E para:

Colin Camerer e George Loewenstein, alunos dos primórdios da economia comportamental.

# SUMÁRIO

[Avançar para o início do texto]

*Prefácio*

## I. PRIMÓRDIOS: 1970 – 78

1. Fatores supostamente irrelevantes
2. O efeito posse
3. A Lista
4. Teoria do Valor
5. *California Dreamin'* – O sonho da Califórnia
6. A Manopla

## II. CONTABILIDADE MENTAL: 1979 – 85

7. Pechinchas e enganações
8. Custos afundados
9. Baldes e orçamentos
10. Na mesa de pôquer

## III. AUTOCONTROLE: 1975 – 88

11. Força de vontade? Não é problema
12. A planejadora e o fazedor

## INTERLÚDIO

13. Desvios no mundo real

## IV. TRABALHANDO COM DANNY: 1984 – 85

14. O que parece justo?

15. Jogos de justiça

16. Canecas

## V. INTERAÇÕES COM ECONOMISTAS: 1986 – 94

17. Começa o debate

18. Anomalias

19. Formando uma equipe

20. Enquadramento estreito no Upper East Side

## VI. FINANÇAS: 1983 – 2003

21. O concurso de beleza

22. A reação do mercado de ações é exagerada?

23. A reação à sobre-reação

24. O preço não está certo

25. A batalha dos fundos mútuos fechados

26. Moscas das frutas, icebergs e preços de ações negativos

## VII. BEM-VINDO A CHICAGO: 1995 – PRESENTE

27. Instrução em direito

28. As salas de trabalho

29. Futebol americano

30. Game shows

## VIII. PRESTANDO AJUDA: 2004 – PRESENTE

31. Save More Tomorrow

32. Indo a público

33. *Nudge* no Reino Unido

*Conclusão: O que vem a seguir?*

*Notas*

*Bibliografia*

*Lista de figuras*

*Agradecimentos*

*Sobre o autor*

*Leia também*

O alicerce da economia política e, em geral, de toda ciência social é, evidentemente, a psicologia. Pode chegar o dia em que seremos capazes de deduzir as leis da ciência social a partir dos princípios da psicologia.<sup>1</sup>

— Vilfredo Pareto, 1906

## PREFÁCIO

Antes de começarmos, eis aqui duas histórias sobre meus amigos e mentores, Amos Tversky e Daniel Kahneman. Elas fornecem algumas pistas sobre o que esperar deste livro.

### **Esforços para agradar Amos**

Mesmo para aqueles que não conseguem lembrar onde deixaram as chaves, a vida oferece momentos inesquecíveis. Alguns são acontecimentos públicos. Se você for tão velho quanto eu, um desses momentos pode ser o dia em que John F. Kennedy foi assassinado (primeiro ano de faculdade, jogando basquete na quadra). Para qualquer um com idade suficiente para estar lendo este livro, 11 de setembro de 2001 é outro desses momentos (eu tinha acabado de acordar e escutava o rádio, tentando entender o que se passava).

Outros acontecimentos são momentos pessoais: de casamentos até uma tacada certa de golfe. Para mim, um desses eventos foi um telefonema de Danny Kahneman. Apesar de nos falarmos com frequência e haver centenas de ligações que não deixaram nenhuma lembrança, recordo precisamente de onde eu estava no momento em que recebi essa ligação específica. Foi no começo de 1996, e Danny me ligou para dar a notícia de que seu amigo e colaborador Amos Tversky estava com câncer terminal e tinha uma expectativa de seis meses de vida. Fiquei tão atordoado que precisei passar o telefone para minha esposa enquanto me recompunha. Qualquer notícia de um bom amigo morrendo é chocante, mas a previsão de falecimento

de Amos Tversky aos 59 anos não parecia cabível. Amos, cujos artigos e palestras eram perfeitos e cuja mesa tinha apenas um bloco e um lápis alinhados em paralelo sobre ela, não encarou de forma corriqueira a perspectiva de sua morte.

