



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE ECONOMIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

YURI GONÇALVES CONRADO DANTAS

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA A POLÍTICAS
PÚBLICAS: UM EXERCÍCIO ANALÍTICO SOBRE A LEI 13.656/2018 E
O INCENTIVO À DOAÇÃO DE MEDULA ÓSSEA NO BRASIL**

SALVADOR

2018

YURI GONÇALVES CONRADO DANTAS

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA A POLÍTICAS
PÚBLICAS: UM EXERCÍCIO ANALÍTICO SOBRE A LEI 13.656/2018 E
O INCENTIVO À DOAÇÃO DE MEDULA ÓSSEA NO BRASIL**

Trabalho de conclusão de curso apresentado no curso de Ciências Econômicas da Faculdade de Economia da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Área de concentração: Economia Comportamental

Orientador: Prof. Dr. Uallace Moreira Lima

SALVADOR

2018

Ficha catalográfica elaborada por Valdineia Veloso Conceição CRB5-1092

D192 Dantas, Yuri Gonçalves Conrado
Economia comportamental aplicada a políticas públicas: um exercício analítico sobre a Lei 13.656/2018 e o incentivo à doação de medula óssea no Brasil / Yuri Gonçalves Conrado Dantas. - Salvador: 2018

101p. il. fig. tab.

Trabalho de Conclusão de Curso(Graduação em Economia) - Faculdade de Economia, Universidade Federal da Bahia, 2018.

Orientador: : Prof. Dr. Uallace Moreira Lima

1.Economia da saúde 2. Políticas públicas 3. Doação de órgão, tecidos, etc. I. Lima, Uallace Moreira II. Título III. Universidade Federal da Bahia

CDD 330.9

YURI GONÇALVES CONRADO DANTAS

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA A POLÍTICAS
PÚBLICAS: UM EXERCÍCIO ANALÍTICO SOBRE A LEI 13.656/2018 E
O INCENTIVO À DOAÇÃO DE MEDULA ÓSSEA NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal da Bahia como requisito parcial para a obtenção do título de bacharel em Ciências Econômicas.

Aprovado em ____ de ____ de 2018

Banca Examinadora

Prof. Dr. Uallace Moreira Lima – Orientador
Universidade Federal da Bahia

Prof. Dr. Leonardo Bispo de Jesus Júnior
Universidade Federal da Bahia

Prof. Dr. Nuno Jorge Rodrigues Teles Sampaio
Universidade Federal da Bahia

“Mudar a mentalidade de alguém sobre a natureza humana é um trabalho difícil, e mudar a mentalidade de alguém em relação ao pior sobre si mesmo é mais difícil ainda”

Daniel Kahneman

RESUMO

O objetivo deste trabalho é mostrar a possibilidade da aplicação da economia comportamental como catalizadora de resultados em uma política pública. Para tal, primeiro é preciso mostrar a existência da limitação na racionalidade e as falhas de julgamentos que podem interferir no processo de escolha dos indivíduos. Além disso, é importante legitimar as interferências governamentais que visem a correção de comportamentos, mostrando como a economia comportamental pode amenizá-los sem que haja interferência na autonomia e na liberdade de escolha. A título de ilustração, será utilizado o quadro de doação de medula óssea no Brasil. Após a aprovação da lei 13.656/2018, que concede isenção de pagamento da taxa de inscrição de concursos públicos para os cadastrados como doadores de medula, há uma possibilidade de agravamento no quadro de desistências de doação, que é preocupante no Brasil, uma vez que só o registro não garante que o indivíduo realmente efetuará a doação quando solicitado. Dado que a recusa pode resultar na morte do paciente à espera do transplante, será importante a formulação de políticas públicas que visem incentivar a doação e o cadastramento consciente, sendo os conhecimentos e técnicas desenvolvidos pela teoria comportamental um candidato viável para se alcançar os objetivos desejados, principalmente quando se deseja evitar o uso de medidas coercitivas.

Palavras-chave: Economia Comportamental. Economia da Saúde. Políticas Públicas.
Altruísmo. Medula Óssea. Doação.

ABSTRACT

The objective of this work is to show the possibility of applying behavioral economics as a catalyst for results in a public policy. For this, it is first necessary to show the existence of the limitation in rationality and the failures of judgments that can interfere in the choosing process. In addition, it is important to legitimize government interference aimed at correcting behavior, showing how behavioral economics can soften them without interfering in autonomy and freedom of choice. As an illustration, Brazil's bone marrow donation framework will be used. Following the approval of law 13.656/2018, which grants exemption from payment of the public tenders' registration fee for those registered as bone marrow donors, there is a possibility of worsening in the framework of donations, which is of concern in Brazil, since only the registration does not guarantee that the individual will actually make the donation when requested. Since the refusal can result in the death of the patient waiting for the transplant, it will be important to formulate public policies that aim to encourage donation and conscious registration, with the knowledge and techniques developed by behavioral theory may be a viable candidate to achieve the desired goals, especially when the avoidance of coercive measures is desired.

Key words: Behavioral Economics. Health Economics. Public Policy. Altruism. Bone Marrow. Donation.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 - Evolução do Número de Doadores Cadastrados no Brasil	77
Gráfico 2 - Variação do Número de Doadores Cadastrados no Brasil (%).....	77
Gráfico 3 - Doadores por Sexo no Brasil (%)	78
Gráfico 4 - Doadores por Etnia no Brasil (%).....	79
Gráfico 5 - Receptores por Etnia no Brasil (%).....	79
Gráfico 6 - Número de Transplantes Não Aparentados Realizados no Brasil	80

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AABB - *American Association of Blood Banks*

AMEO – Associação da Medula Óssea

BIT - *Behavioural Insights Team*

EC – Economia Comportamental

HIV – *Human Immunodeficiency Virus*

HLA – *Human Leukocyte Antigen*

INCA – Instituto Nacional do Câncer

PSA – *Prostate Specific Antigens*

REDOME – Registro Nacional de Doadores de Medula Óssea

REREME - Registro Nacional de Receptores de Medula Óssea

TCLE – Termo de Consentimento Livre e Esclarecido

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
2	ECONOMIA COMPORTAMENTAL: TRAJETÓRIA E CONHECIMENTOS	15
2.1	INDIVÍDUO ECONÔMICO E A ECONOMIA COMPORTAMENTAL	15
2.2	RACIONALIDADE E PROCESSO DECISÓRIO	20
2.3	COMPORTAMENTO HUMANO EFETIVO	26
2.3.1	Heurísticas e Vieses Cognitivos	27
2.3.2	Influências Viscerais e Sociais	30
2.3.3	Preferências Sociais	37
3	PATERNALISMO LIBERTÁRIO E A ARQUITETURA DE ESCOLHAS	41
3.1	SER OU NÃO SER PATERNALISTA?	42
3.2	O DESIGN DAS POLÍTICAS PÚBLICAS	54
4	EXERCÍCIO ANALÍTICO SOBRE A LEI 13.656/2018 E O INCENTIVO ECONÔMICO A DOAÇÃO DE MÉDULA ÓSSEA NO BRASIL	68
4.1	DILEMA NO INCENTIVO ECONÔMICO À DOAÇÃO	69
4.2	DOAÇÃO DE MEDULA ÓSSEA NO BRASIL E A LEI 13.656/2018	74
4.3	DIAGNOSTICANDO O PROBLEMA E DESENVOLVENDO SOLUÇÕES ALTERNATIVAS SOB A PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL	82
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	90
	REFERÊNCIAS	95

1 INTRODUÇÃO

O presente trabalho se propõe a apresentar a abordagem da economia comportamental sobre as políticas públicas, com destaque na área da saúde. Como defendido pela teoria, um governo inserido em uma realidade que apresenta seres humanos imperfeitos, imediatistas e impulsivos não deve se portar de maneira negligente. Essa visão põe em xeque a imagem defendida pela economia tradicional do *homo economicus* - regido pelos axiomas de racionalidade absoluta, busca de maximização de ganhos e capacidade ilimitada de absorver informações – perceptível e seguro de suas escolhas. Nesse sentido, a discussão tratada nas páginas subsequentes centraliza-se na limitação da racionalidade dos agentes econômicos e como o estudo delas é relevante para tornar as intervenções governamentais mais eficientes.

O modo como as políticas públicas devem ser abordadas não é unânime no campo teórico. Segundo a escola econômica de Chicago, a racionalidade humana é mais que suficiente, sendo desnecessária e até imoral o uso de meios que intervenham nas escolhas das pessoas, a menos que essas escolhas sejam danosas a outrem (KAHNEMAN, 2012, p. 514). Já segundo a economia comportamental, as pessoas precisam de auxílio para melhorar a capacidade de julgamento e tomada de decisões, sendo as políticas públicas a maneira mais adequada para tal (KAHNEMAN, 2012, p. 514).

Entretanto, devemos nos ater que as escolhas dos indivíduos não se resumem somente à sua racionalidade, sendo essas o produto de um conjunto de fatores tais como experiências e circunstâncias do momento. Veja o exemplo dos dependentes químicos: em uma visão libertária, baseada exclusivamente na total racionalidade dos indivíduos, eles seriam os responsáveis por sua própria dependência, uma vez que optaram por consumir a substância viciante. Desta maneira, nada deveria ser feito para reverter o quadro. Contudo, a apatia em situações como essa só serve como autoconsolo e é inútil na resolução de problemas sociais (BAUM, 2005, p. 188). Portanto, o debate sobre a racionalidade humana não se prende somente ao campo teórico, muitas vezes refletindo na própria atuação governamental perante a sociedade.

Assim, esse estudo se propõe em fazer uma análise sobre a questão da doação de medula óssea no Brasil sob a lente da economia comportamental. O problema que este trabalho

monográfico se propõe abordar é o seguinte: considerando as limitações que as políticas públicas na área da saúde enfrentam e atendo-se a se enquadrar como um estudo de caso, é possível que a teoria da economia comportamental se torne um potencial catalisador de resultados? Para chegarmos a uma resposta a esta indagação, a metodologia utilizada é a qualitativa que, de acordo com Gerhardt e Silveira (2009), não se prende a valores métricos e preocupa-se em entender a realidade de forma a explicar o fenômeno. Por meio de levantamentos bibliográficos, será elaborada uma pesquisa exploratória que visa familiarizar o problema a fim de explicitá-lo e torná-lo suscetível a construções de hipóteses (GERHARDT, SILVERIA, 2009, p. 35). Dessa maneira, a hipótese proposta é que a interpretação do problema sob a perspectiva comportamental dá luz aos motivos oriundos da falha humana que o geram, tornando-se um método mais eficaz de desenvolvimento de soluções nas políticas públicas, principalmente quando medidas coercitivas devem ser evitadas.

Para tal, além desta introdução, esta monografia é composta por mais quatro capítulos. No segundo capítulo, será traçado o caminho que levou os cientistas sociais (economistas inclusos) a negarem a coleta de informações via experimentos comportamentais humanos, sendo um dos motivos a crença de que a complexidade do cérebro humano não permitia estudos empíricos consistentes, devendo a economia se conformar com os dados imperfeitamente colhidos nas eventualidades ocorridas no decorrer da história. Contudo, a economia comportamental surge com a proposta de que é positiva a execução de estudos experimentais controlados que envolvam incentivos monetários e que consigam abstrair os erros sistemáticos que o comportamento humano apresenta em sua execução, mas respeitando a complexidade inerente de sua natureza.

Após um apanhado histórico, a ideia base é analisar o funcionamento da realidade a partir da desmistificação do *homo economicus* e de sua racionalidade onisciente, que gera inconsistências no entendimento do comportamento humano efetivo, para então iniciar um estudo do processo da tomada de decisão dos agentes econômicos reais e os seus eventuais desvios de comportamento que surgem com a interpretação do ambiente externo. Ou seja, não basta somente negar os estudos do processo de tomada de decisão do *homo economicus*, é preciso substituí-los pelos estudos do comportamento efetivo que o ser humano apresenta.

Partindo dos princípios anteriormente percorridos e da metodologia empregada pela teoria comportamental, foi possível coletar conhecimentos para a elaboração de técnicas, comumente denominadas de *nudge*¹, de aproveitamento dos desvios de comportamento, que são as *heurísticas* – simplificação da situação complexa para uma de mais fácil processamento - e os *vieses cognitivos* – uso frequente de simplificações geram erros sistemáticos na interpretação do ambiente externo. Os *nudges* possuem um efeito corretivo dos desvios comportamentais dos agentes econômicos por meio do uso de incentivos e não de medidas coercitivas ou manipulativas para o beneficiamento da sociedade e/ou neutralização dos malefícios gerados por comportamentos irracionais involuntários ou inconscientes.

No terceiro capítulo, será mostrado a sua prática comumente conhecida como paternalismo libertário, em que o Estado pode se portar de uma maneira paterna (daí paternalismo) ao se preocupar com o bem-estar de seus cidadãos, mas sem tirar a sua autonomia ou capacidade de escolha (daí libertário). Mas antes, ainda no mesmo capítulo, será feita uma abordagem sobre o ponto de vista dos libertários e dos paternalistas, a fim de justificar como a junção de dois termos contrários é interessante quando se fala de políticas públicas.

Em seguida, no quarto capítulo, começaremos o bloco analítico do trabalho, focando o campo das políticas públicas sob a égide da teoria comportamental. O estudo de caso parte da aprovação da lei 13.656, sancionada em abril de 2018, em que os candidatos de concursos públicos que são cadastrados como doadores de medula óssea terão isenção do pagamento da taxa de inscrição. Por um lado, a isenção pode ser vista como um incentivo que impulsionaria o cadastro de doação de medula óssea no país. Por outro lado, segundo nota do REDOME – órgão vinculado ao INCA, “o cadastro no REDOME é, por definição, um ato voluntário [...] e este não pode estar vinculado a nenhum tipo de vantagem ou recompensa” (REDOME, 2018a). O órgão ainda esclarece que não é somente o número de cadastros que influencia na doação, e sim o seu nível de comprometimento. Dessa forma, a lei pode ser um atrativo para indivíduos que se cadastrem, visando somente o benefício, sem que haja comprometimento com a causa.

Para comprimir os objetivos do quarto capítulo, primeiramente será feito um breve esclarecimento sobre o dilema que cerca o incentivo econômico em atividades consideradas

¹ *Nudge*: empurrão.

altruístas, voluntárias e espontâneas, como a doação de sangue e medula óssea. Após, far-se-á uma explanação do processo de doação de medula óssea e uma apresentação do quadro de doação de medula óssea no Brasil. De antemão, é importante salientar que o número de desistências na hora que a doação é solicitada é preocupante, levando em consideração que uma recusa pode significar a morte do paciente à espera do transplante.

Por fim, será feita uma análise dos desafios e possíveis agravamentos a serem enfrentados, após a lei 13.656, e como uma interpretação sob a perspectiva da teoria comportamental pode abrir os horizontes no que diz respeito a soluções alternativas propostas por políticas públicas que visem aumentar o nível de comprometimento dos cadastrados como doadores de medula. Destaca-se que o presente estudo se atém a mostrar o cenário vigente de doação de medula óssea sob a ótica da teoria comportamental, não se comprometendo na elaboração de estratégias que devam ser efetivamente transformadas em ação estatal.

Na conclusão, será feita uma síntese das principais ideias apresentadas ao longo dos capítulos, apontando para a relevância da teoria da economia comportamental ao tratar de forma mais próxima da realidade o comportamento dos indivíduos na sociedade, propiciando, assim, mais elementos estratégicos para se pensar em problemáticas da sociedade e proposições de políticas públicas.

2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL: TRAJETÓRIA E CONHECIMENTOS

O estudo do comportamento do indivíduo é imprescindível para a análise do ponto principal da economia: a alocação dos recursos escassos. Portanto, é importante ater-se aos fatores psicológicos – muitas vezes inconscientes – que são determinantes na formulação de julgamentos e tomadas de decisão. Contudo, nem sempre a introspecção e o subjetivismo natural do ser humano foram levados em consideração nos campos teóricos da economia, uma vez que essa poderia não ser uma abordagem prática. Apesar da generalização ser suscetível à formulação teórica de leis e axiomas, ela pode comprometer a interpretação do fenômeno tal como ele é.

Assim, este capítulo se propõe a apresentar em um primeiro momento um breve histórico do indivíduo econômico, mostrando a resistência em se aceitar os princípios psicológicos na economia e como a teoria comportamental contribuiu para uma abordagem mais realista do comportamento dos agentes. Em seguida, será feita uma explanação sobre a racionalidade no processo decisório e a limitação processual. E, por fim, será mostrado como o comportamento humano efetivamente funciona, mostrando os erros de julgamentos, os fatores de influência e as preferências sociais que moldam a tomada de decisão.

2.1 INDIVÍDUO ECONÔMICO E A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

Segundo Morgan (1996), considerando a tradição da economia clássica, Adam Smith foi o responsável por introduzir na economia não só o homem auto interessado, mas que também apresentava propensões, preferências, talentos e motivações. A combinação agregada das características individuais era a responsável pelo ordenamento nos investimentos da economia, pela divisão do trabalho e pela criação e desenvolvimento do mercado de trocas que permitiriam a riqueza da nação (MORGAN, 1996, p. 03). Contudo, Smith também acreditava que além do egoísmo, o indivíduo possuía outros tipos de motivações, como a simpatia e o altruísmo (DAVIS, 2003, p. 25). Portanto, por apresentar um caráter complexo, era difícil a abstração das ações humanas a ponto de torná-las passíveis à formulação de leis econômicas (MORGAN, 1996, p. 04).

No entanto, com a ascensão da escola marginalista, percebe-se que depois de Adam Smith há uma intencional atrofia do papel das motivações individuais no homem econômico, apesar destas serem importantes para as análises econômicas. Dessa maneira, a abordagem seguinte de Stuart Mill se distancia da primeira apresentada por propositalmente limitar o comportamento do indivíduo em uma motivação constante (desejo por riqueza) e dois impedimentos constantes (aversão ao trabalho e desejo pelo prazer – ou ausência de dor) (MORGAN, 1996, p. 05). De acordo com Morgan (1996), essas restrições foram impostas com o intuito de tornar a abstração criada por Mill propensa a análises causais de acordo com os métodos científicos, superando o problema da complexidade que os cientistas econômicos enfrentavam com o *homem smithiano*. Esse foi o primeiro passo para o processo de desumanização do indivíduo e a criação do *homo economicus* da economia tradicional.

Com a revolução marginalista da década de 1870, a abordagem *neoclássica* conseguiu reconciliar a subjetividade do indivíduo com uma natureza mais objetiva, transformando a complexidade do comportamento humano enfrentado por Smith em uma análise do comportamento das escolhas (DAVIS, 2003, p. 27), considerada mais racional e, muitas vezes, com a possibilidade de se mensurar os resultados das suas escolhas. A principal mudança proposta foi a substituição do foco da produção de riqueza para a maximização da utilidade – é desejado mais bem do que menos, e a satisfação declina com a sucessão de consumo de uma mesma unidade de bem (MORGAN, 1996, p. 07). Tendo como principais precursores dessa ideia Bentham, Jevons, Marshall, Edgeworth e Pareto, essa nova abordagem sugere que o indivíduo seria capaz de calcular as utilidades de cada opção de bem e tomaria decisões por meios matemáticos, o que minimizaria os princípios psicológicos na economia (MORGAN, 1996, p. 07) e tornaria mais previsível as ações humanas.

A partir desse ponto, houve uma tendência pelo exagero de certas características, como a habilidade de cálculo e a crença no acesso a perfeita informação pelos indivíduos, para criar um agente econômico fictício – o chamado *homo economicus* – suscetível à teorização matemática proposta pelos economistas neoclássicos (GIACOLI, 2003, p. 126). Todavia, após a crise de 1929, com a ascensão do pensamento keynesiano e o papel que as incertezas ganham na sua formulação teórica, a idealização do indivíduo racional com capacidade de prever os resultados das suas ações fica exposta diante dos fatos reais, pois os axiomas do dito homem racional minavam qualquer relação com a realidade, não se tornando, portanto, um

guia fiel para o real comportamento econômico - e essa descredibilidade podia comprometer o seu uso em análises socioeconômicas e intervenções via políticas públicas (MORGAN, 1996, p. 13). Por isso, é importante trazer o *homo economicus* axiomático de volta para a complexidade introspectiva do *homo sapiens* a fim de possibilitar uma explicação do real comportamento econômico, sendo a economia comportamental uma abordagem promissora para tal correção.

A economia comportamental sempre esteve presente nos estudos econômicos, só que sem a denominação utilizada atualmente. Segundo ilustrado por Camerer e Loewenstein (2002), o livro “A Teoria dos Sentimentos Morais” de Adam Smith já utilizava princípios da psicologia – que na época ainda não era reconhecida como uma disciplina – para explicar o comportamento humano no meio econômico. Já Bentham, utilizou nada mais nada menos que a própria psicologia para sustentar a sua Teoria das Utilidades. Contudo, sempre houve um abismo formal entre as duas disciplinas, principalmente pelas diferenças metodológicas empregadas - a psicologia utiliza o embasamento experimental e a economia, o matemático – conforme destacado por Ávila e Bianchi (2015).

Assim, os clássicos acreditavam que a economia era refratária ao método experimental, pois a complexidade do comportamento humano impedia que este fosse reproduzido em condições laboratoriais (BIANCHI; ANDRADE, 2001, p. 133). Ou seja, a economia deveria se contentar com as evidências imperfeitamente recolhidas, que simplesmente aconteciam no decorrer da história sem qualquer tipo de controle ou planejamento (FRIEDMAN, 1981², p. 170 apud BIANCHI, ANDRADE, 2001, p. 135). Essa resistência ao uso do método experimental na economia pelos clássicos distanciou ainda mais a psicologia da economia, pois sem o seu uso seria impossível analisar o comportamento individual e o processo de escolha, princípio básico da economia comportamental.

Os primeiros sinais de uma reconciliação entre as duas ciências surgiram na década de 1950. O economista Herbet Simon, por exemplo, defendeu teorias econômicas voltadas aos comportamentos individuais que incorporavam fatores cognitivos nas análises algorítmicas e cunhou o termo “racionalidade limitada” (*bounded rationality*) (CAMERER, 1999, p. 10575). O próximo passo requerido era passar esses novos conceitos de racionalidade limitada e

² FRIEDMAN, M. Ensaios de economia positiva. **Edições Multiplic**, Ano 1, n. 3, 1981.

mecanismos cognitivos para termos que os economistas entendessem, feito realizado na década de 1970 por estudiosos como Amos Tversky, Daniel Kahneman, Baruch Fischhoff, Paul Slovic, dentre outros. Ao utilizarem a maximização de utilidade e regras probabilísticas de escolha como referenciais, alguns economistas perceberam que não podem simplesmente ignorar tais constatações e buscam na psicologia as respostas desejadas (CAMERER, 1999, p. 10575).

