

# Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 2015



VISÃO GERAL

## MENTE, SOCIEDADE E COMPORTAMENTO



# **VISÃO GERAL**

## **MENTE, SOCIEDADE E COMPORTAMENTO**



**Este folheto contém a Visão Geral, bem como uma lista do conteúdo do Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2015: *Mente, Sociedade e Comportamento*, doi: 10.1596/978-1-4648-0342-0. Depois que o livro for publicado, uma versão em PDF final e completa estará disponível no site <https://openknowledge.worldbank.org/> e exemplares impressos poderão ser adquiridos em <https://publications.worldbank.org/>. Favor usar a versão final do livro para fins de citação, reprodução e adaptação.**

© 2015 Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento/Banco Mundial  
1818 H Street NW, Washington D.C. 20433  
Telefone: 202-473-1000; Internet: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)  
Alguns direitos reservados

1 2 3 4 17 16 15 14

Este trabalho foi produzido pelo pessoal do Banco Mundial com contribuições externas. As apurações, interpretações e conclusões expressas neste trabalho não refletem necessariamente a opinião do Banco Mundial, de sua Diretoria Executiva nem dos governos dos países que representam. O Banco Mundial não garante a exatidão dos dados apresentados neste trabalho. As fronteiras, cores, denominações e outras informações apresentadas em qualquer mapa deste trabalho não indicam nenhum julgamento do Banco Mundial sobre a situação legal de qualquer território, nem o endosso ou a aceitação de tais fronteiras.

Nada aqui constitui ou pode ser considerado como constituindo uma limitação ou dispensa de privilégios e imunidades do Banco Mundial, os quais são especificamente reservados.

#### **Direitos e permissões**

Este trabalho está disponível na licença da Creative Commons Attribution 3.0 (CC BY 3.0) <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0>. Nos termos da licença Creative Commons Attribution, o usuário pode copiar, distribuir, transmitir e adaptar este trabalho, inclusive para fins comerciais, nas seguintes condições:

**Atribuição** — Favor citar o trabalho como segue: Banco Mundial. 2015. “*Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2015: Mente, Sociedade e Comportamento*”. Overview booklet. Banco Mundial, Washington, D.C. Licença: Creative Commons Attribution CC BY 3.0 IGO

**Tradução** — Se o usuário traduzir este trabalho, favor acrescentar o seguinte termo de isenção de responsabilidade juntamente com a atribuição: *Esta tradução não foi feita pelo Banco Mundial e não deve ser considerada tradução oficial do Banco Mundial. O Banco Mundial não se responsabiliza pelo conteúdo nem por qualquer erro dessa tradução.*

**Adaptações** — Se o usuário criar uma adaptação deste trabalho, favor acrescentar o seguinte termo de isenção de responsabilidade juntamente com a atribuição: *Esta é uma adaptação de um trabalho original do Banco Mundial. Pontos de vista e opiniões expressos na adaptação são de inteira responsabilidade do autor ou autores da adaptação e não são endossados pelo Banco Mundial.*

**Conteúdo de terceiros** — O Banco Mundial não é necessariamente proprietário de todos os componentes do conteúdo incluído no trabalho. Portanto, o Banco Mundial não garante que o uso de qualquer componente individual de terceiros ou parte do conteúdo do trabalho não infrinja direitos de terceiros. O risco de reivindicações resultantes de tal violação recai inteiramente sobre o usuário. Se o usuário desejar reutilizar um componente do trabalho, recairá sobre ele a responsabilidade de determinar se é necessária permissão para tal reutilização, bem como obter a referida permissão junto ao proprietário dos direitos autorais. Exemplos de componentes podem incluir, embora não de forma exclusiva, tabelas, figuras ou imagens.

Todas as consultas sobre direitos e licenças devem ser endereçadas a Publishing and Knowledge Division, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2625; e-mail: [pubrights@worldbank.org](mailto:pubrights@worldbank.org).

**Projeto da capa e das páginas internas:** George Kokkinidis, Design Language, Brooklyn, New York

# Sumário

v	<i>Prefácio</i>
vii	<i>Agradecimentos</i>

## **1 Visão Geral: Tomada de decisões e política de desenvolvimento**

5	Três princípios da tomada de decisão humana
13	Perspectivas psicológicas e sociais a respeito de política
19	O trabalho dos profissionais do desenvolvimento
22	<i>Referências</i>



# Prefácio

Enquanto escrevo, o mundo está lutando para controlar o surto do Ebola na África Ocidental, uma tragédia humana que já custou milhares de vidas e impôs sofrimento a famílias e a comunidades inteiras. O surto é uma tragédia, não só para as pessoas diretamente afetadas pela doença, mas também para seus vizinhos e concidadãos. E efeitos indiretos, comportamentais da crise do Ebola – a redução da atividade econômica, a diminuição de salários e a elevação dos preços dos alimentos – tornarão a vida ainda mais difícil para milhões de pessoas que já vivem em extrema pobreza naquela região do mundo.

Alguns desses efeitos comportamentais são inevitáveis. O Ebola é um vírus terrível, e quarentenas e outras medidas de saúde pública são indispensáveis. Ao mesmo tempo, é evidente que as respostas comportamentais que vemos, não apenas na África Ocidental, mas em todo o mundo, são em parte consequência do estigma, do entendimento incorreto sobre o contágio da doença, do pânico exagerado e de outros preconceitos, além de fantasias cognitivas. Infelizmente já vimos isso ocorrer antes com as epidemias de HIV/AIDS, da Síndrome Respiratória Aguda Grave e da gripe H1N1, e provavelmente veremos novamente quando começarmos a nos preparar para a próxima epidemia. As sociedades tendem a esquecer o que aconteceu e os formuladores de políticas tendem a focar riscos mais importantes do ponto de vista social, que nem sempre são aqueles que acompanham os surtos de doenças.

À luz desses riscos, o *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial – Mente, Sociedade e Comportamento* deste ano não poderia ser mais oportuno. Sua principal mensagem é que, quando se trata de entender e mudar o comportamento humano, sempre podemos fazer melhor. Muitos economistas e profissionais do desenvolvimento acreditam que os elementos “irracionais” da tomada de decisão humana sejam impenetráveis ou que eles se anulem quando um grande número de pessoas interage, como nos mercados. Contudo, sabemos agora que isso não é verdade. Pesquisas recentes aprimoraram nosso entendimento sobre as influências psicológicas, sociais e culturais da tomada de decisão e do comportamento humano e demonstraram que essas influências têm impacto significativo nos resultados de desenvolvimento.

As pesquisas também demonstram que é possível aproveitar essas influências para alcançar metas de desenvolvimento. O relatório descreve um conjunto impressionante de resultados. Mostra que as percepções sobre o modo como as pessoas tomam decisões pode propiciar novas intervenções que ajudem as famílias a economizarem mais, as empresas a aumentarem a produtividade, as comunidades a reduzirem a prevalência de doenças, os pais a melhorarem o desenvolvimento cognitivo de seus filhos e os consumidores a economizarem energia. O potencial dessa abordagem de tomada de decisão e comportamento é imenso, e seu campo de aplicação é extremamente vasto. Destacarei alguns temas.

Em primeiro lugar, a abordagem tem implicações na prestação de serviços. As pesquisas demonstram que pequenas diferenças de contexto, comodidade e relevância têm grandes efeitos sobre escolhas cruciais, tais como mandar ou não uma criança para a escola, prevenir a doença ou economizar recursos para abrir um negócio. Isso significa que os profissionais do desenvolvimento precisam concentrar-se não apenas em *quais* são as intervenções necessárias, mas também em *como* elas são implementadas. Isso, por sua vez, requer que agências de implementação dediquem mais tempo e recursos experimentando, aprendendo e adaptando-se durante o ciclo de intervenções.

Segundo, à medida que os riscos e o impacto da mudança climática se tornarem mais claros, devemos utilizar todas as ferramentas de que dispomos para enfrentar o desafio. O relatório descreve de que modo, além de impostos e subsídios, as percepções

comportamentais e sociais podem ajudar. Entre elas está a reformulação de mensagens para enfatizar os benefícios claros e concretos de reduzir as emissões, o uso de normas sociais para reduzir o consumo de energia, redes sociais para motivar compromissos nacionais, analogias para ajudar as pessoas a entenderem as previsões do tempo e a reformulação de mensagens para enfatizar os benefícios visíveis e palpáveis da redução de emissões de carbono.

Terceiro, os profissionais do desenvolvimento e formuladores de políticas estão, como todos os seres humanos, sujeitos a vieses psicológicos. Os governos e instituições internacionais, inclusive o Grupo Banco Mundial, podem implementar medidas para reduzir esses vieses, tais como fazer um diagnóstico mais rigoroso da mentalidade das pessoas que estamos tentando ajudar e introduzir processos que reduzam o efeito de vieses sobre deliberações internas.

O surto do Ebola torna evidente que os riscos de mal-entendidos e problemas de comunicação podem ter sérias repercussões. Pôr de quarentena pessoas infectadas pode ser sensato, porém tentar isolar nações ou grupos étnicos inteiros é uma violação aos direitos humanos e pode inclusive prejudicar os esforços para controlar o surto de uma doença. O *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial* deste ano oferece uma percepção de como abordar estas questões e outros desafios atuais e apresenta uma nova e importante agenda para que a comunidade do desenvolvimento avance.



Jim Yong Kim  
Presidente  
Grupo Banco Mundial

# Agradecimentos

Este relatório foi preparado por uma equipe liderada por Karla Hoff e Varun Gauri e da qual fizeram parte Sheheryar Banuri, Stephen Commins, Allison Demeritt, Anna Fruttero, Alaka Holla e Ryan Muldoon, com contribuições adicionais de Elisabeth Beasley, Saugato Datta, Anne Fernald, Emanuela Galasso, Kenneth Leonard, Dhushyanth Raju, Stefan Trautmann, Michael Woolcock e Bilal Zia. A equipe foi completada com os analistas de pesquisa Scott Abrahams, Hannah Behrendt, Amy Packard Corenswet, Adam Khorakiwala, Nandita Krishnaswamy, Sana Rafiq, Pauline Rouyer, James Walsh e Nan Zhou. O trabalho foi realizado sob a direção geral de Kaushik Basu e Indermit Gill.

A equipe recebeu orientação de um painel de consultoria formado por Daron Acemoglu, Paul DiMaggio, Herbert Gintis e Cass Sunstein. Stefan Dercon contribuiu com comentários perspicazes ao longo do trabalho. Sendhil Mullainathan forneceu orientação inestimável nas etapas conceituais deste relatório. Foram recebidas importantes contribuições de todas as regiões do Grupo Banco Mundial, redes de apoio, grupo de pesquisa, práticas globais, Grupo de Avaliação Independente e outras unidades. Os economistas chefes do Banco Mundial e o Conselho de Economistas Chefes proporcionaram diversos comentários úteis.

A equipe gostaria de agradecer o generoso apoio do Departamento de Desenvolvimento Internacional do Reino Unido; Ministério de Relações Exteriores, Comércio e Desenvolvimento do Canadá; Programa Conhecimento para a Mudança; Fundo Fiduciário Nórdico e do orçamento de apoio à pesquisa do Banco Mundial que foram fundamentais para a preparação do relatório. A equipe agradece também ao Ministério Federal de Cooperação Econômica e Desenvolvimento da Alemanha e ao Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit, que co-organizaram e promoveram o Workshop sobre Política Internacional do WDR em dezembro de 2013 em Berlim. Foram realizadas consultas ao Fundo Monetário Internacional, Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico, UNICEF e várias outras organizações das Nações Unidas, Ministério das Relações Exteriores da Holanda, Comissão Europeia e órgãos para a cooperação no desenvolvimento do Japão (Agência de Cooperação Internacional do Japão), França (Agência Francesa de Desenvolvimento), Reino Unido (Departamento de Desenvolvimento Internacional) e Estados Unidos (Agência de Desenvolvimento Internacional dos Estados Unidos). Várias outras organizações patrocinaram eventos para fornecer *feedback* sobre o relatório, entre as quais: Columbia University, Cornell University, Danish Nudging Network, Experiments in Governance and Politics, Harvard University, International Rescue Committee, International Save the Children Alliance, London School of Economics and Political Science, Overseas Development Institute e o U.K. Behavioural Insights Team.

Nancy Morrison foi a editora-chefe do relatório. George Kokkinidis foi o principal artista gráfico. Timothy Taylor forneceu valiosa orientação editorial. Dana Lane revisou o relatório. A Divisão de Publicação e Edição do Banco Mundial coordenou o projeto, fotocomposição, impressão e divulgação do relatório. Agradecimentos especiais vão para Denise Bergeron, Mary Fisk, Patricia Katayama, Stephen McGroarty, Stephen Pazdan e Paschal Ssemaganda, bem como a Bouchra Belfqih, da Unidade de Tradução e Interpretação, e sua equipe. A equipe estende seus agradecimentos a Vivian Hon, Jimmy Olazo e Claudia Sepúlveda por suas funções de coordenação e a Vamsee Krishna Kanchi, Swati Mishra e Merrell Tuck-Primdahl por sua orientação em estratégia de comunicações. Renata Gukovas, Ana Maria Muñoz Boudet, Elizaveta Perova, Rafael Proenca e Abla Safir revisaram algumas das traduções da Visão Geral para idiomas estrangeiros.

A equipe de produção e logística do relatório foi formada por Brónagh Murphy, Mihaela Stangu e Jason Victor, com contribuições de Laverne Cook e Gracia Sorensen. Sonia Joseph, Liliana Longo e Joseph Welch ficaram encarregados da gestão de recursos e Elena Chi-Lin Lee ajudou a coordenar a mobilização de recursos. Jean-Pierre Djomalieu, Gytis Kanchas e Nacer Megherbi forneceram suporte de TI.

O relatório baseia-se em documentos sobre antecedentes e anotações preparadas por Abigail Barr, Nicolas Baumard, Timothy Besley, Thomas Bossuroy, Robert Chambers, Molly Crockett, Jonathan de Quidt, Philippe d'Iribarne, Lina Eriksson, Maitreesh Ghatak, Javier Guillot, Crystal Hall, Johannes Haushofer, Alain Henry, Pamela Jakiela, Nadav Klein, Margaret Levi, Margaret Miller, Juan Jose Miranda Montero, Ezequiel Molina, Owen Ozier, Gael Raballand, Anand Rajaram, Barry Schwartz, Pieter Serneels, Jennifer Stellar, Michael Toman, Magdalena Tsaneva e Daniel Yoo.

A equipe recebeu consultoria especializada de Yann Algan, Jeannie Annan, Nava Ashraf, Mahzarin Banaji, Abhijit Banerjee, Max Bazerman, Gary Becker, Daniel Benjamin, Cristina Bicchieri, Vicki Bogan, Iris Bohnet, Donald Braman, Colin Camerer, Jeffrey Carpenter, Shantayanan Devarajan, Timothy Evans, Marianne Fay, James Greiner, Luigi Guiso, Jonathan Haidt, David Halperin, Joseph Henrich, Ting Jiang, David Just, Dan Kahan, Ravi Kanbur, Jeffrey Kling, John List, Edouard Machery, Mario Macis, Anandi Mani, Suresh Naidu, Michael Norton, Nathan Nunn, Jacques Rajotte, Todd Rogers, Amartya Sen, Owain Service, Joseph Stiglitz, Jan Svejnar, Ann Swidler e Danielle Valiquette.

