

Insights comportamentais e políticas de superação da pobreza

Antonio Claret Campos Filho e Luis Henrique Paiva¹

1 Introdução

O presente texto apresenta alguns elementos que devem ser considerados na formulação de políticas e programas de superação da pobreza, a partir de evidências oriundas do campo da economia comportamental.

Um crescente acúmulo de experiências internacionais indica que, em diversas situações, as políticas e os programas governamentais têm seus resultados comprometidos e os recursos são desperdiçados por um equívoco evitável nos dias de hoje. Trata-se da consideração inadequada de como as pessoas – tanto aquelas envolvidas na formulação e implementação dessas políticas e programas, quanto, e principalmente, aquelas que são seus usuários finais – percebem seus componentes e tomam decisões. Ao considerarem-se políticas voltadas à superação da pobreza, tal equívoco pode ter consequências graves, quando ponderadas as oportunidades perdidas de promoção de bem-estar e de autonomia de potenciais beneficiários.

Este artigo é composto por quatro seções, além desta Introdução. A primeira aborda o surgimento do campo interdisciplinar da economia comportamental a partir do questionamento do modelo do agente racional. A segunda enfoca algumas implicações dos conceitos da economia comportamental para a análise das políticas públicas e a experiência de países e organismos internacionais na aplicação de *insights* comportamentais à sua atuação. A terceira trata, com mais detalhe, das políticas sociais a partir de elementos trazidos pela literatura desse campo. A última seção, por sua vez, traz algumas considerações sobre possíveis aplicações ao desenho de programas voltados à superação da pobreza.

2 A emergência da economia comportamental

Ao serem implementadas as políticas públicas – entre elas, as políticas sociais, objeto deste *Policy Research Brief* –, o Estado frequentemente busca mudar o comportamento dos agentes individuais ou coletivos, empregando seus instrumentos tradicionais: restrições e incentivos a certos comportamentos (ambos por meio da normatização) e fornecimento de informação.

O modelo de agente subjacente a esses instrumentos tradicionais é o do agente racional – dotado de preferências completas e consistentes, comportamento maximizador de utilidade e ampla capacidade de processamento de informação. Frequentemente, também se supõe agentes com conhecimento completo.² Quando o conhecimento completo não é tomado como hipótese, a oferta de informação é, repetidamente, o instrumento utilizado pelas políticas públicas.

Esse modelo tem sido contestado há várias décadas (cf., por exemplo, o trabalho seminal de Simon, 1955). Evidências empíricas que colocavam em xeque os pressupostos do modelo do agente racional passaram a configurar um novo campo interdisciplinar – a economia comportamental, ou as ciências comportamentais aplicadas, como preferem muitos de seus principais expoentes. Esse campo desenvolve-se desde os trabalhos pioneiros dos psicólogos Amos Tversky e Daniel Kahneman a partir dos anos 1970 (e que levaram à concessão do Prêmio Nobel de economia a este último, em 2002) e do economista Richard Thaler. Tem base, fundamentalmente, em evidências empíricas (sempre que possível, por meio de experimentos controlados) para descrever o modo como os seres humanos tomavam decisões.

A emergência da economia comportamental, assim, deriva do questionamento do modelo do agente racional e seus pressupostos de plena racionalidade. No lugar de pautar-se por um modelo excessivamente simplificado e estabelecido *a priori*, a economia comportamental estabelece-se a partir de uma abordagem empírica dos processos decisórios humanos.

Os resultados de observações sistemáticas assinalaram para um agente decisório distinto do modelo do *homo economicus*. O agente que emerge dos estudos comportamentais é caracterizado pelo emprego frequente de heurísticas (atalhos cognitivos ou regras de bolso) para resolver problemas difíceis (em geral envolvendo risco e incerteza), levando-o a vieses – erros sistemáticos decorrentes do emprego de tais heurísticas (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; KAHNEMAN, 2003); por decisões tomadas, principalmente, de forma automática e intuitiva, deixando às escolhas deliberadas e racionais – necessariamente onerosas – um espaço bem mais restrito que o anteriormente considerado; pela aversão a perdas; e pela avaliação de mudanças a partir de um ponto de referência (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979;

KAHNEMAN, 2003). Seus comportamentos eventualmente são contrários ao respectivo autointeresse. Sua atenção é limitada, bem como seu autocontrole – o que acabaria gerando um viés pelo presente – e ajudaria a explicar fenômenos como as baixas taxas de poupança e a procrastinação (THALER, 2015). Emoções afetam seus julgamentos e influenciam fortemente seus comportamentos (SLOVIC et al., 2002).