No final da década de 1970, elaboraram-se importantes trabalhos para a Economia Comportamental. Como exemplo, temos a Teoria das Perspectivas (*Prospect Theory*) de Daniel Kahneman e Amos Tversky, a qual critica a teoria da utilidade esperada como modelo para expressar a tomada de decisões sob incerteza. Os principais pontos da Teoria das Perspectivas são: a) o efeito de certeza (*certainty effect*) – as pessoas geralmente são avessas ao risco em escolhas que envolvam ganhos certos e amantes do risco em situação envolvendo perda certa; e b) o efeito isolamento (*isolation effect*) – há inconsistência das preferências quando a mesma opção é apresentada de maneira diferente (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979, p. 263). As conclusões, embora focadas em análises monetárias, também podem ser aplicadas em outras situações de escolha, como qualidade de vida ou o número de vidas que poderiam ser salvas ou perdidas a partir de decisões políticas (*ibidem*, p. 288).

Outro exemplo é o trabalho de Richard Thaler em que aborda as discrepâncias das teorias econômicas tradicionais que, ao levar em consideração a maximização racional, focam em descrever como os consumidores supostamente escolheriam - mas não como escolhem de fato - sua cesta de bens, o que leva a erros sistemáticos na previsão do comportamento dos indivíduos em uma economia (THALER, 1979, p. 39). E esses erros sistemáticos poderiam descaracterizar a economia como teoria positiva – tal como qualifica Friedman e Savage (1948, p. 298)³ citado por Thaler (1979) -, ao falhar na previsão do comportamento dos agentes (*ibidem*, p. 57-58).

Mas, afinal de contas, o que seria a economia comportamental? Conforme argumenta Ávila e Bianchi (2015), a economia comportamental surge da "incorporação de desenvolvimentos teóricos e descobertas empíricas no campo da psicologia", e ressaltam:

³ FRIEDMAN, M.; SAVAGE L.J. The utility analysis of choices involving risks. **Journal of Political Economy**, v. 56, p. 279-304, 1948.

[A motivação] parte de uma crítica à abordagem econômica tradicional, apoiada na concepção do '*homo economicus*', que é descrito como um tomador de decisão racional, ponderado, centrado no interesse pessoal e com capacidade ilimitada de processar informações. Essa abordagem tradicional, que hoje tende a persistir apenas como padrão normativo, considera que o mercado ou o próprio processo de convergência ao equilíbrio são capazes de solucionar erros de decisão decorrentes de uma racionalidade limitada (ÁVILA; BIANCHI, 2015, p. 14).

Para superar essas defasagens da visão econômica acerca da realidade, é papel dos economistas comportamentais transformar o *homo economicus* utilizado nas teorias tradicionais novamente em *homo sapiens*, como completa Ávila e Bianchi (2015):

[...] A Economia Comportamental enxerga uma realidade formada por pessoas que decidem com base em hábitos, experiências pessoais e regras práticas simplificadas; aceitam soluções apenas satisfatórias; tomam decisões rapidamente; têm dificuldade de conciliar interesses de curto e longo prazo; e são fortemente influenciadas por fatores emocionais e pelas decisões daqueles com os quais interagem. Na busca de um maior realismo no entendimento das escolhas individuais e dos processos de mercado em que se manifestam, os economistas comportamentais tentam incorporar a seus modelos um conjunto heterogêneo de fatores de natureza psicológica e de ordem emocional, conscientes ou inconscientes, que afetam o ser humano de carne e osso em suas escolhas diárias (ÁVILA; BIANCHI, 2015, p. 14).

Esse processo de transformação consiste no estabelecimento de leis gerais para o comportamento humano por meio de experimentos controlados. Porém, dois problemas surgem: a natureza humana é complexa e os experimentos nunca serão inteiramente confiáveis. O experimento utilizado consiste na “construção de uma situação artificial que simula certos aspectos do mundo real” (BIANCHI; ANDRADE, 2001, p. 139), diferenciando da psicologia pelo uso de incentivos monetários. Assim, por se tratar de um ser humano que está sendo observado, o seu comportamento pode sofrer alterações por diversos motivos, não assegurando que os resultados obtidos seriam os observados no ambiente real. Contudo, isso não é motivo para impedir a superação das teorias tradicionais, como destaca Bianchi e Andrade (2001):

Assim como a simples introdução do termômetro num copo altera a temperatura do líquido que se está querendo medir, a cor da parede da sala onde é realizado o experimento pode afetar o estado de espírito do sujeito humano. Em ambos os casos, a impossibilidade de realizar o experimento crucial idealizado não elimina a possibilidade de se estabelecerem leis gerais a partir de evidência obtida em laboratório [...]. A principal meta do pesquisador que desenvolve um experimento de laboratório é criar um ambiente microeconômico manipulável, que lhe permita um controle adequado das variáveis a serem testadas (BIANCHI; ANDRADE, 2001, p. 136, 146).

Outro ponto de destaque é quando os cientistas realizam os experimentos com o objetivo central de derrubar a teoria econômica tradicional e não em melhorá-la, como argumenta Binmore (1999)⁴ citado por Bianchi e Andrade (2001):

A preocupação de Binmore volta-se para os economistas experimentais ‘cuja meta confessa é a derrubada na teoria econômica’, categoria na qual enquadra a ‘escola’ de pesquisadores como Kahneman e Tversky. Em sua expressão, é como se esses pesquisadores trabalhassem com tubos de ensaio sujos, que distorcem os resultados obtidos em laboratório. É preciso substituir a motivação de derrubar a teoria pela motivação de consolidá-la (BINMORE, 1999, apud BIANCHI; ANDRADE, 2001, p. 143).

Portanto, a intenção dessa nova perspectiva apresentada pela teoria comportamental, por meio de uma metodologia que envolva a elaboração e execução de experimentos sociais com a intenção de colher leis gerais do comportamento humano, está mais orientada no sentido de revisar a teoria econômica e torná-la mais prática e aplicável em situações cotidianas reais e não mais em um cenário axiomático generalizador da atuação dos agentes econômicos. A partir desses experimentos é que é possível concluir e elaborar uma esquematização do processo decisório. Ressalta-se que a tomada de escolhas partindo de uma perspectiva realista, não seria irracional, mas sim limitada. E as limitações inerentes readaptam os indivíduos a opções que são ótimas a seus olhos, mas que podem ser subótimas em uma perspectiva de racionalidade plena. Esses e outros aspectos serão abordados na seção seguintes.

2.2 RACIONALIDADE E PROCESSO DECISÓRIO

Como apresentado anteriormente, a economia tradicional postula a existência do *homo economicus*, um ser racional que tem conhecimento de todos os aspectos relevantes do ambiente ao qual está inserido; possui um sistema de preferência estável, bem organizado e estabelecido a priori; e uma capacidade processual que o permite calcular todas as alternativas possíveis, a fim de seguir a que lhe proporciona maior escala de preferência (SIMON, 1955, p. 99). Uma teoria que tem fundamentos tão estritos e esquematizados é duvidosa acerca de conclusões sobre o comportamento dos indivíduos e das firmas. Portanto, o desafio seria a substituição da racionalidade absoluta defendida por um tipo de racionalidade comportamental que seja compatível com o nível de acesso a informação e capacidade processual que os indivíduos realmente apresentam (SIMON, 1955, p. 99).

⁴ BINMORE, K. Why experiment in economics? *Economic Journal*, v.109, n.453, p. 16-24, 1999.

O mapeamento do processo de tomada de decisão é um dos maiores desafios da economia, da psicologia e das ciências sociais. Porém, apesar de ser uma tarefa árdua, o processo de escolha pode ser preliminarmente explicado pela teoria comportamental. Para tal, embora os estudos sejam elaborados em diferentes pessoas e em diferentes situações, foca-se na identificação de habilidades cognitivas comuns, seus benefícios e limitações e na obtenção de comportamentos observáveis comuns aos indivíduos (LOWENSTEIN; ANGNER, 2006, p. 28).

Segundo Fischhoff (1988)⁵, citado por Lowenstein e Angner (2006), os economistas tradicionalmente enfatizam que as pessoas otimizam suas decisões, mas o objetivo da perspectiva da teoria comportamental é determinar como e o que elas pretendem otimizar. E, de antemão, algumas das limitações enfrentadas são as de ordem fisiológica e psicológica (capacidade processual, habilidade preditiva) (SIMON, 1955, p. 101). Assim, durante os processos de escolha, é possível notar a presença de desvios sistemáticos e altamente replicáveis em métodos experimentais, o que as torna divergente da teoria de tomada de decisão ortodoxa (LOWENSTEIN; ANGNER, 2006, p. 29).

A base teórica para a presença desses desvios parte, primeiramente, do conceito de racionalidade limitada, discutida por Herbert Simon – os indivíduos não são oniscientes das alternativas a serem escolhidas; e racionalidade procedimental – a análise do processo de tomada de decisões é fundamental para a identificação da alternativa satisfatória. A partir dessas limitações, o indivíduo buscaria por “atalhos” que conseguissem simplificar problemas complexos durante sua tomada de decisão ou julgamento.

O ponto central de debate na teoria comportamental é a racionalidade dos agentes econômicos. Segundo Barros (2010), racionalidade é definida como “uma relação de adequação (eficácia) entre fins pré-estabelecidos e meios para atingi-los” (BARROS, 2010, p. 03). E essa adequação passa por três etapas até sua concretização: 1- listagem dos componentes alternativos possíveis; 2- determinação das consequências provenientes de cada componente alternativo; 3- e a comparação das consequências ao se escolher cada componente alternativo (BARROS, 2010, p. 03). Percebe-se que esse processo necessita

⁵ FISCHHOFF, B. Judgment and decision making. In: STERNBER, R. J.; SMITH, E. E. (eds.), **The psychology of human thought**. New York: Cambridge University Press, 1988. p. 153-187.

satisfazer três pressupostos de acordo com a teoria tradicional do agente econômico racional: 1- o indivíduo deve saber todas as alternativas possíveis; 2- deve conhecer e antecipar todas as alternativas consideradas; 3- e o peso das consequências por ele imposto deve ser previsto de forma não imaginária (SIMON, 1987⁶, p. 80-81 apud BARROS, 2010, p. 03). Esse processo hipotético onisciente da racionalidade é denominado *racionalidade plena*.

Entretanto, o mundo real deixa em evidência que o ser humano é incapaz de listar todas as opções possíveis e calcular seus custos e benefícios para então chegar ao estabelecimento de uma escolha. Para tal, faz-se necessário mudar esse ponto de vista generalizador para, então, partir de uma análise real do processo decisório. E essa mudança pode ser feita com a abordagem alternativa da *racionalidade limitada*, que é uma racionalidade que “assume que o tomador de decisão precisa procurar por alternativas, tem um conhecimento flagrantemente incompleto e impreciso sobre as consequências das escolhas, e escolhe ações que se espera sejam satisfatórias” (SIMON, 1997⁷, p. 17 apud BARROS, 2010, p. 07). Assim, os tomadores de decisão não buscam comparar todas as opções possíveis em busca da melhor alternativa com o propósito de maximizar seu bem-estar, mas sim escolher uma opção satisfatória que atenda seus critérios subjetivos de aceitabilidade.

No entanto, a nova concepção da *racionalidade limitada* não passa de uma impossibilidade prática ou uma negativa da *racionalidade plena* (BARROS, 2010, p. 06), não apresentando autonomia conceitual. Todavia, partindo desse conceito dialético, o próximo passo seria tornar a tomada de decisões mais adequada para essa nova perspectiva. Em um modelo de racionalidade plena, todas as alternativas são avaliadas antes que a decisão seja tomada. Já em um real processo decisório, as alternativas são examinadas sequencialmente e a vontade de procurar por melhores opções varia de acordo com o nível de dificuldade em se encontrar alternativas satisfatórias (SIMON, 1955, p. 110-111).

Para tal, faz-se necessário uma simplificação das etapas na tomada de decisões, ou a descoberta dos “processos simbólicos que as pessoas utilizam ao pensar” (BARROS, 2010, p. 11). E, essa derivação da racionalidade por meio da simplificação e estudo das etapas do

⁶ SIMON, H. A. "Satisficing", In: EATWELL, J.; MILGATE, M; NEWMAN, P. (eds.), **The new Palgrave: A dictionary of economics**, New York: Palgrave, 1987. v. 4, p. 243-245.

⁷ SIMON, H. A. **An Empirically Based Microeconomics**, Cambridge: Cambridge University Press. 1997.

processo é denominada de *racionalidade procedimental*. “Um comportamento é procedimentalmente racional quando é o resultado de uma deliberação apropriada. Sua racionalidade procedimental depende do processo que a gerou”⁸ (SIMON, 1976, p. 67). Em um mundo cercado por incertezas, o indivíduo não consegue prever precisamente as consequências de suas escolhas, o que o priva de se comportar de uma maneira absolutamente racional. Contudo, isso não o impede de adotar um processo racional de escolha que o ajuda a se adaptar ao futuro incerto (*ibidem*, p. 80).

De acordo com Barros (2010), além da substituição do conceito de maximização pelo de satisfação, o conceito da busca também é essencial – é por meio dos processos de busca que o decisor analisa as possíveis alternativas, mas sem levar em consideração todas as possibilidades, já que ele interrompe esse processo quando encontra uma que o satisfaz. Pretende-se abordar com esse conceito derivado a dependência que o resultado da tomada de decisão possui com o processo utilizado, ou seja, “torna-se imprescindível conhecer o *processo* pelo qual a escolha é feita” (BARROS, 2010, p. 14). A ideia com essa nova perspectiva é a de que fatores externos também podem influenciar na tomada de decisão - denominados de anomalias - por isso, é preciso ter ciência de como, quando e sob quais circunstâncias a mesma foi feita.

Portanto, Simon (1976) argumenta que quanto mais a teoria econômica se preocupa com o processo, mais precisará emprestar conhecimentos da psicologia – ou construir por si mesma uma teoria da cognição humana, como o que faz a economia comportamental. E conclui:

Os processos de decisão, como todos os outros aspectos das instituições econômicas, existem dentro da cabeça humana. Eles estão sujeitos a mudanças a cada mudança no conhecimento humano e a cada mudança nas formas de cálculo. Por essa razão, a tentativa de prever e prescrever o comportamento econômico humano por inferência dedutiva a partir de um pequeno conjunto de premissas incontestáveis deve falhar e já falhou.⁹ (SIMON, 1976, p. 84-85. Tradução própria)

⁸ “*Behavior is procedurally rational when it is the outcome of appropriate deliberation. Its procedural rationality depends on the process that generated it.*”

⁹ “*Decision processes, like all other aspects of economic institutions, exist inside human heads. They are subject to change with every change in what human beings know, and with every change in their means of calculation. For this reason, the attempt to predict and prescribe human economic behavior by deductive inference from a small set of unchallengeable premises must fail and has failed.*”

Não obstante, segundo Kahneman (2012), as críticas que a visão da racionalidade limitada e as anomalias nos processos decisórios sofreram partem do princípio de que esta é uma concepção injustamente negativa da mente humana (GIGERENZER, G. 1991¹⁰ apud KAHNEMAN, 2012, p. 18). Contudo, destaca-se que há uma diferença crucial entre inteligência e racionalidade. Segundo Stanovich (2010)¹¹, citado por Kahneman (2012), a inteligência está mais centrada na facilidade que certas pessoas possuem em executar tarefas cerebrais complexas, mas isso não as torna imunes a vieses. Por outro lado, a racionalidade está mais ligada ao esforço que o indivíduo aloca na reflexão dos pensamentos e processos de decisão, sendo as simplificações no pensamento uma deficiência da racionalidade enraizada no ser humano. Isto é, a inteligência está ligada à “capacidade de processamento” do indivíduo, enquanto a racionalidade é mais voltada para sua capacidade de foco e empenho nas escolhas.

Para entender a limitação da racionalidade de acordo com Stanovich, é preciso entender a natureza do esforço e como ele é interpretado em nossa mente reflexiva. Primeiramente, Kahneman (2012) destaca que o esforço pode ser entendido como um custo, e, como tal, as pessoas procuram minimizar seu uso. Essa dinâmica é sumarizada em uma “lei do menor esforço” (KAHNEMAN, 2012, p. 48), em que, dentre os vários caminhos para se chegar ao fim, as pessoas escolherão o menos exigente. Isso destaca o denominador comum da natureza humana: a preguiça.

Sendo assim, nossa mente trabalhará de maneira diferente em situações que requeiram níveis diferentes de esforço cognitivo. Para tal, nossa mente possui dois estados ou sistemas de atuação: o *Sistema 1* – ou denominado de *Sistema Automático* por Thaler e Sustein (2008) – que “opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário” (KAHNEMAN, 2012, p. 29); e o *Sistema 2* – ou *Sistema Reflexivo* para Thaler e Sustein (2008) – que “aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. [Suas operações] são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade, escolha e concentração” (KAHNEMAN, 2012, p. 29).

¹⁰ GIGERENZER, G. How to Make Cognitive Illusions Disappear. **European Review of Social Psychology**, p. 83-115, 1991.

¹¹ STANOVICH. Rationality and the Reflective Mind. **Oxford Scholarship**, 2010.

A ideia de transitar entre os dois sistemas mentais é evolutivamente benéfica, uma vez que o ser humano consegue ajustar sua capacidade de julgamento a depender do nível de atenção exigida pela situação enfrentada. Contudo, a urbanização e modernização fizeram com que o ser humano se visse diante de novas exigências e prioridades que são cognitivamente desgastantes, como acordar cedo - que, segundo Kelley, Kelley e Evans (2016) já é considerada uma tortura moderna, pois altera nosso relógio biológico; se preocupar com a execução correta de uma atividade; obrigação em desempenhar certas tarefas; dentre outras. E, de acordo com Kahneman (2012), essa sobrecarga advém de uma maior retenção de informação e pensamentos ansiosos desnecessários. Portanto, a principal consequência dessas mudanças são pensamentos mais intuitivos e falta de autocontrole nas ações, isto porque:

O Sistema 1 exerce maior influência no comportamento quando o Sistema 2 está ocupado [...]. Pessoas que estão *cognitivamente ocupadas* também têm maior probabilidade de fazer escolhas mais egoístas, usar linguajar sexista e fazer julgamentos superficiais em situações sociais (KAHNEMAN, 2012, p. 55).

Essa nova realidade estabelecida com a modernidade foi um agravante para nossa já, naturalmente, falha na tomada de decisões. Por isso, o Sistema 1 passou a possuir um papel mais ativo nas simplificações processuais de julgamento, o que intensificou as já presentes anomalias de julgamento ou desvios de comportamento. Segundo Kahneman (2012), as pessoas são capazes de superar a supremacia do Sistema 1 devido ao esgotamento cognitivo quando recebem um forte incentivo para superar sua natureza lânguida e aumentar o esforço demandado para determinada tarefa. Ou seja, as pessoas precisam ser estimuladas a trocar do estado de “piloto automático” para “manual”.

Portanto, para se compreender as escolhas tomadas pelas pessoas, é essencial entender o processo que a gerou. Se esse processo apresentar algum tipo de falha de julgamento proveniente da preguiça do “piloto automático”, é interessante o uso de incentivos para guiar o processo decisório em uma direção mais adequada. Por exemplo, se uma pessoa se cadastra como doadora de medula óssea, mas não tem intenção em efetuar a doação quando solicitada, houve algum equívoco na sua escolha em se registrar como doadora, sendo interessante o uso de alguma medida ou incentivo que a guie para suas reais preferências. Para entender essas falhas no processo de escolha, é preciso saber como funciona o comportamento humano efetivamente, com seus erros e equívocos. Assunto que será tratado na próxima seção.

2.3 COMPORTAMENTO HUMANO EFETIVO

Como visto no decorrer do capítulo, o comportamento humano não é tão simples como nos preceitos axiomáticos da economia tradicional. Nesta seção serão discorridos alguns dos fatores que podem induzir a equívocos na previsão do comportamento humano. Entre eles estão as heurísticas e vieses cognitivos – em que simplificações no raciocínio e falhas de julgamento podem levar a erros sistemáticos no processo decisório; as influências viscerais e sociais – as quais os indivíduos são persuadidos a agir a depender dos instintos pessoais e da forma como terceiros irão julgá-los; e as preferências sociais – em que fatores como justiça, altruísmo e confiança também são determinantes na tomada de decisão.

O entendimento do comportamento humano efetivo, com suas falhas e erros sistemáticos, proporciona uma visão mais realista de um processo de tomada de decisão na prática. Essa nova perspectiva faz com que os economistas e órgãos públicos interessados tenham um contato maior com situações reais de julgamento e saibam de antemão como agir em um cenário de assimetria de informação em que as expectativas e incertezas regem os agentes econômicos. Basicamente, é como dizer que o cidadão não escolhe aquilo que deseja de maneira integralmente racional e que diversos fatores externos podem influenciá-lo na decisão de aderir ou não a uma política pública, sendo benéfico aproveitá-los de maneira mais recorrente.

Portanto, assim como um médico precisa dominar uma ampla gama de classificações das enfermidades para poder associar cada ideia da doença com suas complicações, causas e desdobramentos com o intuito de, então, estudar possíveis intervenções de tratamentos (KAHNEMAN, 2012, p. 09), os formuladores de políticas públicas deveriam investigar as heurísticas e vieses cognitivos, a fim de enriquecer a compreensão acerca dos julgamentos e escolhas dos agentes econômicos. Como, por exemplo, a compreensão do comportamento humano pode ajudar no entendimento de o porquê as pessoas registradas como doadoras de medula recusam fazer a doação, o porquê de muitos cadastrados não atualizarem os dados pessoais de contato e endereço, e o motivo de muitas pessoas que não possuem o cadastro serem relutantes em fazê-lo. Vale a pena ressaltar que o foco no conhecimento acerca do erro não tem o propósito de rebaixar a inteligência humana, “assim como a atenção com as doenças na literatura médica não significa rejeitar a boa saúde” (*ibidem*, p. 10).

2.3.1 Heurísticas e Vieses Cognitivos

A racionalidade limitada faz com que o resultado de uma situação de escolha seja dependente do processo particular que o gerou, ou seja, o estudo do processo é imprescindível para se entender como as escolhas são feitas (BARROS, 2010, p. 14). Então, o que diferencia a tomada de decisão na racionalidade plena para a racionalidade limitada são os atalhos ou simplificações de processamento – denominados de *heurística*: “procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis” (KAHNEMAN, 2012, p. 127). Além disso, fatores externos tais como emoções, pressões sociais e motivações individuais geram *vieses cognitivos* – erros sistemáticos de processamento e interpretação do redor advindos da aplicação indevida de heurísticas no processo decisório (BAZERMAN; MOORE, 2010, p. 19). Dito de outro modo, o uso excessivo de simplificações e a confiança em seus resultados provocam vieses previsíveis (erros sistemáticos) nos julgamentos (KAHNEMAN, 2012, p. 14).