Ele tratou a notícia com discrição até não ser mais capaz de ir ao trabalho. Antes disso, apenas um grupo pequeno sabia, no qual dois dos meus amigos próximos estavam incluídos. Não tínhamos permissão de contar o que sabíamos para ninguém exceto nossas esposas, então nos revezamos para consolar uns aos outros durante os cinco meses em que mantivemos essa terrível notícia apenas entre nós.

Amos não desejava tornar pública sua doença porque não queria dedicar seus últimos meses representando o papel de moribundo. Havia trabalho a fazer. Ele e Danny decidiram editar um livro, uma coletânea de artigos de autoria deles e de outros no campo da psicologia no qual foram pioneiros: o estudo do julgamento e da tomada de decisões. Chamaram o livro de “Escolhas, valores e enquadramentos”.<sup>1</sup> Amos queria basicamente fazer as coisas de que mais gostava: trabalhar, passar o tempo com sua família e assistir a jogos de basquete. Durante esse período, não incentivou visitas de pessoas que desejassem lhe oferecer condolências, mas visitas “de trabalho” eram permitidas, então fui vê-lo cerca de seis semanas antes de ele morrer, sob o fino disfarce de terminar um artigo no qual vínhamos trabalhando. Passamos algum tempo no artigo e aí assistimos a um jogo das eliminatórias da NBA.

Amos foi sábio em praticamente todos os aspectos de sua vida, inclusive ao lidar com a doença.<sup>2</sup> Depois de consultar um especialista em Stanford acerca de seu prognóstico, concluiu que arruinar seus meses finais com tratamentos inúteis que o deixariam muito prostrado e, na melhor das hipóteses, estenderiam sua vida em algumas semanas não era uma opção muito tentadora. Sua



sagacidade permaneceu afiada. Ele explicou ao seu oncologista que o câncer não é um jogo de soma zero. “O que é ruim para o tumor não é necessariamente bom para mim.” Um dia, em um telefonema, perguntei-lhe como estava se sentindo. Ele respondeu: “Sabe, é engraçado. Quando você pega uma gripe, parece que vai morrer, mas, quando está morrendo, você se sente bem a maior parte do tempo.”

Amos faleceu em junho e o velório foi em Palo Alto, Califórnia, onde ele e sua família moravam. Seu filho, Oren, fez um breve discurso na cerimônia e citou um bilhete que Amos lhe escrevera dias antes de morrer:

*Sinto que nos últimos dias a gente vem contando anedotas e eventos com a intenção de que sejam lembrados, pelo menos por algum tempo. Se bem me recordo, existe uma antiga tradição judaica de que história e sabedoria são transmitidas de uma geração a outra não por meio de aulas e livros, mas por meio de anedotas, eventos engraçados e piadas apropriadas.*

Depois do velório, os Tversky fizeram na sua casa a recepção da shivá, tradicional luto judaico. Era uma tarde de domingo. Em certo momento, alguns de nós fomos à sala de TV para pegar o fim de um jogo da NBA. Sentimo-nos um pouco envergonhados, mas então o outro filho de Amos, Tal, teve a iniciativa de dizer: “Se Amos estivesse aqui, teria votado a favor de gravarmos o velório e assistir ao jogo.”

Desde que conheci Amos, em 1977, passei a aplicar um teste extraoficial a todo artigo que eu escrevia: “Será que Amos aprovaria este artigo?” Meu amigo Eric Johnson, que vocês conhecerão mais adiante, pode atestar que um artigo que escrevemos juntos levou três anos para ser publicado *depois* de ter sido aceito por uma revista

especializada. O editor, os pareceristas e Eric estavam todos contentes com o artigo, mas Amos estava incomodado com um ponto e eu queria atender à sua objeção. Fiquei atracado com aquele artigo, enquanto o coitado do Eric vinha tentando uma promoção acadêmica sem ter o texto em seu currículo. Felizmente, Eric havia escrito uma profusão de outros artigos fortes, então meu entrave não lhe custou o cargo. Com o tempo, Amos acabou ficando satisfeito.