Muitas outras pessoas de dentro e de fora do Banco Mundial ofereceram comentários de grande ajuda, deram outras contribuições e participaram de reuniões de consultoria. Apesar dos esforços para ser abrangente, a equipe pede desculpas por quaisquer omissões e expressa sua gratidão a todos que contribuíram para este relatório. Nossos agradecimentos a Dina Abu-Ghaida, Ana Milena Aguilar Rivera, Farzana Ahmed, Ahmad Ahsan, Edouard Al-Dahdah, Inger Andersen, Kevin Arceneaux, Omar Arias, Nina Arnhold, Delia Baldassarri, Luca Bandiera, Arup Banerji, Elena Bardasi, Enis Baris, Antonella Bassani, Andrew Beath, Simon Bell, Robert Beschel, João Biehl, Chris Blattman, Erik Bloom, Zeljko Bogetic, Genevieve Boyreau, Hana Brixi, Stefanie Brodmann, Annette Brown, Busara Center for Behavioral Economics, Alison Bутtenheim, Susan Caceres, Oscar Calvo-Gonzalez, Robert Chase, Nazmul Chaudhury, Dandan Chen, Laura Chioda, Ken Chomitz, Luc Christiaensen, Rafael Cortez, Aidan Coville, Debra R. Cubitt, Stefano Curto, Amit Dar, Jishnu Das, Maitreyi Das, Augusto de la Torre, Chris Delgado, Asli Demirgüç-Kunt, Clara de Sousa, Jacqueline Devine, Eric Dickson, Quy-Toan Do, Christopher Eldridge, Yasser El-Gammal, Alison Evans, David Evans, Jorge Familiar, Sharon Felzer, Francisco Ferreira, Deon Filmer, Ariel Fiszbein, Luca Flabbi, Elizabeth Fox, Caroline Freund, Marie Gaarder, Virgilio Galdo, Roberta Gatti, Patricia Geli, Swati Ghosh, Xavier Giné, Hemam Girma, Jack Glen, Markus Goldstein, Alvaro Gonzalez, Karla Gonzalez, Maria Gonzalez de Asis, Pablo Gottret, David Gould, Margaret Grosh, Pelle Guldborg Hansen, Nina Guyon, Oliver Haas, Samira Halabi, Stephane Hallegatte, Mary Hallward-Driemeier, John Heath, Rasmus Heltberg, Jesko Hentschel, Marco Hernandez, Arturo Herrera, Barbara Hewitt, Jane Hobson, Bert Hofman, Stephen Hutton, Leonardo Iacovone, Elena Ianchovichina, Alain Ize, Emmanuel Jimenez, Peter John, Melissa Johns, Sandor Karacsony, Sachiko Kataoka, Lauren Kelly, Stuti Khemani, Igor Kheyfets, Arthur Kleinman, Jeni Klugman, Christos Kostopoulos, Sumir Lal, Somik Lal, Daniel Lederman, Alan David Lee, Arianna Legovini, Philippe Le Houérou, Victoria Levin, Jeffrey Lewis, Evan Lieberman, Kathy Lindert, Audrey Liounis, Gladys Lopez-Acevedo, Luis-Felipe Lopez-Calva, Augusto Lopez-Claros, Xubei Luo, Ashish Makkar, Ghazala Mansuri, Brendan Martin, Maria Soledad Martinez Peria, Gwyneth McClendon, Mike McGovern, Miles McKenna, David McKenzie, Julian Messina, Francesca Moneti, Jonathan Morduch, Juan Manuel Moreno Olmedilla, Ed Mountfield, Masud Mozammel, Margaret Anne Muir, Florentina Mulaj, Cyril Muller, Carina Nachnani, Evgenij Najdov, Ambar Narayan, Christopher David Nelson, Quynh Nguyen, Son Nam Nguyen, Dan Nielson, Adesinaola Michael Odugbemi, Pedro Olinto, Daniel Ortega, Betsy Paluck, Aaka Pande, Valeria Perotti, Kyle Peters, Josefina Posadas, Gael Raballand, Martín Rama, Vijayendra Rao, Francesca Recanatini, Thomas Rehermann, Melissa Rekas, Dena Ringold, Halsey Rogers,

Mattia Romani, Onno Ruhl, James Rydge, Seemeen Saadat, Gady Saiovici, Claudio Santibañez, Indhira Santos, Robert Saum, Eva Schiffer, Sergio Schmukler, Pia Schneider, Andrew Schrank, Ethel Sennauser, Katyayni Seth, Moses Shayo, Sudhir Shetty, Sandor Sipos, Owen Smith, Carlos Sobrado, Nikola Spatafora, Andrew Stone, Mark Sundberg, Bill Sutton, Jeff Tanner, Marvin Taylor-Dormond, Stoyan Tenev, Hans Timmer, Dustin Tingley, Laura Tuck, Tony Tyrrell, Hulya Ulku, Renos Vakis, Tara Vishwanath, Joachim von Amsberg, Adam Wagstaff, Lianqin Wang, Clay Wescott, Josh Wimpey, Noah Yarrow e Renee Yuet-Yee Ho.



# **VISÃO GERAL**

Tomada de decisões e política  
de desenvolvimento

# Visão Geral

## Tomada de decisões e política de desenvolvimento

Toda pessoa procura determinar o próprio caminho, e grande parte da política de desenvolvimento visa a fornecer os recursos e informações que as pessoas de economias de baixa e média rendas necessitam em sua própria trajetória de vida. No entanto, embora essa maneira de pensar seja frequentemente apropriada, pode ser incompleta. Para compreender por que, consideremos uma comparação com pilotos de avião. Na metade do século XX, muitos instrumentos de voo e de motores eram fabricados com a intenção de melhorar o modo como os pilotos conduziam a aeronave. Mas na década de 1980 as melhorias tecnológicas multiplicavam-se e as informações adicionais tinham o efeito oposto do que os engenheiros pretendiam:

**Este relatório visa a inspirar e orientar os pesquisadores e profissionais que podem ajudar a promover um novo conjunto de enfoques de desenvolvimento baseados em uma consideração mais plena das influências psicológicas e sociais.**

em vez de ajudar os pilotos a direcionar seus cursos, a cabine do avião se tinha tornado um ambiente cada vez mais complexo, no qual as melhorias técnicas estressavam e até mesmo sobrecarregavam os pilotos. A taxa de falha dos pilotos aumentou. Foram contatados peritos no campo do desenho dos fatores humanos – um campo multidisciplinar baseado na ideia central de que a tomada de decisão é o produto de uma interação entre a mente e o contexto. A cabine do avião foi redesenhada dispensando-se atenção

especial ao modo como as informações eram reunidas e apresentadas, a fim de adaptar-se ao corpo humano e às suas habilidades cognitivas. Hoje em dia a cabine do avião contém menos instrumentos do que há algumas décadas, porque o desenho do painel de instrumentos da cabine baseia-se em uma compreensão mais profunda dos processos cognitivos do ser humano (Wiener e Nagel 1988).

O título deste relatório *Mente, Sociedade e Comportamento* capta a ideia de dispensar atenção ao modo como os seres humanos pensam (o processo mental) e como a história e o contexto da forma de pensamento (a influência da sociedade) podem melhorar a formulação e implementação de políticas de desenvolvimento e intervenções que focalizam as escolhas e as ações humanas (comportamento). Em outras palavras, a política de desenvolvimento precisa de uma reformulação baseada na consideração cuidadosa dos fatores humanos.

Este relatório tem por objetivo integrar constatações recentes sobre fundamentos psicológicos e sociais do comportamento a fim de disponibilizá-los às comunidades de desenvolvimento para um uso mais sistemático tanto de pesquisadores como de profissionais. O relatório baseia-se em conclusões de muitas disciplinas, incluindo neurociência, ciência cognitiva, psicologia, economia comportamental, sociologia, ciência política e antropologia. Em uma pesquisa em andamento, essas conclusões ajudam a explicar decisões que as pessoas tomam em muitos aspectos do desenvolvimento, incluindo poupança, investimento, consumo de energia, saúde e criação de filhos. As conclusões também aumentam o entendimento de como os comportamentos coletivos – tais como confiança ou corrupção generalizada – se desenvolvem e se tornam arraigados em uma sociedade. As constatações aplicam-se não somente a habitantes de países em desenvolvimento, mas também a profissionais do desenvolvimento, os quais também são

propensos a errar quando os contextos de tomada de decisão são complexos.

Este enfoque expande o conjunto de ferramentas e estratégias de promoção do desenvolvimento e de combate à pobreza. O ponto forte da economia padrão é o fato de colocar a cognição e a motivação humanas em uma “caixa preta”, simplificando intencionalmente o “funcionamento interno confuso e misterioso dos atores” (Freese 2009, 98) usando modelos que frequentemente supõem que as pessoas considerem todos os custos e benefícios possíveis de uma perspectiva de interesse próprio e então tomem uma decisão consciente e racional. Essa abordagem pode ser poderosa e útil, mas em diversos contextos traz também uma fraqueza: ignora as influências psicológicas e sociais no comportamento. Os indivíduos não são autômatos calculadores. Ao contrário, as pessoas são atores maleáveis e emotivos cuja tomada de decisão é influenciada por indicações contextuais, redes e normas sociais locais e modelos mentais compartilhados. Todos esses elementos desempenham um papel naquilo que os indivíduos percebem como desejável, possível ou até mesmo “pensável” em sua vida. As novas ferramentas baseadas nessa plena consideração dos fatores humanos não deslocam enfoques de políticas existentes baseados em afetar incentivos pessoais de interesse próprio; ao contrário, complementam e aperfeiçoam. A implementação de algumas das novas abordagens custa muito pouco porque depende de nuances no desenho e na implementação, tais como mudar o momento das transferências monetárias, rotular algo de forma diferente, simplificar as etapas de início dos serviços, oferecer lembretes, ativar uma norma social latente ou reduzir a relevância de uma identidade estigmatizada. Outras oferecem abordagens inteiramente novas para compreender e combater a pobreza.

Essas abordagens já são muito conhecidas nas empresas do setor privado, as quais frequentemente estão empenhadas em compreender o comportamento dos clientes em seus contextos naturais. Quando uma empresa introduz um produto, seja ele uma nova marca de cereal para o café da manhã, creme dental ou telefone celular, está entrando em um mercado competitivo, no qual pequenas diferenças na utilização e na satisfação do cliente significam a diferença entre aceitação ou rejeição de um produto. Na fase intensiva e interativa de desenvolvimento do produto, a empresa faz pesquisas qualitativas e quantitativas consideráveis sobre seus clientes para compreender motivadores aparentemente periféricos, porém mesmo assim críticos do comportamento. Onde e quando os clientes normalmente tomam o café da manhã? Em casa, trabalho, escola, ônibus, trem ou carro? Qual é o significado social da refeição? Implica rituais valorizados? É um evento comunitário ou mais privado? A mudança comportamental precisa ser coordenada entre muitas pessoas ou ocorre individualmente? Esses exemplos

podem parecer triviais em comparação com os desafios que os governos e as organizações internacionais enfrentam nos países em desenvolvimento. No entanto, oferecem uma lição importante: quando o fracasso afeta a linha básica de geração de lucros, os designers de produtos começam a dispensar atenção mais direta ao modo como os seres humanos *realmente* pensam e decidem. Engenheiros, empresas privadas e comerciantes de todos os tipos há muito prestam atenção aos limites inerentes da capacidade cognitiva humana, ao papel que preferências sociais e o contexto desempenham em nossas tomadas de decisão, bem como ao uso de atalhos e modelos mentais para filtrar e interpretar a informação. A comunidade do desenvolvimento precisa fazer o mesmo.

O conjunto de evidências sobre a tomada de decisão nos contextos dos países em desenvolvimento ainda está em processo de formação e muitas das implicações das políticas emergentes requerem estudo mais detalhado. No entanto, o objetivo deste relatório é inspirar e orientar os pesquisadores e profissionais que podem ajudar a descobrir as possibilidades e os limites de um novo conjunto de abordagens. Por exemplo, a simplificação do processo de adesão a um programa de ajuda financeira pode aumentar a participação? A mudança da época de compra de fertilizantes para coincidir com os lucros da colheita pode aumentar a taxa de uso? Ser um modelo de comportamento pode influenciar a opinião de uma pessoa a respeito do que é possível na vida e do que é “correto” para uma sociedade? Divulgar uma norma social sobre direção segura pode reduzir as taxas de acidentes? Proporcionar informação sobre consumo de energia dos vizinhos pode induzir os indivíduos a conservá-la? Como argumentará este relatório, as respostas fornecidas por novas percepções dos fatores humanos no campo cognitivo e de tomada de decisão são um *sim* retumbante (ver, respectivamente, Bettinger et al. 2012; Duflo, Kremer e Robinson 2011; Beaman et al. 2009, 2012; Habyarimana e Jack 2011; Alcott 2011; Alcott e Rogers 2014).

Das centenas de documentos empíricos sobre a tomada de decisão humana que formam a base deste relatório, destacam-se três princípios que proporcionam orientação para novas abordagens para a compreensão do comportamento e a formulação e implementação de uma política de desenvolvimento. Primeiro, as pessoas fazem a maior parte dos juízos e das escolhas automaticamente e não por deliberação: chamamos isso de “pensar automaticamente”. Segundo, o modo de pensar e agir das pessoas com frequência depende do que outros a seu redor fazem e pensam: chamamos isso de “pensar socialmente”. Terceiro, os indivíduos em uma determinada sociedade compartilham uma perspectiva comum a respeito de entender o sentido do mundo a seu redor e de compreender a si mesmos: chamamos isso de “pensar com modelos mentais”.

Para ilustrar como os três tipos de modo de pensar são importantes para o desenvolvimento, consideremos os problemas do baixo nível de poupança pessoal e alto endividamento dos domicílios, elementos comuns no mundo em desenvolvimento (e também em muitos países de alta renda). Grande parte da política econômica opera com base na premissa de que o aumento das taxas de poupança requer um aumento da taxa de retorno para os poupadores. Mas outros fatores, além das variáveis padrão: preço, renda e regulamentações, também afetam o comportamento da poupança, incluindo o pensar automaticamente que reage aos moldes e à percepção de escolhas, a tendência generalizada de aderir às normas sociais e os modelos mentais da posição da pessoa na vida. Experiências de campo no Quênia, África do Sul e Etiópia demonstram a pertinência desses três princípios da tomada de decisão humana ao problema-chave do desenvolvimento.

No Quênia muitos domicílios mencionam a falta de dinheiro como obstáculo ao investimento em produtos de saúde preventiva, tais como mosquiteiros tratados com inseticida. Porém, ao proporcionar às pessoas uma caixa de metal que pode ser trancada, um cadeado e uma caderneta na qual a família simplesmente coloca o nome de um produto de saúde preventiva, os pesquisadores observaram um aumento na poupança e o investimento nesses produtos cresceu entre 66% e 75% (Dupas e Robinson 2013). A ideia fundamental do programa é a seguinte: embora o dinheiro seja fungível – e o dinheiro na mão possa ser gasto a qualquer momento – as pessoas tendem a alocar fundos por meio de um processo de “contabilidade mental” na qual definem na mesma medida as categorias de despesa e a estrutura de seu comportamento de gasto. O aspecto importante da caixa de metal, do cadeado e da caderneta com rótulo era o fato de permitir às pessoas colocar o dinheiro em uma conta mental para a compra de produtos de saúde preventiva. A intervenção funcionou porque a contabilidade mental é uma forma pela qual as pessoas com frequência “pensam automaticamente” e é um exemplo de um molde ou efeito de rotulagem mais geral pelo qual designar algo a uma categoria influencia como é percebido.

Programas convencionais de alfabetização financeira nos países de baixa renda têm tido efeitos limitados (Xu e Zia 2012). Em contraste, uma iniciativa recente na África do Sul de alfabetização financeira por meio de uma novela na televisão que atraiu o público, melhorou as escolhas financeiras que os indivíduos faziam. As mensagens financeiras estavam integradas na novela sobre um personagem financeiramente impulsivo. As famílias que assistiram à novela por dois meses estavam menos inclinadas aos jogos de azar e tinham uma menor probabilidade de comprar bens por meio de um plano de crediário caro (Berg e Zia 2013). As famílias sentiram-se emocionalmente vinculadas aos personagens da novela, o que as tornou

mais receptivas às mensagens financeiras do que teria ocorrido nos programas de alfabetização financeira. O sucesso da intervenção dependeu do “pensar socialmente” – nossa tendência a identificar-nos com outros e aprender com eles.

Na Etiópia, pessoas desfavorecidas comumente mencionam sentimentos de baixa estima psicológica, com frequência fazendo comentários como: “não temos sonho nem imaginação” ou “vivemos somente para o dia de hoje” (Bernard, Dercon e Taffesse 2011, 1). Em 2010, famílias selecionadas aleatoriamente foram convidadas a assistir vídeos inspiradores compostos de quatro documentários de indivíduos da região contando relatos pessoais sobre como melhoraram sua posição socioeconômica mediante o estabelecimento de metas e o trabalho árduo. Seis meses depois as famílias que tinham assistido aos vídeos inspiradores tinham feito uma poupança total mais alta e, em média, tinham investido mais na educação dos filhos. As pesquisas revelaram que os vídeos tinham aumentado as aspirações e esperanças das pessoas, especialmente para o futuro educacional dos filhos (Bernard et al. 2014). O estudo ilustra a capacidade de uma intervenção para mudar o modelo mental – a crença do que é possível para o futuro (Bernard e Taffesse 2014).

A ideia de que a rotulagem, modelos comportamentais e aspirações podem afetar a poupança não é incoerente com a de que as pessoas respondem de forma previsível às taxas de juros ou a preços e outros incentivos. Os novos enfoques não substituem a economia padrão. Mas os novos enfoques aumentam nossa compreensão a respeito do processo de desenvolvimento e da forma como as políticas de desenvolvimento e as intervenções podem ser formuladas e implementadas.

A estrutura *mente, sociedade e comportamento* indica novas ferramentas para alcançar objetivos de desenvolvimento, bem como novos meios de aumentar a eficácia das intervenções atuais. Proporciona mais pontos de entrada para políticas e novas ferramentas que os profissionais podem utilizar em seu empenho de reduzir a pobreza e aumentar a prosperidade compartilhada. O relatório discute como o fato de levar os fatores humanos em conta de maneira mais completa na tomada de decisão lança luz sobre diversas áreas: persistência da pobreza, desenvolvimento da primeira infância, finanças domésticas, produtividade, saúde e mudança climática. A estrutura e outros exemplos presentes no relatório mostram como obstáculos à capacidade das pessoas de processar informações e os modos como as sociedades moldam mentalidades podem ser fontes de desvantagem para o desenvolvimento, mas que também podem ser mudadas.