A ideia central da utilização de heurísticas é a busca por uma resposta rápida para perguntas difíceis, fazendo com que as pessoas disponham de “sentimentos e opiniões intuitivos sobre quase tudo que surge em seu caminho” (KAHNEMAN, 2012, p. 126). Como disserta George Pólya (1995, p. 127)¹² citado por Kahneman (2012): “ se você não consegue resolver um problema, então há um problema mais fácil que você pode resolver: encontre-o”. Contudo, o processo com o qual a pergunta complexa é respondida é muito incerto, podendo levar desde resultados razoáveis a erros graves. Isso porque a operação utilizada para respondê-las é a substituição por perguntas heurísticas. Por exemplo, caso se pergunte a uma pessoa até que ponto ela contribuiria para salvar espécies em risco de extinção, ela inconscientemente substituiria essa pergunta-alvo por uma pergunta heurística que permitisse uma mensuração subjetiva, como: até que ponto se emociona quando pensa em golfinhos morrendo? (KAHNEMAN, 2012, p. 128). Ou, quando perguntam se um indivíduo gostaria de se registrar como doador de medula óssea, ele refletiria sobre uma criança com leucemia que possivelmente necessita de sua doação.

¹² PÓLYA, G. **A Arte de Resolver Problemas**: um novo aspecto do método matemático. Rio de Janeiro: Editora Interciência, 1995.

Obviamente que as pessoas têm a capacidade de rejeitar a resposta da pergunta heurística e focar em um raciocínio cuidadoso da pergunta-alvo. Porém, seguindo os preceitos da lei do menor esforço, é mais provável que as pessoas se atenham à resposta intuitivamente gerada que duvidá-la:

O Sistema 02 age mais como um defensor para as emoções do Sistema 01 do que como um crítico dessas emoções – ele mais endossa que impõem. Sua busca por informação e argumentos está na maior parte restrita à informação que seja consistente com crenças existentes, não com uma intenção de examiná-las. Um Sistema 1 ativo que busca coerência, sugere soluções para um Sistema 2 complacente (KAHNEMAN, 2012, p. 134).

Assim, segundo Kahneman (2012), a operação automática e sem senso de controle voluntário dos julgamentos por meio da substituição acaba por gerar resultados tendenciosos e previsíveis que são passíveis de estudo e classificação. Isso porque nossa intuição é ansiosa e tende a acreditar, confirmar e substituir situações, a fim de obter rapidamente uma resposta.

Kahneman e Tversky (1974) e Kahneman (2012) conseguiram listar três heurísticas mais notáveis: a heurística da *representatividade*, da *disponibilidade* e da *ancoragem*. A heurística da *representatividade* é utilizada para responder à probabilidade em que o evento “A” é originado do processo “B” ou que o objeto “A” pertença à classe “B” (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974, p. 1124). Ela é responsável, por exemplo, pelo uso de estereótipos para realizar julgamentos - como confundir fisionomia com caráter, atribuir profissão pelo perfil do indivíduo - ou por interpretar flutuações aleatórias como relações causais (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 31).

A heurística da *disponibilidade* é a tendência de estimar a frequência de uma classe ou a probabilidade de um evento pela facilidade de se lembrar do caso ou ocorrência (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974, p. 1127). Ela é responsável por generalizar e tirar conclusões de casos pontuais, porém vívidos, como se preocupar mais com casos de morte por tornado do que por asma; acidentes de avião do que acidentes de carro; ou se lembrar de quem ganhou na loteria e não prestar atenção nos milhões que perderam. A heurística pode ser usada para aumentar o medo da população ao lembrá-la de um incidente vívido que deu erro, ou aumentar sua confiança ao lembrá-la de uma situação semelhante em que tudo deu certo no final (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 26).

Já a heurística da *ancoragem* é a tendência de resistência dos indivíduos em adaptar sua opinião quando uma nova informação é adicionada. Ela é responsável por fazer estimativas a partir de um ponto inicial aleatório que é ajustado a fim de produzir uma resposta final (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974, p. 1128). Essa heurística produz o *efeito de ancoragem*, em que as pessoas “consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade” (KAHNEMAN, 2012, p. 152). Isso condiz com a ideia de inserção subliminar de dados em que eles conseguem influenciar nossa capacidade de julgamento mesmo quando a informação não foi conscientemente processada. Por exemplo, o lance inicial em leilões, a estimativa de receitas em planejamentos ou o valor de indenização proposto por advogados fazem com que toda a linha de raciocínio seja moldada de acordo com o valor-âncora por ter um elevado peso sugestivo (KAHNEMAN, 2012, p. 152).

Há também a heurística do *afeto* ou *ajustamento* – tendência de deixar as simpatias ou antipatias influenciarem nas crenças, como, por exemplo, se uma pessoa é pró-vida, ela é mais propensa a supervalorizar os malefícios do aborto; e a heurística da *confirmação* – tendência dos indivíduos a buscar informações confirmatórias para o que eles acham que é verdade e deixar de procurar evidências contrárias (BAZERMAN; MOORE. 2010, p. 56)

Ademais, de acordo com Kahneman (2012), os vieses cognitivos mais comuns são: *status quo* ou opção *default*; *otimismo* e *excesso de confiança*. Viés de *status quo* ou *opção default* é a tendência em preferir manter as coisas como estão, comumente atribuído à falta de atenção durante um processo de escolha, como, por exemplo, preferir as configurações padrões ao instalar um *software* (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 35).

O *excesso de confiança* é a tendência a creditar que nossas escolhas estão sempre certas e que os erros advêm de fatores externos. Muitas vezes a superconfiança é utilizada para transparecer segurança e conhecimento, mas ela é responsável por levar os agentes econômicos a assumirem riscos que não deveriam correr (KAHNEMAN, 2012, p. 328). Os clientes, muitas vezes, anseiam que os especialistas transmitam essa confiança para não transparecerem vulneráveis e inseguros, o que pode levar à médicos, por exemplo, a não revelarem incerteza e dúvida para os pacientes (KAHNEMAN, 2012, p. 328).

Segundo Kahneman (2012), o *otimismo* é a tendência de superestimar os eventos positivos e subestimar os riscos, como, por exemplo, um fumante acreditar que não contrairá câncer de pulmão, pessoas mais velhas desprezarem a probabilidade de envolvimento com acidentes de carro, homens gays subestimarem a probabilidade de contrair HIV em práticas sexuais de risco (BAUMAN; SIEGEL, 1987, p. 329), e acreditar que todas as pessoas que se cadastram como doadores de medula óssea realmente farão a doação. Esse viés está associado com o que Susteain (1998) denomina de fatalismo seletivo, em que as pessoas adaptam suas crenças para reduzir a preocupação com riscos que não são capazes de controlar.

Além disso, destacam-se os efeitos *priming* e de enquadramento. O efeito *priming* parte do processo involuntário de ativação da memória associativa, isto é, “ideias evocadas têm certa capacidade de evocar outras ideias” (KAHNEMAN, 2012, p. 69). Por exemplo, a ideia de dinheiro evocando o individualismo; lembranças de mortalidade aumentando o apelo de ideias autoritárias; a imagem de dois olhos fazendo com que as pessoas se sintam vigiadas e passem a se comportar de maneira mais honesta; dentre outros (KAHNEMAN, 2012, p. 69).

O efeito de enquadramento ou *framing effect*, ainda de acordo com Kahneman (2012), é a capacidade de interpretar a mesma informação de maneiras diferentes a depender da forma como ela é apresentada. Por exemplo, dizer que uma pessoa tem 90% de chance de sobreviver a uma cirurgia ou que há 10% da mesma levá-lo a óbito pode ser interpretado de maneiras diferentes pelo receptor, apesar da essência ser a mesma. O efeito enquadramento funciona porque o Sistema 2 não se mobiliza para verificar se a reformulação da pergunta terá um resultado diferente do interpretado inicialmente (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 37).

2.3.2 Influências Viscerais e Sociais

Há situações em que nos sentimos impotentes perante nossos próprios instintos, como quando comemos mais doces do que a nossa dieta permitiria; quando compramos aquela roupa que estava na promoção (mesmo sabendo que não era necessária); quando nos comprometemos a fazer sexo seguro (mesmo sem saber se iremos tomar as decisões certas no ato); ou quando procrastinamos a execução de um trabalho até a data limite da entrega (vide Lei de Parkinson: “o trabalho expande-se de modo a preencher o tempo disponível para sua realização” (PARKINSON, 1955). Esses são exemplos simplórios e praticamente inofensivos, o problema

é a falta de autocontrole: o excesso de ingestão de açúcar pode levar à obesidade e diabetes; compras compulsivas podem levar a problemas de inadimplência; comportamento sexual de risco pode acarretar em DSTs e gravidez indesejada, e a má gestão do tempo geram ansiedade e estresse desnecessários.

O que sucede nos casos descritos é a sensação de perda do controle sobre as suas próprias ações, devido a um estado de excitação e impulsividade, onde a fissura pelo prazer cega as consequências futuras. Segundo Loewenstein (1996), a disjunção entre o auto interesse e o comportamento é resultado da ação das influências viscerais ligadas a estados como ânsias associadas a vícios, estados instintivos (por exemplo, fome, sede e desejo sexual), emoções e humores, e dor física (LOEWENSTEIN, 1996, p. 272). O perigo da ação dessas influências viscerais é que, em um alto nível de intensidade, faz com que as pessoas se comportem de maneira contrária ao seu próprio interesse em longo prazo, muitas vezes com total ciência disso. Assim, comportamentos autodestrutivos como a gula, má conduta sexual, abuso de substâncias químicas e crimes passionais são reflexos de um nível excessivo de influências viscerais (*ibidem*, p. 273).

Deste modo, não há nada de alarmante ao se tomar uma aspirina quando se tem dor de cabeça ou comer um sanduíche quando se tem fome. A preocupação surge quando se está tomando uma cartela de aspirinas sem a existência de uma dor física ou quando se está compulsivamente comendo sanduíches independentemente do nível de saciedade. As mesmas influências que servem os auto interesses individuais, em um estado moderado, podem produzir padrões de comportamento subótimo quando em alta intensidade (LOEWENSTEIN, 1996, p. 275).

Às vezes somos cientes de nossas próprias limitações de autocontrole e conseguimos contornar a situação tomando medidas preventivas. Um exemplo clássico dado por Thaler e Sustein (2008) é o de Ulisses quando enfrentou as sereias. Quando consciente, Ulisses instruiu sua tripulação a tapar seus ouvidos com cera para não serem tentados pela música e pediu que o amarrassem no mastro do barco para que ele pudesse ouvir o canto, mas não sucumbisse à tentação. Assim, Ulisses conseguiu com sucesso resolver o problema de autocontrole que enfrentara. Mas, o problema surge quando subestimamos as influências

viscerais e somos otimistas com nosso autocontrole. Desta maneira, não nos precavemos, e nosso comportamento reflete essa ingenuidade. (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 42).

Além das nossas influências viscerais, há outro fator que compromete nossa capacidade de escolha e processamento das informações: as influências sociais, e a causa disso é a nossa tendência a nos conformar com a opinião da maioria (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 55). Essa característica do ser social deve ser levada em consideração quando analisamos as habilidades individuais de julgamento, seu comportamento e suas crenças. Portanto, o ambiente em que o agente está inserido, assim como os costumes praticados pelo seu círculo social, são fatores determinantes para moldar suas ações.

Não há nada de errado com isso, afinal, é a partir da experiência e influência de outros que aprendemos e evitamos os mesmos erros, ajudando no desenvolvimento pessoal e da sociedade como um todo. Mas, é também por esse processo que absorvemos e espalhamos grandes equívocos (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 54), como a ascensão e popularização do fascismo e regimes totalitários; a concepção de que nazismo é de esquerda (o que já foi refutado pela própria embaixada alemã)¹³; e suicídios em massa sob influência de líderes persuasivos, como o ocorrido em Jonestown¹⁴ e na seita Heaven's Gate¹⁵.

Esse tipo de pressão social pode ser observado nos estudos do psicólogo social Solomon Asch. Na década de 50, Asch realizou uma série de experimentos que tinham como finalidade observar se o indivíduo mudaria de ideia caso confrontado com opiniões contrárias às suas, mesmo que a situação parecesse óbvia. Aparentemente, o peso da maioria ou de alguma pessoa especialista em determinado assunto seria suficiente para mudar os julgamentos mesmo sem a apresentação de argumentos que os sustentassem (ASCH, 2012, p. 18).

13 ROSSI, M. **Fremdschämen, a constrangedora 'aula' sobre nazismo dos brasileiros aos alemães**. El País, 2018. Disponível em: <https://brasil.elpais.com/brasil/2018/09/13/politica/1536853605_958656.html>. Acesso em: 18 de outubro de 2018.

14 CNN. **Inside the Jonestown Massacre**, 2008. Disponível em: <http://edition.cnn.com/2008/US/11/12/jonestown.factsheet/index.html?_s=PM:US>. Acesso em: 23 de outubro de 2018.

15 HISTORY. **Heaven's Gate cult members found dead**, 1997. Disponível em: <<https://www.history.com/this-day-in-history/heavens-gate-cult-members-found-dead>>. Acesso em: 23 de outubro de 2018.

No experimento, houve indivíduos que se mantiveram confiantes nos seus sentidos até o fim, mas, também, houve aqueles que se sentiram desorientados e dúbios e acabaram seguindo quase todas às vezes a resposta da maioria (ASCH, 1951, p. 227). No geral, os indivíduos erraram mais de um terço das vezes quando o restante do grupo escolheu, propositalmente, a resposta incorreta (*ibidem*, p. 226). Após o experimento, na entrevista com os indivíduos que seguiram a maioria, os mesmos disseram que se tivessem sido os primeiros, provavelmente, teriam respondido diferente (*ibidem*, p. 229).

Foi concluído, a partir dos experimentos, que os indivíduos apresentaram perda de confiança dos próprios sentidos e passaram a exibir distorções nos julgamentos e nas ações diante da pressão exercida pelo grupo (ASCH, 1951, p. 228). A questão surge quando ampliamos esse quadro para uma visão macro. Conforme afirma Asch (1951):

As questões levantadas por este problema (pressão social quando erradas) são de óbvias consequências para a sociedade; e pode ser de decisiva importância saber se um grupo, sob certas condições, se submeterá ou não às pressões existentes. Igualmente diretas são as consequências para os indivíduos e para nossa compreensão deles, já que é importante saber se uma pessoa possui a liberdade de agir independentemente, ou se ela se submete caracteristicamente às pressões do grupo.¹⁶ (ASCH, 1951, p. 222-223. Tradução própria)

E é perante um possível quadro de submissão a massa e dominância da conformidade que reside o perigo da abdicação das qualidades racionais e empáticas do ser humano (ASCH, 2012, p. 25). É por meio dessa conformidade alienante que pode surgir equívocos, atrocidades e influências maléficas para a sociedade, como a ascensão do Nazismo na Alemanha ou os suicídios em massa - pensamentos e comportamentos que, em circunstâncias diferentes, pareciam impensáveis (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 59).

É verdade que não se deve aceitar o pressuposto de que as pessoas simplesmente irão concordar sem hesitações as sugestões e influências da sociedade. Vale lembrar que a independência e o senso crítico também são características do ser humano (ASCH, 2012, p. 18). Contudo, “muitas das vezes as pessoas são vítimas do chamado ‘conservadorismo

¹⁶ “*The issues which this problem [social pressure when contrary to fact] raises are of obvious consequence for society; it can be of decisive importance whether or not a group will, under certain conditions, submit to existing pressures. Equally direct are the consequences for individuals and our understanding of them, since it is a decisive fact about a person whether he possesses the freedom to act independently, or whether he characteristically submits to group pressures.*”

coletivo’: a tendência de um grupo ater-se a padrões estabelecidos, mesmo quando surgem novas necessidades”¹⁷ (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 58). Quando práticas são estabelecidas, é difícil simplesmente mudá-las, mesmo quando não se é preciso mantê-las, como, por exemplo, o uso de gravatas (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 58).

Portanto, apesar do nosso senso de individualidade, muitas vezes suprimos nossas aspirações para nos encaixarmos em normas e padrões cobrados de maneira indireta pela sociedade. De acordo com Kuran (1997), a resistência à mudança presente no conservadorismo coletivo é associada a um fator intitulado “falsificação da preferência” (*preference falsification*), que é o “ato de deturpar os desejos genuínos sob uma pressão social percebida”¹⁸(KURAN, 1997, p. 03). Isto é, ao perceber a pressão que a comunidade impõe a determinadas escolhas sociais, o indivíduo sente-se coagido a suprir suas vontades subjetivas para convergir aos interesses da comunidade. Kuran alerta ainda que essa associação possa ser prejudicial à comunidade, uma vez que a mesma pode se apegar a certos padrões presentes no *status quo*, mesmo que nenhum de seus membros apresente afinidade com os padrões em questão (KURAN, 1997, p. 106).

Ademais, parte desse conservadorismo é voluntário. Como argumenta Simon (1993), a racionalidade limitada também está associada ao conceito denominado pelo autor de “docilidade” (*docility*), que se refere “à tendência de depender de sugestões, recomendações, persuasões e informações obtidas através dos canais sociais como base principal para a escolha”¹⁹ (SIMON, 1993, p. 156). Como exemplo, Simon (1993) cita a necessidade que muitas pessoas têm em restringir o consumo de gordura. Elas não fazem isso de acordo com experiências e pesquisas próprias, mas sim porque alguém – geralmente alguém com autoridade no assunto – disse que uma dieta gordurosa não é saudável. Deste modo, pessoas dóceis dependem de ordens e sugestões de terceiros para fazerem suas escolhas, mesmo que isso signifique uma escolha inconveniente para o indivíduo (*ibidem*, p. 157).

¹⁷ “[...] *Many groups fall prey to what is known as “collective conservatism”: the tendency of groups to stick to established patterns even as new needs arise.*”

¹⁸ “[...] *Act of misrepresenting one's genuine wants under perceived social under perceived social pressure.*”

¹⁹ “[...] *the tendency to depend on suggestions, recommendations, persuasion, and information obtained through social channels as a major basis for choice.*”

Entretanto, há outros motivos ingênuos e inconscientes que alimentam esse conservadorismo, como copiar o comportamento dos outros por achar que eles prestam mais atenção às normas e tendências (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 60). E essa mimese é resultado do chamado efeito holofote (*spotlight effect*) – quando superestimamos o quanto os outros estão prestando atenção nas suas ações e na sua aparência (GILOVICH; MEDVEC, 2000, p. 211). Essa interpretação egocêntrica da realidade é causada por uma série de distorções nas avaliações subjetivas que, supostamente, tornam o indivíduo o centro das atenções (GILOVICH; MEDVEC, 2000, p. 211). Parte dessa interpretação se deve ao realismo ingênuo:

O realismo ingênuo se refere à tendência comum de assumir que a percepção de um objeto ou evento é um reflexo exato de suas propriedades objetivas, não uma interpretação subjetiva ou constritiva. Isso muitas vezes implica a crença concomitante de que, como a própria percepção é verídica, o que é percebido pelo sujeito deve ser percebido da mesma forma pela maioria das pessoas.²⁰ (ASCH, 1952²¹; ICHHEISER, 1951²²; PIAGET, 1926²³, 1928²⁴ apud GILOVICH; MEDVEC, 2000, p. 212. Tradução própria)

Destarte, as pessoas subjetivamente exageram o quanto sua aparência ou suas ações chamam a atenção porque superestimam o quanto os outros prestam atenção a elas. É como se acreditassem que o “holofote social” brilha mais vivamente sob elas (GILOVICH; MEDVEC, 2000, p. 219). Essa percepção torna o indivíduo vítima de um complô no qual ele deve se conformar com o que ele acha que os outros esperam para não ser julgado pela sociedade. Por conta disso, “podemos seguir uma prática ou uma tradição não porque gostamos ou achamos defensável, mas simplesmente porque pensamos que a maioria das pessoas gosta dela”²⁵ (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 59).

²⁰ “Naive realism refers to the common tendency to assume that one's perception of an object or event is an accurate reflection of its objective properties, not a subjective interpretation or construal. This often entails the concomitant belief that because one's own perception is veridical, what one perceives oneself should be similarly perceived by most everyone else.”

²¹ ASCH, S. E. **Social psychology**. New York: Prentice-Hall, 1952.

²² ICHHEISER, G. Misunderstandings in international relations. **American Sociological Review**, v. 16, 1951, p. 311-315

²³ PIAGET, J. **The language and thought of the child**. New York: Harcourt Brace, 1926

²⁴ PIAGET, J. **Judgment and reasoning in the child**. New York: Harcourt Brace, 1928

²⁵ “We may follow a practice or a tradition not because we like it, or even think it defensible, but merely because we think that most other people like it.”

Deste modo, as influências sociais podem interferir no nosso processo de escolha, na medida em que nos pressiona a seguir determinados pensamentos e comportamentos aceitos pela sociedade. Entretanto, Thaler e Sustein (2008) destacam dois motivos para a importância das influências sociais, ambos com efeitos positivos e negativos para a sociedade como um todo:

[...] Primeiro, a maioria das pessoas aprende com os outros. [...] Aprender com os outros é como os indivíduos e as sociedades se desenvolvem. Mas muitos dos nossos maiores equívocos também vêm dos outros. Quando as influências sociais fazem com que as pessoas tenham crenças falsas ou preconceituosas, então algum estímulo pode ajudar. A segunda [...] é que uma das maneiras mais eficazes de estimular (pelo bem ou pelo mal) é através da influência social. [...] Influências sociais também criaram milagres, grandes e pequenos. Em muitas cidades, incluindo a nossa, os donos de cães agora carregam sacolas plásticas quando andam com seus cães, e passear pelo parque tornou-se muito mais agradável como resultado. Isso aconteceu mesmo que o risco de ser multado por andar sem limpar o cocô de cachorro seja essencialmente zero.²⁶ (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 54)

Nesse caso, as influências sociais podem interferir no comportamento humano perante a sociedade, nas suas escolhas individuais e até na sua capacidade de interpretação do redor. Além disso, como visto no início desta subseção, percebe-se que, por conta das influências viscerais, o ser humano pode ser impulsivo diante de certas circunstâncias e que um “mastro de Ulisses” pode ser necessário para compensar sua falta de autocontrole. Por conta dessas influências intra e interpessoais, as preferências de um agente podem mostrar-se espúrias, sendo necessário analisar uma estratégia que seja eficiente para neutralizar as influências viscerais intensas e as influências sociais ofuscantes durante a tomada de decisão.

Aplicando esses conceitos no estudo de caso deste trabalho, muitas pessoas podem se cadastrar como doadoras por influências viscerais ou sociais. Por exemplo, na hora de se cadastrar, o indivíduo pode apresentar euforia e excitação, mas que vai se defasando ao longo dos anos e, por fim, pode se transformar em apatia quando a doação é solicitada. Outro caso é quando o indivíduo se sente socialmente pressionado a se cadastrar como doador, caso comum em mutirões e campanhas, situações em que a ilusão de que “os outros irão julgar se eu não me cadastrar” é mais evidente. Portanto, quando se trata de políticas públicas que

²⁶ “[...] First, most people learn from others. [...] Learning from others is how individuals and societies develop. But many of our biggest misconceptions also come from others. When social influences have caused people to have false or biased beliefs, then some nudging may help. The second [...] is that one of the most effective ways to nudge (for good or evil) is via social influence. [...] Social influences have also created miracles, large and small. In many cities, including ours, dog owners now carry plastic bags when they walk their dogs, and strolling through the park has become much more pleasant as a result. This has happened even though the risk of being fined for unclean dog walking is essentially zero.”

visem melhorar o quadro de doação de medula, o cadastramento visceralmente e socialmente influenciados devem ser levados em consideração.