Ao escrever este livro, levei a sério o bilhete de Amos para Oren. O livro não é do tipo que se poderia esperar de um professor de economia. Não é nem um tratado nem uma controvérsia. É claro que haverá discussões sobre pesquisas, mas haverá também os episódios interessantes, as histórias (possivelmente) engraçadas e até mesmo a piada peculiar.

## **Danny, a respeito das minhas melhores qualidades**

Certo dia, no começo de 2001, eu estava visitando Danny Kahneman em sua casa, em Berkeley. Estávamos na sala jogando conversa fora, como muitas vezes fazemos. De repente, Danny se lembrou de que tinha combinado uma ligação telefônica com Roger Lowenstein, um jornalista que estava escrevendo um artigo sobre o meu trabalho para a *New York Times Magazine*.<sup>3</sup> Roger, autor do conhecido livro *Quando os gênios falham*,<sup>4</sup> entre outros, naturalmente queria conversar com meu velho amigo Danny. Aqui surgiu um dilema. Eu devia sair da sala ou escutar a conversa? “Fique”, disse Danny, “vai ser divertido.”

A entrevista começou. Ouvir um amigo contar uma velha história a seu respeito não é muito empolgante, e ouvir alguém elogiando você é sempre constrangedor. Peguei alguma coisa para ler, e a minha atenção vagou para outros temas — até que ouvi Danny dizer:

“Ah, a melhor coisa em relação ao Thaler, o que realmente o torna especial, é que ele é preguiçoso.”

O quê? É isso mesmo? Eu jamais negaria que sou preguiçoso, mas será que Danny achava que a minha preguiça era a minha única grande qualidade? Comecei a agitar as mãos e balançar loucamente a cabeça, mas Danny continuou, exaltando as virtudes da minha indolência. Até hoje, ele insiste que foi um grande elogio. A minha preguiça, afirma ele, significa que eu trabalho apenas em questões suficientemente intrigantes para superar essa tendência negligente de evitar a labuta. Só mesmo Danny para transformar a minha preguiça em qualidade.

Mas aí está. Antes de seguir com a leitura, você deve ter em mente que este livro foi escrito por um homem comprovadamente preguiçoso. O lado positivo é que, segundo Danny, só vou incluir coisas que sejam interessantes, pelo menos para mim.<sup>5</sup>

I  
**PRIMÓRDIOS**  
1970 - 78

## FATORES SUPOSTAMENTE IRRELEVANTES

Bem cedo na minha carreira de professor, sem querer consegui irritar a maioria dos meus alunos do curso de microeconomia; e, por incrível que pareça, não teve nada a ver com algo que eu tenha dito em aula. O problema foi causado por um exame.

Eu tinha composto uma prova para distinguir três amplos grupos de alunos: os astros, que realmente dominavam a matéria; o grupo intermediário, que compreendia os conceitos básicos; e o grupo de baixo, que simplesmente não entendia nada. Para ter sucesso nessa tarefa, o exame devia ter algumas questões que apenas os alunos de nível mais alto poderiam acertar, o que indicava a dificuldade do teste. Tive êxito na minha meta — houve uma grande variação de resultados —, mas os alunos ficaram em polvorosa quando receberam as notas. A principal queixa era que a média tinha sido de só 72 pontos em 100.

A reação foi inusitada porque essa média numérica não tinha nenhum efeito na distribuição das notas de avaliação, pois, nos critérios de classificação de desempenho daquela escola, a nota média era B ou B+, e apenas um reduzido número de alunos ficava com avaliação abaixo de C. Eu havia antecipado a possibilidade de que uma média numérica baixa pudesse causar alguma confusão, então informei em classe como os números seriam traduzidos nas notas reais. Qualquer coisa acima de 80 ganharia A ou A–, resultados acima de 65 ficariam com alguma variação de B, e somente

resultados abaixo de 50 corriam perigo de ficar com uma avaliação inferior a C. Essa distribuição de notas não era diferente da usual, mas esse anúncio não teve nenhum efeito aparente no ânimo dos alunos. Eles continuaram detestando meu exame e tampouco estavam muito contentes comigo. Como jovem professor, preocupado em manter o meu emprego, eu estava determinado a fazer alguma coisa em relação a isso, mas não queria deixar os meus exames mais fáceis. O que fazer?