As três formas de pensar enfatizadas aqui aplicam-se igualmente a todos os seres humanos. Não se limitam àqueles que têm níveis de renda mais altos ou mais baixos, ou níveis educacionais mais altos ou

mais baixos ou moram nos países de alta renda ou baixa renda. Vários exemplos de países de alta renda neste relatório demonstram a universalidade das influências psicológicas e sociais sobre a tomada de decisão. O relatório documenta as limitações cognitivas das pessoas em todos os estilos de vida, incluindo o pessoal do Banco Mundial (ver a página de recursos Destaque 3 e o Capítulo 10.) Os próprios profissionais do desenvolvimento pensam automaticamente, pensam socialmente e pensam com modelos mentais e, como resultado, podem identificar erroneamente as causas do comportamento e negligenciar soluções potenciais para os problemas de desenvolvimento. As organizações de desenvolvimento podem ser mais eficazes se os profissionais estiverem conscientes dos próprios vieses psicológicos e sociais e se as organizações implementarem procedimentos que possam mitigar seus efeitos.

Para os profissionais do desenvolvimento, identificar influências psicológicas e sociais sobre o comportamento e construir políticas que funcionem com elas – em vez de ir contra – requer uma abordagem mais empírica e experimental na formulação de políticas. Como a tomada de decisão humana é tão complicada, prever como os beneficiários responderão a determinadas intervenções é um desafio. Os processos de formulação e implementação de políticas de desenvolvimento se beneficiarão de diagnósticos mais substanciais de motivadores do comportamento (ver Destaque 4) e da experimentação antecipada do desenho de um programa que preveja falhas e crie ciclos contínuos de *feedback* que permitam aos profissionais melhorar de forma incremental e contínua a formulação de intervenções.

## Três princípios da tomada de decisão humana

A estrutura de organização da parte 1 do relatório baseia-se em três princípios da tomada de decisão humana: pensar automaticamente, pensar socialmente e pensar com modelos mentais. Embora esses princípios se baseiem em pesquisas pioneiras recentes de todas as ciências sociais, cumpre enfatizar que a nova pesquisa, de certa forma, faz a disciplina da economia descrever um ciclo completo com relação ao ponto de início: partindo de Adam Smith no fim do século XVIII e chegando às perspectivas proeminentes no início e na metade do século XX (Box O.1).

### Primeiro princípio: Pensar automaticamente

Ao simplificarem premissas utilizadas em diversos modelos econômicos, os atores econômicos consideram o universo completo de informações e indicações ambientais e olham distante no futuro para tomar decisões bem pensadas no presente que promovam suas metas fixas e de longo prazo. Naturalmente, a tomada de decisão real quase nunca é assim (ver, por exemplo, Gilovich, Griffin e Kahneman 2002; Goldstein 2009).

As pessoas geralmente dispõem de mais informações do que podem processar. Há um número elevado e não administrável de formas de organizar as informações que está relacionado a quase qualquer decisão.

### Box O.1 A evolução do pensamento na economia em matéria de tomada de decisão humana

Desde o trabalho pioneiro de Adam Smith ([1759, 1776] 1976), os economistas vêm examinado as influências psicológicas e sociais sobre a tomada de decisão humana. John Maynard Keynes reconheceu a “ilusão do dinheiro” – a tendência de pensar no dinheiro em termos nominais em vez de reais – e usá-lo em sua proposta de solução para o desemprego. Reconheceu também que muitos de nossos investimentos de longo prazo refletem “espíritos animais” – intuições e emoções – e não um cálculo de cabeça fria. Gunnar Myrdal foi um estudante da estagnação cultural. Herbert Simon e F. A. Hayek basearam grande parte de seu trabalho no reconhecimento de que os seres humanos somente podem processar um determinado volume de informação ao mesmo tempo e não são capazes de ponderar cuidadosamente os custos e os benefícios de todos os possíveis resultados de suas decisões. Segundo Albert Hirschman, é útil lembrar que as pessoas têm motivos complexos e valorizam a cooperação e a lealdade.

Entretanto, em grande parte do século XX, graças ao trabalho de Paul Samuelson e muitos outros, houve “uma tendência contínua no sentido da rejeição de elementos hedonísticos, introspectivos e psicológicos” (Samuelson 1938, 344). Milton Friedman, em seu famoso ensaio “On the Methodology of Positive Economics” (Sobre a Metodologia da Economia Positiva) (1953) e outros na década de 1950 argumentaram de modo persuasivo, baseado na evidência disponível naquela época, que os economistas poderiam com segurança ignorar fatores psicológicos na formulação de previsões sobre os resultados do mercado. O ator econômico individual podia ser compreendido como se ele se comportasse como um agente desapaixonado, racional e unicamente com interesse próprio, uma vez que os indivíduos que não se comportassem desta forma seriam eliminados do mercado por aqueles que o fizessem. As premissas de um cálculo perfeito e fixo, bem como preferências totalmente autônomas integradas em modelos econômicos padronizados tornaram-se crenças consideradas óbvias em muitos círculos.

Os últimos 30 anos de pesquisas sobre a tomada de decisão em muitas ciências sociais e do comportamento levaram os economistas a um estágio em que medem e formalizam os aspectos psicológicos e sociais da tomada de decisão que muitos fundadores da economia consideravam importantes. O trabalho empírico demonstra que as pessoas não tomam decisões levando em conta todos os custos e benefícios. As pessoas querem se conformar às expectativas sociais. As pessoas não têm gostos imutáveis ou que mudam arbitrariamente. As preferências dependem do contexto em que se originam e das instituições sociais que formaram as estruturas interpretativas por meio das quais os indivíduos veem o mundo (Basu 2010; Fehr e Hoff 2011).

Portanto, a economia percorreu um ciclo completo. Após uma pausa de cerca de 40 anos, a economia baseada em uma compreensão mais realista dos seres humanos está sendo reinventada. Mas desta vez fundamenta-se em um grande conjunto de evidências empíricas – evidências no nível micro provenientes das ciências sociais e do comportamento. A mente, ao contrário do computador, é psicológica, não lógica; maleável, não fixa. Certamente é racional tratar problemas idênticos de forma idêntica, mas frequentemente as pessoas não o fazem; suas escolhas sofrem alterações quando mudam a opção padrão ou a ordem das coisas. As pessoas baseiam-se em modelos mentais que dependem da situação e da cultura para interpretar experiências e tomar decisões. Este relatório mostra que uma perspectiva mais interdisciplinar sobre o comportamento humano pode melhorar o poder preditivo da economia e fornecer novas ferramentas para uma política de desenvolvimento.

### Tabela O.1 As pessoas têm dois sistemas de pensamento

Os indivíduos têm dois sistemas de pensamento: o sistema automático e o sistema deliberativo. O sistema automático influencia quase todos os nossos julgamentos e decisões.

Sistema automático	Sistema deliberativo
Considera o que vem automaticamente à mente ( <i>molde estreito</i> )	Considera um conjunto amplo de fatores relevantes ( <i>molde amplo</i> )
Fáceis	Trabalhosos
Baseados em associações	Baseados no raciocínio
Intuitivos	Reflexivos

Fontes: Kahneman 2003; Evans 2008.

Portanto, há muito os psicólogos distinguem dois tipos de processos utilizados pelas pessoas quando pensam: os rápidos, automáticos, fáceis e associativos; e os lentos, deliberativos, trabalhosos, seriais e ponderados. Os psicólogos descrevem os dois modos metaforicamente como dois sistemas distintos na mente: Sistema 1, o “sistema automático” e o Sistema 2, o “sistema deliberativo” (Kahneman 2003). O Capítulo 1 descreve esta divisão mais detalhadamente, mas a Tabela O.1 oferece uma visão geral. A maioria das pessoas considera-se pensadores deliberativos – mas naturalmente tendem a pensar sobre os próprios processos de pensamento de forma automática e sob a influência de modelos mentais recebidos sobre quem são e como a mente funciona. Na realidade, o sistema automático influencia a maior parte de nossos julgamentos e decisões, com frequência de forma poderosa e até mesmo decisiva. A maioria das pessoas, na maior parte das vezes, não está ciente de muitas das influências sobre suas decisões. As pessoas que se ocupam do pensamento automático podem construir o que elas mesmas creem ser erros de grande porte e sistemáticos; ou seja, as pessoas podem examinar as escolhas feitas enquanto mantinham um pensamento automático e desejar que tivessem decidido de forma diferente.

O pensamento automático leva-nos a simplificar e ver os problemas através de *moldes estreitos*. Preenchemos a informação que falta com base em nossas premissas do mundo e avaliamos situações com base em associações que automaticamente vêm à mente e em sistemas de crenças que simplesmente consideramos como algo normal. Ao agir assim, podemos formar um quadro equivocado de uma situação, tal como olhar um parque urbano através de uma pequena janela pode induzir alguém a pensar que está em um lugar mais bucólico (Figura O.1).

O fato de que os indivíduos podem depender do pensamento automático tem implicações significativas para compreender os desafios de desenvolvimento e formular as melhores políticas para enfrentá-los. Se os formuladores de políticas revisarem suas premissas

sobre o grau em que as pessoas deliberam ao tomarem decisões, poderão estar em condições de formular políticas que tornem mais simples e mais fácil aos indivíduos escolher comportamentos coerentes com os resultados desejados e para o seu próprio proveito.

Por exemplo, os formuladores de políticas podem ajudar dispensando atenção especial a fatores tais como o molde de escolhas e das opções padrão – ideia conhecida como “arquitetura de escolha” (Thaler e Sunstein 2008). A forma como o custo do empréstimo é enquadrado pode afetar o grau em que as pessoas decidirão ter dívidas de juros altos. Para alguns indivíduos mais pobres em muitos países, o uso repetido de empréstimos pequenos, de curto prazo e sem garantias é uma realidade; esses empréstimos seriam superiores a 400% se fossem multiplicados durante um ano. No entanto, o alto custo desses empréstimos frequentemente não é óbvio aos tomadores de empréstimos. Nos Estados Unidos os credores chamados “credores de dia de pagamento” oferecem empréstimos de curto prazo até chegar o próximo dia de pagamento. O custo do empréstimo é tipicamente apresentado como uma taxa fixa por empréstimo – digamos US\$ 15,00 para cada US\$ 100,00 emprestado por duas semanas – em vez de uma taxa de juros anual efetiva ou o custo se o empréstimo fosse repetido ao longo do tempo.

Um teste de campo nos Estados Unidos demonstrou o poder de um molde mediante o teste de uma intervenção que apresentou o custo do empréstimo de forma mais transparente (Bertrand e Morse 2011). Um grupo recebeu o envelope padrão do credor de dia de pagamento, que inclui o dinheiro e a documentação do empréstimo. O envelope declarava o montante devido e a data do pagamento, conforme consta da Figura O.2, painel a. Outro grupo recebeu um envelope com dinheiro que também mostrava como o montante das taxas se acumula quando o empréstimo fica pendente por três meses, em comparação com as taxas equivalentes de um empréstimo do mesmo montante com um cartão de crédito (Figura O.2, painel b). Aqueles que receberam o envelope no qual o custo do empréstimo estava reenquadrado em montantes acumulados em dólares dos EUA tinham uma probabilidade 11% menor de tomar emprestado dos credores de dia de pagamento nos quatro meses seguintes à intervenção. O estudo capta uma implicação-chave do Capítulo 1, a saber, reajustar a informação fornecida e o formato em que foi fornecida pode ajudar as pessoas a tomarem melhores decisões.

### Segundo princípio: Pensar socialmente

Os indivíduos são animais sociais influenciados por preferências sociais, redes sociais, identidades sociais e normas sociais: a maioria das pessoas preocupa-se com o que os indivíduos ao seu redor estão fazendo e como eles se encaixam nos seus grupos e imitam o compor-

tamento dos outros quase automaticamente, conforme mostra a Figura O.3. Muitas pessoas têm preferências sociais por justiça e reciprocidade e têm espírito cooperativo. Estas características podem influenciar resultados coletivos tanto bons como ruins; sociedades com alto índice de confiança e sociedades com alto índice de corrupção requerem um alto grau de cooperação (ver Destaque 1). O Capítulo 2 enfoca o “pensar socialmente”.

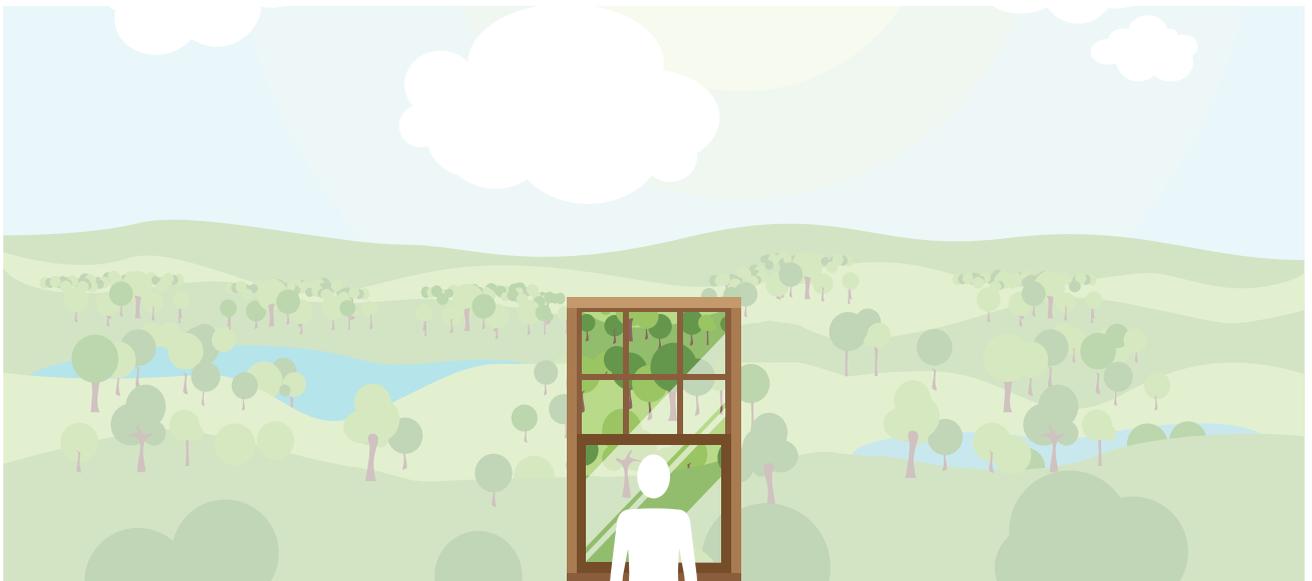
A *sociabilidade humana* (a tendência de as pessoas se preocuparem e se associarem umas com as outras) acrescenta uma camada de complexidade e realismo

à análise da tomada de decisão e do comportamento dos seres humanos. Como muitas políticas econômicas pressupõem indivíduos egoístas, tomadores autônomos de decisões, essas políticas geralmente enfocam incentivos materiais externos, tais como preços. No entanto, a sociabilidade humana implica que o comportamento também é influenciado por expectativas sociais, reconhecimento social, padrões de cooperação, atenção dispensada aos membros do grupo e normas sociais. Na realidade, a concepção das instituições e as formas como organizam os grupos

---

### Figura O.1 O pensamento automático nos dá uma visão parcial do mundo

Para tomar a maior parte das decisões e fazer a maioria dos julgamentos pensamos automaticamente. Utilizamos moldes estreitos e nos baseamos em premissas e associações padrão, o que nos dá uma visão deformada da situação. Até mesmo detalhes aparentemente irrelevantes sobre como uma situação se apresenta pode afetar como a percebemos, uma vez que tendemos a tirar conclusões precipitadas baseadas em informação limitada.



## Figura O.2 Reenquadrar decisões pode melhorar o bem-estar: O caso do empréstimo de dia de pagamento

### a. O envelope padrão

Um tomador de empréstimo de dia de pagamento recebe seu dinheiro em um envelope. O envelope padrão mostra somente um calendário e a data de pagamento do empréstimo.



### b. O envelope comparando o custo dos empréstimos de dia de pagamento e o empréstimo feito com um cartão de crédito

Em uma experiência de campo tomadores de empréstimo aleatoriamente escolhidos receberam envelopes que mostravam como o montante das taxas em dólares dos EUA se acumula quando um empréstimo de dia de pagamento está pendente por três meses, em comparação com as taxas de um empréstimo do mesmo montante com cartão de crédito.

Quanto custará em taxas ou juros se você tomar US\$ 300 emprestados			
<b>MUTUANTE DE DIA DE PAGAMENTO</b>		<b>CARTÃO DE CRÉDITO</b>	
(supondo-se que a taxa seja de US\$ 15 para cada empréstimo do US\$ 100)		(presumindo um APR de 20%)	
Se você pagar em:		Se você pagar em:	
2 Semanas	<b>US\$ 45</b>	2 Semanas	<b>US\$2.50</b>
1 Meses	<b>US\$ 90</b>	1 Meses	<b>US\$5</b>
2 Meses	<b>US\$ 180</b>	2 Meses	<b>US\$10</b>
3 Meses	<b>US\$ 270</b>	3 Meses	<b>US\$15</b>

Os tomadores de empréstimo que receberam o envelope com os custos dos empréstimos expressos em dólares dos EUA tinham uma probabilidade 11% menor de tomar emprestado nos quatro meses seguintes em comparação com o grupo que recebeu o envelope padrão. O empréstimo de dia de pagamento diminuiu quando os consumidores pensaram em termos mais amplos sobre os custos do empréstimo.

Fonte: Bertrand e Morse 2011.