2.3.3 Preferências Sociais

A teoria econômica tradicional baseia suas conclusões sobre o comportamento dos agentes econômicos a partir de uma conveniente simplificação que assume que todas as pessoas são egoístas e motivadas, exclusivamente, pelo interesse material próprio (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 01). Durante a década de 90, economistas experimentais conseguiram juntar provas contundentes que refutam a hipótese do agente unicamente auto interessado e sugerem a existência de preferências sociais entre os indivíduos. Mudar as preferências existentes seria como abrir uma caixa de Pandora, porque quase todos os comportamentos dos agentes poderiam ser previsíveis e explicados ao assumir a hipótese do egoísmo (*ibidem*, p. 30). Contudo, negligenciar os casos em que há desvios do interesse próprio pode comprometer o entendimento de questões centrais na economia (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 30).

Situações em que há preferências sociais estão ligadas a casos em que os indivíduos não só se preocupam com os recursos alocados a ele, mas, também, com os recursos alocados aos demais agentes relevantes (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 02). Dentre esse espectro, destacam-se a reciprocidade, senso de justiça, aversão à inequidade, preferências invejosas, cooperação e o altruísmo. Apesar de haver uma fração de indivíduos que possa se comportar de maneira egoísta, seu comportamento pode ser alterado com a mera inserção de um agente com preferências sociais. Por exemplo, na interação entre egoístas e agentes recíprocos, os primeiros podem evitar se comportar oportunisticamente se soubessem que os demais irão retaliar tal prática. Da mesma forma, os egoístas podem passar a cooperar se soubessem que os agentes recíprocos retribuiriam a ajuda (*ibidem*, P. 04). Dessa forma, a heterogeneidade das preferências sociais apresenta impactos significativos no ambiente econômico (FEHR; SCHIMIDT, 1999, p. 819).

Dando luz ao exemplo anterior, reciprocidade significa que as pessoas respondem gentileza com gentileza (reciprocidade positiva) e hostilidade com hostilidade (reciprocidade negativa), e o que vale na avaliação do comportamento não é só as consequências dos atos, mas, também

as intenções subjacentes (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 03. FALK; FISCHBACHER, 2000, p. 01). Isto é, a gentileza ou hostilidade dependerá não só da justiça de uma ação – equidade da distribuição da recompensa em relação ao conjunto de distribuições viáveis (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 03) -, como, também, da intenção ou motivo associados à ação – assim como, no direito penal, a classificação de homicídio em primeiro ou segundo grau dependem do grau de certeza de que a ação resultará na morte da vítima, a classificação em gentileza ou hostilidade dependerá do grau de intenção em se distribuir igualmente (FALK; FISCHBACHER, 2000, p. 03).

Segundo Fong (2001), o senso de justiça está ligado à equidade - e aversão a desigualdade - no sentido de que recompensas e rendas recebidas pelas pessoas devem ser proporcionais à contribuição que elas fizeram. Por conseguinte, o indivíduo avesso à desigualdade visa a distribuição igualitária de recursos:

Isso significa que eles são altruístas em relação a outras pessoas, ou seja, querem aumentar os pagamentos materiais das outras pessoas, se as compensações materiais delas estiverem abaixo de um valor de referência equitativo, mas sentem inveja, ou seja, querem diminuir os pagamentos materiais de outras pessoas, quando os pagamentos delas excedem o nível equitativo.²⁷ (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 02. Tradução própria)

Nesse sentido, segundo Fehr e Fischbacher (2002), a aversão à desigualdade apresenta relação com as preferências invejosas ou rancorosas no quesito redistribuição de renda. A diferença é que a redistribuição não visa à equidade, mas sim, como aponta Kirchsteig (1994) e Falk et al (2001), a valorização negativa do retorno material de um agente de referência, independentemente de sua renda presente ou se o mesmo se comportou de maneira justa ou injusta.

Ademais, a aversão à desigualdade se distancia da reciprocidade por ser um conceito que só se prende às consequências, ou seja, a intenção não apresenta papel algum; e pela finalidade da distribuição – o indivíduo avesso a desigualdade pune ou recompensa outra pessoa se, e somente se, isso diminuir a desigualdade entre a pessoa e seu oponente (FALK; FISCHBACHER, 2000, p. 04-05). Este último conceito é denominado por Fehr e Schimidt

²⁷ *“This means that they are altruistic towards other persons, ie, they want to increase the other persons' material payoffs, if the other persons' material payoffs are below an equitable benchmark, but they feel envy, ie, they want to decrease the other persons' payoffs, when the payoffs of the others exceed the equitable level”*

(1999) como aversão a desigualdade autocentrada, que é quando a pessoa não se preocupa com a existência da desigualdade per se, mas só com seus próprios pagamentos materiais em comparação com os pagamentos dos demais; divergindo da reciprocidade por esta recompensar ou punir independentemente da situação de desigualdade entre as partes (FALK; FISCHBACHER, 2000, p. 05).

Por outro lado, a reciprocidade também se distancia da cooperatividade e da retaliação por estes serem comportamentos que surgem porque os atores esperam por benefícios materiais no futuro, o que não acontece na reciprocidade – que é a resposta de uma ação gentil ou hostil sem que necessariamente haja ganhos materiais (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 03). Além disso, a reciprocidade e aversão à desigualdade são diferentes do altruísmo. Altruísmo é uma forma incondicional de bondade em que uma pessoa valoriza positivamente a alocação de recursos para um agente de referência (FEHR; FISCHBACHER, 2002, p. 03).

O entendimento dessa última forma de preferência social é essencial para a compreensão de ações com motivação altruísta, e que não necessariamente envolvam valores monetários, como a doação de sangue e medula óssea. Contudo, há uma distinção sutil entre comportamento pró-social e altruísmo. Segundo Saraglou (2013), comportamento pró-social é um termo descritivo, neutro, que denota um ato que beneficia terceiros, como uma ajuda ou doação. Já o altruísmo refere-se à qualificação avaliativa da motivação do comportamento pró-social como sendo direcionado para o outro, em vez de egocêntrica (SARAGLOU, 2013, p. 01). Dessa forma, o altruísmo pode ser equivalente à generosidade, benevolência, filantropia, caridade e voluntariedade no sentido de que são comportamentos pró-sociais. Portanto, de acordo com Saraglou (2013), todo altruísmo é pró-social – porque tem como intenção ajudar o próximo -, mas nem todo comportamento pró-social é altruístico – porque pode haver casos em que a pessoa ajude visando benefícios pessoais ou sociais, como no caso de doar medula óssea visando a isenção do pagamento de taxa de inscrição em concursos públicos.

Ellingsen e Johannesson (2007) acreditam que a generosidade e o ato voluntário são derivados de normas e valores que encorajam a doação de tempo e esforço. Contudo, a doação não monetária não visa somente o benefício do receptor, mas também a sensação de parecer generoso perante os seus olhos e de outras testemunhas (ELLINGSEN; JOHANNESSON,

2007, p. 02). A motivação do comportamento pró-social descrita por Ellingsen e Johannesson converge com a descrita por Becker (1974). Para este, o comportamento caridoso não é só motivado pelo desejo de melhorar o bem-estar do receptor, mas também como uma maneira de evitar o desprezo dos outros e receber aclamação social (BECKER, 1974, p. 1083). Já para Andreoni (1989) todo altruísmo seria impuro na medida em que tem como finalidade o recebimento de um “brilho quente”²⁸ como recompensa por ter feito sua parte.

Então, para os autores, muitas das ações generosas são como uma relação social de troca em que o comportamento generoso é retribuído com estima (reconhecimento pessoal) e opinião pública positiva (aclamação social) (ELLINGSEN; JOHANNESSEN, 2007, p. 02). Analisando sob essa perspectiva, não existiria altruísmo – pelo menos não na sua forma pura, uma vez que toda ação dessa natureza é motivada por algum tipo de retribuição. Por isso, Saroglou (2013) afirma que a distinção entre motivação altruísta e motivação egoísta é um debate controverso.

Contudo, será utilizado no decorrer deste trabalho o entendimento de motivação altruísta como todo comportamento pró-social cuja intenção seja a retribuição de estima, aclamação social e “brilho quente”. Desse modo, a doação de medula óssea com motivação altruísta seria aquela que tenha como intuito retribuição dos fatores citados, toda doação que busque benefícios além dos listados, como a isenção do pagamento de taxa de inscrição em concursos públicos, não seria necessariamente altruísta. Como será visto adiante, o tipo de motivação que guia a doação é um aspecto importante para determinar se o indivíduo cadastrado aceitará ou recusará fazer a doação quando solicitado.

²⁸ “warm glow”

3 PATERNALISMO LIBERTÁRIO E A ARQUITETURA DE ESCOLHAS

Como visto no capítulo 2, o ser humano está longe de ser onisciente, onipresente e com a possibilidade de tomada de decisões perfeitas. Contudo, apesar das suas limitações, ele consegue interpretar a situação (mesmo que de maneira enviesada), adaptar-se (na medida do possível) e fazer escolhas (mesmo que não ótimas). O problema surge quando nesse processo há prejuízos de qualquer natureza, tanto para o indivíduo, quanto para terceiros, prejuízos estes que poderiam ser evitados com a ajuda de um “espectador ativo” – um agente externo que se pressupõe apresentar julgamentos mais corretos que o indivíduo que está em um processo de escolha.

A fim de evitar que tal possibilidade ocorra, é preciso, em primeiro lugar, entender em que circunstâncias e por quais motivos essas ajudas são necessárias. E essa etapa fica mais evidente quando se tem conhecimento das “anomalias” do comportamento humano, que não apresentavam respaldo nas classificações convencionais, principalmente, após a disseminação do método experimental nas ciências sociais, e em especial na economia (ÁVILA; BIANCHI, 2015, p. 15). Com esse novo arsenal de evidências, foi possível respaldar a imprescindibilidade de se analisar os agentes econômicos durante o processo de tomada de decisão como seres humanos falhos e a necessidade de se utilizar “empurrões” para guiá-los no processo. Entre os aspectos que se deve levar em consideração estão as heurísticas e vieses cognitivos, a falta de autocontrole, a suscetibilidade a influências de outrem, preferências sociais e o uso da emoção na tomada de escolhas.

Portanto, serão apresentados e discutidos dois termos essenciais para a execução dos empurrões durante a tomada de decisão: o paternalismo libertário e a arquitetura de escolhas. Em linhas gerais, o paternalismo libertário é a ideia de que o Estado deve se portar como um pai (ou mãe), na medida em que guia o processo de escolha dos cidadãos, mas sem interferir na liberdade para tal. Ou seja, basicamente, é uma maneira de incentivar um comportamento visto como social e individualmente benéfico sem que haja qualquer tipo de coerção ou restrição das opções válidas. Assim, o uso de conceitos da economia comportamental pode guiar o comportamento individual para condutas que tragam benefícios ou simplesmente não tragam malefícios para a sociedade por meio da neutralização de vieses cognitivos.

Já a arquitetura de escolhas é o termo designado para a importância e a responsabilidade que a organização do contexto apresenta no processo decisório de um indivíduo (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 03). E a efetivação do termo só é possível graças aos *nudges* (empurrões, incentivos ou estímulos). Um *nudge* é “um aspecto da arquitetura de escolha que altera o comportamento das pessoas de uma forma previsível, sem criar proibições ou alterar os incentivos econômicos” (ÁVILA; MENEGUIN, 2015, p. 213). Isto é, há uma reformulação do contexto como uma situação é apresentada de acordo com os vieses comportamentais que estão presentes no processo de tomada de decisão dos seres humanos – a impaciência pelos resultados, os problemas com autocontrole e as ações guiadas pelo estado emocional. Mas, é preciso estabelecer a diferença entre o *nudge* que é a base para a concretização do paternalismo libertário e a manipulação, o que muitas vezes pode ser confundido.

3.1 SER OU NÃO SER PATERNALISTA?

Levando em consideração a abordagem do segundo capítulo, percebe-se que os indivíduos em muitos domínios não apresentam suas verdadeiras preferências porque não exibem expectativas racionais, falham ao fazer previsões, usam heurísticas que levam a erros sistemáticos e, por conseguinte, têm como resultado escolhas que variam dependendo da forma como são apresentadas, da forma como são interpretadas, das circunstâncias envolvidas, das regras estabelecidas, dos valores subjetivos, do ponto de partida e da maneira como os outros irão julgar (THALER; SUSTEIN, 2003b, p. 03).

Tendo em vista essas particularidades que envolvem o processo decisório dos agentes econômicos, podemos concluir que o comportamento humano apresenta “anomalias” que encorajam escolhas subótimas e que não são totalmente eficientes. Deste modo, seria positivo o estabelecimento de algum mecanismo de redirecionamento da atenção dos agentes e auxílio no processamento das informações, principalmente quando a tomada de decisão se dá sob circunstâncias adversas e passíveis de influência. Uma vez que muitas das consequências das escolhas irracionais podem gerar efeitos negativos no ponto de vista macro - como problemas de saúde pública e inadimplência -, uma saída concreta seria ações dos próprios governos para incentivar comportamentos social e individualmente benéficos.

Mas, essa estratégia é algo que alguns pensadores abominam e para entendê-los é preciso compreender a importância da liberdade de escolha, assim como o papel que os governos devem apresentar em suas visões. Um desses pensadores foi Mill, fervoroso defensor do liberalismo. Em sua obra “Da Liberdade”, lançada em 1859, ele estabelece o “princípio da liberdade”:

Esse princípio é que o único fim para o qual os seres humanos estão autorizados a interferir, individual ou coletivamente, na liberdade de ação de qualquer indivíduo é a sua própria proteção. Que o único propósito pelo qual o poder pode ser legitimamente exercido sobre qualquer membro de uma comunidade civilizada, contra sua vontade, é evitar danos a outros. Seu próprio bem, seja físico ou moral, não é uma garantia suficiente. Ele não pode legitimamente ser compelido a fazer ou a desistir porque será melhor para ele fazê-lo, porque isso o fará mais feliz, porque, nas opiniões dos outros, fazê-lo seria sensato, ou até mesmo correto.²⁹ (MILL, 2003, p. 94-95)

Como pode ser visto, esse princípio implica que todo o esforço legislativo com o propósito de impedir que os indivíduos façam más escolhas em suas vidas é inadmissível. Respeitando a liberdade dos outros, cada pessoa tem o direito de decidir o caminho de sua vida como bem entender (GALVÃO, 2005, p. 12). Dessa maneira, segundo a visão dos libertários, somente os próprios indivíduos seriam capazes de escolher a melhor opção para eles, uma vez que seriam capazes de prever os resultados das diversas alternativas e pesar suas respectivas consequências (BOAZ, 1997, p. 95). Para assegurar esse direito à escolha, os indivíduos formaram os governos. Mas, de acordo com Boaz (1997), o governo é uma instituição perigosa que precisa ser restringida, geralmente por alguma constituição escrita que enumere e limite seus poderes.

Conforme Friedman e Friedman (1980), a importância do governo reside em quatro funções: aplicar lei e ordem; prover meios de formular regras de conduta; facilitar transporte e comunicação; e supervisionar a emissão de moeda. Assim, sua periculosidade surge quando ele age fora dessas funções. Ações governamentais que restrinjam a tomada de decisões individuais apresentam dois problemas arraigados: um de incentivo e outro totalitário (BOAZ, 1997, p. 12). O problema de incentivo surge quando o indivíduo não se sente motivado a se

²⁹ “That principle is, that the sole end for which mankind are warranted, individually or collectively, in interfering with the liberty of action of any of their number, is self-protection. That the only purpose for which power can be rightfully exercised over any member of a civilized community, against his will, is to prevent harm to others. His own good, either physical or moral, is not a sufficient warrant. He cannot rightfully be compelled to do or forbear because it will be better for him to do so, because it will make him happier, because, in the opinions of others, to do so would be wise, or even right.”

esforçar e trabalhar eficientemente para superar seus defeitos e fazer escolhas construtivas em sua vida. Já o problema totalitário sempre aparece quando há concentração de poder e a irresistível tentação de abusá-lo (BOAZ, 1997, p. 12).

A tentação ocorre pelo simples fato de o governo ser composto por indivíduos tão auto interessados quando os demais (BOAZ, 1997, p. 193). Destarte, o governo acaba sendo também uma “organização que é amplamente conhecida como tendo o monopólio do uso legítimo da força ou a ameaça da força como o meio pelo qual alguns de nós podem legitimamente impor restrições através da força sobre outros de nós”³⁰ (FRIEDMAN; FRIEDMAN, 1980, p. 28). Segundo Boaz (1997), o poder do governo sobre as pessoas corrompe o comportamento dos indivíduos. Por exemplo, a imposição de tarifas e regulações desincentivariam a produção de riqueza, e os programas de transferências governamentais reduziriam os incentivos para economizar, ao trabalho, e ao altruísmo – ajudar familiares e amigos em caso de doença, incapacidade ou aposentadoria (BOAZ, 1997, p. 13).

Por isso, a restrição do governo e a liberdade de escolha devem ser adotadas para possibilitar que os indivíduos cooperem um com o outro sem a coerção ou direção central corruptiva (FRIEDMAN, FRIEDMAN, 1980, p. 03). Portanto, o libertarianismo tem como base o individualismo que é benéfico para toda a sociedade: “tratando adultos como adultos, deixando-os tomar suas próprias decisões, mesmo quando cometem erros e confiando neles para encontrar as melhores soluções para suas próprias vidas”³¹ (BOAZ, 1997, p. 104). Contudo, muitas pessoas acabam sendo seduzidas pela ideia de uma postura mais ativa dos governos pelo bem que eles nessa condição podem proporcionar (FRIEDMAN; FRIEDMAN, 1980, p. 05).

O outro lado da moeda defende que os indivíduos não seriam tão conscientes dos erros que podem cometer e das consequências de suas decisões, e por isso precisariam da ajuda de um espectador ativo, geralmente o Estado, que os auxiliasse nos julgamentos. Interferências nesse

³⁰ *"It is also the agency that is widely regarded as having a monopoly on the legitimate use of force or the threat of force as the means through which some of us can legitimately impose restraints through force upon others of us."*

³¹ *"[...] Treating adults as adults, letting them make their own decisions even when they make mistakes, trusting them to find the best solutions for their own lives."*

sentido são denominadas paternalistas. E essa é a essência do paternalismo: “o governo desconfiando do julgamento do indivíduo”³² (GRAND; NEW, 2015, p. 02). Para ser qualificada como tal, a ação deve apresentar três elementos controversos: a) restringir de algum modo a liberdade ou autonomia do indivíduo; b) restringi-las visando a promoção do bem-estar do próprio indivíduo; c) e fazê-las sem o consentimento do indivíduo (GRAND; NEW, 2015, p. 22).

Contudo, não há um consenso quanto às características elencadas, porque muitas vezes as pessoas interpretam de maneira subjetiva termos abstratos como liberdade, autonomia, bem-estar e consenso (GRAND; NEW, 2015, p. 08). Além do mais, “não importa com que cuidado se tente definir um conceito, um exemplo da vida real pode não se encaixar clara e inequivocamente dentro ou fora de um limite definicional”³³ (GRAND; NEW, 2015, p. 08). Portanto, o que interessa não é a definição da ação paternalista *per se*, mas a razão pela qual ela está sendo adotada.

De acordo com a definição feita por Dworkin (1972), o paternalismo é “a interferência na liberdade de ação de uma pessoa justificada por razões referentes exclusivamente ao bem-estar, felicidade, necessidades, interesses ou valores da pessoa coagida”³⁴ (DWORKING, 1972, p. 65). Já Gert e Culver (1976) sugerem que o paternalismo intervém na liberdade de julgamento do indivíduo paternalizado visando garantir o seu bem-estar, mesmo que para isso ocorra violação de uma regra moral – como o respeito à vontade alheia ou honestidade. Tome como exemplo dois sujeitos, “A” e o “S”:

“A” está agindo paternalisticamente em relação a “S” se, e somente se, o comportamento de “A” (corretamente) indica que “A” acredita que: (1) sua ação é para o bem de “S”; (2) ele está qualificado para agir em nome de “S”; (3) sua ação envolve a violação de uma regra moral (ou fazer aquilo que exigirá que ele a viole) em relação a “S”; (4) ele é justificado em agir em nome de “S”, independentemente do consentimento passado, presente ou imediatamente futuro (livre, informado) de

³² “[...] *The government mistrusting the individual’s judgment.*”

³³ “[...] *no matter how carefully one tries to define a concept, a real-life example may not neatly and unambiguously fall within or without a definitional boundary.*”

³⁴ “[...] *interference with a person’s liberty of action justified by reasons referring exclusively to the welfare, good, happiness, needs, interests or values of the person being coerced.*”

“S”; (5) “S” acredita (talvez falsamente) que ele (S) geralmente sabe o que é para seu próprio bem.³⁵ (GERT; CULVER, 1976, p. 49-50).

Pode-se perceber que as definições acima de paternalismo têm em comum a interferência da liberdade do indivíduo com a finalidade de ajudá-lo. Contudo, a interferência da liberdade não necessariamente significa o uso de coerção. E a coerção pode ser usada sem que necessariamente haja interferência da liberdade, como por exemplo, um médico dando o diagnóstico para um paciente contra a sua vontade – o paciente está sendo coagido a ouvir a má notícia, mas poderia muito bem sair do consultório se assim desejasse (GRAND; NEW, 2015, p. 10). Apesar de não haver interferência da liberdade, o último caso é definido como uma ação paternalista. Portanto, é preciso introduzir outro termo que abranja esses casos. O termo é autonomia.

Segundo Feinberg (1986), autonomia está ligada à noção de fazer as próprias leis, ter controle, ser independente, autogoverno, autodeterminação. E completa:

O cerne da ideia de autonomia é o direito de fazer escolhas e decisões - o que colocar em meu corpo, quais contatos com meu corpo permitir, onde e como mover meu corpo pelo espaço público, como usar meus bens e propriedades físicas, quais informações pessoais devem ser divulgadas aos outros, quais informações devem ser ocultadas e muito mais.³⁶ (FEINBERG, 1986, p. 54)

Por isso, Dworking (1983) amplia sua definição anterior para abranger a interferência na autonomia como aspecto crucial para que haja paternalismo: “Deve haver uma violação da autonomia de uma pessoa. [...] Deve haver uma usurpação da tomada de decisões, seja impedindo que as pessoas façam o que decidiram ou interferindo na maneira como chegam às suas decisões”³⁷ (DWORKING, 1983, p. 107). Assim, a interferência na autonomia pode

³⁵ “A is acting paternalistically toward S if and only if A’s behavior (correctly) indicates that A believes that: (1) his action is for S’s good; (2) he is qualified to act on S’s behalf; (3) his action involves violating a moral rule (or doing that which will require him to do so) with regard to S; (4) he is justified in acting on S’s behalf independently of S’s past, present, or immediately forthcoming (free, informed) consent; (5) S believes (perhaps falsely) that he (S) generally knows what is for his own good.”