As decisões desses “agentes comportamentais” são profundamente influenciadas pelo contexto em que são tomadas. Assim, em algumas situações, os seres humanos podem se beneficiar de “cutucões” (nudges) para tomar decisões mais alinhadas aos seus interesses declarados – como alimentar-se melhor, poupar para a aposentadoria e economizar energia (THALER; SUNSTEIN, 2008, 2013).

3 Economia comportamental e políticas públicas

Um desdobramento mais recente da economia comportamental foi a aplicação de *insights* comportamentais às políticas públicas. A partir de evidências empíricas obtidas pelas ciências comportamentais, alguns consensos sobre aspectos importantes da natureza e da condição humana foram sendo formados, como o impacto de fatores cognitivos, emocionais e sociais no comportamento. Tais fatores têm sido, crescentemente, objeto de intervenções de políticas públicas direcionadas a modificar as circunstâncias das pessoas e suas ações.

Nesse contexto, a maneira como as opções oferecidas por um programa são apresentadas aos cidadãos – sua *arquitetura de escolha* (THALER; SUNSTEIN, 2013) – pode ter grande impacto. O desenho de programas deve ser orientado por evidências trazidas pelas ciências comportamentais sobre como as pessoas agem e tomam decisões. Pequenas mudanças na forma como uma mensagem ou escolha é enquadrada, ou como um processo é estruturado, podem ter um impacto relevante sobre possíveis decisões e ações. Um dos exemplos mais potentes de instrumentos da arquitetura de escolha são as escolhas-padrão (*defaults*), opções pré-selecionadas que deixam aberta aos indivíduos a possibilidade de migrar para outra opção (*opt-out*). Como regra, a definição de diferentes escolhas-padrão para um mesmo conjunto de opções gera resultados também muito diferentes – com escolhas concentradas em torno do default, seja ele qual for. A grande variação do percentual de doadores de órgãos em países da União Europeia é ilustrativa. A diferença entre o percentual de motoristas que concordam em doar seus órgãos em países como Áustria, França, Polônia e Portugal (todos em torno de 99 por cento) e na Dinamarca, Alemanha e Reino Unido (variando entre 4 por cento e 17 por cento) em grande medida pode ser atribuída à doação presumida nos primeiros países (cf. JOHNSON; GOLDSTEIN, 2003).

As ciências comportamentais vêm acumulando evidências do poder exercido pela situação/contexto na tomada de decisões. Ao admitirmos que os afetados por uma política ou os usuários de um programa possuem uma limitada capacidade de atenção, de processamento de informação e de autocontrole, o desenho dessas políticas e programas deve considerar a ocorrência de erros previsíveis e de desvios em relação ao que seria esperado se estivéssemos lidando com sujeitos dotados de racionalidade plena.

Os formuladores de políticas precisam assim estar atentos à sua capacidade de influenciar o comportamento das pessoas

afetadas. Se tal capacidade for subestimada, pode debilitar o alcance da política. Essa capacidade pode ser potencializada a partir de *insights* comportamentais (SHAFIR, 2013). Dessa forma, a arquitetura de escolha assume grande relevância e não deve ser negligenciada, se quisermos extrair os dividendos dos avanços desse campo de conhecimento para o aprimoramento das políticas públicas.

A aplicação de *insights* comportamentais ao campo das políticas públicas tem obtido significativa relevância nos últimos anos, tanto em experiências nacionais quanto em organizações internacionais.