Finalmente, uma ideia me ocorreu. No exame seguinte, fiz com que o número total de pontos possíveis fosse 137 em vez de 100. Essa versão acabou ficando um pouquinho mais difícil que a primeira, com os alunos acertando apenas 70% das respostas, mas a média numérica foi de aproximadamente 96 pontos. Os alunos ficaram encantados! A nota real de ninguém foi afetada por essa mudança, mas todo mundo ficou feliz. Desse momento em diante, sempre que ministrava o curso, dava exames com um total de 137 pontos, número que escolhi por dois motivos. Primeiro, porque produzia uma média acima dos 90 pontos, com alguns alunos chegando a alcançar resultados acima de 100, o que gerava uma reação que beirava o êxtase. Segundo: como a divisão por 137 não era fácil de fazer de cabeça, a maioria dos alunos não se dava ao trabalho de converter os resultados em porcentagens. Para que você não pense que eu os estava enganando, em anos subsequentes incluí a seguinte declaração impressa em negrito no programa de estudos do curso: “Os exames terão um total de 137 pontos em vez dos habituais 100. Este sistema de pontuação não tem efeito na nota de avaliação que você recebe no curso, mas parece que deixa você mais contente.” E, de fato, depois que fiz a mudança, nunca mais ouvi uma única queixa de que meus exames eram difíceis demais.

Aos olhos de um economista, meus alunos estariam exibindo um comportamento “desviante” (*misbehave*). Com isso, quero dizer que

suas ações eram inconsistentes com o modelo idealizado de comportamento que está no cerne daquilo que chamamos teoria econômica. Para um economista, uma pontuação de 96 em 137 (70%) em vez de 72 em 100 não apresenta motivos para deixar alguém mais contente, mas meus alunos ficaram. Ao perceber isso, fui capaz de montar o tipo de exame que queria e ainda assim impedir que os alunos ficassem resmungando.

Há quatro décadas, desde o meu tempo de estudante de pós-graduação, venho me ocupando com relatos que contenham alguma das infinitas maneiras pelas quais pessoas reais diferem das criaturas ficcionais que habitam os modelos econômicos. Nunca foi minha intenção dizer que há algo de errado com as pessoas; nós somos apenas seres humanos — *Homo sapiens*. Na verdade, o problema está no modelo usado pelos economistas, um modelo que substitui o *Homo sapiens* por uma criatura ficcional chamada *Homo economicus*, que gosto de chamar abreviadamente de Econ. Em comparação com esse mundo imaginário de Econs, os Humanos incidem em vários desvios, e isso significa que os modelos econômicos fazem uma porção de previsões ruins, que podem ter consequências muito mais sérias do que aborrecer um grupo de estudantes. Quase nenhum economista previu a chegada da crise de 2007-08.<sup>1</sup> Pior, muitos acharam que tanto o colapso quanto suas consequências eram impossíveis de acontecer.

Ironicamente, a existência de modelos formais baseados nessa concepção errônea do comportamento humano é o que confere à economia sua reputação como a mais poderosa das ciências sociais, de duas maneiras distintas. A primeira é indiscutível: de todos os cientistas sociais, os economistas têm o predomínio da influência em políticas públicas. Na verdade, a economia detém um controle quase integral sobre a assessoria para políticas públicas. Até bem recentemente, cientistas sociais de outras áreas quase não eram

convidados à mesa e, quando isso acontecia, ficavam relegados ao equivalente da mesa das crianças em um encontro de família.

A segunda maneira é a intelectual, pois a economia é considerada a mais potente das ciências sociais nesse quesito. Esse poder deriva do fato de a economia ter uma teoria unificada, central, da qual provém quase todo o restante. Se você usa a expressão “teoria econômica”, as pessoas sabem a que você está se referindo. Nenhuma outra ciência social tem uma fundação semelhante. Ao contrário, teorias em outras ciências sociais tendem a se voltar a propósitos específicos, para explicar o que acontece em um determinado conjunto de circunstâncias. Na verdade, os economistas frequentemente comparam a economia com a física; assim como a física, ela é construída a partir de algumas premissas centrais.