³⁶ “The kernel of the idea of autonomy is the right to make choices and decisions—what to put into my body, what contacts with my body to permit, where and how to move my body through public space, how to use my chattels and physical property, what personal information to disclose to others, what information to conceal, and more.”

³⁷ “There must be a violation of a person’s autonomy. [...] There must be a usurpation of decision-making, either by preventing people from doing what they have decided or by interfering with the way in which they arrive at their decisions.”

envolver coerção, omissão (retenção de informações, recusa a cooperar) ou manipulação (desinformação ou fraude) (GRAND; NEW, 2015, p. 10).

Portanto, ao agir paternalisticamente, estaríamos tomando a posição do julgamento autônomo do indivíduo paternalizado, tendo em mente que tal julgamento é supostamente questionável, no ponto de vista do bem-estar do próprio indivíduo. Isto é, nosso julgamento estaria usurpando o julgamento do indivíduo em questão (GRAND; NEW, 2015, p. 11). Contudo, a interferência na autonomia não necessariamente significa que haverá usurpação do julgamento. Conforme Archard (1990), o paternalismo também pode acontecer quando uma opção ou oportunidade de escolha é negada ou limitada, e nesse caso não há interferência na tomada de decisão. Ou seja, o indivíduo julgaria de forma autônoma, mas haveria interferência na autonomia por haver omissão de uma das opções. Além do mais, segundo Grand e New (2015), intervenções consideradas paternalísticas como subsídios à arte e cultura não restringem as opções, “elas parecem estar ampliando a liberdade ou a autonomia”³⁸ (GRAND; NEW, 2015, p. 22).

Outro aspecto do paternalismo é procurar fazer bem ao receptor e não o prejudicar. Portanto, um governo que age cruelmente ou que vise simplesmente sustentar sua continuidade no poder não estaria atuando de maneira paternalista (GRAND; NEW, 2015, p. 17). Além do mais, para a intervenção adotada ser dita paternalista, deverá ter como princípio promover o bem-estar da pessoa cujo julgamento seria questionável, e de ninguém mais (*ibidem*, p. 16). Se por acaso o Estado agir com o intuito de proteger o resto da população das consequências das ações de uma pessoa cujo julgamento seja falho, a intervenção não seria paternalista. Porém, a intervenção, ao corrigir o julgamento anômalo de um indivíduo, não deixaria de ser paternalista se beneficiasse outra pessoa ou grupo de pessoas em algum grau (GRAND; NEW, 2015, p. 16). Portanto, restringir a liberdade ou autonomia de um indivíduo com a intenção de prevenir que ele prejudique outra pessoa ou grupo de pessoas, ou para promover o bem de outra pessoa além do indivíduo paternalizado não é classificado como uma medida paternalística (CLARKE, 2002, p. 02).

Portanto, a intervenção pretende subverter ou restringir a busca daquilo que o indivíduo paternalizado considera como bom para ele (GRAND; NEW, 2015, p. 18). Deste modo, não

³⁸ “[...] they seem to be freedom- or autonomy- enhancing.”

se deve classificar ações meramente desagradáveis, como por exemplo jogos de azar, como causadoras de danos a terceiros (*ibidem*, p. 17). Por outro lado, ações que são essencialmente egoístas, como ficar bêbado, poderia ser vista como potencialmente danosa para outras pessoas sob certas circunstâncias: por exemplo, se um indivíduo é predisposto a ser violento quanto ingere álcool, então o governo poderia justificar sua atuação (GRAND; NEW, 2015, p. 17). Logo, a intervenção paternalista não deve ser legitimada a partir de interpretações subjetivas como moralidade e socialmente correto, mas sim analisando situações em que a falha de julgamento dos indivíduos potencialmente possa trazer prejuízos tanto para o mesmo quanto para outros.

A terceira característica da prática paternalista é a falta de consentimento do indivíduo. Alguns autores argumentam que essa propriedade é redundante e de certa forma ilógica. Segundo Clarke (2002), como o paternalismo “visa fechar uma opção que estaria aberta [...] a fim de promover o bem [do paternalizado]” (CLARKE, 2002, p. 01), não importa se o receptor concorde, seja indiferente ou mesmo peça pela intervenção. Ademais, como a ação paternalista atua centralmente na deficiência de raciocínio ou julgamento, o indivíduo não estaria ciente de que o seu julgamento em particular seria falho (GRAND; NEW, 2015, p. 19). Por isso, “seria logicamente incoerente que os indivíduos fizessem o seu próprio julgamento em relação às decisões que eles têm de tomar e, simultaneamente, consentir que esse julgamento fosse substituído pelo julgamento do governo”³⁹ (*ibidem*, p. 23).

Ademais, leis aplicadas à população, ao invés de um indivíduo em especial, serão não-consensuais a partir do momento que o indivíduo não pode significativamente consentir a sua aplicação (GRAND; NEW, 2015, p. 20). Portanto, a maioria das leis e políticas públicas são suficientemente controversas para uma parcela da população, que se oporá a elas, e o paternalismo não seria desqualificado por causa disso. Deste modo, pode-se concluir que as leis sempre falharão em obter consenso de alguns daqueles a quem se aplica, tornando a questão de definição de consentimento redundante (GRAND; NEW, 2015, p. 20). Dito de outra forma, como sempre haverá falta de consentimento de alguma parcela do público-alvo, então esta característica acabaria sendo pleonástica na definição de uma medida paternalista.

³⁹ “For it would be logically incoherent for individuals to make their own judgment concerning decisions they have to make, and simultaneously to consent to having that judgment replaced by the government’s judgment.”

Dworkin (1983) usa como exemplo a decisão de pôr fluoreto no abastecimento de água para melhorar a saúde bucal dos cidadãos. “A restrição à minoria [que é obrigada a beber água fluoretada] não é motivada por considerações paternalistas, mas pelos interesses de uma maioria que deseja promover seu próprio bem-estar”⁴⁰ (DWORKIN, 1983, p. 110). Contudo, Dworkin (1972) também usa como exemplo de medidas paternalistas leis que regulam certos tipos de conduta sexual, como, por exemplo, homossexualidade, entre adultos que consentem em privado; e leis que regulam o uso de certas drogas que podem ter consequências nocivas para o usuário, mas que não levam à conduta antissocial. Por isso, deve-se ter em mente que a intervenção estatal paternalística não deve ser utilizada para a aprovação de leis e políticas públicas controversa e não consensuais com a justificativa de que seria o melhor para a população (GRAND; NEW, 2015, p. 22).

A lógica da substituição do julgamento dos indivíduos pelo julgamento do governo deve ser usada para aprimorar os meios pelos quais os indivíduos atingirão seus fins, e não deve, em hipótese alguma, ser usada com a finalidade descrita anteriormente:

A intenção de promover o bem do indivíduo deve permanecer como parte integrante da definição [do paternalismo], mas agora o bem definido pelo governo, não necessariamente será o bem definido pelo indivíduo. É claro que o governo pode aceitar a concepção de bem do próprio indivíduo como aquilo que deveria ser promovido; de fato, [...] deveria fazer exatamente isso. Suas intervenções paternalistas deveriam ser limitadas a substituir seu julgamento pelo do indivíduo apenas quando houvesse uma falha dos meios pelos quais o indivíduo tenta alcançar sua percepção do bem, aprimorando-o onde o governo pudesse fazer melhor.⁴¹ (GRAND; NEW, 2015, p. 23. Tradução própria).

Em suma, é preferível definir o paternalismo exercido pelo governo não pela própria intervenção ou suas consequências, mas em termos do julgamento e da capacidade de raciocínio do indivíduo (GRAND; NEW, 2015, p. 22-23). Assim, de acordo com Grand e New (2015), a lógica do paternalismo é não acreditar na capacidade dos indivíduos de escolher o que é melhor para eles, no sentido de promover o seu bem-estar. Portanto, “sem as

⁴⁰ *“The restriction on the minority [who are obliged to drink fluoridated water] is not motivated by paternalistic considerations, but by the interests of a majority who wish to promote their own welfare.”*

⁴¹ *“The intention to promote the individual’s own good must remain an integral part of the definition, but it is now that good as defined by the government, not necessarily as defined by the individual. Of course, the government may accept the individual’s own conception of his good as that which ought to be promoted; indeed, [...] it should do precisely that, and that its paternalistic interventions should be confined to substituting its judgment for the individual’s only both where there has been a failure of the means by which the individual tries to achieve his perception of the good, and where the government could do better.”*

intervenções, o julgamento do indivíduo deixará de promover seu próprio bem ou, pelo menos, não o promoverá com tanto sucesso quanto promoveria com a intervenção em vigor”⁴² (GRAND; NEW, 2015, p. 22). As intervenções do governo poderiam vir na forma de sanções, como, por exemplo, multando motociclistas que não usam capacete ou prendendo médicos sem licença; de omissão de informações da população, como, por exemplo, banindo a divulgação de pesquisas controversas; ou de ingestão de informação que o indivíduo não solicitou (GRAND; NEW, 2015, p. 11). E, com tanto poder em mãos, como poderíamos ter certeza de que o governo agirá ética e eficientemente em suas intervenções?

Inevitavelmente, é possível estender a conclusão dos comportamentos anômalos e falhas de julgamento feita no capítulo anterior - sobre o comportamento do indivíduo na perspectiva neoclássica e da teoria comportamental - para a esfera pública: se o Estado é formado por agentes também suscetíveis às anomalias comportamentais e falhas de julgamento, a credibilidade de políticas públicas de natureza paternalista estaria comprometida em algum grau (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 08). Ademais, além de ser vulnerável aos vieses, heurísticas e influências, na prática, é difícil para o governo diferenciar o agente autodestrutivo do dito “racional” (*ibidem*, p. 07). Além do mais, de acordo com Benjamin e Laibson (2003), caso se conclua que os agentes privados geralmente fazem más escolhas – ou escolhas que sofrem influências de vieses psicológicos, então, também, deve se preocupar com as escolhas que eles fazem durante as eleições dos agentes públicos. Afinal, processos eleitorais são altamente suscetíveis a influências sociais e emocionais, levando eleitores a apoiarem candidatos por razões que têm pouco a ver com as propostas defendidas (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 08).

Se atores privados às vezes elegem líderes ruins, quanto poder queremos que os governos tenham? Naturalmente, queremos que os bons governos tenham muito poder e os maus governos não tenham poder, mas essa autoridade contingente não é uma opção realista. Em um mundo comportamental, pode ser melhor ter um governo relativamente sem poder, circunscrito por freios e contrapesos e obstáculos constitucionais, em vez de um governo ativista que tenha o poder de regular intimamente a vida de seus cidadãos. É preocupante lembrar que o Partido Nazista chegou ao poder por meio de um processo eleitoral imperfeito, mas ainda substancialmente democrático. Em retrospectiva, a Alemanha teria ficado muito melhor se seu governo tivesse sido mais contido e menos capaz de cumprir sua agenda política ativista.⁴³ (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 09. Tradução própria)

⁴² “Without this intervention, the individual’s judgment will fail to promote her own good, or at least not promote it as successfully as it would be promoted with the intervention in place.”

⁴³ “If private actors sometimes elect bad leaders, how much power do we want governments to have? Naturally, we want good governments to have lots of power and bad governments to have no power, but such contingent

Os perigos de uma agenda política ativista são ainda mais evidentes quando se leva em consideração as ferramentas de *marketing* disponíveis. Os líderes de Estado apresentam um arsenal de mecanismos que podem moldar opiniões públicas e explorar as vulnerabilidades psicológicas presentes nos cidadãos, como mídias enviesadas, propaganda, patrocínio, demagogia e outras formas de promoção política (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 09). Ademais, esses tipos de ferramentas podem ser utilizados para que os governos de situação possam, em última instância, subverter a voz de independência do eleitorado e determinar seu próprio destino político, garantindo sua perpetuação no poder (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 09).

Portanto, governos autoritários, disfuncionais e corruptos não devem ser encorajados a utilizar medidas paternalistas, uma vez que eles podem utilizá-las para extrair renda e realizar outras atividades governamentais contraproducentes (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 09). Seja a ameaça o totalitarismo ou a corrupção, mecanismos legais, como constituições, que visem restringir o governo “pode ser uma peça fundamental para o aconselhamento sobre políticas comportamentais”⁴⁴ (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 09) e prevenção contra demagogos políticos.

De forma a conciliar a necessidade de se neutralizar as anomalias comportamentais dos indivíduos e a (de certa maneira duvidosa) intenção do Estado ao elaborar políticas públicas de tal natureza, surge o conceito de **paternalismo libertário**. O termo paternalismo reside na legitimidade dada aos agentes públicos em tentar conduzir o comportamento das pessoas com o intuito de melhorar suas escolhas e aumentar o seu bem-estar. Já o aspecto libertário encontra-se na insistência direta de que as pessoas devem ser livres para escolher ou descartar as opções analisadas por elas (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 05). Assim, o paternalismo libertário tenta conciliar a pretensiosidade do paternalismo com a complacência do libertarianismo.

authority is not a realistic option. In a behavioral world it might be best to have a relatively powerless government, circumscribed by checks and balances and constitutional hurdles, rather than an activist government that is empowered to intimately regulate the lives of its citizens. It is sobering to recall that the Nazi Party came to power through an imperfect but still substantially democratic electoral process. In retrospect, Germany would have been much better off if its government had been more hamstrung and less able to carry out its activist policy agenda.”

⁴⁴ “[...] may be a key piece of behavioral policy advice.”

Tal estratégia tem como espinha dorsal encorajar comportamentos desejáveis sem eliminar a liberdade de escolha dos cidadãos. Dessa forma, acredita-se que é quase sempre possível elaborar políticas públicas que canalizem comportamentos construtivos sem reduzir a capacidade de escolha dos envolvidos (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 11). A lógica por trás de seu funcionamento reside na introdução de pequenos obstáculos comportamentais nas escolhas contraproducentes, influenciando, assim, o processo decisório sem efetivamente restringir as opções disponíveis (BENJAMIN; LAIBSON, 2003, p. 11) – e é nesse ponto que a economia comportamental mostraria a importância de seu papel. Uma vez que as políticas públicas não teriam natureza coercitiva e apresentariam impactos pontuais e não limitantes, esse tipo de estratégia é justificável pelo benefício de salvaguardar algum possível resultado negativo em decorrência da complexidade que o governo enfrentaria ao “nos proteger de nós mesmos” (BENJAMIM; LAIBSON, 2003, p. 13).

Contudo, muitos ainda temem o uso de paternalismo pelo Estado – especialmente os libertários - e isso se deve à combinação de uma suposição falsa e dois equívocos. A suposição falsa é a de que as pessoas sempre escolhem o que é de seu melhor interesse, ou pelo menos são escolhas melhores que as que seriam feitas por outra pessoa (THALER; SUSTEIN, 2003a, p. 175. THALER; SUSTEIN, 2008, p. 09). Como vimos no capítulo anterior, vieses psicológicos, emocionais e influências sociais podem interferir em nosso processo decisório, sendo assim, muitas de nossas decisões podem não refletir nossos verdadeiros desejos.

O primeiro equívoco é o de que há alternativas viáveis para o paternalismo (THALER; SUSTEIN, 2003a, p. 175). Mas, em muitas situações, algumas organizações têm que tomar decisões que podem e vão afetar nas escolhas de outras pessoas. Para ilustrar, Thaler e Sustain (2003a) usam como exemplo a cantina de uma empresa. Sabendo que a ordem como os alimentos são apresentados afetam nas escolhas dos frequentadores, o diretor poderia, então, decidir entre organizar os alimentos de maneira que melhorasse as escolhas dos clientes, fazendo-os comer alimentos mais saudáveis; poderia organizá-los de maneira aleatória; ou poderia organizá-los de maneira que os clientes consumam alimentos menos saudáveis. Dentre as três opções disponíveis pelo diretor, somente uma apresenta-se de maneira paternalista, e é aí que o seu uso se torna apelativo.

Ademais, o exemplo nos auxilia na explicação do segundo equívoco, o de que o paternalismo sempre envolve coerção. Como pode ser visto, nenhum consumidor será forçado a se alimentar de maneira saudável, ele ainda será livre para escolher dentre as opções disponíveis, podendo alimentar-se da forma como desejar. Portanto, até mesmo o libertário mais fervoroso deverá concordar que há certos tipos de paternalismo – aqueles que não envolvem coerção – que podem ser adotados (THALER; SUSTEIN, 2003a, p. 175). Além disso, ao deixar espaço para liberdade de escolha, os riscos das intervenções confusas ou mal planejadas são reduzidos ao dar oportunidade para os indivíduos recusarem a solução escolhida pelo planejador (THALER; SUSTEIN, 2003b, p. 7).

Pressões de mercado e a frequentemente ampla gama de opções possíveis podem dificultar a execução de intervenções paternalistas. Mas, Thaler e Susteain (2003b) destacam a inevitabilidade em se usar o paternalismo quando se sabe que até mesmo a opção padrão e o ponto de partida (como no exemplo da cantina) poderiam influenciar nas escolhas dos indivíduos. Desta forma, o mesmo se aplicaria para as decisões e planejamentos feitos pelos governos no estabelecimento de leis, por exemplo (THALER; SUSTEIN, 2003b, p. 15).

O termo paternalismo libertário pode parecer desanimador, contraditório e “ponderado por estereótipos da cultura popular e da política que o torna pouco atraente para muitos”⁴⁵ (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 05), mas ele é responsável por conciliar a inevitabilidade em se usar o paternalismo – ao levar em consideração que as preferências dos indivíduos são instáveis e mal formadas – com a imprescindibilidade de se agir de maneira não coercitiva e garantir a liberdade de escolha. O paternalismo libertário utiliza de esforços autoconscientes de instituições públicas e privadas para direcionar a escolha das pessoas, ao mesmo tempo em que impõe custos triviais para aqueles que não aderirem à opção determinada pelo planejador (THALER; SUSTEIN, 2003b, p. 04). Sob essas circunstâncias, o objetivo central da estratégia deve ser evitar efeitos aleatórios, inadvertidos, arbitrários ou prejudiciais e produzir situações em que as pessoas sejam capazes de escolher opções que promovam seu bem-estar, adequadamente definidas (*ibidem*, p. 42).

⁴⁵ “[...] weighted down by stereotypes from popular culture and politics that make them unappealing to many.”

Trazendo o que foi discutido para o objeto deste trabalho, por um lado, seria inconsequente simplesmente deixar que pessoas que não apresentem intenção em doar se cadastrem como doadoras de medula óssea, haja vista que a efetuação do cadastro inflige custos para os órgãos responsáveis e custos psicológicos para os pacientes e familiares. Como a ideia deste trabalho é evitar o uso de medidas coercitivas para solucionar os problemas detectados, a intenção é utilizar o paternalismo libertário como alternativa, fazendo uso de políticas públicas que visem a minimização de falhas de julgamentos sem a restrição ou coerção da escolha e perda de autonomia. Para isso, é importante entender a importância que a forma que a política pública apresentará.

3.2 O DESIGN DAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Conforme discutido no segundo capítulo, de acordo com a teoria da economia comportamental, a sociedade não é constituída de humanos absolutamente racionais, e, por conseguinte, a suscetibilidade ao erro também deve ser levada em consideração quando se discute o processo decisório e o livre-arbítrio. A preocupação surge no custo que a liberdade pode gerar para os indivíduos que fazem más escolhas, e pela sociedade que se sente obrigada a ajudá-los (KAHNEMAN, 2012, p. 515). E nessa perspectiva que o paternalismo libertário surge como uma estratégia válida de direcionamento de escolhas. Contudo, a ideia não é a construção de um Estado que force os cidadãos a terem uma dieta balanceada ou a assistirem apenas a programas de televisão de cunho cultural, mas sim um Estado que possa dar um empurrão nas pessoas para que elas possam tomar decisões condizentes com seus próprios interesses de longo prazo (*ibidem*, p. 516). Portanto, sabendo que as pessoas fazem más escolhas e que precisam de alguma interferência, como proceder? Qual medida deverá ser adotada para corrigi-las e, ao mesmo tempo, não contestar os valores da liberdade e autonomia?

Quando se fala em paternalismo, a primeira impressão que temos é que as intervenções governamentais só são possíveis por meio de proibição, regulação e coerção. E, quando se tenta harmonizar valores que são de certa forma contraditórios - como intervir, respeitando a liberdade e autonomia, é que a relevância da economia comportamental fica evidente. Levando em consideração as falhas de julgamento e a racionalidade limitada, há maneiras mais sutis de se influenciar no processo decisório dos indivíduos. Como, por exemplo, ao

mudar as condições as quais os indivíduos fazem as escolhas, a decisão pode ser influenciada e o impacto na autonomia é supostamente minimizado (GRAND; NEW, 2015, p. 134). Portanto, o estudo do comportamento humano e a análise das falhas de julgamento são imprescindíveis quando se coloca em pauta o direcionamento de escolhas de maneira não coercitiva. Para tal, é preciso entender que os instrumentos usualmente utilizados pelo Estado são as políticas públicas. Para Kahneman (2012),

As políticas públicas são em última instância sobre pessoas, o que elas querem e o que é melhor para elas. Toda questão envolvendo políticas públicas implica pressuposições acerca da natureza humana, em particular sobre as escolhas que as pessoas podem fazer e as consequências de suas escolhas para si mesmas e para a sociedade (KAHNEMAN, 2012, p. 180).

Por essa perspectiva, é possível entender a importância que o entendimento do comportamento humano apresenta quando se trata das políticas públicas. Mas, para entender como a economia comportamental pode melhorar as políticas públicas, é preciso primeiro esclarecer a sua importância e o seu processo de formulação. Para Freire et al (2017), o governo, no papel de instância máxima de administração executiva, apresentaria legitimidade para conduzir políticas públicas que priorizassem o atendimento de demandas sociais, garantindo padrões minimamente aceitáveis de educação, saúde, renda e seguridade social. De acordo com Souza (2006), como ramo da ciência política, o estudo das políticas públicas busca entender como e porque os governos optam - ou não - por determinadas ações específicas que influenciariam a vida dos cidadãos. Portanto, as políticas públicas são um dos instrumentos mais potentes a serviço do gestor público que têm como intuito o estabelecimento de programas de atuação que antecipem e dissipem problemas (LINDBLUM, 1991, p. 06). Rodrigues (2010)⁴⁶, citado por Freire et al (2017), completa:

Políticas públicas são ações de Governo, portanto, são revestidas da autoridade soberana do poder público. Dispõem sobre “o que fazer” (ações), “aonde chegar” (metas ou objetivos relacionados ao estado de coisas que se pretende alterar) e “como fazer” (estratégias de ação) (RODRIGUES, 2010, p. 53 apud Freire et al, 2017, p. 31).