De acordo com a experiência pioneira da *Behavioural Insights Team* (BIT), do Reino Unido, um número crescente de países (como os Estados Unidos, a Austrália, o Canadá, a França, entre outros) tem adotado tal abordagem na análise e aprimoramento de suas políticas (HALPERN, 2015). Diversos organismos internacionais também indicaram a importância de serem considerados os instrumentos conceituais e metodológicos oriundos das pesquisas comportamentais. Em 2015, o Banco Mundial dedicou sua principal publicação anual, o *World Development Report*, ao tema. Recentemente, a ONU instituiu um grupo de assessoria ao Secretário-Geral para tratar de temas comportamentais – com ênfase no alcance dos objetivos da Agenda 2030. Um estudo promovido pela União Europeia (EU) em 2016³ identificou mais de 200 iniciativas em 32 países de políticas públicas relacionadas a perspectivas comportamentais. Por fim, a OCDE (2017), no relatório *Behavioural Insights and Public Policy: Lessons from Around the World*, identifica 159 estudos de caso, em 23 países, nos quais foram aplicados *insights* comportamentais em maior ou menor grau de aprofundamento. Percebe-se, assim, a relevância do tema dos *insights* comportamentais na agenda dos principais organismos de cooperação para o desenvolvimento e na de diversos países. Promover a discussão desse enfoque inovador, com base em evidências experimentais e nas melhores práticas internacionais, e explorar possibilidades de sua incorporação ao processo de formulação, implementação e avaliação das políticas públicas em países em desenvolvimento é um desafio que se encontra na ordem do dia.

4 Economia comportamental e políticas sociais

Um tema que vem sendo explorado na literatura e em projetos de organismos internacionais é o da compreensão dos processos decisórios realizados pelas pessoas em situação de pobreza. Compreender tais processos pode contribuir para o aprimoramento dos programas sociais. Entre os pontos destacados estão as sobrecargas cognitivas e emocionais vividas por pessoas pobres, submetidas a um contexto de grande incerteza e pressão. No entanto, as alternativas a seu dispor para lidar com os desafios desse tipo de contexto são limitadas.

Pessoas pobres estão sujeitas a uma maior restrição orçamentária, o que aumenta a necessidade de ponderar custos de oportunidade, sobrecarregando sensivelmente seus recursos cognitivos (que, como de qualquer pessoa, independentemente de sua situação econômica, são limitados). Uma referência fundamental nesse ponto é o trabalho de Mullainathan e Shafir (2013) sobre a psicologia da escassez e suas implicações para as políticas de superação da pobreza.⁴ Em situações de escassez

(entendida como a sensação subjetiva de ter mais necessidades que recursos para atendê-las), cada pequena decisão se torna um *trade-off*, pois a ausência de “folga” orçamentária não permite a pessoas em situação de escassez o “luxo” de não tomar decisões. A largura de banda mental (*mental bandwidth*) acaba sendo consumida com tarefas relativamente simples. Assim, pessoas em situação de escassez comprometem, pelo uso excessivo, sua capacidade cognitiva e seu autocontrole, recursos escassos que fazem falta na tomada de decisões críticas que poderiam levá-las a superar a pobreza.

Os processos psicológicos que emergem da escassez tornam a “navegabilidade” pela vida mais difícil, ao obrigar as pessoas a atuar em um mundo computacionalmente mais complexo. A sobrecarga cognitiva imposta pela escassez aumenta a probabilidade de erros; e tais erros têm maior custo quando cometidos por pessoas pobres. Erros cometidos pela falta de autocontrole (sucumbir à tentação), por exemplo, tendem a ser mais frequentes e mais onerosos para os mais pobres. Esse fato implicaria um “imposto da tentação” (*temptation tax*), que seria perversamente regressivo.

Um dos efeitos observados em situações de escassez é o tunelamento. O processo decisório torna-se excessivamente focado, frequentemente associado a decisões de baixa qualidade. O agente enfrenta um problema saliente e imediato, em torno do qual se forma um “túnel” de atenção. O tunelamento gera uma visão míope, dificultando a avaliação das alternativas disponíveis às pessoas para lidar com suas dificuldades. Um possível exemplo é a situação na qual a necessidade imediata de pagar uma conta vencida acaba sendo resolvida por meio de um empréstimo pessoal de alto custo financeiro, o que realimenta a própria escassez. Outro exemplo, mais crítico, é o da situação em que a falta de renda decorrente da perda de emprego dos pais leva a família a decidir por retirar seus filhos da escola para buscar algum tipo de trabalho, gerando consequências negativas para toda a vida dessas crianças.