A premissa central da teoria econômica é que as pessoas escolhem por otimização. De todos os bens e serviços a adquirir, uma família opta pelo melhor dentro de suas possibilidades de compra. Mais ainda, presume-se que as crenças que motivam as escolhas dos Econs sejam imparciais. Isto é, nós escolhemos com base naquilo que os economistas chamam de “expectativas racionais”. Se pessoas começando um novo negócio acreditam que sua chance de dar certo é, em média, de 75%, então esta deve ser uma estimativa boa do número real de negócios que dão certo. Os Econs não incorrem em excesso de confiança.

Essa premissa de *otimização condicionada*, ou seja, escolher o melhor a partir de um orçamento limitado, combina-se com outro cavalo de batalha essencial da teoria econômica, o do *equilíbrio*. Em mercados competitivos onde os preços são livres para subir e descer, eles flutuam de tal modo que a oferta é igual à demanda. Para simplificar um pouco, podemos dizer que Otimização + Equilíbrio = Economia. Essa é uma combinação poderosa, algo a que as outras ciências sociais não conseguem se equiparar.



Existe, no entanto, um problema: as premissas sobre as quais a teoria econômica se fundamenta são falhas. Em primeiro lugar, os problemas de otimização que as pessoas comuns enfrentam são muitas vezes difíceis demais para que elas os resolvam ou sequer cheguem perto de resolver. Até mesmo uma ida a uma mercearia de tamanho razoável oferece ao comprador milhões de combinações de itens que estão dentro do orçamento familiar. Será que a família realmente escolhe a melhor? E, é claro, nós nos deparamos com problemas muito mais difíceis do que uma ida à mercearia, tais como escolher uma carreira, a hipoteca da casa ou um cônjuge. Dados os índices de fracasso que observamos em todos esses domínios, seria difícil defender o ponto de vista de que todas essas escolhas são ideais.

Em segundo lugar, as crenças a partir das quais as pessoas fazem suas escolhas não deixam de ser enviesadas. Excesso de confiança pode ser um termo inexistente no dicionário dos economistas, mas é uma característica bem estabelecida da natureza humana, e há incontáveis outros vieses que têm sido documentados pelos psicólogos.

Terceiro: há muitos fatores que o modelo de otimização deixa de fora, como ilustra a minha história sobre o exame de 137 pontos. Em um mundo de Econs, há uma longa lista de coisas que são supostamente irrelevantes. Mesmo faminto ao fazer compras no domingo, nenhum Econ compraria uma porção particularmente grande daquilo que pretende jantar só na terça-feira; a sua fome de domingo deveria ser irrelevante para a escolha do tamanho da sua refeição de terça. Se já estivesse satisfeito, um Econ não comeria toda a enorme refeição de terça-feira só porque pagou por ela e detesta desperdício; para um Econ, o preço pago no passado por algum alimento não é relevante para a decisão sobre quanto comer agora. Um Econ também não esperaria um presente no aniversário de

casamento ou nascimento — que diferença faz uma data? — e ficaria perplexo com a simples ideia de dar presentes. Um Econ saberia que o melhor presente possível é dinheiro vivo; ele permite que o presenteado compre qualquer coisa que considere ideal. Mas, a menos que você seja casado com uma economista, não aconselho a dar dinheiro vivo no seu próximo aniversário de casamento. Pensando bem, mesmo que a sua esposa seja economista, provavelmente não é uma boa ideia.

Você sabe, e eu sei, que não vivemos em um mundo de Econs. Vivemos em um mundo de Humanos. E, igualmente, a maioria dos economistas também é humana, portanto sabem que não vivem em um mundo de Econs. Adam Smith, o pai do pensamento econômico moderno, reconheceu explicitamente esse fato. Antes de escrever *A riqueza das nações*, seu *opus magnum*, escreveu um livro dedicado ao tópico das “paixões” humanas,<sup>2</sup> uma palavra que não aparece em nenhum livro-texto de economia. Econs não têm paixões; são otimizadores de sangue-frio. Pense no Sr. Spock de *Star Trek*.