Assim, a ação governamental, na forma de políticas públicas, apresenta etapas de diagnóstico, formulação e implantação. Contudo, a elaboração de políticas públicas não é um processo ordenado e racional, como a introdução, desenvolvimento e conclusão de um artigo acadêmico (LINDBLUM, 1991, p. 12-13). Por exemplo, a solução de um problema de um

⁴⁶ RODRIGUES, M. M. A. **Políticas Públicas**. São Paulo: Publifolha, 2010.

determinado grupo pode significar a criação de outro problema para outro grupo distinto; algumas políticas públicas podem ter sido criadas para corrigir as consequências de políticas públicas anteriores, fazendo com que muitas vezes a fase de implantação e elaboração se confundam; e, às vezes, as políticas públicas são criadas através do comprometimento dos agentes formuladores, sem que ninguém tenha em mente os reais problemas envolvidos em sua elaboração (LINDBLUM, 1991, p. 13).

Este último ponto é essencial para entender a grande questão deste trabalho. A lei 13.656/2018 foi sancionada sem que houvesse o real entendimento do quadro e os desafios que cercam a doação de medula óssea no Brasil. A lei apresenta como principal incentivo o cadastramento de doadores ao garantir privilégios para quem o faça, mas não cria nenhum estímulo para que a doação seja efetivamente realizada, uma vez que a recusa em doar é uma opção válida e aceita a todo instante. Portanto, esta ação governamental é uma possível responsável pela necessidade da elaboração de políticas públicas que visem o incentivo a doação, e, não somente, ao cadastro de doadores.

Apesar de ser um processo dinâmico, a formulação de políticas públicas apresenta estágios distinguíveis. Souza (2006) argumenta que o ciclo das políticas públicas pode ser dividido em: definição de agenda, identificação de alternativas, avaliação das opções, seleção das opções, implementação e avaliação. Na primeira etapa, há a identificação de um problema e possíveis soluções em que há a avaliação de “discrepâncias entre a situação atual e uma possível situação ideal” (FREIRE et al, 2017, p. 36). No estágio seguinte, os problemas e suas possíveis soluções serão analisados de forma a determinar estratégias de ações do governo. Na etapa de formulação de políticas públicas, as discussões feitas acerca das ações serão apresentadas como questões da agenda política, em que as propostas e objetos são delimitados (*ibidem*, p. 37). É nessa etapa de formulação que o regime democrático fica evidente, pois o governo eleito será responsável por colocar em prática as propostas eleitorais defendidas nas campanhas em programas e ações governamentais (SOUZA, 2006, p. 26). A fase final é a implementação da política pública propriamente dita pelo governo, antecedendo o processo de avaliação em que se confere se os objetivos previamente estabelecidos estão sendo/foram atendidos por meio da análise de indicadores pré-estabelecidos (FREIRE et al, 2017, p. 37).

Entretanto, a preocupação surge quando o propósito da política pública é a correção de comportamento. Quando os agentes formuladores de políticas públicas que prezam pela liberdade diagnosticam um comportamento inadequado, eles enfrentam um dilema. Por um lado, o livre-arbítrio defendido tem como consequência simples e natural atribuir mérito e culpa aos indivíduos pelas ações aprovadas e desaprovadas, respectivamente (BAUM, 2005, p. 205). Por outro lado, a ideia do livre-arbítrio é comumente atrelada ao uso de medidas coercitivas, punitivas e repressivas para as ações desaprovadas (*ibidem*, p. 206). Isto é, como os indivíduos usufruem do livre-arbítrio e são competentes o suficiente para escolher e pesar as consequências de seus atos, a única saída para evitar os comportamentos inadequados seria por meio da punição e coerção - ou, quando a ação só trará dano ao indivíduo, deixar a mercê. Todavia, de acordo com Baum (2005), pessoas que prezam pela liberdade reconhecem que a coerção traz, a longo prazo, infelicidade e revolta, defendendo que o direito de escolher livremente tem como alicerce básico a preservação da felicidade das pessoas.

Quando o comportamento é controlado por punição e ameaças, as pessoas dizem se sentir aprisionadas, infelizes, ressentidas e, muito provavelmente reclamam, esquivam-se e revoltam-se. A coerção é um método insatisfatório de controle porque habitualmente, a longo prazo, o tiro sai pela culatra. Embora ela possa ser eficiente a curto prazo, mais cedo ou mais tarde seus resultados são superados por seus deploráveis efeitos colaterais. (BAUM, 2005, p. 212)

Então, a fim de evitar os efeitos danosos da coerção e ao mesmo tempo defender a liberdade das pessoas, deve-se direcionar o holofote para a economia comportamental e aos estudos do comportamento humano. Em primeiro lugar, tem-se em mente que as ações não são inteiramente controladas e planejadas. Conforme Ávila e Meneglin (2015), as pessoas, independentemente de sua classe social ou escolaridade, em algum momento de suas vidas farão decisões contrárias ao seu próprio bem-estar, principalmente por agirem de forma automática, em decorrência de hábitos ou por inércia. E, negligenciar a lacuna existente entre a intenção e a ação pode gerar efeitos negativos para os indivíduos e reflexos na sociedade como um todo (DATTA; MULLANAITHAN, 2014, p. 33).

Dessa percepção, surge a preocupação de tornar as políticas públicas mais condizentes com os vieses humanos – e a importância em se utilizar os preceitos construídos pela economia comportamental. Alguns críticos argumentam que o campo é trivial, inconsistente e que acaba atrapalhando mais que ajudando. E, obviamente que não se deve afirmar que todas as falhas nas políticas públicas são resultadas pela falta de empatia dos agentes formuladores com as

necessidades e comportamentos do público-alvo. Mas, é trazendo essa nova perspectiva para as análises político-econômicas que a economia comportamental acaba apresentando seu valor. Como destaca Harford (2014), não é preciso sofisticar matemáticas, o campo constata coisas óbvias, mas que são geralmente negligenciadas pelos governos. E são essas coisas óbvias que acabam, como afirma Kahneman, em entrevista a Harford (2014), gerando ganhos modestos, com essencialmente custo zero, além de não sacrificar a liberdade de escolha dos envolvidos.

A priori, segundo Datta e Mullanaithan (2014), três ressalvas devem ser feitas quando se planeja utilizar os conhecimentos da economia comportamental em políticas públicas: 1) deve haver motivos, ex ante, para se acreditar que as barreiras comportamentais são as responsáveis pelo desempenho insatisfatório das políticas anteriores; 2) os esforços devem ter como objetivo alcançar impactos em escala; e 3) a inovação deve ser incorporada ao processo de *design* da política desde o início e ser utilizada durante todo o processo – ou seja, não se devem inserir as inovações em políticas públicas já existentes ou tirá-las das políticas que já estão em vigor (DATTA; MULLANAITHAN, 2014, p. 32). E os autores ainda destacam três pontos em que a economia comportamental afeta o *design* das políticas públicas:

Primeiro, muda como **diagnosticamos os problemas**. Por exemplo, quando vemos os pais não vacinarem seus filhos, podemos ser tentados a concluir que eles não entendem o valor da vacinação. A economia comportamental nos força a considerar outra possibilidade: eles querem vacinar, entendem os benefícios, mas não conseguem fazê-lo. A vacinação pode ser um dos muitos comportamentos, tais como poupança ou ir ao ginásio, onde o que fazemos não se encaixa com o que queremos fazer. Em segundo lugar, muda a forma como **planejamos soluções para os problemas**. Em alguns casos, pode sugerir que algo tão simples quanto um lembrete pode ter um impacto sem motivo no comportamento. Em outros, pode sugerir uma maneira diferente de compensar nossa tendência de planejar mal os nossos gastos. Finalmente, muda como **definimos o escopo do problema**. Os problemas que negligenciamos podem de repente se tornar interessantes para resolver. Muitas vezes nos concentramos no acesso ("certifique-se de que as pessoas obtenham os medicamentos de que precisam com baixo custo"). A economia comportamental nos aponta para problemas importantes que permanecem mesmo depois que o acesso é resolvido ("certifique-se de que as pessoas realmente tomem as drogas que lhes são dadas"), e fornece ideias sobre como enfrentá-las.⁴⁷ (DATTA; MULLANAITHAN, 2014, p.12. Tradução e negrito próprios).

⁴⁷ “First, it changes how we **diagnose problems**. For example, when we see parents failing to vaccinate their child we may be tempted to conclude that they do not understand the value of vaccination. Behavioral economics forces us to consider another possibility: they want to vaccinate, they understand the benefits, but they don’t get around to doing it. Vaccination may be one of many behaviors, such as savings or going to the gym, where what we do fails to match up with what we want to do. Second, it changes how we **design solutions to problems**. In some cases, it may suggest that something as simple as a reminder can have an unreasonable impact on behavior. In others it may suggest a different way to offset our tendency to plan our spending poorly. Finally, it

A partir dessa perspectiva, é necessário especificar as situações em que as pessoas são menos propensas a fazer boas escolhas e elaborar mecanismos, com auxílio dos conhecimentos da economia comportamental, os quais são passíveis de melhorar o desempenho das políticas públicas. Um desses mecanismos, e também conhecida como regra de ouro do paternalismo libertário, é a **arquitetura de escolhas** (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 72). Arquitetos de escolha são aqueles que indiretamente influenciam na escolha de outras pessoas (*ibidem*, p. 83). Dessa forma, sabendo que as escolhas dos indivíduos variarão a depender da forma como uma situação é apresentada, como se inicia e qual será a opção padrão, o arquiteto de escolhas deverá apresentar um bom entendimento do comportamento humano – e é a partir daí que a importância da economia comportamental é reforçada (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 83).

O arquiteto de escolhas influencia indiretamente no processo decisório por meio dos *nudges* ou “empurrões”. O *nudge* é o aspecto da arquitetura de escolhas que altera o comportamento dos indivíduos de maneira previsível, sem proibir as demais opções ou mudar significativamente os incentivos econômicos (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 06). Dessa forma, a liberdade e autonomia são respeitadas, e o direcionamento das escolhas não se dá por aliciamento – ou recompensa financeira direta. O *nudge* deve ser simples e não trazer prejuízo para quem não aderi-lo; deve ser mais propenso a ajudar e menos a infligir mal; deve ser irrelevante para o *homo economicus*, mas significativo para o *homo sapiens* (*ibidem*, p. 08). Dessa maneira, a intervenção é decisiva em situações raras e difíceis, cujo *feedback* não é imediato e quando o indivíduo não consegue traduzir a situação em uma linguagem compreensível (*ibidem*, p. 72).

Contudo, a dúvida que cerca o tema é a legitimidade questionável do governo em utilizar nossos vieses, heurísticas e falhas de julgamento como mecanismos de influência. Primeiro, assim como discutido na seção anterior, é impossível o governo identificar fidedignamente quais são os interesses de cada indivíduo (WHITE, 2013, p. 83). Portanto, o uso das anomalias comportamentais com o fim de direcionar as escolhas abarca em uma questão ética de permitir que cada qual possa desenvolver e seguir seus próprios interesses (WHITE, 2013,

changes how we define the scope of the problem. Problems we overlooked may suddenly become interesting ones to solve. We often focus on access (“Make sure people get the drugs they need at low cost”). Behavioral economics points us toward important problems that remain even after access is solved (“Make sure that people actually take the drugs they are given”), and provides ideas about how to tackle them”

p. 83). O segundo ponto é a relação que o *nudge* possa ter com técnicas de manipulação e coerção. De acordo com White (2013), mesmo que o arquiteto de escolhas esteja ciente dos interesses de cada pessoa e a auxilie a alcançá-los, ainda assim o *nudge* seria uma forma de coerção, uma vez que o indivíduo não saberá quais são os verdadeiros motivos do arquiteto e será incapaz de consenti-los. Não há uso da força ou medo, nem persuasão ou conformidade voluntária, é um tipo de coerção que utiliza os vieses e heurísticas – os mesmos fatores que justificaram seu uso em primeiro lugar (*ibidem*, p. 95).

Portanto, os críticos da arquitetura de escolhas têm medo da iniciativa se desenvolver em posturas paternalistas mais intrusivas (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 236), e defendem que se o governo deseja direcionar o comportamento dos indivíduos, já existem ferramentas disponíveis para tal, como taxaço, banimento e subsídios (WHITE, 2013, p. 96). Contudo, Susteín (2015) afirma que os *nudges* são como um GPS, eles guiam as pessoas na direção correta, mas elas ainda teriam a total liberdade de escolher sua própria rota. Além do mais, em alguns casos, a forma como as opções será organizada será decisiva (como no exemplo da cantina na seção anterior), e é nesse aspecto que reside a inevitabilidade da arquitetura de escolhas. Diante dessa inevitabilidade, Thaler e Susteín (2008) acrescentam que é justamente por sua natureza não intrusiva que a arquitetura de escolhas salvaguardaria os indivíduos de possíveis desvios de conduta do Estado, como manipulação e abuso de poder:

Algumas pessoas aceitarão com alegria [a arquitetura de escolhas] para instituições privadas, mas se oporão vigorosamente aos esforços do governo para influenciar a escolha com o objetivo de melhorar a vida das pessoas. Elas temem que os governos não possam ser confiáveis ou benignos. Elas temem que autoridades eleitas e burocratas priorizem seus próprios interesses, ou prestem atenção aos objetivos estreitos de grupos privados egoístas. Nós compartilhamos essas preocupações. Em particular, concordamos enfaticamente que, para o governo, os riscos de erro, parcialidade e excesso são reais e às vezes preocupantes. Nós favorecemos *nudges* no lugar de comandos, imposições e proibições em parte por esse motivo. Mas os governos [...] devem fornecer pontos de partida de um tipo ou de outro.⁴⁸ (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 10-11. Tradução própria).

⁴⁸ “Some people will happily accept [choice architecture] for private institutions but strenuously object to government efforts to influence choice with the goal of improving people’s lives. They worry that governments cannot be trusted to be competent or benign. They fear that elected officials and bureaucrats will place their own interests first, or pay attention to the narrow goals of self-interested private groups. We share these concerns. In particular, we emphatically agree that for government, the risks of mistake, bias, and overreaching are real and sometimes serious. We favor nudges over commands, requirements, and prohibitions in part for that reason. But governments [...] have to provide starting points of one or another kind.”

Por outro lado, assim como o governo pode usar dessa estratégia, o setor privado também poderia. O que justificaria práticas abusivas como quando “empresas oferecem uma tarifa especial para o primeiro mês e, em seguida, o reinscrevem automaticamente no programa a uma taxa mais alta após o final do período introdutório”⁴⁹ (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 239). Contudo, é por isso que Thaler e Sustain (2008) defendem a criação de leis de regulamento, tanto no setor público quanto no privado, para reduzir fraudes e outros abusos, restringir o poder de grupos de interesse e criar incentivos para que os arquitetos de escolha sejam mais propensos a servir o interesse público.

Outra ressalva, que se aplica mais para esfera pública, é a publicidade. Um governo que aplica a economia comportamental nas políticas públicas, de tal maneira manipulativa, não conseguirá defendê-la na opinião pública e enfrentará um considerável constrangimento (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 245). Além disso, o governo deve respeitar a quem governa – e eleitores em potencial – e políticas que tratam os cidadãos como ferramentas é um exemplo de desrespeito, e governos que mentem tratam as pessoas como meios e não fins (THALER, SUSTEIN, 2008, p. 245). Portanto, a publicidade e a opinião pública, também, são decisivas para se evitar que a economia comportamental seja usada para explorar os vieses e heurísticas de maneira parcial, manipulativa e egoísta pelos governos.

Feitas essas observações, agora é preciso discutir como os conceitos da economia comportamental e a arquitetura de escolhas serão importantes para o *design* das políticas públicas. Primeiramente, é preciso destacar que, como defende Thaler e Sustain (2008), incentivos econômicos significativos, como taxas e subsídios, não é um atributo das políticas de *nudge* per se. Quando são usados incentivos dessa natureza, há influência na escolha e preservação da liberdade e autonomia, mas a diferença é que o custo de se fazer certa decisão torna-se financeiro (GRAND; NEW, 2015, p. 138). Existem maneiras menos custosas para os indivíduos, e, de certa forma, para o governo, que podem ser utilizadas no lugar. Mas, como afirma Baum (2005), quando se percebe um comportamento inadequado e não há alternativa, não se deve simplesmente chamar os incentivos dessa natureza de “suborno” e deixar que as pessoas ajam por elas mesmas. É preciso analisar a situação e estudar a implantação de incentivos econômicos que ajudem a corrigir o comportamento.

⁴⁹ “When companies offer you a special rate for the first month, then automatically reenroll you in the program at a higher rate after the end of the introductory period, their primary motivation is not to save you the trouble of signing up for yourself.”

Um exemplo de política de *nudge* que não necessita utilizar incentivos econômicos é o uso do *status quo*. Como visto no segundo capítulo, os indivíduos apresentam um viés de *status quo* ou opção *default*, em que muitas vezes preferem deixar as coisas como estão e permanecem inertes em um momento de escolha. Portanto, o arquiteto de escolhas precisa depositar mais atenção na opção padrão, ou seja, a opção que será escolhida caso nada seja feito. A ideia central é organizar uma determinada política para que um conjunto diferente de implicações, que traga benefícios em longo prazo, caia sobre o indivíduo que continua sem fazer nada (GRAND; NEW, 2015, p. 135).

Como exemplo, tem-se o sistema de aposentadoria norte americano, denominado 401(k). Madrian e Shea (2000) notaram mudanças significativas no comportamento de poupança dos empregados em grandes empresas dos Estados Unidos quando uma modificação singela foi feita. Antes, os funcionários precisavam decidir explicitamente que queriam se inscrever no plano 401(k) – situação *opt-in*. Após isso, os funcionários eram automaticamente inscritos depois da contratação, a menos que explicitassem seu desejo de não participar – situação *opt-out* (MADRIAN; SHEA, 2000, p. 02). A participação no sistema de aposentadoria foi significativamente maior quando a inscrição era feita automaticamente (*ibidem*, p. 40). Os envolvidos continuaram possuindo a opção de não participar, mas, muitos permaneceram, justamente por inércia. Dessa forma, Thaler e Sustein (2008) argumentam que o governo seria tão responsável por criar situações de *opt-in* quanto *opt-out*.

O mesmo sucede com a doação de órgãos. Alguns países utilizam a regra do consentimento explícito em que as pessoas precisam se manifestar como doadores de órgãos, e muitas doações em potencial são perdidas porque os indivíduos não concretizam esse passo (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 176). A medida que o arquiteto de escolha pode tomar é a do consentimento presumido, o qual se entende que as pessoas são doadoras até que se diga o contrário (*ibidem*, p. 177). Mais uma vez, a liberdade de escolha é respeitada, os indivíduos só precisariam registrar sua relutância em doar órgãos, e esse esforço extra faz toda a diferença no processo decisório.

Outra situação é o modo com as escolhas serão apresentadas para os indivíduos ou o *framing* (enquadramento) da informação. O fornecimento de informação não seria um *nudge* per se,

seria mais uma correção de uma falha de mercado que de uma falha de julgamento (GRAND; NEW, 2015, p. 137). Mas, o governo também pode exigir que as informações fossem fornecidas de alguma forma específica, explicitando os riscos e suas probabilidades. A economia comportamental advoga que os seres humanos são guiados por um conceito de aversão à perda durante um processo de escolha, sendo mais sensíveis a informações em que os riscos e prejuízos são colocados em evidência. Ou seja, “as pessoas preferem evitar perdas a ter ganhos de valor equivalente, assim, as políticas públicas devem focar não nos prêmios, mas nas perdas que acontecerão se determinado comportamento não for adotado” (ÁVILA; MENEGUIN, 2015, p. 214).

Por exemplo, “um procedimento médico poderia ser descrito em termos da proporção de pessoas com probabilidade de estarem vivas depois de cinco anos, ou à proporção que se espera que esteja morta. As pessoas reagem de maneira diferente a uma probabilidade, dependendo de como ela é descrita, mesmo quando o conteúdo permanece o mesmo”⁵⁰ (GRAND; NEW, 2015, p. 136). Outro caso são as advertências de saúde com uso de linguagem dissuasiva ou imagens que retratem vividamente os efeitos negativos potenciais (*ibidem*, p. 137).

Como outras referências, têm-se as normas sociais – em que as influências sociais e o consequente efeito manada tendem a influenciar a repetição de ações (ÁVILA; MENEGUIN, 2015, p. 215); o uso de emoções - sabendo que os indivíduos muitas vezes utilizam o estado emocional como mediador na tomada de decisões, é possível intervir em determinada mudança de comportamento em situações onde há um apelo emocional (*ibidem*, p. 217); e a manifestação pública de compromisso - fazer com que o indivíduo se comprometa, seja com um familiar, um amigo ou outra pessoa do círculo social, a mudar de comportamento (por exemplo, estabelecer metas para parar de fumar juntamente com um amigo) (ÁVILA; MENEGUIN, 2015, p. 217).

Segundo French e Oreopoulos (2016), a vantagem das intervenções que apresentam aplicação da economia comportamental são os baixos custos associados, sua eficácia e a facilidade de

⁵⁰ “[...] A medical procedure could be described in terms of the proportion of people likely to be alive after five years, or the proportion expected to be dead. People react differently to a prospect depending on how it is described even when the content remains the same.”

testagem e comprovação de resultados. Diante desse apelo, alguns países já se mobilizaram para criar órgãos responsáveis por avaliar e implementar os conceitos da área no processo de elaboração das políticas públicas, como no caso do órgão britânico denominado BIT. O BIT já foi responsável por introduzir muitas políticas baratas e eficientes, que serviram para impulsionar o uso de iniciativas comportamentais em departamentos governamentais em vários países (FRENCH; OREOPOULOS, 2016, p. 05).

Service et al (2012) argumentam que o objetivo do BIT é difundir a compreensão da economia comportamental entre os formuladores de políticas públicas, bem como realizar ensaios e trabalhos de coleta de dados para uso futuro. Aplicando esses conhecimentos adquiridos, o BIT resumiu quatro princípios básicos - denominando-os de princípios EAST - que devem ser discutidos durante a formulação e uma política pública para encorajar os indivíduos a seguir as propostas elaboradas pelo governo, (SERVICE et al, 2012, p. 04):

MAKE IT (E)ASY (torná-la fácil)

- **Não subestimar o poder da opção padrão** (SERVICE et al, 2012, p. 09): como explicado anteriormente, o viés de *status quo* pode mudar drasticamente os resultados de uma política;
- **Reduzir o “efeito confusão”**: quando não há a possibilidade de alterar uma opção *default*, o formulador de políticas públicas pode reduzir o esforço requerido para realizar uma ação ou serviço. A remodelagem não significa uma despesa adicional, pode ser um aspecto em particular da política ou serviço, o qual possa ser facilmente removido, que esteja limitando a eficácia geral (SERVICE et al, 2012, p. 13).
- **Simplificar a mensagem**: Há casos em que um objetivo complexo pode ser reduzido em etapas mais simples e de fácil execução, isso facilita a comunicação, aumentando significativamente taxas de resposta e reduzindo erros humanos. Um exemplo é o uso de formulários padronizados nas prescrições médicas, que reduziriam erros ocasionados por ilegibilidade da escrita (SERVICE et al, 2012, p. 17).