Nota: APR = taxa de percentagem anual (na sigla em inglês)

e utilizam incentivos materiais podem eliminar ou criar motivações para tarefas cooperativas, tais como desenvolvimento comunitário e monitoramento escolar.

Frequentemente as pessoas se comportam *como cooperadores condicionais* – ou seja, indivíduos que preferem cooperar contanto que outros estejam cooperando. A Figura O.4 mostra os resultados de um “jogo de bens públicos” praticado em oito países. Ela demonstra que, embora a proporção de cooperadores condicionais em contraposição a oportunistas varie entre os países, os cooperadores condicionais são o

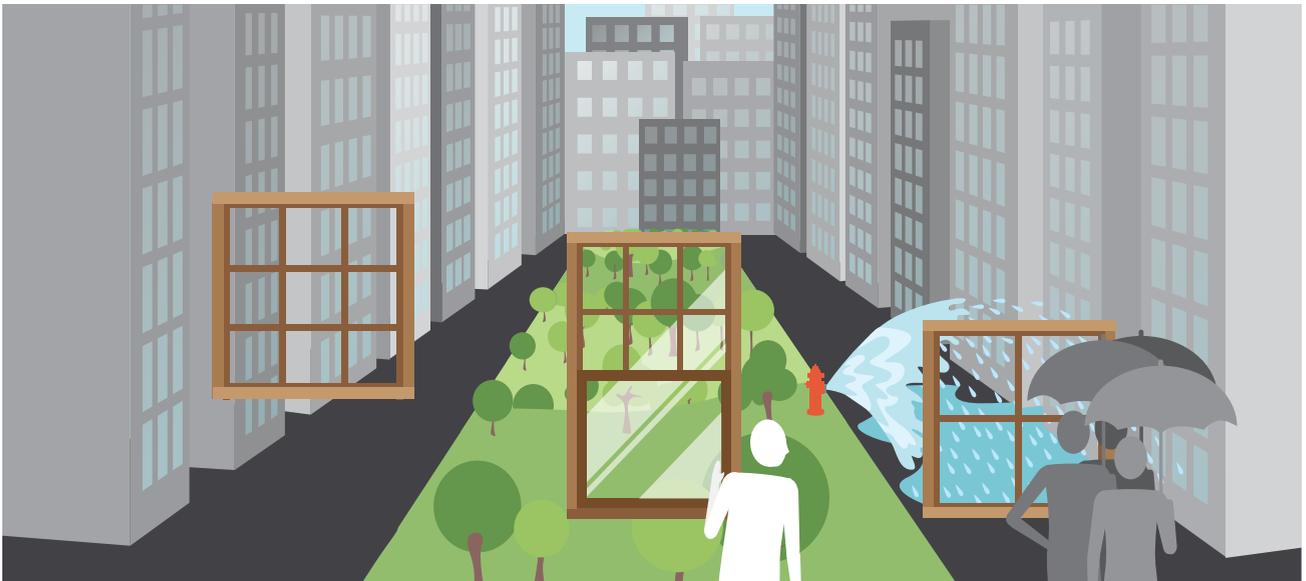
tipo dominante em todos eles. Em outras palavras, em nenhuma sociedade em que esse comportamento foi estudado prevalece essa teoria canônica de comportamento econômico (Henrich et al. 2001).

As preferências sociais e influências sociais podem levar as sociedades a adotar padrões coletivos que se autorreforçam. Em muitos casos, esses padrões são altamente desejáveis, representando padrões de confiança e valores compartilhados. Porém, quando comportamentos de grupo influenciam preferências individuais e as preferências individuais combinam-se

---

### Figura O.3 O que os outros pensam, esperam e fazem afeta nossas preferências e decisões

Os seres humanos são inerentemente sociais. Quando tomamos decisões, somos geralmente afetados pelo que os outros estão pensando e fazendo e o que esperam de nós. Os outros podem impelir-nos a certos moldes e padrões de comportamento coletivo.



em comportamentos de grupo, as sociedades também podem acabar coordenando atividades ao redor de um ponto focal comum pouco recomendado ou até mesmo destrutivo à comunidade. A segregação racial ou étnica e a corrupção são apenas dois exemplos (Destaque 1). Quando “pontos coordenados” que se autorreforçam surgem em uma sociedade, podem ser muito resistentes à mudança. Os significados e normas sociais, bem como as redes sociais de que fazemos parte nos impelem na direção de certos moldes e padrões de comportamento coletivo.

Por outro lado, levando em conta o fator humano da sociabilidade pode ajudar a formular intervenções inovadoras de políticas e a tornar mais eficazes as intervenções existentes. Na Índia, os clientes do microfinanciamento designados a se reunirem de modo aleatório semanalmente em vez de mensalmente, tinham um contato social mais informal entre si dois anos depois de concluído o ciclo do empréstimo, estavam mais dispostos a compartilhar riscos e tinham uma probabilidade três vezes menor de inadimplência no segundo empréstimo (Feigenberg, Field e Pande 2013). Em

Uganda e Malawi as atividades de extensão agrícola tiveram muito mais êxito quando colegas agricultores foram usados em atividades de treinamento (Vasilaky e Leonard 2013; BenYishay e Mobarak 2014). Os indivíduos geralmente querem pagar seus empréstimos e adotar uma melhor tecnologia, mas podem encontrar dificuldades para se motivarem a fazer isso. Ao utilizar motivações sociais, as políticas podem ajudá-los a atingir suas metas e proteger seus interesses.

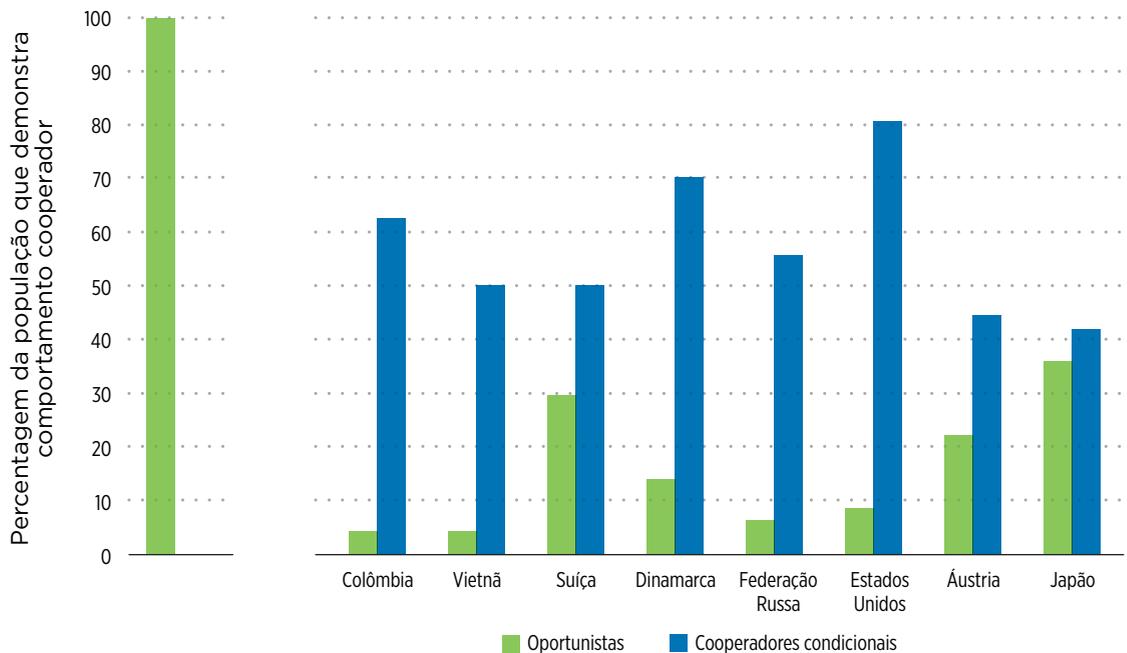
O caso de uma emergência pública em Bogotá, Colômbia, ilustra como os enfoques de políticas podem prejudicar e promover comportamentos cooperativos (Destaque 5). Em 1997, parte de um túnel que levava água para a cidade desmoronou, provocando uma emergência de escassez de água. A primeira ação do governo da cidade foi declarar estado de emergência e dar início a um programa de comunicação alertando os moradores sobre a crise iminente. Embora essa medida pretendesse promover a economia de água, ela aumentou o consumo e o armazenamento. Reconhecendo o problema, o governo da cidade mudou sua estratégia de comunicação: enviou voluntários para

#### Figura O.4 Em situações experimentais a maioria das pessoas comporta-se como cooperadores condicionais em vez de oportunistas

O modelo econômico padrão (painel a) supõe que as pessoas sejam oportunistas. Os verdadeiros dados do experimento (painel b) mostram que em oito sociedades, a maioria dos indivíduos comporta-se como cooperadores condicionais em vez de oportunistas quando joga um jogo de bens públicos. O modelo de oportunismo não teve apoio em nenhuma sociedade estudada.

##### a. Comportamento previsto em modelo econômico padrão

##### b. Comportamento real demonstrado em experimentos



Fonte: Martinsson, Pham-Khanh e Villegas-Palacio 2013.

Nota: Outros atores não se enquadraram em nenhuma dessas duas categorias, razão pela qual a soma das barras não atinge 100%.

instruírem as pessoas acerca das medidas mais eficazes de economia de água, começou a publicar diariamente os números relativos ao consumo de água e a divulgar os nomes das pessoas que estavam colaborando com o esforço, bem como das que não estavam cooperando. O prefeito apareceu em um anúncio na televisão tomando um banho de chuveiro com sua esposa e explicando como a torneira poderia ser fechada enquanto as pessoas se ensaboavam e sugerindo tomar banho em duplas. Essas estratégias

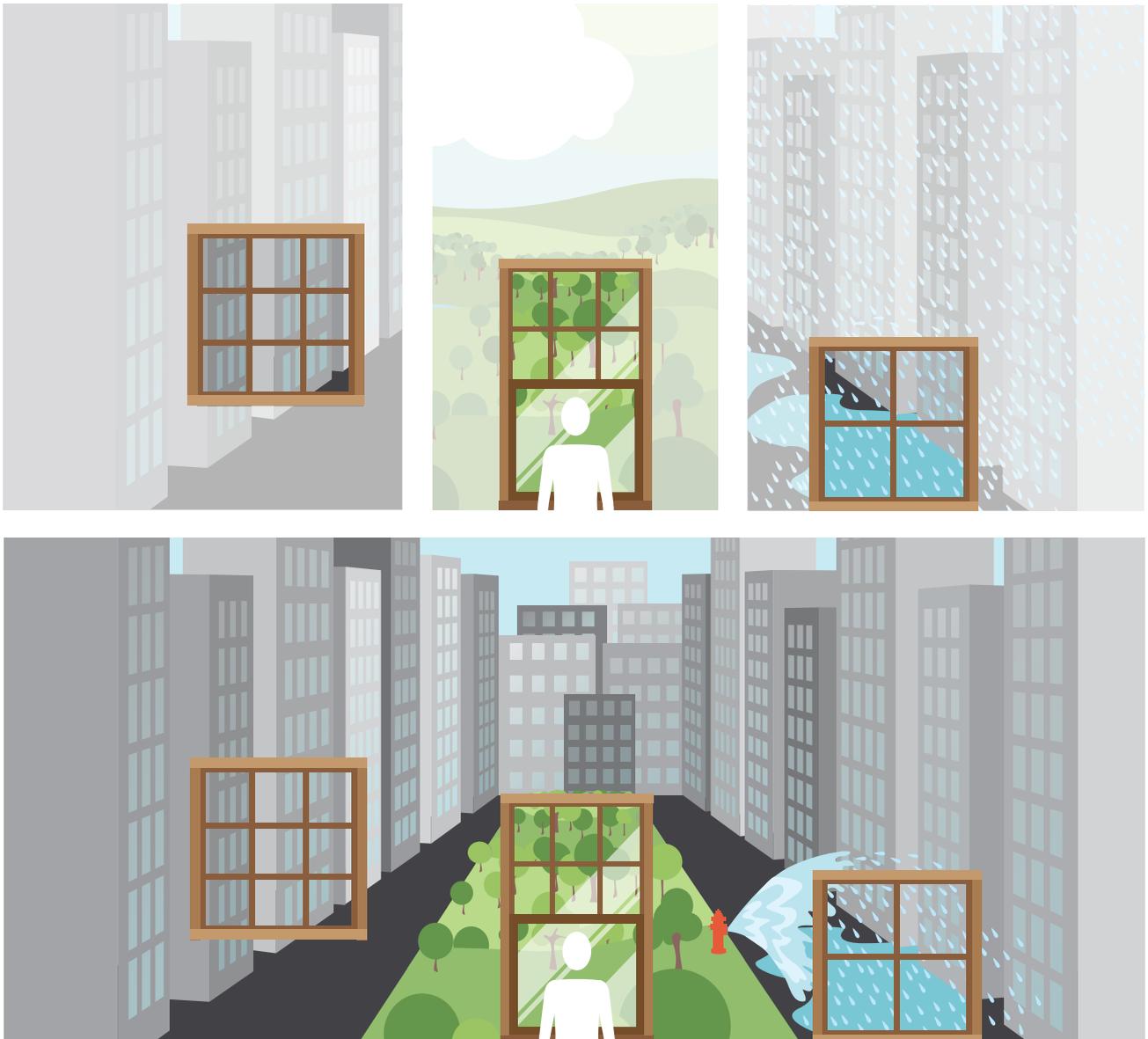
reforçaram a cooperação e as reduções no consumo de água continuaram por muito tempo mesmo após o conserto do túnel.

O princípio de pensar socialmente tem muitas implicações para a política. O Capítulo 2 examina o âmbito dos incentivos econômicos e sociais em um mundo no qual a sociabilidade humana é um importante fator de influência para o comportamento, mostra como as instituições e as intervenções podem ser planejadas para apoiar o comportamento

---

### Figura 0.5 Pensamento recorre a modelos mentais

Os indivíduos não respondem à experiência objetiva, mas à representação mental da experiência. Ao construir suas representações mentais, esses indivíduos utilizam estruturas interpretativas fornecidas por “modelos mentais”. Eles têm acesso a diversos e às vezes conflitantes modelos mentais. O uso de um modelo diferente pode alterar o que um indivíduo percebe e como ele interpreta isso.



colaborativo e demonstra como as redes e normas sociais moldam o comportamento e podem servir de base para novos tipos de intervenção.

### Terceiro princípio: Pensar com modelos mentais

Quando as pessoas pensam, elas em geral não recorrem a conceitos que elas próprias inventaram. Em lugar disso, utilizam conceitos, categorias, identidades, protótipos, estereótipos, narrativas causais e visões de mundo extraídas de suas comunidades. Todos esses são exemplos de modelos mentais. Os *modelos mentais* afetam o que os indivíduos percebem e o modo como interpretam o que percebem, como demonstra a Figura O.5. Existem modelos mentais para o quanto falar com as crianças, quais riscos segurar, para quê poupar, como está o clima e a causa uma doença. Muitos modelos mentais são úteis; outros não são e contribuem para a transmissão intergeracional da pobreza. Os modelos mentais originam-se no lado cognitivo das interações sociais, que as pessoas geralmente chamam de “cultura”. A cultura influencia a tomada de decisão de uma pessoa porque atua como um conjunto esquemas inter-relacionados de significados que as pessoas usam quando agem e fazem escolhas. Esses esquemas de significados funcionam como ferramentas para habilitar e orientar a ação (DiMaggio 1997).

Os modelos mentais e as crenças e práticas sociais geralmente se tornam profundamente enraizadas nas pessoas. Temos a tendência de internalizar aspectos da sociedade partindo do princípio que são “fatos sociais” inevitáveis. Os modelos mentais das pessoas moldam seu entendimento sobre o que é certo, o que é natural e o que é possível na vida. As relações e estruturas sociais, por sua vez, são a base do “senso comum” construído socialmente, que representa as evidências, as ideologias e aspirações que os indivíduos dão como certas e utilizam para tomar decisões – e que, em alguns casos, aumentam as diferenças sociais. Documentos produzidos por antropólogos e outros cientistas sociais indicam que o que as pessoas consideram provas irrefutáveis e senso comum (seus modelos mentais básicos sobre seu mundo e como ele funciona) é geralmente formado por relações econômicas, filiações religiosas e identidades de grupos sociais (Bourdieu 1977; Kleinman 2006). Grande parte desse trabalho afirma que para alcançar a mudança social em uma situação em que os modelos mentais foram internalizados talvez seja preciso influenciar não apenas a tomada de decisão cognitiva de determinadas pessoas, mas também as práticas sociais e as instituições.