O tunelamento também dificulta a percepção correta dos incentivos. Um exemplo citado pelos autores é o *Temporary Assistance for Needed Families* (TANF), nos Estados Unidos. O prazo máximo de cinco anos de recebimento do benefício, desenhado como um incentivo para que as famílias do programa busquem meios próprios, está fora do “túnel de atenção” dos beneficiários e se torna saliente apenas quando o período está se esgotando.

A avaliação, portanto, é de que agentes em situações de escassez tomam decisões críticas com seus recursos cognitivos e de autocontrole exauridos. Exatamente por isso, têm maior probabilidade de cometer erros e suas decisões têm baixa qualidade (MULLAINHATTAN; SHAFIR, 2013). A capacidade de poupar, por exemplo, depende de cálculos intertemporais relativamente complexos e uma boa dose de autocontrole. Pessoas mais pobres não apenas teriam naturalmente menor capacidade de poupança, mas também especial dificuldade em computar os possíveis ganhos de longo prazo da poupança e em refrear impulsos para o consumo imediato, nas raras situações de sobra financeira. As limitações cognitivas e de autocontrole também explicariam a adoção de dispositivos de compromisso altamente imperfeitos (e que poderiam ser entendidos como irracionais), como tomar empréstimo a juros altos para poupar

(pois os mecanismos de *enforcement* de credores são mais efetivos que a decisão consciente de poupar).⁵

Ao assumir a plena capacidade de tomar decisões por parte de potenciais beneficiários, as políticas sociais podem desperdiçar volumes consideráveis de recursos, sem obter os resultados esperados (BANERJEE; DUFLO, 2011). Esse fato ocorre porque a resposta das pessoas mais pobres às políticas sociais também é afetada pelos efeitos da escassez sobre os recursos cognitivos, computacionais e de autocontrole dos agentes. Por exemplo, diversas intervenções na área de saúde – como o uso de telas protetoras contra o mosquito transmissor da malária, a aderência ao calendário de vacinação, a utilização de cloro na água – poderiam ser altamente efetivas para a melhoria da saúde, com impactos sobre a renda futura das pessoas. Contudo, a demanda por essas intervenções é menor do que seria de se esperar supondo a plena racionalidade dos seus potenciais beneficiários.

O diagnóstico conservador sugere que os pobres são os próprios responsáveis por sua situação de vulnerabilidade, graças ao desinteresse que têm por iniciativas que poderiam melhorar sua condição. A perspectiva comportamental traz elementos que permitem questionar esse diagnóstico. O *mindset* dos que vivem em situação de escassez não é um traço pessoal, mas em larga medida o resultado de condições ambientais produzidas pela própria escassez. Se acreditarmos que a arquitetura de escolha de programas sociais pode alterar de forma previsível as escolhas dos seus potenciais beneficiários, em direções que lhes sejam favoráveis, então poderemos aumentar seus efeitos. A discussão passa a ser bem pragmática: como adequar o desenho dos programas sociais às limitadas capacidades cognitivas, computacionais e de controle executivo dos agentes comportamentais, que são ainda mais debilitadas em situação de escassez? Como aumentar o impacto desses programas?

Essa parece ser a perspectiva adotada por Banerjee e Duflo (2011). Segundo esses autores, ao invés de discutir as “grandes questões” sobre as “armadilhas da pobreza” e as estratégias gerais para superá-las, deveríamos abordar as situações concretas vividas por famílias ou comunidades pobres, identificando os principais obstáculos para a melhoria de suas vidas e as alternativas que poderiam ser adotadas para removê-los.

A luta contra a pobreza se beneficiaria de soluções para problemas concretos enfrentados pelos mais pobres, avaliadas no contexto da vida real das pessoas. Os pobres estão sujeitos a preocupações que não afetam a vida dos afluentes (com a qualidade da água ou o acesso cotidiano à alimentação, por exemplo). Esse fato sobrecarrega seu sistema cognitivo e limita o processamento de informação potencialmente relevante de programas que poderiam melhorar sua vida. A estratégia de comunicação e a arquitetura de escolha dos programas sociais precisa levar isso em consideração, facilitando a tomada de decisões, por parte de potenciais beneficiários.