MAKE IT (A)TRACTIVE (torná-la atrativa)

- **Atrair a atenção**: é mais provável que as pessoas façam algo quando a atenção delas é atraída. Uma opção é dar ênfase nas consequências do comportamento, destacando os custos e benefícios existentes. Também é possível usar cores, imagens, personalização e

frases de impacto que atraíam a atenção e desencadeiem sentimentos e associações (SERVICE et al, 2012, p. 19)

- **Design de recompensas e sensações para efeito máximo:** os governos usualmente usam incentivos econômicos como taxaço e subsídios para modificar o comportamento, mas há meios mais eficazes de se estruturar os incentivos, como o uso de loterias (as pessoas prestam mais atenção ao prêmio que na probabilidade de ganha-lo, sendo uma alternativa para se recompensar menos pessoas com um prêmio maior), e o destaque à auto-imagem (as pessoas tendem a desejar uma auto-imagem positiva e podem mudar o comportamento para alcançá-la) (SERVICE et al, 2012, p. 25).

MAKE IT (S)OCIAL (torná-la social)

- **Mostrar que a maioria das pessoas age da maneira desejada:** normas sociais podem reforçar as motivações subjacentes dos indivíduos, como encorajando reciclagem, economia de água e energia e redução do lixo (SERVICE et al, 2012, p. 28)
- **Usar o poder das redes de contatos:** relações sociais são poderosas formas de mudança e disseminação de comportamento graças ao instituo humano de reciprocidade e apoio mútuo, então elas podem ser usadas para disseminar *feedback* de bens e serviços e apoiar compra e consumo colaborativo (SERVICE et al, 2012, p. 32)
- **Encorajar as pessoas a se comprometerem com outras:** na maioria das vezes há um abismo entre o que pretendemos fazer e o que realmente fazemos, e geralmente fazemos compromissos com nós mesmos para voluntariamente nos forçarmos a seguir determinada ação planejada. Mas, como visto anteriormente, compromissos públicos são uma maneira mais eficaz de se policiar e se comprometer a realizar o desejado, como poupar mais e parar de fumar (SERVICE et al, 2012, p. 34)

MAKE IT (T)IMELY (torná-la oportuna)

- **Induzir uma ação quando as pessoas estão receptivas a mudanças:** a mesma intervenção pode ter resultados diferentes a depender do momento em que são aplicadas, porque as pessoas são mais suscetíveis a mudanças de comportamento quando os hábitos já foram quebrados, como durante momentos de transição e grandes eventos da vida (SERVICE et al, 2012, p. 37).
- **Considerar os custos e benefícios imediatos:** o presente é tangível, mas o futuro é abstrato e hipotético. Para tal problema há duas possibilidades: transferir custos presentes

para o futuro (como no caso do programa *Save More Tomorrow* de Thaler e Benartzi em que os indivíduos eram pedidos para aumentar a contribuição na poupança no ano seguinte ao invés de fazê-la imediatamente) ou trazer custos distantes para o tempo presente (como no experimento norueguês em que os custos de vida de aparelhos energeticamente eficientes, mas mais caro, eram exibidos no momento da compra) (SERVICE et al, 2012, p. 41).

- **Ajudar as pessoas a planejar suas respostas a eventos:** ajudá-las a fazer planos concretos e específicos, determinar possíveis barreiras e alternativas para os obstáculos que podem aparecer, e reconhecer o poder que determinada situação apresenta para nos dissuadir de nossos objetivos (SERVICE et al, 2012, p. 42).

Contudo, deve-se ressaltar que os *nudges* não são receituários (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 06). Apesar do sucesso de uma intervenção em um determinado local, é preciso reconhecer que o contexto importa e que não há uma abordagem mágica que concilie as decisões de todos os agentes de maneira padronizada e robótica. Portanto, o que deu certo em um local, com um público alvo, pode não dar certo em outro (STOICOV, 2014, p. 26). Portanto, cabe ao Estado, no papel de arquiteto de escolhas, fazer uso da interdisciplinaridade da economia comportamental e sua ressonância na melhora da eficácia das políticas públicas, levando em consideração fatores externos, como (des) incentivos financeiros e esforços que facilitam a mudança de comportamento; fatores internos, como os hábitos e aspectos cognitivos; e os fatores sociais, como as normas desejáveis no contexto social e as novas normas que podem ser colocadas (STOICOV, 2014, p. 26). Além disso, Service et al (2012) destacam que testes rigorosos e estudos aprofundados da realidade da região em que se pretende aplicar os *nudges* devem ser realizados a fim de garantir que os formuladores de políticas públicas tenham, e sejam capazes de comprovar, os resultados positivos da aplicação (SERVICE et al, 2012, p. 08).

O objetivo das políticas públicas que utilizam a arquitetura de escolhas é impedir que os indivíduos que apresentam falhas de julgamento em determinadas situações continuem fazendo suas escolhas prejudiciais, ao mesmo tempo em que assegura aqueles que não apresentam tais falhas a escolherem como bem entender. Em suma, a arquitetura de escolhas e o paternalismo libertário são uma estratégia viável de mudança de comportamento que não utiliza regulação e coerção, e não ataca a liberdade e a autonomia, podendo ser decisiva em

situações em que seja necessário alterar o estilo de vida de cada pessoa para que haja resultados significativos – casos em que a proibição será algo impensável. Em linhas gerais, o paternalismo libertário e a arquitetura de escolhas ajudam as pessoas a se ajudarem (GRAND; NEW, 2015, p. 138).

No caso tratado neste trabalho, não se sabe se a lei 13.656/2018 teria como objetivo prestigiar os atualmente cadastrados e parabenizá-los por sua atuação altruísta na sociedade, mas se sabe que muitas pessoas serão atraídas pelo privilégio da isenção de pagamento da taxa de inscrição em concursos públicos, que é de natureza econômica. O problema é que muitas pessoas que se cadastram como doadoras acabam recusando fazer a doação quando solicitadas, uma vez que a doação não é obrigatória e a recusa é aceitável a qualquer momento. Há, então, um caso em que as escolhas feitas em curto prazo não refletem os desejos em longo prazo. E a lei em questão pode ser um catalisador para o cadastramento de indivíduos que não tenham preferências bem estabelecidas quanto à doação, o que poderia ser um desperdício de recursos, já que, como será visto no próximo capítulo, o cadastramento envolve custos que são arcados pelos órgãos responsáveis.

Portanto, deve-se primeiro entender quais os desafios presentes na doação de medula óssea no Brasil. Além do mais, é preciso entender quais as falhas de julgamento que podem surgir antes, durante e após o cadastramento dos indivíduos, e analisar as formas de atuação governamental que podem amenizá-las. A ideia é neutralizar a possível agravação de um quadro de recusa de doações que pode emergir após a sanção da lei 13.656. A grande questão é como utilizar o paternalismo libertário para amenizar o quadro por meio da modificação ou reestruturação do quadro de escolha existente – e sem a utilização de incentivos econômicos substanciais ou de medidas coercitivas. Estes e demais aspectos que envolvem a formulação de uma política pública desta natureza serão abordados no capítulo seguinte.

4 EXERCÍCIO ANALÍTICO SOBRE A LEI 13.656/2018 E O INCENTIVO ECONÔMICO A DOAÇÃO DE MÉDULA ÓSSEA NO BRASIL

Seja por meio de campanhas de coleta de roupa e alimentos para os necessitados, trabalho voluntário em causas de caridade ou doação de sangue e medula óssea, a existência do altruísmo não pode ser negada. E é neste aspecto da natureza humana que surge outro problema da economia tradicional: ao trabalhar com agentes racionais e egoístas, é menos hábil em prever comportamentos motivados pela generosidade (BERGSTROM et al, 2007, p. 19). Este capítulo visa entender por uma perspectiva comportamental, quais fatores são determinantes para ações em que há sacrifício em prol do outro – em especial a doação de medula óssea.

Como foi abordado no segundo capítulo, o que realmente leva as pessoas a agirem de maneira altruísta é uma incógnita. Este é um debate controverso uma vez que, por mais paradoxal que seja, muitos especialistas da área comportamental afirmam que ninguém age altruisticamente sem esperar nada em troca. A grande diferença é que a retribuição do ato não vem de maneira material ou financeira, é uma recompensa subjetiva, intangível e intransferível. Pode ser gerada pela necessidade de parecer generoso perante a sociedade e si mesmo ou por uma questão de estima e bem-estar. A grande dúvida que será tratada é se os comportamentos altruísticos, como doação de sangue e medula, poderiam ser recompensados monetariamente e se esse incentivo econômico não apresentaria algum efeito colateral no comportamento dos indivíduos.

Por fim, a partir do que foi discutido sobre a teoria comportamental no decorrer deste trabalho, será feito um exercício analítico sobre a lei 13.656/2018, que isenta do pagamento da taxa de inscrição candidatos cadastrados como doadores de medula óssea, apresentando como impacto um possível aumento do número de cadastrados, mas que não garante a qualidade – isto é, se os novos cadastrados realmente irão efetuar a doação quando solicitados. Para tal, será apresentado o quadro atual de doação e cadastro de medula óssea no Brasil. A ideia é discutir, por meio de uma análise do comportamento humano, quais as possíveis ações governamentais para melhorar o quadro de doação atual e quais medidas de prevenção poderão ser adotadas para evitar um possível agravamento ocasionado pela lei.

4.1 DILEMA NO INCENTIVO ECONÔMICO À DOAÇÃO

Sobre a doação, Titmuss (1998) disse que “doar’ é dar implicando um motivo altruísta”⁵¹ (TITMUSS, 1998, p. 89). Já Oswald (1977) argumenta que as principais motivações para se doar são o “altruísmo/humanitarianismo, crédito pessoal e familiar, pressão social, substituição e recompensa”⁵² (OSWALD, 1977, p. 123). Como visto no segundo capítulo, as preferências sociais apresentam um papel importante na tomada de decisão dos indivíduos, principalmente quando o assunto é doação. Uma delas, como sinalizado por Titmuss (1998) e Oswald (1977), é o altruísmo. Apesar dos debates que envolvem a verdadeira motivação do altruísmo, não se pode negar o impacto que ela apresenta na sociedade. Comte (1973)⁵³, quem realmente inventou a palavra altruísmo, a define como “viver para os outros” (*vivre pour autrui*):

O indivíduo deve subordinar-se a uma Existência fora de si para encontrar nela a fonte de sua estabilidade. E essa condição não pode ser realizada de maneira eficaz, exceto sob o impulso de propensões que o levam a **viver para os outros**. O ser, seja homem ou animal, que não ama nada fora de si mesmo e realmente vive só para si, é por esse mesmo fato condenado a passar sua vida numa infeliz alternância de torpor ignóbil e excitação descontrolada.⁵⁴ (COMTE, 1973, p. 565-566, apud CAMPBELL, 2006, p. 359. Tradução e negrito próprios)

Segundo a definição de Comte, o altruísmo não leva em consideração os motivos subjetivos que levaram indivíduo a agir altruisticamente, mas sim uma necessidade de agir por uma causa maior. O sacrifício em prol do outro é algo que deve ser exaltado e visto como uma razão de viver que deve ser disseminada na sociedade. John Stuart Mill critica essa colocação ao dizer que amar ao próximo como a si mesmo não seria suficiente na visão de Comte, nós deveríamos nos esforçar a não nos amarmos e direcionar esse esforço a terceiros, para fazer o

⁵¹ “To “donate” is to give implying an altruistic motive.”

⁵² “altruism/humanitarian, personal or family credit, social pressure, replacement and reward”

⁵³ COMTE, A. **System of Positive Polity**. Tradução de John Henry Bridges, v. 1, New York: Burt Franklin, 1973. (Trabalho original publicado em 1851).

⁵⁴ “The individual must subordinate himself to an Existence outside himself in order to find in it the source of his stability. And this condition cannot be effectually realized except under the impulse of propensities prompting him to live for others. The being, whether man or animal, who loves nothing outside himself, and really lives for himself alone, is by that very fact condemned to spend his life in a miserable alternation of ignoble torpor and uncontrolled excitement.”

altruísmo predominar sobre o egoísmo (MILL, 1938⁵⁵, p. 138-139 apud CAMPBELL, 2006, p. 363). Contudo, apesar das críticas pela definição um pouco exagerada de Comte, até mesmo Mill se sentiu obrigado a admitir que a bondade do altruísmo não deve ser questionada (CAMPBELL, 2006, p. 364).

Portanto, por mais supostamente impuro e egoísta que sejam as motivações, o altruísmo (ou ações pró-sociais como doação) deve ser incentivado por ser uma atitude que beneficia não só o receptor como o próprio indivíduo. A pergunta que fica é se as atitudes altruístas - como a doação de sangue e medula óssea - são passíveis de conversão monetária ou podem ser incentivadas economicamente; isto é, se incentivos dessa natureza seriam capazes de substituir o prazer da realização pessoal, da estima, da aclamação social e do “brilho quente” que o ato de doar e agir em prol do próximo pode proporcionar.

De acordo com Bernabou e Tirole (2006), “as pessoas geralmente realizam boas ações e se afastam das egoístas por causa da pressão social e das normas que atribuem honra ao primeiro e vergonha ao segundo”⁵⁶ (BERNABOU; TIROLE, 2006, p. 1653). Por essa razão que há controvérsias quanto à eficácia em se incentivar economicamente doações (como sangue e medula) que são fortemente ligadas ao motivo altruísta de Titmuss e Oswald. Nessa questão, o incentivo econômico pode atuar como um divisor de águas, no sentido de separar as pessoas que são realmente generosas daquelas que só querem parecer generosas (ELLINGSEN; JOHANNESSON, 2007, p. 01).

Titmuss (1998) argumenta exclusivamente sobre a doação de sangue, mas as conclusões podem ser estendidas em algum grau para outras ações pró-sociais duplicáveis - que podem ser repetidas -, como a doação de medula. Conforme o autor, a doação de sangue apresenta alguns atributos que a diferenciam de outras formas de doação: na maioria dos casos, o receptor não é conhecido pelo doador; somente algumas pessoas podem doar e os critérios são determinados por árbitros externos; não há penalidades para aqueles que não desejem doar; e, para o doador, o sangue pode ser repostado pelo corpo, para o receptor pode significar a vida

⁵⁵ MILL, J. S. **Auguste Comte and Positivism**. New York Herald Tribune Books, 1938 (Trabalho original publicado em 1865).

⁵⁶ “[...] *People commonly perform good deeds and refrain from selfish ones because of social pressure and norms that attach honor to the former and shame to the latter.*”

(TITMUSS, 1998, p. 90). Também é interessante acrescentar que há certos critérios biológicos que determinam se há compatibilidade entre doador e receptor.

Levando a seletividade do doador, dificuldade em se achar doador compatível e a responsabilidade em se salvar uma vida, seria ainda mais interessante incentivar a doação de sangue. A dubiedade surge quando se utiliza recompensas econômicas como forma de incentivá-las. Os incentivos podem vir na forma de dinheiro, folgas no trabalho ou trabalho mais leve no expediente. Mas, como advoga Oswalt (1977), os incentivos não parecem ser o motivo principal para a doação de sangue. Inclusive, Titmuss (1998) e Piliavin (1990) argumentam que o uso de recompensas nas “doações” de sangue, quando há pagamento pelo sangue coletado, reduziria o fornecimento daqueles que anteriormente contribuíam gratuitamente.

Em contrapartida, observa-se um aumento nas doações provenientes de pessoas em situação de vulnerabilidade social, ocorrendo uma redistribuição das “doações de sangue e produtos sanguíneos”⁵⁷ dos mais pobres para os mais ricos (TITMUSS, 1998, p. 91-92). Ademais, Beal e Aken (1992) defendem que o pagamento pelo sangue o tornaria uma *commodity*, principalmente para os socioeconomicamente menos favorecidos, e a exploração e a coerção econômica poderia ser um risco iminente, assim como acontece com o mercado negro de transplante de órgãos.

Bergstrom et al (2007) denomina o desestímulo à doação de sangue quando há incentivo econômico de Efeito Titmuss. Niza et al (2013) e Benabou e Tirole (2006) também comprovam a ineficiência dos incentivos, já que não há aumento da quantidade de sangue doado, mas ocasiona a introdução de custos adicionais. E, como aponta Mellstrom e Johannesson (2010), o desestímulo é ainda mais considerável entre as mulheres. Além disso, estudos desenvolvidos por Glynn et al (2003) e Sanchez et al (2001) constataram que incentivos em forma de testes de colesterol, teste de antígeno específico da próstata (PSA) e crédito de sangue – “um crédito dado aos doadores, ou seus designados, para serem aplicados à taxa que precisam pagar se receberem sangue no futuro”⁵⁸ (GLYNN et al, 2003, p. 09) –

⁵⁷ "the gift of blood and blood products"

⁵⁸ “[...] A credit given to donors, or their designates, to be applied toward the fee they need to pay if they receive blood in the future”

mostraram-se mais seguros e eficientes entre os doadores de primeira viagem e os doadores recorrentes que o pagamento direto pelo sangue doado.

Um motivo para a diminuição da doação de sangue paga está ligado a valores subjetivos. Quando a doação de sangue é paga, o valor intrínseco da doação como sinal de generosidade seria reduzido. A desmotivação daqueles que participavam do ato por motivos altruístas é derivada da forte necessidade dos indivíduos em manter conformidade entre as ações e certos valores, objetivos em longo prazo ou identidades que elas pretendem defender (BERNABOU; TIROLE, 2006, p. 1653). Assim, como muitos doadores eram motivados pela aclamação social ou pela satisfação pessoal de praticar a ação altruísta, a implantação dos incentivos econômicos foi interpretada como um insulto à dignidade e valores defendidos, ocasionando a recusa em praticar a doação (*ibidem*, p. 1674).

Outra questão é a qualidade do sangue doado após o incentivo econômico. A transfusão de sangue possui riscos de se transmitir doenças, como hepatites, malária, sífilis, HIV, dentre outras. Portanto, a doação trata-se, sobretudo, de uma relação de confiança – tanto entre doador-receptor, quanto entre doador-profissional da saúde. Não é ato que na década de 1980, quando a epidemia de AIDS eclodiu, 34% dos entrevistados pela AABB (*American Association of Blood Banks*) acreditavam que era muito provável alguém contrair AIDS durante a doação (PILIAVIN, 1990, p. 444). Obviamente que o avanço tecnológico e da medicina permitiram que o sangue fosse testado mais eficazmente para certas doenças hemotransmissíveis, o que diminuíram as chances dos receptores em contrair algum tipo de enfermidade por conta do sangue infectado.

Contudo, Titmuss (1998) constatou que durante a década de 1960 a qualidade do sangue doado por incentivos econômicos caiu. Na época, eclodiu a hepatite B e não havia muito conhecimento médico a respeito da doença, não sendo possível rastreá-la durante a coleta de sangue. Por esse motivo, era essencial manter padrões rigorosos de seleção de doadores por meio de um levantamento do estado e histórico de saúde e dos hábitos sociais dos mesmos (TITMUSS, 1998, p. 92). Entretanto, o mesmo não foi aplicado pelos bancos de sangue comerciais, ocasionando uma maior incidência de hepatite pós-transfusão nos receptores que recebiam sangues coletados em centros em que havia recompensas pelas “doações” (*ibidem*, p. 93). Nesse quesito, a doação voluntária de sangue apresenta uma vantagem em relação à

doação de sangue paga. Devido às diferentes características de saúde dos doadores de cada nicho, a questão de qualidade do sangue pago é alarmante em comparação com o sangue voluntário (BEAL; AKEN, 1992, p. 03). Doadores comerciais eram mais prováveis a não só transmitir hepatite pós-transfusão, como constatou Titmuss (1998), mas também HIV, principalmente por serem mais suscetíveis ao uso de drogas intravenosas e doar sem se preocupar com seu estado de saúde (BEAL; AKEN, 1992, p. 03).

O uso de recompensas monetárias para incentivar a doação de sangue pode não ser eficaz em comparação com a doação voluntária. Mas, a preocupação vai além da doação de sangue. A crítica de Titmuss aos incentivos para doação de sangue é ligada à sua concepção humanista da política social que deveria ser protegida dos interesses econômicos exploradores (NIZA et al, 2013, p. 946). E Fontaine (2002) completa:

Ao argumentar que o sistema britânico de aquisição e distribuição de sangue, baseado na doação gratuita dentro do Serviço Nacional de Saúde, era mais eficiente que o sistema americano parcialmente comercializado, Titmuss pretendia sinalizar os perigos da crescente comercialização da sociedade.⁵⁹ (FONTAINE, 2002, p. 401).

Assim, o pagamento pelo sangue abre portas para discussões mais amplas e complexas. Todas as políticas públicas teriam que ser discutidas inevitavelmente em termos econômicos, e “os únicos valores que valeriam são aqueles que podem ser medidos em termos monetários e buscados na dialética do hedonismo”⁶⁰ (TITMUSS, 1998, p. 97). Em consequência, empresas de caridade teriam que se submeter às mesmas condições competitivas, leis de restrição e garantia, e às mesmas liberdades que são submetidas as empresas privadas. Por isso, o governo deveria pensar duas vezes antes de introduzir as leis de mercado em serviços que são provenientes do altruísmo e reciprocidade moral (MCLEAN; POULTON, 1986, p. 443).

Dessa forma, é muito difícil mensurar monetariamente sentimentos subjetivos como aclamação social e realização pessoal. As tentativas apresentadas se mostraram contraproducente, no sentido de afastar aqueles indivíduos que doavam gratuitamente – e, portanto, eram mais motivados por sentimentos intrínsecos de altruísmo – e atraíram aqueles

⁵⁹ “By arguing that the British system of blood procurement and distribution, based on free giving within the National Health Service, was more efficient than the partly commercialized American system, Titmuss intended to signal the dangers of the increasing commercialization of society”

⁶⁰ “[...] The only values that would count are those that can be measured in terms of money and pursued in the dialectic of hedonism.”

que antes não participavam de tais ações. O problema é que, por terem sido atraídos pelo prêmio advindo das doações, os novos indivíduos eram geralmente socialmente vulneráveis e com maior probabilidade de apresentarem saúde debilitada e se envolverem em práticas de risco. Não é possível concluir que a ausência do altruísmo foi a razão pela qual a qualidade do sangue doado caiu, mas infere-se que incentivos econômicos podem ferir a dignidade e motivação dos anteriormente envolvidos na atividade.

Apesar da doação de medula óssea ser um procedimento mais difícil, trabalhoso e custoso que a doação de sangue, a essência do ato de doar é muito parecida. O uso de recompensas monetárias para incentivar a sua prática pode ser tão pernicioso quanto no caso da doação de sangue. No caso da lei 13.656/2018, a recompensa não é o pagamento direto pela doação, como aconteceu com a doação de sangue, mas sim a isenção de pagamento de taxa de inscrição nos concursos públicos. A sua qualificação como incentivo econômico pode ser contestável, já que não há pagamento direto pela medula óssea doada. Entretanto, não se pode negar que é um privilégio concedido a quem se cadastrar como doador e, apesar de ser uma maneira de se aumentar a quantidade de cadastrados, não se garante a qualidade. Isto é, os cadastrados que realmente se registraram para efetuar a doação de medula. As consequências podem ser tão contraproducentes quanto as obtidas com o pagamento de sangue. Mas, antes, é preciso entender as particularidades da doação de medula óssea e o quadro de doação de medula no Brasil, como será abordado na próxima seção.