No entanto, esse modelo de comportamento econômico baseado em uma população constituída apenas de Econs floresceu, alçando a economia ao pedestal de influência no qual ela agora se encontra. Críticas ao longo dos anos têm sido varridas por uma profusão de desculpas pobres e alternativas implausíveis cujas explicações partem de evidências empíricas constrangedoras. Mas, uma a uma, essas críticas têm sido amparadas por uma série de estudos que aumentaram progressivamente as apostas em jogo. É fácil desconsiderar uma história acerca das notas de um exame. É mais difícil desconsiderar estudos que documentam escolhas ruins em domínios de altos montantes, como poupança para aposentadoria, escolha de uma hipoteca ou investimentos no mercado de ações. E é impossível desconsiderar a série de explosões de crescimento, bolhas e colapsos que observamos nos mercados financeiros, a começar por

19 de outubro de 1987, dia em que os preços das ações caíram mais de 20% em todo o mundo, mesmo sem qualquer outra má notícia relevante. Isso foi seguido por uma bolha e um colapso nas ações de tecnologia que rapidamente viraram uma bolha no mercado imobiliário, a qual, por sua vez, causou uma crise financeira global ao reventar.

É hora de parar de inventar desculpas. Precisamos de uma abordagem enriquecida para fazer pesquisas econômicas, uma abordagem que reconheça a existência e relevância dos Humanos. A boa notícia é que não precisamos jogar fora tudo que sabemos acerca do funcionamento de economias e mercados. Teorias baseadas na premissa de que todo mundo é um Econ não devem ser descartadas. Elas continuam sendo úteis como ponto de partida para modelos mais realistas. E, em algumas circunstâncias especiais, como problemas de fácil resolução ou com pessoas altamente especializadas nas habilidades relevantes ao caso, modelos de Econs podem fornecer uma boa aproximação do que acontece no mundo real. Mas, como veremos, essas situações são a exceção, e não a regra.

Além disso, muito do que os economistas fazem é coletar e analisar dados sobre o funcionamento dos mercados, trabalho feito com cuidado e conhecimento estatístico, e, muito importante salientar, a maioria dessas pesquisas não depende da premissa de que as pessoas otimizam. Duas ferramentas de pesquisa que emergiram nos últimos 25 anos expandiram imensamente o alcance dos economistas para o estudo do mundo. A primeira é o uso de experimentos por meio de testes controlados randomizados, há muito tempo em uso em outros campos científicos, como a medicina. O estudo típico investiga o que acontece quando algumas pessoas recebem algum “tratamento” de interesse. A segunda abordagem é o uso tanto de experimentos que ocorram naturalmente — por exemplo, quando algumas pessoas estão inscritas em um curso e

outras não — quanto de técnicas econométricas inteligentes que consigam detectar o impacto de tratamentos, ainda que ninguém tenha planejado a situação para esse propósito. Essas novas ferramentas geraram estudos sobre uma vasta gama de tópicos importantes para a sociedade. Entre os “tratamentos” estudados, incluem-se o aumento do nível educacional, o ensino em uma turma menor ou com um professor melhor, o oferecimento de consultorias administrativas, a ajuda na procura de emprego, a condenação à prisão, a mudança para um bairro menos pobre, o atendimento médico de um serviço público de saúde, e assim por diante. Esses estudos mostram que é possível aprender muita coisa sobre o mundo sem impor modelos baseados em otimização e, em alguns casos, fornecem evidências seguras com as quais é possível testar tais modelos e averiguar se eles se encaixam nas respostas humanas reais.