Pequenas alterações na comunicação, no desenho e na implementação de programas sociais podem levar a uma mudança muito positiva nos seus resultados – mesmo que as estruturas sociais e políticas de um país permaneçam as mesmas. Esse fato traz óbvias razões para sermos otimistas e não acreditar que nada possa ser feito sem que antes haja grandes transformações.

Uma abordagem mais pragmática para programas sociais, tal como delineada anteriormente, poderia nos levar à percepção de que os mais pobres tomariam melhores decisões de longo prazo (como acumular algum nível de poupança) se tivessem alguma perspectiva de futuro, de realização de projetos de longo prazo. Nesse caso, eles seriam capazes de abrir mão das pequenas satisfações momentâneas (suas poucas recompensas em um contexto de perspectivas inexistentes). Um mínimo de segurança seria fundamental para propiciar esse alargamento de horizonte temporal, tanto por indicar a possibilidades além das necessidades imediatas, quanto pela redução dos níveis de estresse ampliando assim a capacidade para tomada de decisões.

Algumas políticas sociais deveriam ser entendidas, assim, sob a ótica de gerar níveis mínimos de segurança. O microcrédito, a educação das crianças, a segurança no emprego, a disponibilidade de uma rede de proteção social básica e seguros contra doenças ou calamidades, por exemplo, teriam o potencial de promover essa dose de segurança necessária para que as pessoas e famílias em situação de pobreza pudessem realizar as escolhas que melhor atendam aos próprios interesses – considerando as exigências da situação presente e de seus projetos de futuro.

A abordagem comportamental também daria elementos conceituais para entender como políticas específicas, como as transferências condicionadas de renda, por exemplo, afetariam cálculos intertemporais relativamente complexos, como a educação das crianças. Como vimos, decisões de longo prazo tendem a ser negativamente afetadas pelas sobrecargas cognitivas e emocionais associadas à escassez. Assim, as transferências de renda tenderiam, por si só, a contribuir para que famílias beneficiárias experimentassem níveis mínimos de segurança, essenciais para que decisões de longo prazo pudessem ser tomadas de forma mais apropriada. Mas o segundo elemento do desenho desses programas – as condicionalidades – teria, ainda assim, um papel relevante, ao dar a saliência necessária à educação das crianças.

Assim, enquanto as transferências de renda contribuiriam para reduzir, ainda que de maneira limitada, a pressão sobre a *bandwidth* e para reduzir o efeito de tunelamento sobre as decisões das famílias beneficiárias, as condicionalidades (e seu monitoramento efetivo) ajudariam a trazer a educação das crianças para seu foco de atenção, dando a ela a saliência para que a melhor decisão de longo prazo para a família possa ser tomada.

Obviamente, não se pretende sugerir, neste trabalho, que os programas de transferência condicionada de renda tenham sido desenvolvidos sob a perspectiva comportamental – nem mesmo que as condicionalidades possam ser entendidas como uma intervenção comportamental típica. Ao contrário, na sua forma usual (isso é, punitiva), as condicionalidades fazem parte do repertório paternalista tradicional do Estado. No entanto, abordagens mais brandas das condicionalidades (adotadas por programas de transferência de renda que recebem um rótulo de condicionais, mas não fazem acompanhamento efetivo das condicionalidades; ou por programas que, antes de qualquer sanção financeira às famílias que não cumprem as condicionalidades, adotam medidas para recolocar

as condicionalidades no foco de atenção das famílias) parecem ser suficientemente alinhadas com a abordagem comportamental, a ponto de poder se beneficiar de alguns de seus *insights*.