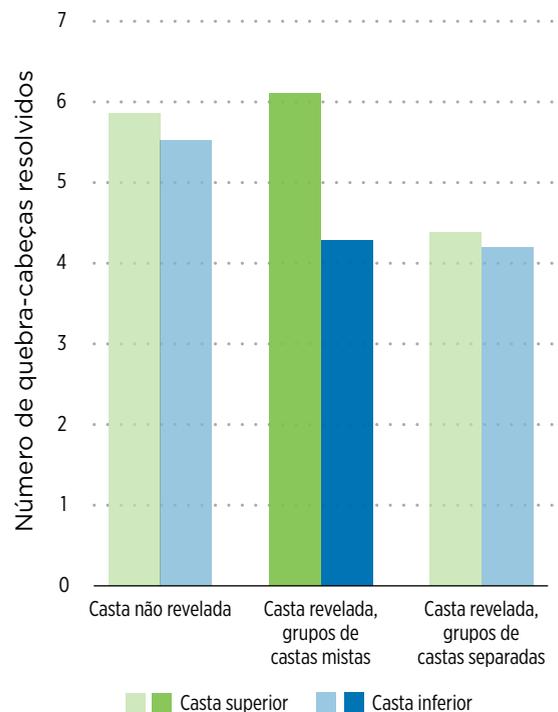
Um exemplo canônico de um modelo mental é o *estereótipo*, que é um modelo mental de um grupo social. Os estereótipos afetam as oportunidades disponíveis para as pessoas e moldam os processos de inclusão e exclusão social. Como consequência dos estereótipos, as pessoas de grupos desfavorecidos tendem a subestimar suas habilidades (Guyon

e Huillery 2014) e podem até apresentar desempenho pior em situações sociais quando são lembradas da sua participação nesse grupo. Dessas e outras maneiras, os estereótipos podem ser autorrealizáveis e podem reforçar as diferenças econômicas entre os grupos (consultar, por exemplo, Ridgeway 2011 sobre estereótipos de gênero).

Na Índia, os meninos da casta inferior eram essencialmente tão competentes na solução de quebra-cabeças quanto os meninos da casta superior quando a identidade da casta não foi revelada, como demonstra a Figura O.6. Entretanto, a revelação da casta dos meninos antes das sessões de solução de quebra-cabeças criou uma “lacuna de casta” significativa no desempenho e os meninos da casta inferior tiveram desempenho 30% pior que os meninos da casta superior, controlando outras variáveis individuais (Hoff e Pandey 2006, 2014).

### Figura O.6 Dar destaque a uma identidade estigmatizada ou considerada superior pode afetar o desempenho dos estudantes

Meninos de casta elevada e de casta inferior de vilarejos na Índia foram distribuídos aleatoriamente em grupos com diferentes identidades de casta. Quando as castas não foram reveladas, os meninos de ambas as castas tiveram estatisticamente o mesmo desempenho na solução de quebra-cabeças. A revelação da casta nas salas de aula com castas mistas reduziu o desempenho dos meninos da casta inferior. Mas a revelação pública das castas nas salas de aula com castas separadas – um indicador de direito adquirido da casta elevada – reduziu o desempenho, tanto dos meninos de casta elevada quanto dos de classe baixa e, mais uma vez, não houve distinção entre seus desempenhos.



Fonte: Hoff e Pandey 2014.

O destaque dado à casta chamou a atenção para as identidades dos meninos e afetou o desempenho. O desempenho dos meninos estigmatizados da casta inferior caiu com relação ao desempenho dos meninos da casta elevada. Quando a casta foi revelada para os meninos da casta superior, mas eles não estavam junto com os meninos da casta inferior, os meninos da casta superior tiveram desempenho ruim, talvez porque essa revelação tenha despertado uma sensação de direito adquirido e “Por que tentar?” A simples presença de um estereótipo pode contribuir para mensurar as diferenças de capacidade, as quais, por sua vez, podem reforçar o estereótipo e servir de base para a distinção e exclusão, em um ciclo vicioso.

A descoberta de maneiras de quebrar esses ciclos pode aumentar enormemente o bem-estar de pessoas marginalizadas. Evidências obtidas de diversos contextos sugerem que mencionar as identidades positivas pode contrabalançar estereótipos e elevar as aspirações. O incentivo para que os indivíduos ponderem sobre seus próprios pontos fortes ocasionou melhores resultados acadêmicos entre as minorias de risco nos Estados Unidos; maior interesse em programas de combate à pobreza entre as pessoas de baixa renda e um aumento na probabilidade de conseguir emprego entre os desempregados no Reino Unido (Cohen et al. 2009; Hall, Zhao e Shafir 2014; Bennhold 2013).

Essas ponderações também ampliam os conjuntos de ferramentas dos formuladores de políticas de outras formas. Um conjunto cada vez mais importante de intervenções de desenvolvimento envolve a mídia.

A exposição à ficção, como um seriado de televisão, pode mudar modelos mentais (ver Destaque 2 sobre educação pelo entretenimento). Por exemplo, quando as pessoas que viviam em sociedades com alto índice de fertilidade entravam em contato com seriados interessantes sobre famílias com poucos filhos, as taxas de fertilidade caíam (Jensen e Oster 2009; La Ferrara, Chong e Duryea 2012).

Os modelos mentais compartilhados são persistentes e podem exercer grande influência sobre as escolhas das pessoas e agregar resultados sociais. Tendo em vista que os modelos mentais são de certa forma maleáveis, as intervenções podem direcioná-los para promover objetivos de desenvolvimento. Os indivíduos têm muitos modelos mentais diferentes e conflitantes que podem empregar em qualquer situação; sua escolha dependerá de qual deles o contexto vai ativar. As políticas que expõem as pessoas a novas formas de pensamento e entendimentos alternativos sobre o mundo podem ampliar o conjunto disponível de modelos mentais e, portanto, desempenham um papel importante no desenvolvimento.

## Perspectivas psicológicas e sociais a respeito de política

Em muitos casos, um entendimento mais completo sobre a tomada de decisão humana pode ajudar as sociedades a alcançarem objetivos amplamente compartilhados, tais como mais poupança ou melhor saúde e, dessa forma, melhorar o bem-estar individual. A Tabela O.2 apresenta exemplos de intervenções

**Tabela O.2 Exemplos de intervenções comportamentais com excelente relação custo-benefício**

Intervenção	Descrição	Resultado
Lembretes	Mensagens de texto semanais para lembrar os pacientes de tomarem seus medicamentos para o HIV no Quênia.	<b>Adesão a um tratamento médico</b> Lembretes semanais aumentaram a taxa de adesão ao medicamento de 40% para 53%.
Presentes não monetários	Pequenos incentivos e prêmios não financeiros – como lentilhas e pratos de metal para refeições – foram combinados com um provedor de imunização confiável dentro da comunidade na Índia.	<b>Taxa de imunização</b> Entre as crianças de 1-3 anos de idade, as taxas de imunização completa foram de 39% com os incentivos das lentilhas em comparação com 18% no grupo que recebeu apenas imunização confiável. Nas áreas sem qualquer intervenção, a taxa de imunização completa foi de 6%.
Avisos públicos	Foram colocados pequenos adesivos em ônibus escolhidos aleatoriamente incentivando os passageiros a “abordar e repreender” motoristas imprudentes no Quênia.	<b>Acidentes de trânsito</b> As taxas anuais de reivindicações de pagamento de seguro por acidentes caíram de 10% para 5%.
Tornar os produtos convenientes	Dispensadores de cloro foram fornecidos gratuitamente junto às fontes de água locais e foram contratados promotores de cloração da água para visitar as casas no Quênia.	<b>Aderência à cloração</b> A taxa de aderência foi de 60% nos domicílios com dispensadores em comparação com 7% no grupo de comparação.
Mensagens inspiradoras	Foram exibidos em domicílios de baixa renda vídeos sobre como pessoas como elas haviam saído da pobreza ou melhorado sua situação socioeconômica na Etiópia.	<b>Aspirações e investimentos</b> As aspirações para as crianças aumentaram. O total de poupança e investimentos em educação foi maior ao fim de seis meses.
Momento das transferências monetárias	Parte de uma transferência monetária condicionada foi poupada automaticamente e entregue de uma só vez no momento em que eram tomadas as decisões sobre matrícula escolar na Colômbia.	<b>Matrícula no ensino superior</b> A taxa de matrícula para o próximo ano letivo aumentou sem redução da frequência atual.

Fontes: Pop-Eleches et al. 2011; Banerjee et al. 2010; Habyarimana e Jack 2011; Kremer et al. 2009; Bernard et al. 2014; Barrera-Osorio et al. 2011.

baseadas em um entendimento mais realista do comportamento humano que leva em consideração os fatores humanos. O aproveitamento de percepções sobre o comportamento moderno e sobre as ciências sociais pode gerar novos tipos de intervenção capazes de produzir excelente relação custo-benefício.

Um maior entendimento do comportamento humano pode aprimorar a política de desenvolvimento. Enquanto a parte 1 deste relatório é organizada por princípios de comportamento humano, a parte 2 é organizada por problemas de desenvolvimento e ilustra como esses princípios podem ser aplicados em diversos domínios de política. Os capítulos procuram oferecer um guia ilustrativo e não um guia abrangente.

### **Pobreza**

A pobreza não é apenas a deficiência de recursos materiais, mas também um contexto no qual as decisões são tomadas. Ela pode impor um ônus cognitivo às pessoas, o que torna particularmente difícil para elas pensar de maneira ponderada (Mullainathan e Shafir 2013). As pessoas que precisam empregar muita energia mental todos os dias apenas para assegurar acesso a necessidades básicas como alimento e água tratada ficam com menos energia para deliberações ponderadas do que aquelas que, simplesmente por viverem em uma área com boa infraestrutura e boas instituições, podem se concentrar em investir em um negócio ou ir às reuniões do comitê escolar. Assim, as pessoas de baixa renda podem ser forçadas a valer-se ainda mais da tomada de decisão automática do que as pessoas que não são pobres. (Capítulo 4).

## **O aproveitamento de percepções sobre o comportamento moderno e sobre as ciências sociais pode gerar novos tipos de intervenções capazes de ter excelente relação custo-benefício.**

Os agricultores que cultivam cana-de-açúcar na Índia, por exemplo, geralmente recebem seu pagamento uma vez por ano, na época da colheita. A grande diferença de pagamento entre imediatamente antes ou imediatamente após a colheita afeta a tomada de decisão financeira. Imediatamente antes da colheita é muito mais provável que esses agricultores tenham tomado empréstimos e penhorado alguns de seus pertences. Essa angústia financeira prejudica os recursos cognitivos que os agricultores têm disponíveis antes do tempo da colheita (Mani et al. 2013). Esses agricultores

apresentam desempenho pior na mesma série de testes cognitivos antes de receberem o pagamento pela colheita do que depois de recebê-lo – uma diferença de pontuação equivalente a 10 pontos de QI. Nesse sentido, a pobreza cobra um “tributo cognitivo”.

A política de desenvolvimento destinada a reduzir ou eliminar o tributo cognitivo imposto à pobreza poderia tentar afastar o momento das decisões críticas dos períodos nos quais a capacidade cognitiva e a energia (“largura de banda”) são previsivelmente baixas (como transferir as decisões sobre matrícula escolar para mais próximo dos períodos em que a renda é mais alta) ou direcionar a assistência para as decisões que possam exigir muita largura de banda (como a escolha de um plano de saúde ou inscrição em um programa de ensino superior).

As pesquisas psicológicas e antropológicas também sugerem que a pobreza gera um modelo mental por meio do qual os pobres veem a si próprios e a suas oportunidades. Particularmente, esse modelo pode prejudicar a capacidade de imaginar uma vida melhor (Appadurai 2004). As evidências demonstram também que as intervenções e os projetos de políticas que alteram esse modelo mental para que as pessoas possam reconhecer seu próprio potencial com mais facilidade – ou que pelo menos poupem as pessoas pobres das lembranças de sua privação – podem melhorar importantes resultados de desenvolvimento, tais como rendimento escolar, participação no mercado de trabalho e adoção de programas de combate à pobreza.

### **Desenvolvimento infantil**

O alto nível de estresse e a insuficiência de estímulo socioemocional e cognitivo nos primeiros anos de vida, que tendem a estar associados com o crescimento na pobreza, podem prejudicar o desenvolvimento do sistema de tomada de decisão automática (como a capacidade de lidar com o estresse) e o sistema deliberativo (como a capacidade de prestar atenção). O Capítulo 5 aborda essas questões.

Em todos os países estudados até o momento, quer de renda baixa, média ou alta, a partir dos três anos de idade existe uma divergência nas habilidades cognitivas e não cognitivas de crianças de famílias do patamar mais baixo de distribuição de renda nacional e daquelas da camada mais elevada. Essa disparidade é resultado, em parte, de problemas que a política pode tratar.

O problema de insuficiência de estímulo para as crianças é de especial interesse para os países de baixa renda. Um estudo de práticas de prestação de cuidados por mães em 28 países em desenvolvimento constatou que a prestação de cuidado socioemocional não variava muito com o nível de desenvolvimento. Por outro lado, a quantidade de estímulo cognitivo que as mães oferecem é sistematicamente inferior nos países com medidas mais baixas de variáveis

econômicas, de saúde e de educação de acordo com o Índice de Desenvolvimento Humano das Nações Unidas (Figura O.7). Nesse estudo, o nível de estímulo cognitivo foi medido pelo número de vezes que um cuidador lia livros, contava histórias e participava de atividades de dar nomes, contar ou desenhar com a criança. Quando o estímulo cognitivo entre os bebês é baixo, eles têm interações linguísticas menos numerosas e menos sofisticadas, o que pode resultar em menos facilidade com linguagem e pode prejudicar o rendimento escolar no futuro.

O estímulo na primeira infância tem grande impacto no sucesso no mercado de trabalho na idade adulta, constatou um estudo realizado durante 20 anos na Jamaica (Gertler et al. 2014). Os profissionais de saúde comunitária fizeram visitas semanais aos lares para ensinar as mães como brincar e interagir com seus filhos de maneiras que promovam o

desenvolvimento emocional e cognitivo. As crianças escolhidas aleatoriamente para participar do programa ganharam 25% mais como adultas do que aquelas do grupo de controle que não participaram do programa – o suficiente para fechar a lacuna com a população que não estava em desvantagem.

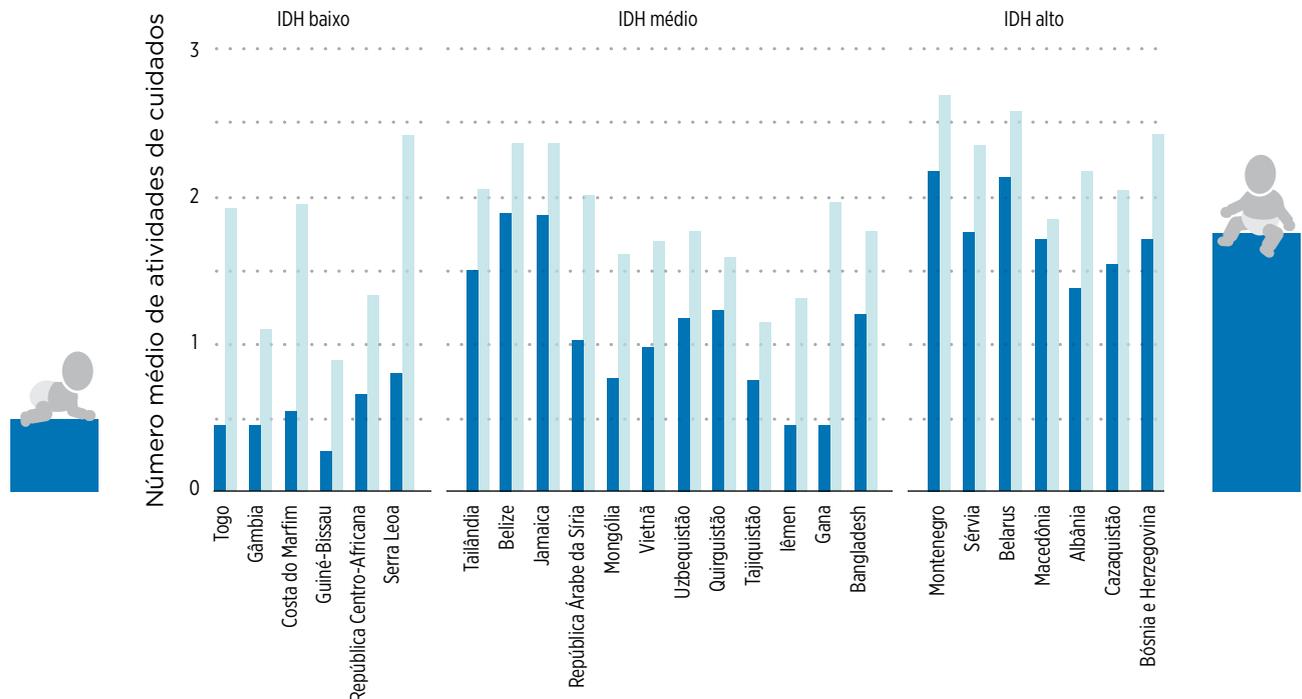
### Finanças domésticas

É difícil tomar uma boa decisão financeira. É preciso que as pessoas compreendam o custo do dinheiro no futuro, concentrem-se nos ganhos e perdas de maneira correta, resistam à tentação de consumir demais e evitem a procrastinação. Percepções comportamentais e sociais recentes demonstram as dificuldades envolvidas, embora também abram caminhos para os formuladores de políticas ajudarem as pessoas a tomar decisões que atendam a seus interesses e alcancem seus objetivos (Capítulo 6).

**Figura O.7 Existe uma variação maior entre os países no tocante à prestação de cuidados cognitivos do que na prestação de cuidados socioemocionais**

As atividades de cuidados cognitivos, representadas por barras azul escuro, tendem a ser muito maiores nos países com Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) elevado do que nos países com IDH baixo, embora existam apenas pequenas diferenças nas atividades socioemocionais (barras azul claro) entre os países. A altura das barras com bebês indica o número médio de atividades de prestação de cuidados cognitivos relatado por pais em países com IDH alto e baixo.