A premissa de que todos os agentes estão otimizando não é fundamental para boa parte da teoria econômica, mesmo que a população em estudo seja de especialistas. Por exemplo, é bastante segura a predição de que uma baixa no preço do fertilizante faz com que os agricultores o utilizem em maior quantidade, mesmo que muitos deles demorem a mudar suas práticas em resposta às condições de mercado. A predição é segura porque é vaga: ela revela apenas a direção para a qual se encaminha o resultado. Isto equivale a prever que, quando maçãs caírem da árvore, elas cairão para baixo e não para cima. A previsão está certa no que afirma, mas não é exatamente a lei da gravidade.

Os economistas se metem em apuros quando fazem alguma previsão altamente específica que depende de todo mundo ser economicamente sofisticado. Voltemos ao exemplo da agricultura. Digamos que os cientistas descubram que os agricultores teriam melhores resultados usando mais, ou menos, fertilizante do que tem sido o costume. Caso se pressuponha que as pessoas fazem a coisa

certa uma vez que tenham a informação adequada, então a única receita para uma política apropriada é tornar tal informação acessível a todos. Publicar essas descobertas, torná-las prontamente acessíveis aos agricultores e deixar a magia dos mercados cuidar do resto.

A menos que todos os agricultores sejam Econs, este é um mau conselho. Talvez empresas multinacionais de alimentos sejam rápidas em adotar os mais recentes achados de pesquisa, mas e o comportamento de camponeses agricultores<sup>3</sup> na Índia ou na África?

De maneira similar, se você acredita que todo mundo vai poupar exatamente a quantia certa para a aposentadoria — como qualquer Econ faria — e concluir a partir dessa análise que não há razão para ajudar as pessoas a poupar — digamos, criando planos de previdência —, então estará perdendo a chance de melhorar a situação de muita gente. E, se você acredita que bolhas financeiras são teoricamente impossíveis e é o responsável por um banco central, então poderá cometer erros sérios — o que Alan Greenspan, para seu crédito, admitiu ter acontecido com ele.

Não precisamos parar de inventar modelos abstratos que descrevam o comportamento de Econs imaginários. Porém, precisamos parar de presumir que esses modelos são descrições acuradas do comportamento e parar de basear decisões sobre políticas em tais análises falhas. E temos que começar a prestar atenção àqueles *fatores supostamente irrelevantes*, que daqui por diante chamarei abreviadamente de FSIs.

Se já é difícil mudar a mentalidade das pessoas em relação ao que comem no café da manhã, imagine em relação aos problemas nos quais trabalharam a vida toda. Durante anos, muitos economistas resistiram intensamente ao apelo de basear seus modelos em caracterizações mais precisas do comportamento humano. Mas graças a um influxo de economistas jovens e criativos, dispostos a assumir alguns riscos e romper com os modos tradicionais de fazer

economia, o sonho de uma versão enriquecida de teoria econômica está sendo realizado. O campo veio a se tornar conhecido como “economia comportamental”. Não se trata de outra disciplina: ainda é economia, mas é economia feita com fortes contribuições de boa psicologia e de outras ciências sociais.

A razão básica para adicionar Humanos às teorias econômicas é melhorar a acurácia das predições feitas a partir delas. Mas há outro benefício em incluir pessoas reais à mistura. A economia comportamental é mais interessante e mais divertida do que a economia tradicional. É a ciência não sombria.<sup>4</sup>

A economia comportamental é agora um ramo em crescimento, e seus adeptos podem ser encontrados nas melhores universidades ao redor do mundo. Economistas e cientistas comportamentais estão se tornando, de forma mais ampla, uma pequena parte do establishment responsável pela criação de políticas públicas em tempos recentes. Em 2010, o governo do Reino Unido formou uma equipe de análises comportamentais, o Behavioural Insights Team, e agora outros países estão se juntando a esse movimento para criar equipes especiais com a missão de incorporar os achados de outras ciências sociais à formulação de políticas públicas. O mundo dos negócios também está aderindo, percebendo que uma compreensão mais profunda do comportamento humano é tão importante para dirigir um empreendimento bem-sucedido quanto a compreensão de demonstrações financeiras e a gestão de operações. Afinal, são Humanos que dirigem empresas, e seus funcionários e clientes também são Humanos.