Como vimos, situações de escassez associadas à pobreza sobrecarregam a capacidade cognitiva, a capacidade de planejamento e o autocontrole das pessoas. Portanto, ao se definirem as regras de um programa de superação da pobreza, é fundamental considerar os erros que podem ser cometidos pelos usuários, estabelecer mecanismos para evitá-los e ainda definir rotas de correção para os beneficiários que não forem capazes de cumprir com todos os seus requisitos.⁶

Os programas devem ser tão simples quanto for possível para atingir seus objetivos (SUNSTEIN, 2013). Em primeiro lugar, para que sejam compreensíveis de forma a levar seu público-alvo a se inscrever nele e a seguir seus procedimentos de forma adequada. Outro fator relevante é evitar uma carga cognitiva desnecessária sobre os beneficiários. Por exemplo: ao considerar se vale a pena induzir determinado comportamento por meio de uma nova condicionalidade (como a obrigatoriedade de participação dos pais em reuniões na escola dos filhos) é importante que os formuladores de políticas considerem que tal exigência trará custos adicionais aos beneficiários. Como assinalam Mullainhatten e Shafir (2013), “nós nunca consideramos esse custo na decisão de quais comportamentos são válidos para promover.” Há de se considerar o *trade-off* entre o benefício esperado pelo incentivo e o seu custo para os beneficiários.

5 Considerações finais

O desenho e a implementação das políticas públicas frequentemente têm como base um modelo racional de agente, dotado de preferências completas e consistentes, comportamento maximizador de utilidade, conhecimento completo e ampla capacidade de processamento de informação.

Um conjunto significativo de evidências, levantado em diversas disciplinas, tem demonstrado, entretanto, que esse modelo tem grandes limitações. Os agentes utilizam heurísticas para lidar com problemas complexos; tomam decisões de modo automático e intuitivo; são avessos a perdas; avaliam sua situação a partir de pontos de referência prévios – elementos que, entre outros, o afastam do modelo do agente racional.

No caso de pessoas afetadas pela pobreza, esse afastamento tende a ser ainda maior. As situações de escassez que caracterizam a pobreza representam uma pesada sobrecarga para a capacidade cognitiva e o controle executivo dos agentes. Por essa razão, pessoas mais pobres tendem a cometer mais erros de avaliação, ter maiores dificuldades para manter o autocontrole e, dada a própria situação de pobreza, pagar um preço maior por esse motivo. O *mindset* dos que vivem em situação de escassez não é um traço pessoal, mas, em larga medida, o resultado de condições ambientais da própria escassez.

Políticas de superação da pobreza podem se beneficiar de *insights* comportamentais, adotando em sua comunicação, seu desenho (especialmente, na sua arquitetura de escolha)

e na sua implementação elementos que melhorem a qualidade das decisões tomadas por seus potenciais beneficiários. A utilização de intervenções orientadas por uma perspectiva comportamental parece ter um campo vasto para melhorar a eficiência e a efetividade dessas políticas.

Ainda existe uma lacuna na difusão desses temas para os *policymakers*, em particular daqueles localizados em países em desenvolvimento e responsáveis pelas estratégias de enfrentamento da pobreza. Os resultados apresentados pela experiência de países desenvolvidos sugerem uma oportunidade para a promoção da autonomia e do bem-estar das populações de diversas regiões do mundo a partir de uma consideração mais adequada de como os seres humanos compreendem o mundo, tomam suas decisões, relacionam-se com seus pares e inserem-se em suas sociedades. Em um mundo marcado pela crescente complexidade, não se pode deixar de compreender o ser humano concreto que é ao mesmo tempo formulador e objeto das políticas públicas e dos projetos de desenvolvimento. ■

1. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) e Centro Internacional de Políticas para o Crescimento Inclusivo (IPC-IG).
2. Suposto condizente, por exemplo, com o princípio de que não se pode alegar desconhecimento ao descumprir uma lei.
3. Lourenço et al. (2016).
4. Os autores consideram outros tipos de escassez além da de recursos econômicos – como a escassez de tempo ou ainda a escassez de calorias para pessoas afluentes submetidas a uma dieta para perda de peso – que compartilhariam os mesmos elementos gerais da psicologia da escassez. Para os objetivos deste trabalho, focaremos apenas no caso da escassez econômica.
5. Note o leitor que a adoção de dispositivos de compromisso imperfeitos está longe de ser um recurso apenas das pessoas vivendo sobre situação de escassez. Como os indivíduos percebem que seu autocontrole é bastante limitado e que isso os levaria a poupar menos do que gostariam, eles adotam dispositivos de compromisso para refrear o consumo presente. Nem sempre esses dispositivos são os mais eficientes do ponto de vista estritamente econômico – como, por exemplo, tomar empréstimos para a compra de ativos de baixa liquidez, como imóveis (LAIBSON, 1997).
6. No caso do Programa Bolsa Família, por exemplo, as famílias são advertidas por escrito e colocadas em acompanhamento por equipes da rede de proteção social antes que os benefícios financeiros sejam suspensos ou, em último caso, cancelados.