- Atividades de cuidados cognitivos
- Atividades de cuidados socioemocionais



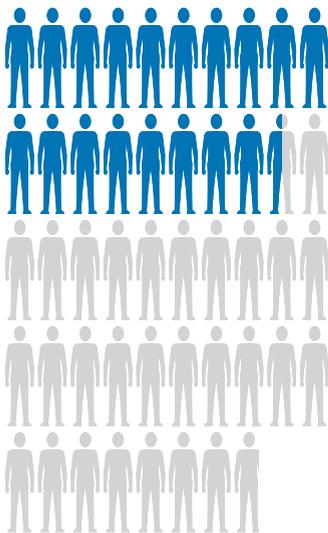
Fonte: Bornstein e Putnick 2012.

Nota: Os gráficos de barras mostram o número de atividades de prestação de cuidados relatados por mães nos últimos três anos de acordo com dados comparáveis de 28 países em desenvolvimento classificados pelo Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) das Nações Unidas. As três categorias de atividades de cuidados cognitivos mensuradas foram a leitura de livros, contar de histórias e dar nomes, contar ou desenhar com a criança.

### Figura O.8 O esclarecimento de um formulário pode ajudar os mutuários a encontrarem um melhor produto de empréstimo

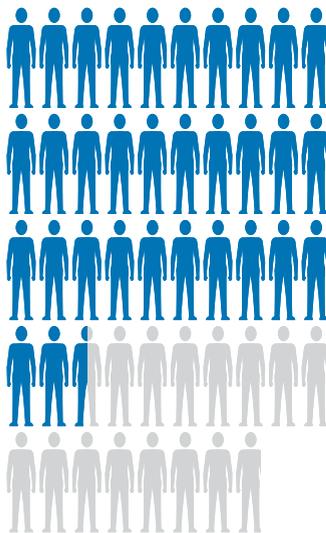
Pessoas de baixa renda da Cidade do México foram convidadas para participarem de uma aula e escolherem o produto mais barato para um empréstimo de US\$ 800 (10 mil pesos) dentre um conjunto de cinco produtos. Os que dessem a resposta certa ganhariam prêmios. Quando utilizaram as descrições fornecidas pelos bancos para seus produtos, somente 39% das pessoas conseguiram identificar o produto de crédito mais barato. Quando utilizaram uma folha de resumo mais clara, 68% identificaram o crédito mais barato. Cada indivíduo levou em conta um conjunto diferente de produtos que eram representativos da verdadeira distribuição de produtos de crédito oferecida pelos bancos da Cidade do México.

#### a. Folhetos do banco



39% das pessoas conseguiram identificar o produto de empréstimo mais barato nos folhetos informativos dos bancos

#### b. Folha de resumo



68% das pessoas conseguiram identificar o produto de empréstimo mais barato na folha resumida padronizada



Fonte: Giné, Martínez Cuellar e Mazer 2014.

Dívidas de consumo elevadas são muitas vezes consequência de uma forma de pensar automaticamente, na qual as pessoas dão mais importância ao consumo atual por meio de empréstimos do que à perda de consumo que ocorrerá quando tiverem que pagar esses empréstimos no futuro. Determinados tipos de regulamentação financeira podem ajudar os consumidores a planejar suas decisões acerca da tomada de empréstimo em um contexto mais amplo, que englobe mais de uma perspectiva de consumo imediato. Esse tipo de regulamentação ajuda as pessoas a tomarem as decisões financeiras que elas provavelmente escolheriam se tivessem pensado de forma deliberativa a respeito delas em vez de pensar automaticamente.

Um experimento com uma população de baixa renda no México demonstra como as restrições de largura de banda podem limitar o modo como as pessoas processam informações financeiras (Giné, Martínez Cuellar e Mazer 2014). As pessoas de baixa renda da Cidade do México foram solicitadas a escolher o melhor produto de empréstimo de 10 mil pesos (cerca de US\$ 800) em um ano a partir de uma lista de produtos de empréstimo parecidos com os disponíveis localmente. Aqueles que identificassem o produto de menor custo ganhariam prêmios. Como demonstra a Figura O.8, painel a, somente 39% das pessoas conseguiram identificar o produto de menor custo quando receberam os folhetos criados pelos bancos para seus clientes. Mas uma fração muito maior (68%) de pessoas conseguiu identificar o produto de crédito de menor custo usando um resumo de fácil compreensão projetado pelo Serviço de Crédito Financeiro ao Consumidor do México (Figura O.8, painel b).

Outro conjunto de intervenções enfocou a poupança. Alguns programas têm ajudado as pessoas a alcançarem seus objetivos de poupança mediante o uso de lembretes que ressaltam os objetivos. Uma série de estudos na Bolívia, Peru e Filipinas mostra que mensagens de texto simples e oportunas lembrando as pessoas de poupar melhora as taxas de poupança em sincronia com seus objetivos (Karlan, Morten e Zinman 2012). Outros programas têm ajudado as pessoas a aumentarem sua poupança oferecendo *dispositivos de compromisso* nos quais os consumidores voluntariamente abrem mão do acesso às suas economias até atingirem um nível especificado de poupança. Quando as cadernetas de poupança foram oferecidas nas Filipinas sem a opção de retirada por seis meses, quase 30% das pessoas a quem as cadernetas foram oferecidas, aceitaram-nas (Ashraf, Karlan e Yin 2006). Após um ano, as pessoas que tinham recebido a oferta e aceitaram as cadernetas aumentaram sua poupança em 82% mais do que um grupo de controle que não tinha o produto. Esses e outros estudos demonstram que fatores psicológicos e sociais impedem a tomada de decisão financeira e que as intervenções voltadas para esses fatores podem ajudar as pessoas a alcançarem seus objetivos financeiros.

### Produtividade

Pensamento automático, modelos mentais e motivações sociais também desempenham um papel importante na motivação dos trabalhadores e nas decisões de investimento dos agricultores e empresários (capítulo 7). Mesmo quando os incentivos monetários são fortes, as pessoas podem não fazer todo o esforço que pretendem, a menos que chegue o prazo final ou o dia de pagamento. Os trabalhadores podem, por exemplo, tomar a decisão de trabalhar a cada momento de forma mais limitada e, assim, deixar de alcançar seus próprios objetivos (a chamada linha divisória entre *intenção e ação*).

O hiato entre intenções e ações inspirou uma intervenção que ofereceu a funcionários de processamento de dados na Índia a oportunidade de escolher um contrato no qual cada trabalhador poderia definir um número de campos digitados com precisão que ele ou ela inserisse. Se o funcionário alcançasse sua meta, ele ou ela receberia o salário normal por produtividade. Porém, se não alcançasse sua própria meta, ele ou ela receberia menos. Se as pessoas podem simplesmente fazer aquilo que se dispõem a fazer, não há nenhum benefício em escolher este tipo de contrato porque os trabalhadores não aumentam seu pagamento se alcançarem a meta, mas o reduzem caso isso não ocorra. Mas se os trabalhadores reconhecerem que existe uma lacuna entre intenções e ações, o contrato de compromisso pode atender a uma finalidade útil. Como o esforço tem um custo no presente e uma recompensa no futuro, as pessoas podem dedicar menos tempo ao esforço do que seu pensamento deliberativo preferiria. O contrato de compromisso dá ao indivíduo um incentivo para trabalhar mais do que o faria no momento atual quando o trabalho precisa ser feito. No caso dos profissionais de processamento de dados da Índia, cerca de um terço escolheu um contrato de compromisso – indicando que alguns desses trabalhadores tinham, eles próprios, uma necessidade de serem cobrados. Os contratos de compromisso escolhidos pelo próprio funcionário aumentaram o esforço. Os trabalhadores que optaram por esses contratos aumentaram sua produtividade em um montante equivalente ao que seria um aumento de 18% nos salários por produtividade (Kaur, Kremer e Mullainathan 2014).

A maneira como um nível idêntico de pagamento é descrito também pode afetar a produtividade. Tomemos o exemplo do pagamento por desempenho para professores, no qual os professores recebem uma bonificação no final do ano que depende do desempenho acadêmico ou do progresso dos seus alunos. Esse tipo de intervenção não melhorou as notas das provas nas comunidades de baixa renda da cidade de Chicago, Estados Unidos (Fryer et al. 2012). Outra variante do programa, contudo, alterou o momento das bonificações e apresentou-as como prejuízos e não como ganhos. No início do ano letivo, os professores receberam o montante que os administradores esperavam que seria a média das bonificações. Se o desempenho dos seus alunos fosse acima da média no final do ano, eles receberiam um pagamento adicional. Se o desempenho dos estudantes fosse abaixo da média, contudo, eles teriam que devolver a diferença entre o que receberam no início e o bônus final que eles teriam recebido caso o desempenho dos seus alunos fosse acima da média. Esse bônus apresentado como prejuízo melhorou em muito os resultados das provas. Como esses exemplos sugerem, intervenções bem planejadas que levam em conta as tendências das

pessoas de pensarem automaticamente, socialmente e com modelos mentais pode melhorar a produtividade.

### Saúde

As decisões que as pessoas tomam acerca de sua saúde e seus organismos resultam de um emaranhado de informações, da disponibilidade e dos preços de bens e serviços para a saúde, normas e pressões sociais, modelos mentais das causas de doenças e a disposição para experimentar determinadas intervenções. Ao reconhecer essa ampla variedade de fatores humanos, a política de desenvolvimento relacionada com a saúde pode, em alguns casos, aumentar dramaticamente seus resultados (Capítulo 8).

Consideremos o problema de defecação ao ar livre. Cerca de 1 bilhão de pessoas defeca ao ar livre, e a defecação está relacionada com infecções em crianças que acarretam atraso no crescimento e, em alguns casos, a morte. Uma abordagem padrão é fornecer informação, além de mercadorias a preço subsidiado – neste caso para a construção de vasos sanitários. Mas mesmo com a implantação dessas mudanças, são necessárias também normas sanitárias para acabar com essa prática prejudicial à saúde. Funcionários do governo de Zimbábue desenvolveram “clubes de saúde comunitários” para criar estruturas comunitárias que servissem de fonte de endosso do grupo a novas normas sanitárias (Waterkeyn e Cairncross 2005).

Uma abordagem correlata para a criação de novas normas com algumas provas empíricas é o Saneamento Total Liderado pela Comunidade (CLTS). Um elemento fundamental dessa abordagem é o fato de os líderes da CLTS trabalharem com os membros da comunidade para fazer mapas das moradias e dos locais onde as pessoas defecam ao ar livre. O facilitador usa um conjunto de exercícios para ajudar as pessoas a reconhecerem as implicações do que viram para a disseminação de infecções e para desenvolver novas normas de maneira compatível. Um estudo recente e sistemático de CLTS em vilarejos na Índia e Indonésia oferece provas da importância da iniciativa, bem como de suas limitações. Foi constatado que os programas de CLTS diminuem a defecação ao ar livre em 7% a 11% a partir de níveis muito elevados na Indonésia e na Índia, respectivamente, em comparação com vilarejos de controle. Mas nos lugares em que a CLTS foi associada a subsídios para a construção de sanitários, seu impacto na disponibilidade de sanitários no interior das casas foi muito maior. Essas constatações sugerem que a CLTS pode complementar, mas talvez não substituir, os programas que fornecem recursos para a construção de sanitários (Patil et al. 2014; Cameron, Shah e Olivia 2013).

Os modelos mentais do corpo humano também afetam as escolhas e comportamentos sobre saúde. Crenças sobre as causas de esterilidade, autismo e outras condições influenciam as decisões dos pais de vacinarem seus filhos, bem como de aderirem

a tratamentos apropriados. Na Índia, 35%-50% das mulheres de baixa renda relatam que o tratamento apropriado para uma criança com diarreia é reduzir a ingestão de líquidos, o que faz sentido se o modelo mental prevalente atribui a causa da diarreia ao excesso de líquido (então a criança está “vazando”) (Datta e Mullainathan 2014). Todavia, existe um tratamento de baixo custo e extraordinariamente bem-sucedido para a diarreia: terapia de reidratação oral (TRO). Embora a TRO salve vidas evitando a desidratação, ela não acaba com os sintomas da diarreia, tornando os benefícios mais difíceis de perceber. O Comitê para o Progresso Rural de Bangladesh enfrentou os obstáculos à adoção de TRO criando uma abordagem doméstica na qual eram contratados agentes comunitários de saúde para ensinar às mães como preparar soluções de TRO em casa. Os agentes realizavam interações sociais presenciais e explicavam a importância do tratamento. Essa e outras campanhas semelhantes impulsionaram a adoção de TRO em Bangladesh e em todo o Sul da Ásia.

Iniciativas para aumentar o uso de produtos e serviços de saúde geralmente dependem de subsídios, outra área em que as percepções psicológicas e sociais são importantes. As pessoas podem querer adotar e usar produtos de saúde se eles forem gratuitos, mas são quase totalmente resistentes ao uso quando os preços são qualquer coisa acima de zero (Kremer e Glennerster 2011). O motivo é que os preços dos produtos de saúde podem ter significados que vão além do valor do pagamento exigido em troca. Um produto que seja gratuito desencadeia uma reação emocional e pode transmitir uma norma social de que todos devem usá-lo e o usarão. A determinação dos preços como zero, contudo, pode promover o desperdício se as pessoas levarem o produto mas não o utilizarem. A pesquisa sobre esse tema nos países em desenvolvimento é recente, mas a mensagem que emerge é que se os produtos forem suficientemente importantes para serem subsidiados, pode haver compensações significativas em definir os preços em zero e não próximos de zero.

As escolhas feitas pelos prestadores de cuidados de saúde também são resultado de um complicado emaranhado de fatores, inclusive informações científicas à sua disposição, quanto e como são pagos e normas profissionais e sociais. O simples lembrete aos prestadores acerca das expectativas sociais que cercam seu desempenho, já pode mudá-lo. Por exemplo: os médicos clínicos na área urbana da Tanzânia melhoraram consideravelmente seu esforço quando um colega visitante simplesmente pediu a eles que melhorassem seus cuidados (Brock, Lange e Leonard, no prelo), embora a visita não trouxesse nenhuma informação nova, não mudasse os incentivos e não impusesse qualquer consequência material. Embora o desenvolvimento e o aprimoramento de normas profissionais e sociais em cuidados de saúde não sejam medidas simples e a mesma solução não dará resultado

em todos os lugares, existem muitos exemplos nos quais os líderes transformaram as expectativas sociais e melhoraram o desempenho.

### **Mudança climática**

A resposta à mudança climática é um dos desafios centrais do nosso tempo. Os países e comunidades de baixa renda são em geral mais vulneráveis aos efeitos da mudança climática e também arcarão com custos significativos durante as transições para economias de baixo carbono. A abordagem da mudança climática requer que as pessoas e as sociedades não apenas superem os complexos desafios econômicos, políticos, tecnológicos e sociais, mas também contornem várias ilusões cognitivas e preconceitos (Capítulo 9). As pessoas baseiam suas opiniões sobre o clima em sua experiência recente com as condições climáticas. A observância de preceitos ideológicos e sociais pode acarretar o *viés de confirmação*, que é a tendência de as pessoas interpretar e filtrarem informações de uma maneira que confirme suas ideias preconcebidas e hipóteses. As pessoas tendem a ignorar ou a menosprezar as informações apresentadas em probabilidades, inclusive previsões de chuvas sazonais e outras variáveis relacionadas com o clima. Os seres humanos preocupam-se muito mais com o presente do que com o futuro, e muitos dos piores impactos da mudança climática podem ocorrer daqui a vários anos. As pessoas tendem a evitar tomar alguma atitude diante do desconhecido. *Preconceito que atende a interesse próprio* – a tendência das pessoas de preferir princípios, especialmente princípios relativos a justiça que atendam a seus interesses – dificulta alcançar acordos sobre como compartilhar o ônus da mitigação e da adaptação à mudança climática.

As perspectivas psicológicas e sociais também ampliam o leque de opções para abordar a mudança climática. Uma opção é usar a política para promover novos hábitos de uso de energia. Em estudo sobre o efeito de um período de oito meses de racionamento obrigatório de eletricidade no Brasil, as evidências comprovam que a política levou a uma redução persistente do uso de eletricidade, com consumo 14% menor, mesmo 10 anos após o fim do racionamento. Dados de domicílios acerca da existência de eletrodomésticos e hábitos de consumo indicam que uma mudança de hábitos foi o principal motivo para a redução do consumo (Costa 2012).

Um programa de conservação de energia nos Estados Unidos ilustra de que modo as comparações sociais também podem influenciar o consumo de energia. A empresa responsável pelo programa, Opower, enviou pelo correio “relatórios de energia doméstica” para centenas de milhares de domicílios; esses relatórios comparavam o uso de eletricidade de um domicílio com a quantidade utilizada por outros na mesma vizinhança e no mesmo período. Essa simples informação resultou em uma redução de 2%

no consumo de energia, o equivalente a reduções em consequência de aumentos de curto prazo nos preços de energia de 11%-20% e um aumento de longo prazo de 5% (Allcott 2011; Allcott e Rogers 2014).