Este livro é a história de como isso aconteceu, ou melhor, de como eu vi acontecer. Embora não tenha feito toda a pesquisa — como vocês já sabem, sou preguiçoso demais para isso —, eu estava por perto no começo e participei do movimento que criou esse campo. Seguindo o dito de Amos, haverá muitas histórias pela frente,

porém os meus principais objetivos são contar a narrativa de como tudo aconteceu e explicar algumas das coisas que aprendemos pelo caminho. Sem nenhuma surpresa, houve muitas querelas com tradicionalistas que defendiam a maneira usual de se lidar com economia. Esses atritos nem sempre foram divertidos na época, mas, como uma experiência de viagem ruim, dão boas histórias depois, e a necessidade de lutar essas batalhas tornou o campo mais forte.

Como qualquer outra história, esta não segue em progressão linear, com uma ideia levando naturalmente a outra. Muitas ideias foram se infiltrando em épocas diferentes e com velocidades diferentes. Como resultado, a estrutura organizacional do livro é, ao mesmo tempo, cronológica e por tópicos. Eis uma breve prévia. Começamos nos primórdios, lá longe, na época em que eu era aluno de pós-graduação e estava coletando exemplos para uma lista de comportamentos estranhos que não pareciam se encaixar nos modelos que estava aprendendo em aula. A primeira seção do livro é dedicada àqueles primeiros anos em mata virgem e descreve alguns dos desafios que foram lançados pelos muitos que questionavam o valor dessa empreitada. Voltamo-nos então para a série de tópicos que ocuparam a maior parte da minha atenção durante os primeiros 15 anos da minha carreira de pesquisa: contabilidade mental, autocontrole, justiça e finanças. Meu objetivo é explicar o que meus colegas e eu aprendemos ao longo do caminho, de modo que você mesmo possa usar essas percepções para melhorar a sua compreensão sobre seus colegas Humanos. Mas também pode haver lições proveitosas sobre como tentar mudar a maneira como as pessoas pensam sobre as coisas, especialmente quando fazem um grande investimento na manutenção do status quo. Posteriormente, voltamo-nos para esforços de pesquisa mais recentes, desde o comportamento dos motoristas de táxi em Nova York, passando pelo recrutamento de jogadores na NFL — a liga de futebol americano —, até o

comportamento de participantes em programas de apostas com valores altos na TV. No final, chegamos a Londres, ao número 10 da Downing Street, onde está emergindo um novo conjunto de desafios e oportunidades animadores.

Meu único conselho para ler o livro é parar de ler quando ele deixar de ser divertido. Se fizer o contrário disso, bem, isso seria apenas mais um desvio.



## O EFEITO POSSE

Comecei a ter ideias divergentes sobre teoria econômica quando era aluno de pós-graduação no departamento de economia da Universidade de Rochester, localizada no interior do estado de Nova York. Embora tivesse receios em relação a parte do material apresentado nas minhas aulas, não conseguia afirmar se o problema estava na teoria ou na minha compreensão falha da matéria. Eu não era nenhum gênio. Naquele artigo de Roger Lowenstein para a *New York Times Magazine*, o orientador da minha tese, Sherwin Rosen, fez a seguinte avaliação da minha carreira como aluno de pós-graduação: “Não esperávamos muito dele.”

O tópico da minha tese soava provocativo — “O valor de uma vida” —, mas a abordagem era convencional do início ao fim. Conceitualmente, o modo apropriado de pensar nessa questão foi captado pelo economista Thomas Schelling no seu maravilhoso ensaio intitulado “A vida que você salva pode ser a sua”. Muitas vezes meus interesses se cruzaram com os de Schelling, um dos primeiros simpatizantes e colaboradores do que agora chamamos de economia comportamental. Eis uma passagem famosa do seu ensaio:

Imagine uma menina com seis anos de idade e cabelos castanhos. Ela precisa de milhares de dólares para uma operação que prolongará sua vida até o Natal: a agência de correio receberá uma enxurrada de moedas e trocados para salvá-la. Mas se sair uma