Referências:

- BANERJEE, A.; DUFLO, E. *Poor economics: a radical rethinking of the way to fight global poverty*. New York: PublicAffairs, 2011.
- DATTA, S.; MULLAINATHAN, S. "Behavioral Design: A New Approach to Development Policy." *CGD Policy Paper* n. 016. Washington D. C.: Center for Global Development, 2012.
- FOX, C.; SITKIN, S. Bridging the divide between behavioral science & policy. *Behavioral Science and Policy*, v. 1, n. 1, 2015.
- HALPERN, D. *Inside the Nudge Unit: how small changes can make a big difference*. London: WH Allen – Penguin Random House Group, 2015.
- HALPERN, D.; SANDERS, M. Nudging by government: progress, impact & lessons learned. *Behavioral Science & Policy*, v. 2, n. 2, 2016.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, 1979.
- KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: psychology for behavioral economics. *The American Economic Review*, v. 93, n. 5, 2003.
- KAHNEMAN, D. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.
- LAIBSON, D. Golden Eggs and Hyperbolic Discounting. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 112, n. 2, 1997.
- LOEWENSTEIN, G., JOHN, L.; VOLPP, K. Using decision errors to help people to help themselves. In: Eldar SHAFIR (Ed.). *The behavioral foundations of public policy*. New Jersey: Princeton University Press, 2013.
- LOURENÇO, J.; CIRIOLO, E.; ALMEIDA, S.; TROUSSARD, X. Behavioural insights applied to policy. *European Report 2016*. European Union, 2016.
- MULLAINATHAN, S.; SHAFIR, E. *Scarcity: the new science of having less and how it defines our lives*. New York: Picador, 2013.
- ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). *Behavioural insights and public policy: lessons from around the world*. Paris: OECD Publishing, 2017.
- OLIVER, A. (Ed.). *Behavioural Public Policy*. Cambridge: Cambridge University Press, 2013.
- SHAFIR, E. (Ed.). *The behavioral foundations of public policy*. New Jersey: Princeton University Press, 2013.
- SIMON, H. A Behavioral Model of Rational Choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 69, n. 1, 1955.
- _____. Rational Decision-Making in Business Organizations. *The American Economic Review*, v. 69, n. 4, 1979.
- SLOVIC, P.; FINUCARE, M.; PETERS, E.; MACGREGOR, D. The Affect heuristic. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Eds.). *Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002.
- SUNSTEIN, C. *Simpler: the future of government*. New York: Simon & Schuster, 2013.
- _____. The ethics of nudging. *The Yale Journal on Regulation*, v. 32, n. 2, 2015.
- THALER, R. & SUNSTEIN, C. *Nudge: Improving decisions about health, wealth and happiness*. New York: Penguin Books, 2009.
- THALER, R.; SUNSTEIN, C.; BALZ, J. Choice Architecture. In: Eldar SHAFIR (Ed.). *The behavioral foundations of public policy*. New Jersey: Princeton University Press, 2013.
- THALER, R. *Misbehaving: the making of behavioral economics*. New York: Norton, 2015.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgement Under Uncertainty: heuristics and biases. *Science, New Series*, v. 185, n. 4.157, 1974.
- WORLD BANK. *World Development Report 2015 – Mind, Society and Behavior*. Washington: The World Bank, 2015.

As opiniões expressas neste resumo são dos autores e não necessariamente do Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento ou do Governo do Brasil.

Centro Internacional de Políticas para o Crescimento Inclusivo

SBS, Quadra 1, Bloco J, Ed. BNDES, 13º andar

70076-900 Brasília, DF - Brasil

Telefone: +55 61 2105 5000

ipc@ipc-undp.org ■ www.ipcig.org