## O trabalho dos profissionais de desenvolvimento

O reconhecimento do fator humano na tomada de decisão e no comportamento tem duas repercussões relacionadas entre si para a prática do desenvolvimento. Em primeiro lugar, peritos, formuladores de políticas e profissionais do desenvolvimento estão, como todo mundo, sujeitos aos preconceitos e erros que podem resultar do pensamento automático, pensamento social e uso de modelos mentais. Eles precisam ter mais consciência desses preconceitos, e as organizações devem implementar procedimentos para mitigá-los. Segundo, detalhes aparentemente pequenos do projeto podem, às vezes, ter grandes efeitos nas escolhas e ações das pessoas. Além disso, desafios semelhantes podem ter causas diferentes; as soluções para um desafio em um contexto podem não funcionar em outro. Consequentemente, a prática do desenvolvimento exige um processo repetitivo de descoberta e aprendizagem. Vários fatores psicológicos e sociais podem afetar o sucesso ou o fracasso de uma política; embora alguns desses fatores talvez sejam conhecidos antes da implementação, outros não são. Isso significa que é necessário um processo de aprendizagem iterativo que, por sua vez, implique a distribuição dos recursos (tempo, dinheiro e conhecimento) pelos diversos ciclos de projeto, implementação e avaliação.

### Profissionais do desenvolvimento

Embora o objetivo do desenvolvimento seja acabar com a pobreza, os profissionais do desenvolvimento nem sempre são bons em prever de que modo a pobreza molda atitudes mentais. A equipe do WDR 2015 realizou uma pesquisa aleatória para examinar a capacidade de julgamento e a tomada de decisão entre o pessoal do Banco Mundial. Apesar de 42% do pessoal ter previsto que a maioria das pessoas pobres em Nairóbi, Quênia, concordaria com a afirmação de que “as vacinas são arriscadas porque podem causar esterilização”, somente 11% dos pobres da amostra (definidos neste caso como o terço inferior da distribuição de riqueza naquela cidade) efetivamente concordaram com a afirmação. Da mesma forma, o pessoal previu que um número muito maior de residentes pobres de Jacarta, Indonésia, e Lima, Peru, expressasse sentimentos de impotência e falta de controle sobre seu futuro do que realmente ocorreu segundo a pesquisa da equipe do WDR 2015. Essa constatação sugere que os profissionais do desenvolvimento podem supor que as pessoas de baixa renda tenham menos autonomia, menos responsabilidade, menos esperança e sejam

menos informadas do que realmente são. Crenças como essa acerca do contexto da pobreza moldam as escolhas de políticas. É importante comparar os modelos mentais sobre pobreza com a realidade (Capítulo 10).

A pesquisa da equipe do WDR 2015 estudou também as formas como as perspectivas ideológicas e políticas afetam o modo como o pessoal do Banco Mundial interpreta os dados. Os entrevistados receberam dados idênticos em dois contextos diferentes e foram solicitados a identificar a conclusão mais compatível com os dados. Um contexto usou uma estrutura política e

**Os próprios profissionais do desenvolvimento estão sujeitos aos preconceitos e erros que podem resultar do pensamento automático, pensamento social e uso de modelos mentais. Eles precisam ter mais consciência desses preconceitos, e as organizações devem implementar procedimentos para mitigá-los.**

ideologicamente neutra: um estudo sobre qual entre dois cremes hidratantes era mais eficaz. O segundo contexto tinha mais carga política e ideológica: se as leis sobre salário mínimo reduzem a pobreza. A pesquisa constatou que o pessoal do Banco Mundial deu mais respostas certas no contexto do creme hidratante do que no do salário mínimo, embora os dados fossem os mesmos em ambos os contextos. Alguém poderia ficar tentado a dizer que isso ocorreu apesar de muitos funcionários do Banco Mundial serem peritos altamente capacitados em pobreza mas, na realidade, isso ocorreu porque os funcionários do Banco Mundial são altamente capacitados nesse assunto. Diante de um cálculo complexo, eles interpretaram os novos dados de maneira coerente com suas opiniões anteriores, a respeito das quais se sentiam seguros. Essa pergunta da pesquisa seguiu a linha de investigação desenvolvida por Kahan et al. (2013).

Uma maneira de superar as limitações naturais do discernimento dos profissionais de desenvolvimento pode ser tomar emprestado e adaptar certos métodos da indústria. *Dogfooding* é uma prática no setor de tecnologia na qual os próprios funcionários da empresa utilizam um produto e o testam para descobrir seus defeitos. Eles solucionam os problemas do produto

antes de lançá-lo no mercado. Os criadores de políticas poderiam experimentar o processo de inscrever-se em seus próprios programas ou tentar ter acesso aos serviços disponíveis como forma de diagnosticar os problemas antecipadamente. Paralelamente, a prática de *red teaming*, usada nos setores militar e privado, poderia ajudar a revelar as fragilidades dos argumentos antes de as grandes decisões serem tomadas e dos programas serem desenhados. Em *red teaming*, um grupo externo tem a função de desafiar os planos, procedimentos, recursos e premissas de um projeto operacional, com o intuito de adotar a perspectiva de parceiros ou adversários potenciais. O *red teaming* baseia-se na percepção, extraída da psicologia social, de

**Diversos fatores comportamentais e sociais podem afetar o êxito de uma política. Portanto, a prática de desenvolvimento exige um processo iterativo de descoberta e aprendizagem, que implica a distribuição do tempo, dinheiro e conhecimento técnico ao longo de vários ciclos de projeto, implementação e avaliação.**

que ambientes de grupo motivam os indivíduos para o debate intenso. A deliberação de grupo entre pessoas que discordam, mas que compartilham um interesse comum na busca da verdade pode dividir eficientemente o trabalho cognitivo, aumentar a probabilidade de que o melhor projeto surja e atenuar os efeitos do “pensamento de grupo”.

#### **Design adaptável, intervenções adaptáveis**

Tendo em vista que diversos fatores conflitantes podem influenciar a tomada de decisão em um determinado contexto e também que os profissionais de desenvolvimento podem, eles próprios, estar inclinados para certas tendências ao avaliarem uma situação, o diagnóstico e a experimentação devem fazer parte de um processo contínuo de aprendizagem (Capítulo 11). Os mecanismos institucionais de pesquisa e política de desenvolvimento devem assegurar espaço para um diagnóstico sólido e para *feedback* eficaz com o objetivo de adaptar programas que se alinhem com as evidências reunidas durante a implementação. Essa etapa pode exigir alterações nos modelos mentais da

instituição e o aumento da tolerância da organização a falhas. Em muitos casos, o diagnóstico inicial pode estar incorreto ou pode ter apenas um êxito parcial. Somente por meio da implementação isso se tornará claro. Entretanto, em vez de punir o fracasso ou sepultar as constatações de fracasso, as organizações precisam reconhecer que os verdadeiros fracassos são aquelas intervenções de políticas nas quais não há aprendizagem oriunda da experiência.

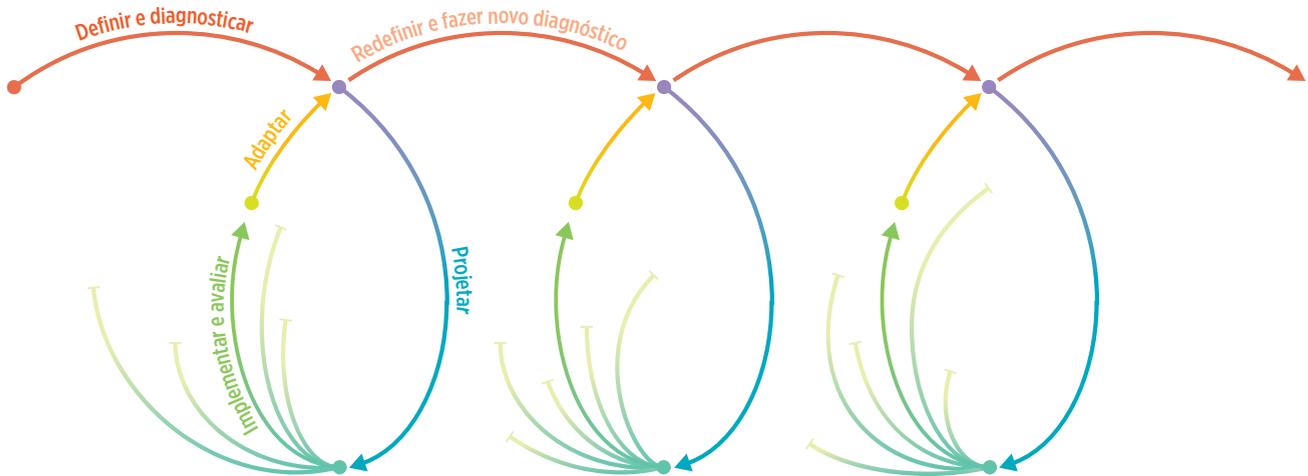
Para entender a utilidade dessa abordagem, consideremos o problema da diarreia em alguns experimentos implementados no Quênia para descobrir métodos com eficácia de custo para enfrentá-lo (Ahuja, Kremer e Zwane 2010). A água contaminada por bactérias é um importante elemento da carga de doença entre crianças e pode acarretar prejuízos físicos e cognitivos para toda a vida. A falta de acesso à água tratada foi diagnosticada como um problema. Assim, uma intervenção antecipada destinou-se a melhorar a infraestrutura das fontes de água dos domicílios, que são nascentes naturais. As nascentes eram suscetíveis à contaminação, como por exemplo por matéria fecal do seu entorno. Para reduzir a contaminação, as nascentes foram cobertas com concreto para que a água fluísse de um cano acima do solo em vez de brotar do chão. Embora essa medida tenha melhorado consideravelmente a qualidade da água na origem, seus efeitos foram apenas moderados na qualidade da água consumida nos domicílios porque a água era facilmente contaminada durante o transporte ou armazenamento.

O problema foi, então, redefinido como: as famílias não tratam adequadamente a água em suas casas. Outra repetição de experimentos demonstrou que a entrega gratuita de cloro em casa ou cupons de desconto que poderiam ser trocados no comércio local produziu elevada aceitação do produto para tratamento da água em um primeiro momento mas acabou por não gerar resultados sustentáveis. As pessoas precisavam clorar sua água quando voltavam para casa com a água da nascente e precisavam continuar indo à loja para comprar o cloro quando o suprimento inicial terminava.

Esses resultados sugeriram ainda outro diagnóstico do problema: as famílias não conseguem manter o uso do tratamento de água ao longo do tempo. Isso levou ao planejamento de dispensadores gratuitos de cloro junto à fonte de água, o que deu mais importância ao tratamento da água (o dispensador servia como lembrete exatamente quando as pessoas estavam pensando sobre a água) e mais comodidade (não havia necessidade de deslocar-se até a loja e a agitação da água e o tempo de espera para o cloro fazer efeito ocorriam automaticamente durante a caminhada para casa). Isso também transformou o tratamento da água em uma ação pública, que poderia ser observada por qualquer pessoa que estivesse na nascente no momento da coleta da água, propiciando

### Figura O.9 O entendimento do comportamento e a identificação de intervenções eficazes constituem processos complexos e iterativos

Em uma abordagem que incorpora aspectos psicológicos e sociais da tomada de decisão, o ciclo de intervenção parece diferente. Os recursos empregados na definição e diagnóstico, assim como no projeto, são maiores. O período de implementação testa várias intervenções, cada uma baseada em premissas diferentes sobre escolha e comportamento. Uma dessas intervenções é adaptada e inserida em uma nova rodada de definição, diagnóstico, projeto, implementação e teste. O processo de aprimoramento continua depois que as intervenções alcançam outro nível.



Fonte: Equipe do WDR.

o reforço social do uso do tratamento da água. Esses dispensadores demonstraram ser o método de melhor relação custo-benefício para aumentar o tratamento da água e prevenir os incidentes diarreicos (Laboratório de Ação contra a Pobreza Abdul Latif Jameel, 2012).

Resultados como esses, bem como o processo de investigação contínua utilizado para estabelecê-los, são animadores. Assim é a compreensão de que uma análise mais completa dos fatores psicológicos e sociais que envolvem a tomada de decisão pode oferecer “frutos fáceis de colher”, ou seja, políticas com ganhos relativamente elevados a um custo relativamente baixo. Tendo em vista que pequenas mudanças no projeto e implementação podem produzir grandes consequências para o êxito de uma intervenção, a experimentação contínua será crucial. A análise de dados atuais e recém-coletados e observações de campo gerarão hipóteses que podem contribuir para o projeto de possíveis intervenções. *Intervenções com vários braços* – as intervenções que diversificam muitos parâmetros, tais como a frequência de lembretes ou o método de recompensar o esforço – podem elucidar quais deles são mais eficazes para a consecução do objetivo social. A aprendizagem que ocorre durante a implementação deve então retornar na forma de redefinição, novo diagnóstico e remodelação de programas em um ciclo de melhoria continuada (Figura O.9).

Antes de os formuladores de políticas lançarem iniciativas para ajudar as pessoas com a tomada de decisões, eles devem enfrentar uma pergunta normativa:

Por que os governos devem envolver-se no processo de conformação de escolhas individuais? Existem três razões básicas, discutidas no Destaque 6. Primeiro, a conformação de escolhas pode ajudar as pessoas a alcançarem seus próprios objetivos. Os lembretes para poupar ou tomar medicamentos ajudam as pessoas que estão envolvidas com outras coisas a alcançarem objetivos que elas próprias definiram. Os contratos de compromisso, que o mercado não contempla, podem reforçar decisões de adotar comportamentos saudáveis. Estabelecer a correspondência entre o momento de transferências sociais e o momento de cobranças de matrículas escolares ou facilitar a compra de fertilizantes na época da semeadura, quando o dinheiro está disponível, pode ajudar a superar a lacuna entre intenções e ações para as pessoas que podem ser desatentas ou que não tenham força de vontade suficiente (isto é, todos nós). Grande parte das políticas que operam no limite entre a Economia e a Psicologia pode ser entendida nesses termos.

Segundo, as preferências e metas imediatas das pessoas nem sempre promovem seus próprios interesses. As pessoas escolheriam de forma diferente, de maneiras mais coerentes com suas aspirações mais elevadas se tivessem mais tempo e abrangência para reflexão. Terceiro, as práticas e modelos mentais reforçados socialmente podem obstruir escolhas que aprimorem a ação e promovam o bem-estar e, assim, impedem as pessoas de até mesmo imaginar determinados cursos de ação, como quando o preconceito pode, de maneira compreensível, levar as pessoas

a adotarem aspirações menos ambiciosas. Os governos devem agir quando a participação inadequada, estrutura situacional e práticas sociais prejudicam a ação e criam ou perpetuam a pobreza. Embora os atores do desenvolvimento tenham diferenças legítimas sobre algumas dessas questões e atribuam pesos diferentes às liberdades individuais e aos objetivos coletivos, os direitos humanos amplamente compartilhados e ratificados constituem um princípio orientador para tratar esses dilemas.

Nem todas as percepções psicológicas ou sociais exigem mais intervenção do governo, algumas, até menos. Como os próprios formuladores de políticas estão sujeitos a preconceitos, eles devem buscar e basear-se em evidências sólidas de que suas intervenções tenham os efeitos planejados e permitam que as pessoas revisem e examinem suas políticas e intervenções, especialmente aquelas que se destinem a moldar a escolha individual. Ainda assim, isso não significa que quando os governos se abstêm de atuar, as pessoas façam livre e coerentemente as escolhas no seu melhor interesse, sem influência de qualquer pessoa. Várias partes interessadas exploram a tendência das pessoas de pensarem automaticamente, sucumbirem à pressão social e confiar em modelos mentais (Akerlof e Shiller no prelo), inclusive agiotas, anunciantes e elites de todos os tipos. Nesse contexto, a inação governamental não necessariamente deixa espaço para a liberdade individual mas, em vez disso, pode significar a indiferença pela perda de liberdade (Sunstein 2014).

Este relatório procura acelerar o processo de aplicação de novas percepções à tomada de decisão para a política de desenvolvimento. As possibilidades e restrições desta abordagem – baseada na observação minuciosa das pessoas e no reconhecimento de que uma combinação de forças psicológicas e sociais afeta sua percepção, cognição, suas decisões e comportamentos – ainda não são totalmente conhecidas. A pesquisa apresentada no relatório origina-se de um campo ativo, interessante e incerto. Este relatório é apenas o início de uma abordagem que pode finalmente alterar o campo da economia do desenvolvimento e aumentar a eficácia das políticas e intervenções de desenvolvimento.

## Referências

- Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab. 2012. “Cleaner Water at the Source.” *J-PAL Policy Briefcase* (September). <http://www.povertyactionlab.org/publication/cleaner-water-source>.
- Ahuja, Amrita, Michael Kremer, and Alix Peterson Zwane. 2010. “Providing Safe Water: Evidence from Randomized Evaluations.” *Annual Review of Resource Economics* 2 (1): 237–56.
- Akerlof, George A., and Robert Shiller. Forthcoming. “Phishing for Phools.” Unpublished manuscript.
- Allcott, Hunt. 2011. “Social Norms and Energy Conservation.” *Journal of Public Economics* 95 (9): 1082–95. doi: 10.1016/j.jpubeco.2011.03.003.
- Allcott, Hunt, and Todd Rogers. 2014. “The Short-Run and Long-Run Effects of Behavioral Interventions: Experimental Evidence from Energy Conservation.” *American Economic Review* 104 (10): 3003–37. doi: 10.1257/aer.104.10.3003.
- Appadurai, Arjun. 2004. “The Capacity to Aspire: Culture and the Terms of Recognition.” In *Culture and Public Action*, edited by Vijayendra Rao and Michael Walton, 59–84. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006. “Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines.” *Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 635–72.
- Banerjee, Abhijit Vinayak, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Dhruva Kothari. 2010. “Improving Immunisation Coverage in Rural India: Clustered Randomised Controlled Evaluation of Immunisation Campaigns with and without Incentives.” *BMJ* 340. doi: <http://dx.doi.org/10.1136/bmj.c2220>.
- Barrera-Osorio, Felipe, Marianne Bertrand, Leigh L. Linden, and Francisco Perez-Calle. 2011. “Improving the Design of Conditional Transfer Programs: Evidence from a Randomized Education Experiment in Colombia.” *American Economic Journal: Applied Economics* 3 (2): 167–95.
- Basu, Kaushik. 2010. *Beyond the Invisible Hand: Groundwork for a New Economics*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Beaman, Lori, Raghavendra Chattopadhyay, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2009. “Powerful Women: Does Exposure Reduce Bias?” *Quarterly Journal of Economics* 124 (4): 1497–1540.
- Beaman, Lori, Esther Duflo, Rohini Pande, and Petia Topalova. 2012. “Female Leadership Raises Aspirations and Educational Attainment for Girls: A Policy Experiment in India.” *Science* 335 (6068): 582–86.
- Bennhold, Katrin. 2013. “Britain’s Ministry of Nudges.” *New York Times*, Dec. 7. <http://www.nytimes.com/2013/12/08/business/international/britainsministry-of-nudges.html?pagewanted=all&r>.
- BenYishay, Ariel, and A. Mushfiq Mobarak. 2014. “Social Learning and Communication.” Working Paper 20139, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Berg, Gunhild, and Bilal Zia. 2013. “Harnessing Emotional Connections to Improve Financial Decisions: Evaluating the Impact of Financial Education in Mainstream Media.” Policy Research Working Paper 6407, World Bank, Washington, DC.

- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, Kate Orkin, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "The Future in Mind: Aspirations and Forward-Looking Behaviour in Rural Ethiopia." Working Paper, Centre for the Study of African Economies, University of Oxford.
- Bernard, Tanguy, Stefan Dercon, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2011. "Beyond Fatalism: An Empirical Exploration of Self-Efficacy and Aspirations Failure in Ethiopia." Discussion Paper 01101, International Food Policy Research Institute, Washington, DC. <http://www.ifpri.org/sites/default/files/publications/ifpridp01101.pdf>.
- Bernard, Tanguy, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "Aspirations: An Approach to Measurement with Validation Using Ethiopian Data." *Journal of African Economies* 23 (2): 189–224. doi: 10.1093/jae/ejt030.
- Bertrand, Marianne, and Adair Morse. 2011. "Information Disclosure, Cognitive Biases, and Payday Borrowing." *Journal of Finance* 66 (6): 1865–93.
- Bettinger, Eric P., Bridget Terry Long, Philip Oreopoulos, and Lisa Sanbonmatsu. 2012. "The Role of Application Assistance and Information in College Decisions: Results from the H&R Block FAFSA Experiment." *Quarterly Journal of Economics* 127 (3): 1205–42.
- Bornstein, Marc H., and Diane L. Putnick. 2012. "Cognitive and Socioemotional Caregiving in Developing Countries." *Child Development* 83 (1): 46–61.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Brock, J. Michelle, Andreas Lange, and Kenneth L. Leonard. Forthcoming. "Generosity and Prosocial Behavior in Health Care Provision: Evidence from the Laboratory and Field." *Journal of Human Resources*.
- Cameron, Lisa, Manisha Shah, and Susan Olivia. 2013. "Impact Evaluation of a Large-Scale Rural Sanitation Project in Indonesia." Policy Research Working Paper 6360, World Bank, Washington, DC.
- Cohen, Geoffrey L., Julio Garcia, Valerie Purdie-Vaughns, Nancy Apfel, and Patricia Brzustoski. 2009. "Recursive Processes in Self-Affirmation: Intervening to Close the Minority Achievement Gap." *Science* 324 (5925): 400–03.
- Costa, Francisco. 2012. "Can Rationing Affect Long-Run Behavior? Evidence from Brazil." Unpublished manuscript. [http://idei.fr/doc/conf/bee2012/Costa\\_Rationing\\_120831.pdf](http://idei.fr/doc/conf/bee2012/Costa_Rationing_120831.pdf).
- Datta, Saugato, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Behavioral Design: A New Approach to Development Policy." *Review of Income and Wealth* 60 (1): 7–35.
- DiMaggio, Paul. 1997. "Culture and Cognition." *Annual Review of Sociology* 23 (1): 263–87. doi: 10.1146/annurev.soc.23.1.263.
- Duflo, Esther, Michael Kremer, and Jonathan Robinson. 2011. "Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya." *American Economic Review* 101 (6): 2350–90.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. 2013. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *American Economic Review* 103 (4): 1138–71.
- Evans, Jonathan St. B. T. 2008. "Dual-Processing Accounts of Reasoning, Judgment, and Social Cognition." *Annual Review of Psychology* 59 (January): 255–78.
- Fehr, Ernst, and Karla Hoff. 2011. "Introduction: Tastes, Castes and Culture: The Influence of Society on Preferences." *Economic Journal* 121 (556): F396–412.
- Feigenberg, Benjamin, Erica Field, and Rohini Pande. 2013. "The Economic Returns to Social Interaction: Experimental Evidence from Microfinance." *Review of Economic Studies* 80 (4): 1459–83.
- Freese, Jeremy. 2009. "Preferences." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 94–114. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Friedman, Milton. 1953. *Essays in Positive Economics*, Vol. 231. Chicago: University of Chicago Press.
- Fryer, Roland G., Jr., Steven D. Levitt, John List, and Sally Sadoff. 2012. "Enhancing the Efficacy of Teacher Incentives through Loss Aversion: A Field Experiment." Working Paper 18237, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Gertler, Paul, James Heckman, Rodrigo Pinto, Arianna Zanolini, Christel Vermeersch, Susan Walker, Susan M. Chang, and Sally Grantham-McGregor. 2014. "Labor Market Returns to an Early Childhood Stimulation Intervention in Jamaica." *Science* 344 (6187): 998–1001.
- Gilovich, Thomas, Dale Griffin, and Daniel Kahneman. 2002. *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.
- Giné, Xavier, Cristina Martinez Cuellar, and Rafael Keenan Mazer. 2014. "Financial (Dis-)Information: Evidence from an Audit Study in Mexico." Policy Research Working Paper 6902, World Bank, Washington, DC.
- Goldstein, Daniel G. 2009. "Heuristics." In *The Oxford Handbook of Analytical Sociology*, edited by Peter Hedström and Peter Bearman, 140–67. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Guyon, Nina, and Elise Huillery. 2014. "The Aspiration-Poverty Trap: Why Do Students from Low Social Background Limit Their Ambition? Evidence from France." Working Paper, Department of Economics, Sciences Po, Paris.
- Habyarimana, James, and William Jack. 2011. "Heckle and Chide: Results of a Randomized Road Safety Intervention in Kenya." *Journal of Public Economics* 95 (11): 1438–46.
- Hall, Crystal C., Jiaying Zhao, and Eldar Shafir. 2014. "Self-Affirmation among the Poor: Cognitive and Behavioral Implications." *Psychological Science* 25 (2): 619–25.

- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin Camerer, Ernst Fehr, Herbert Gintis, and Richard McElreath. 2001. "In Search of *homo economicus*: Behavioral Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review* 91 (2): 73–78.
- Hoff, Karla, and Priyanka Pandey. 2006. "Discrimination, Social Identity, and Durable Inequalities." *American Economic Review* 96 (2): 206–11.
- . 2014. "Making Up People: The Effect of Identity on Performance in a Modernizing Society." *Journal of Development Economics* 106: 118–31.
- Jensen, Robert, and Emily Oster. 2009. "The Power of TV: Cable Television and Women's Status in India." *Quarterly Journal of Economics* 124 (3): 1057–94.
- Kahan, Dan M., Ellen Peters, Erica Cantrell Dawson, and Paul Slovic. 2013. "Motivated Numeracy and Enlightened Self-Government." Working Paper, Cultural Cognition Project, Yale Law School, New Haven, CT.
- Kahneman, Daniel. 2003. "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics." *American Economic Review* 93 (5): 1449–75.
- Karlan, Dean, Melanie Morten, and Jonathan Zinman. 2012. "A Personal Touch: Text Messaging for Loan Repayment." Working Paper 17952, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA.
- Kaur, Supreet, Michael Kremer, and Sendhil Mullainathan. 2014. "Self-Control at Work." Working Paper, Harvard University, Cambridge, MA.
- Kleinman, Arthur. 2006. *What Really Matters: Living a Moral Life amidst Uncertainty and Danger*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Kremer, Michael, and Rachel Glennerster. 2011. "Improving Health in Developing Countries: Evidence from Randomized Evaluations." In *Handbook of Health Economics*, Vol. 2., edited by Thomas G. McGuire, Mark V. Pauly, and Pedro P. Barros, 201–315. Amsterdam: Elsevier.
- Kremer, Michael, Edward Miguel, Sendhil Mullainathan, Clair Null, and Alix Peterson Zwane. 2009. "Making Water Safe: Price, Persuasion, Peers, Promoters, or Product Design." Unpublished manuscript.
- La Ferrara, Eliana, Alberto Chong, and Suzanne Duryea. 2012. "Soap Operas and Fertility: Evidence from Brazil." *American Economic Journal: Applied Economics* 4 (4): 1–31.
- Mani, Anandi, Sendhil Mullainathan, Eldar Shafir, and Jiaying Zhao. 2013. "Poverty Impedes Cognitive Function." *Science* 341 (6149): 976–80.
- Martinsson, P., N. Pham-Khanh, and C. Villegas-Palacio. 2013. "Conditional Cooperation and Disclosure in Developing Countries." *Journal of Economic Psychology* 34: 148–55.
- Mullainathan, Sendhil, and Eldar Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Times Books.
- Patil, S. R., B. F. Arnold, A. L. Salvatore, B. Briceno, S. Ganguly, J. Colford Jr., and P. J. Gertler. 2014. "The Effect of India's Total Sanitation Campaign on Defecation Behaviors and Child Health in Rural Madhya Pradesh: A Cluster Randomized Controlled Trial." *PLoS Med* 11 (8): e1001709. doi: 10.1371/journal.pmed.1001709.
- Pop-Eleches, Cristian, Harsha Thirumurthy, James Habyarimana, Joshua Graff Zivin, Markus Goldstein, Damien de Walque, Leslie Mackeen, Jessica Haberer, John Sidle, and Duncan Ngare. 2011. "Mobile Phone Technologies Improve Adherence to Antiretroviral Treatment in Resource-Limited Settings: A Randomized Controlled Trial of Text Message Reminders." *AIDS* 25 (6): 825–34.
- Ridgeway, Cecilia L. 2011. *Framed by Gender: How Gender Inequality Persists in the Modern World*. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Samuelson, Paul A. 1938. "The Empirical Implications of Utility Analysis." *Econometrica* 6 (4): 344–56.
- Smith, Adam. (1759) 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- . (1776) 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London: Millar. Glasgow Bicentenary Edition, edited by D. D. Raphael and A. L. Macfie. Oxford, U.K.: Oxford University Press.
- Sunstein, Cass. 2014. *Why Nudge? The Politics of Libertarian Paternalism*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Thaler, Richard H., and Cass R. Sunstein. 2008. *Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth, and Happiness*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Vasilaky, Kathryn, and Kenneth L. Leonard. 2013. "As Good as the Networks They Keep? Improving Farmers' Social Networks via Randomized Information Exchange in Rural Uganda." Working Paper, University of Maryland, College Park.
- Waterkeyn, Juliet, and Sandy Cairncross. 2005. "Creating Demand for Sanitation and Hygiene through Community Health Clubs: A Cost-Effective Intervention in Two Districts in Zimbabwe." *Social Science and Medicine* 61 (9): 1958–70.
- Wiener, E. L., and D. C. Nagel. 1988. *Human Factors in Aviation*. London: Academic Press.
- Xu, Lisa, and Bilal Zia. 2012. "Financial Literacy in the Developing World." Policy Research Working Paper 6107, World Bank, Washington, DC.

# Índice do *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial de 2015*

Sumário

Prefácio

Agradecimentos

Abreviaturas

## Visão Geral: Tomada de decisões e política de desenvolvimento

### Parte 1: Um entendimento amplo sobre o comportamento humano para o desenvolvimento econômico: uma estrutura conceitual

1. Pensar automaticamente
2. Pensar socialmente

*Destaque 1: Quando a corrupção é a norma*

3. Pensar com modelos mentais

*Destaque 2: Entretenimento educacional*

### Parte 2: Perspectivas psicológicas e sociais a respeito de política

4. Pobreza

*Destaque 3: Até que ponto compreendemos os contextos da pobreza?*

5. Desenvolvimento na primeira infância
6. Finanças domésticas
7. Produtividade

*Destaque 4: Uso da etnografia para entender o local de trabalho*

8. Saúde
9. Mudança climática

*Destaque 5: Promoção da conservação de água na Colômbia*

### Parte 3: Aprimoramento do trabalho dos profissionais do desenvolvimento

10. Os preconceitos dos profissionais do desenvolvimento
11. Projeto de adaptação, intervenções de adaptação

*Destaque 6: Por que os governos devem moldar as escolhas individuais?*

Índice

## ECOAUDITORIA

### *Declaração de Benefícios Ambientais*

O Banco Mundial está comprometido com a preservação das florestas em perigo de extinção e dos recursos naturais. A Divisão de Publicação e Conhecimento decidiu imprimir a *Visão Geral do Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial 2015: Mente, Sociedade e Comportamento* com papel reciclado com 50% de fibras pós-consumo em conformidade com os padrões recomendados para o uso de papel, estabelecidos pela Iniciativa da Imprensa Verde, um programa sem fins lucrativos que apoia editoras no uso de fibra que não provenha de florestas em perigo de extinção. Para obter mais informações visite [www.greenpressinitiative.org](http://www.greenpressinitiative.org).

Foram salvos:

- 24 árvores
- 11 milhões de BTUs de energia total
- 938 kg de gases do efeito estufa líquidos
- 42.500 litros de águas residuais
- 340,7 kg de resíduos sólidos



## MENTE, SOCIEDADE E COMPORTAMENTO

Está prevista uma reformulação da economia e da política do desenvolvimento. Nas últimas décadas, as pesquisas de todas as ciências naturais e sociais proporcionaram um conhecimento surpreendente acerca da forma como as pessoas pensam e tomam decisões. Embora a primeira geração da política do desenvolvimento tenha sido baseada na premissa de que os seres humanos tomem decisões de forma deliberativa e independente, com base em preferências coerentes e interesse próprio, as pesquisas recentes demonstram que a tomada de decisão raramente ocorre dessa maneira. As pessoas *pensam automaticamente*: quando tomam decisões geralmente recorrem ao que lhes vem à mente sem esforço. As pessoas também *pensam socialmente*: as normas sociais orientam grande parte do comportamento e muitas pessoas preferem cooperar desde que os outros estejam fazendo sua parte. E as pessoas *pensam com modelos mentais*: o que percebem e como interpretam essas percepções depende de conceitos e visões do mundo extraídas de suas sociedades e de histórias compartilhadas.

O *Relatório do Desenvolvimento Mundial 2015* oferece uma análise concreta de como essas percepções se aplicam à política do desenvolvimento. Ele mostra como uma visão mais profunda do comportamento humano pode contribuir para o alcance dos objetivos de desenvolvimento em muitas áreas, como desenvolvimento na primeira infância, finanças domésticas, produtividade, saúde e mudança climática. Demonstra também como uma visão mais sutil do comportamento humano oferece novas ferramentas para intervenções. Mesmo fazendo pequenos ajustes em um contexto de tomada de decisão, com a elaboração de intervenções baseadas em um entendimento sobre preferências sociais e a exposição dos indivíduos a novas experiências e formas de pensar podem habilitar as pessoas a melhorarem suas vidas.

O Relatório abre novos caminhos interessantes para o trabalho do desenvolvimento. Ele mostra que a pobreza não é apenas um estado de privação material, mas também um “tributo” sobre os recursos cognitivos que afeta a qualidade da tomada de decisões. O Relatório enfatiza que todos os seres humanos, inclusive peritos e formuladores de políticas, estão sujeitos a influências psicológicas e sociais sobre o pensamento e que as organizações do desenvolvimento podem beneficiar-se de procedimentos para melhorar suas próprias deliberações e tomada de decisões. Demonstra a necessidade de mais descobertas, aprendizagem e adaptação no projeto da política e sua implementação. A nova abordagem para a economia do desenvolvimento contém uma enorme promessa. Seu âmbito de aplicação é amplo. Este Relatório lança uma importante agenda nova para a comunidade do desenvolvimento.