4.2 DOAÇÃO DE MEDULA ÓSSEA NO BRASIL E A LEI 13.656/2018

A doação de medula óssea apresenta os mesmos atributos especificados por Titmuss para a doação de sangue: há critérios de seleção de doadores, é preciso que haja compatibilidade entre o doador e o receptor, muitas vezes o receptor e o doador não se conhecem pessoalmente e não há punição para quem não deseje doar. Contudo, segundo Bergstrom et al (2007), achar um doador de medula óssea compatível é exponencialmente mais difícil do que no caso da doação de sangue. A probabilidade aumenta se os indivíduos forem da mesma etnia. Mesmo assim, enquanto as chances de um doador ser do tipo sanguíneo mais raro (O negativo) é de 7%, a probabilidade de correspondência entre duas pessoas da mesma etnia selecionadas aleatoriamente é menor que um em dez mil (BERGSTROM et al, 2007, P. 02). Por isso a importância de se incentivar o cadastro nos centros de doação de medula óssea,

quanto maior o número de cadastrados, maiores serão as chances de se encontrar um doador compatível.

Segundo INCA (2018), a medula óssea, popularmente conhecida como “tutano”, é um tecido líquido-gelatinoso que ocupa o interior dos ossos e é responsável por produzir as hemácias (glóbulos vermelhos), os leucócitos (glóbulos brancos) e as plaquetas. Em caso de doenças como a anemia aplástica grave, mielodisplasias e em alguns tipos de leucemias - como a leucemia mieloide aguda, leucemia mieloide crônica e a leucemia linfóide aguda, será recomendado o transplante de medula óssea como tratamento. O transplante é responsável pela substituição das células da medula óssea doente por células normais. É possível fazer um transplante autogênico, quando a medula vem do próprio paciente, mas na maioria das vezes o transplante é alogênico, quando vem de um doador (INCA, 2018).

O transplante de medula não é um procedimento tão complexo quanto um transplante de órgão, mas é muito caro. Até a melhor estimativa do custo total é incompleta, porque não leva em consideração custos preparatórios antes e depois da internação hospitalar, bem como custos de buscar uma segunda opinião de outro grande centro de transplante (DURBIN, 1988, p. 775). Apesar dos custos, o impacto emocional das doenças que exigem tratamento com transplante de medula óssea é mais persuasivo entre os médicos. Muitas vezes eles se sentem compelidos a efetuar o procedimento em crianças com leucemia, mas hesitante em executar um transplante de fígado em um adulto alcoolatra por exemplo (*ibidem*, p. 776). Ademais, não há tratamento alternativo para o transplante de medula óssea, podendo só haver administrações paliativas como hospitalizações, visitas domiciliares e serviços psicossociais para pacientes com doenças crônicas ou terminais (DURBIN, 1988, p. 776). Por isso, a importância de se manter o banco de cadastro de doadores cheio e atualizado, a fim de aumentar as chances de se encontrar compatibilidade entre o doador e o receptor.

No Brasil, o principal centro de cadastro de doadores é o REDOME (Registro Nacional de Doadores de Medula Óssea). Segundo as informações disponíveis no site, para poder doar o indivíduo deve ter entre 18 e 55 anos; ter bom estado de saúde; não ter doença infecciosa ou incapacitante; e não apresentar doença neoplásica (câncer), hematológica (do sangue) ou do sistema imunológico (REDOME, 2018b). Preenchendo esses requisitos, o candidato deve se dirigir ao hemocentro de sua região portando documento de identidade original. O voluntário

deverá assinar um termo de consentimento livre e esclarecido (TCLE) e preencher uma ficha com informações pessoais. Também será retirada uma pequena quantidade de sangue (10ml) do candidato. A amostra será analisada por exame de histocompatibilidade (HLA) para indentificar características genéticas que serão determinantes na compatibilidade entre doador e receptor. As informações serão armazenadas no banco de cadastro e, após o surgimento de um paciente com possível compatibilidade, o cadastrado será consultado – por isso a importância em se manter os dados cadastrais atualizados. Após o contato, o cadastrado poderá aceitar ou recusar, visto que a doação não é obrigatória. Em caso de aceite, serão confirmadas a compatibilidade e feita uma avaliação de saúde, último estágio antes da doação. Somente após esse processo é que a doação poderá ser efetuada (REDOME, 2018c).

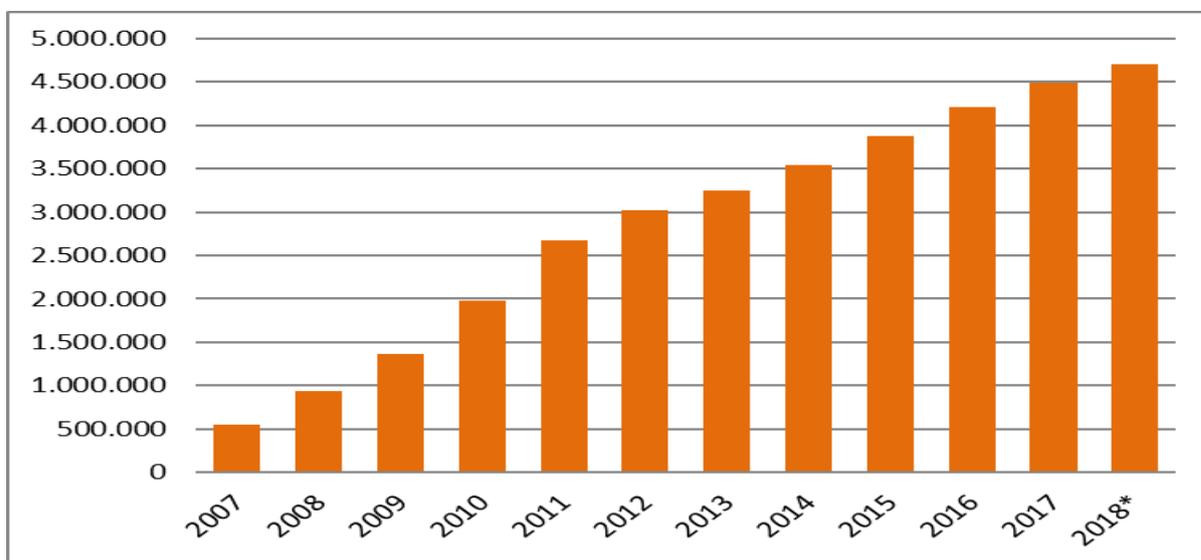
O processo de doação de medula óssea é feita em centro cirúrgico, sob anestesia local ou geral, e requer internação de 24 horas. A coleta consiste na punção da medula óssea nos ossos pélvicos, por meio de grandes agulhas e seringas hipodérmicas para extrair de 3 a 10% da medula do doador (BAGOZZI et al, 2001, p. 29). No geral, o procedimento gira em torno de 90 minutos e a medula do doador se recompõe em 15 dias. Nos primeiros três dias pode haver desconforto localizado leve a moderado, que pode ser administrado com analgésicos. Após uma semana, o doador pode retornar a suas atividades normalmente (REDOME, 2018c).

Outro método é o chamado coleta por aférese. Neste caso será administrado um medicamento por cinco dias com a intenção de aumentar o número de células-tronco circulantes no sangue do doador. Após esse procedimento, a pessoa faz a doação por meio de uma máquina de aférese, que coleta o sangue da veia do doador. Neste método não há necessidade de internação e os efeitos colaterais são amenos no doador. A decisão sobre o método de doação dependerá do médico responsável e varia de caso a caso (REDOME, 2018c).

Segundo dados disponíveis pelo REDOME (2018d), o número de doadores cadastrados no Brasil, em setembro de 2018, foi de 4, 7 milhões – o terceiro país com maior banco de doadores de medula óssea no mundo, ficando atrás apenas dos Estados Unidos (7,9 milhões) e da Alemanha (6,2 milhões) (VILELA, 2018). Mas, como pode ser visto no Gráfico 01, abaixo, mesmo não sendo o número referente ao ano, os cadastros de 2018 são maiores que os dos últimos onze anos. O Gráfico 01 também aponta que há uma tendência crescente na evolução de doadores.

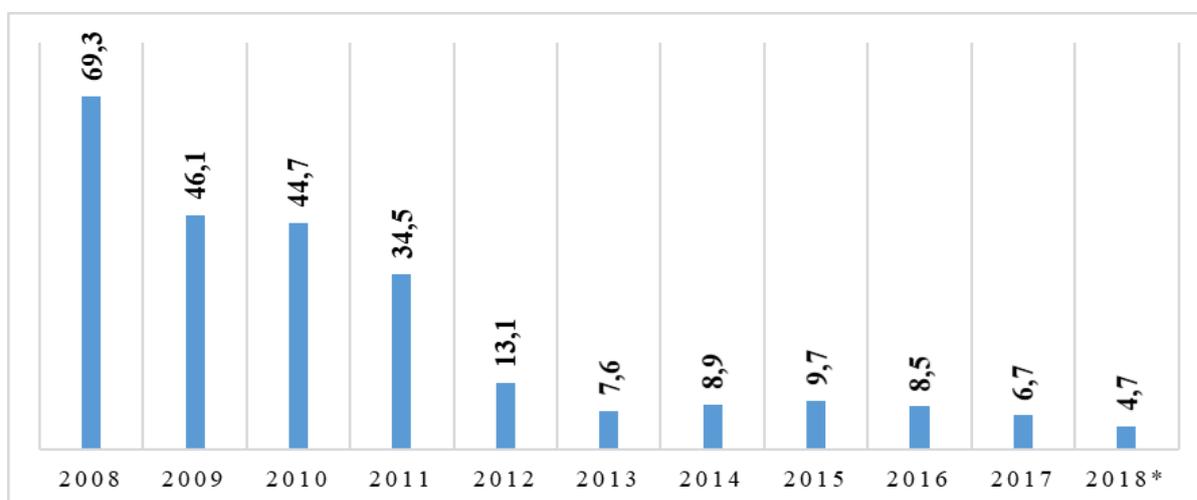
Vale ressaltar que os indivíduos cadastrados não podem tirar seus registros do REDOME, como tipagem HLA e informações de contato, e que os mesmos serão desligados automaticamente ao completar 60 anos de idade (REDOME, 2018e). Assim, é lógico que o número de doadores cadastrados terá uma tendência crescente. Contudo, ao se analisar a variação percentual do número de cadastrados, como consta no Gráfico 02, é possível ver que as variações são positivas, mas com taxas decrescentes. Como ressalta Bergstrom et al (2007), se aqueles que já se cadastraram são considerados os indivíduos “mais generosos”, será difícil manter um número de cadastros elevado ao longo dos anos subsequentes.

Gráfico 1 - Evolução do Número de Doadores Cadastrados no Brasil



Fonte: REDOME, 2018d. Elaboração própria. *Dados até setembro

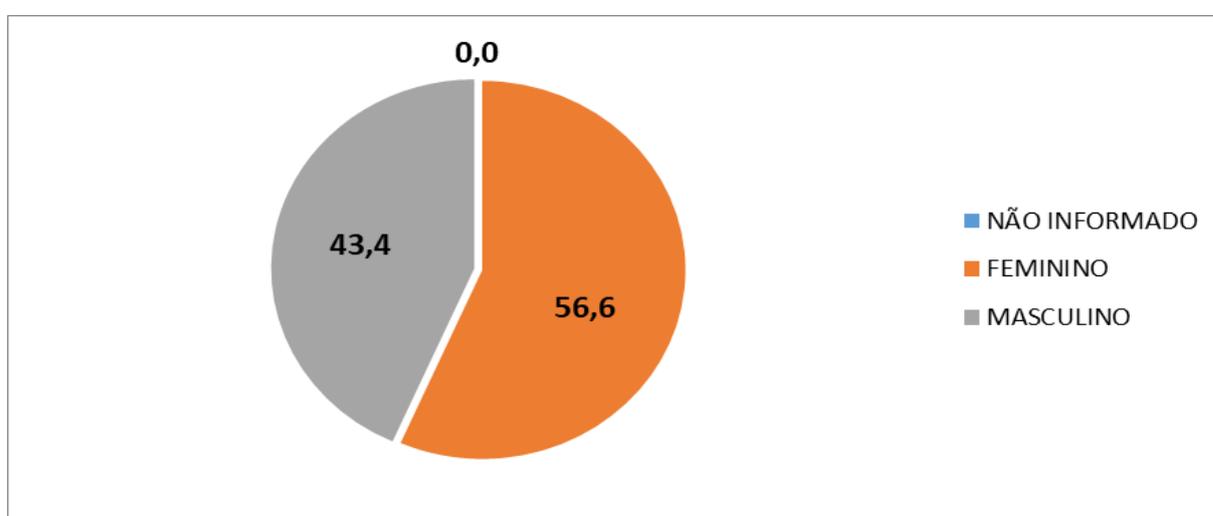
Gráfico 2 - Variação do Número de Doadores Cadastrados no Brasil (%)



Fonte: REDOME, 2018d. Elaboração própria. *Dados até setembro.

Analisando por gênero e com auxílio do Gráfico 03, percebe-se uma maior participação de mulheres, que representam 57% dos cadastros de doadores de medula. Segundo relata o coordenador do Redome, Luis Fernando Bouzas, em entrevista a Granda (2017), a influência está relacionada à maior população feminina no Brasil, além do espírito de solidariedade e amor ao próximo que é mais afluído nas mulheres. Outro fator determinante explicado pelo coordenador é a coragem em se submeter ao procedimento de coleta da medula.

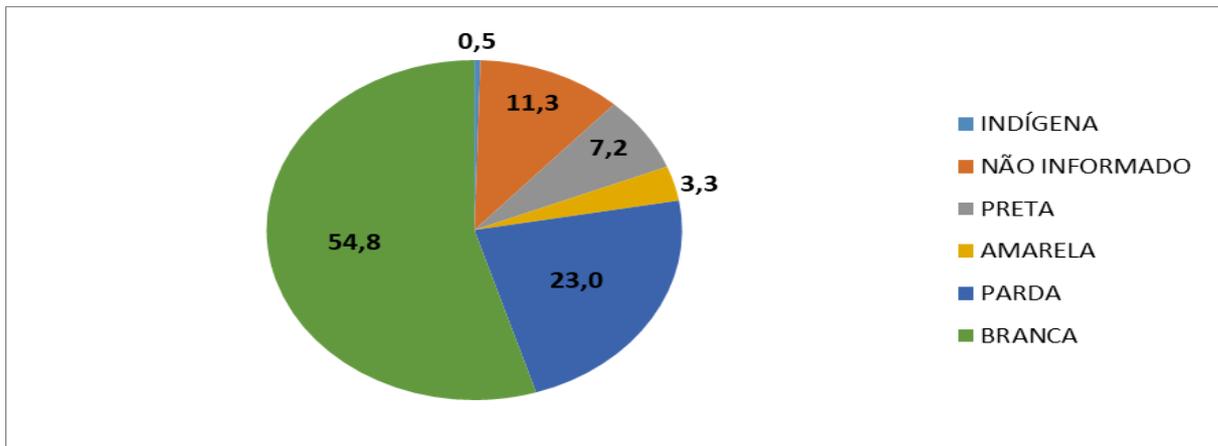
Gráfico 3 - Doadores por Sexo no Brasil (%)



Fonte: REDOME, 2018d. Elaboração própria.

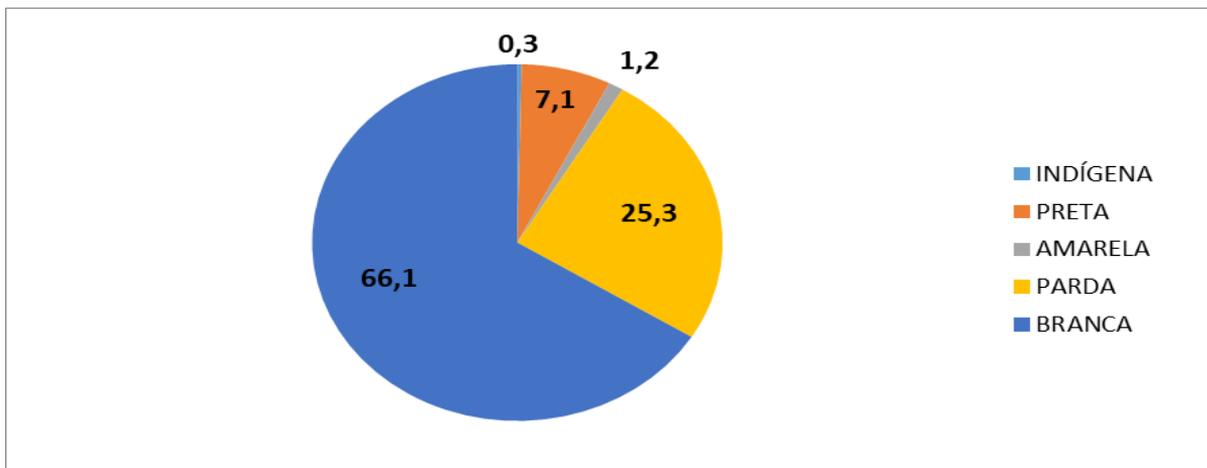
Quando se analisa a dinâmica de doações de medula óssea no Brasil por raça, observa-se uma maior participação - tanto de doadores cadastrados quanto de receptores - de pessoas brancas, como mostram os gráficos 04 e 05. Conforme Bergstrom et al (2007), as chances de compatibilidade entre doador e receptor são maiores quando os indivíduos são da mesma etnia. Por isso, uma diversidade étnica dos cadastrados é importante para alavancar as chances de se encontrar um doador compatível. Segundo Bouzas, em entrevista a Gandra (2017), a dificuldade em se encontrar doadores compatíveis no Brasil também é resultado da miscigenação. E, quanto mais intensa for, mais específicos serão os critérios de correspondência e, conseqüentemente, menos provável será achar um doador compatível. Por isso, cerca de 10% a 12% da população mundial não conseguirão achar doadores compatíveis.

Gráfico 4 - Doadores por Etnia no Brasil (%)



Fonte: REDOME, 2018d. Elaboração própria.

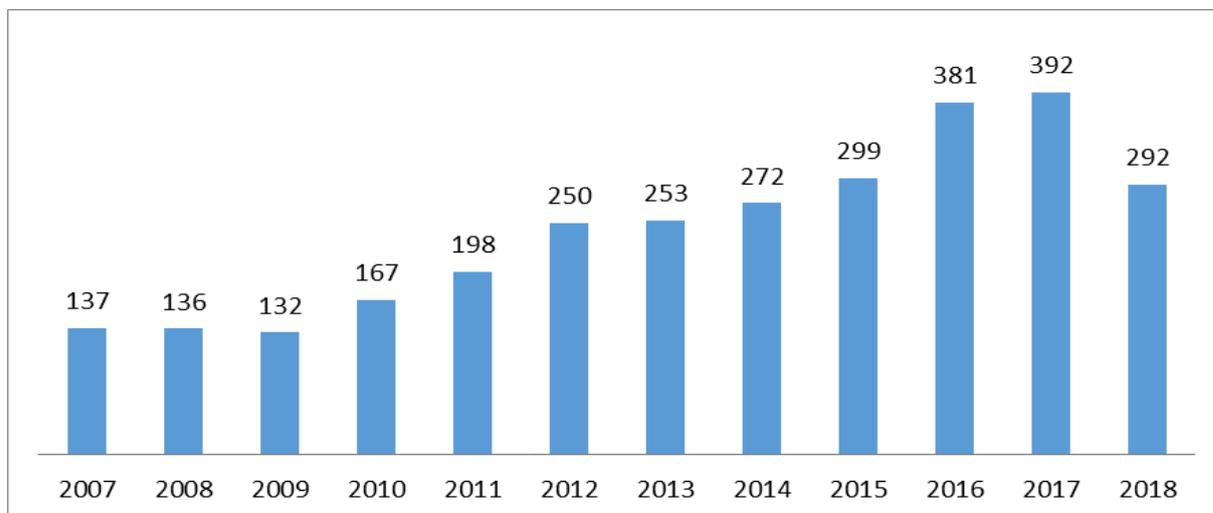
Gráfico 5 - Receptores por Etnia no Brasil (%)



Fonte: REDOME, 2018d. Elaboração própria.

Segundo informações do REDOME (2018f), quando se procura um doador, a primeira etapa sempre será dentro da família, em geral um irmão, onde a probabilidade de compatibilidade é maior, cerca de 25%. Na ausência no seio familiar, as informações dos pacientes cadastrados no REREME são cruzadas com os cadastros do REDOME para ver se há alguma correspondência não aparentada. Em média, 850 pacientes estão em busca de um doador não aparentado no Brasil (REDOME, 2018d). O cruzamento de dados é feito todos os dias, daí surge a importância dos doadores em manter os dados cadastrais sempre atualizados. Mas, como é possível observar no Gráfico 06, o número de transplantes realizados e o número médio de pacientes em busca são discrepantes.

Gráfico 6 - Número de Transplantes Não Aparentados Realizados no Brasil



Fonte: REDOME, 2018d. Elaboração própria.

Pensando nesses empecilhos envolvendo o cadastro e nas variações decrescentes do número de registrados, o governo brasileiro sancionou, no dia 30 de abril de 2018, a Lei 13.656, que predispõe a isenção de pagamento de taxa de inscrição em concursos públicos “para provimento de cargo efetivo ou emprego permanente em órgãos ou entidades da administração pública direta e indireta de qualquer dos Poderes da União [...] os candidatos doadores de medula óssea em entidades reconhecidas pelo Ministério da Saúde” (BRASIL, 2018). A comprovação do cadastro deve ser apresentada no momento da inscrição e o candidato que prestar informações falsas com o intuito de usufruir da isenção, estará sujeito ao cancelamento da inscrição e exclusão do concurso; exclusão da lista de aprovados caso a falsidade seja contestada após a homologação do resultado; e nulidade da nomeação caso a falsidade seja comprovada após a publicação (BRASIL, 2018).

Contudo, a lei não aborda outra realidade: como a doação é voluntária, os cadastrados podem recusar fazê-la quando solicitados. Essa situação já virou um quadro preocupante nos centros do Brasil. De acordo com a presidenta da AMEO, Dra. Adriana Seber, a perda de um doador no estágio de confirmação de compatibilidade – último estágio para a doação ser realmente efetuada - é uma catástrofe, pois o paciente a espera pode não resistir e acabar falecendo (VILLAGRA, 2016a). Serro (2018), também, confirma que muitas pessoas desistem na hora de doar e alerta que, como o processo de busca demora em média três meses, a desistência pode ser fatal. Ademais, Wagner Fernandes – gerente da AMEO -, em entrevista a Villagra (2016b), ressalta que, além da esperança do paciente e dos familiares que é perdida quando

ficam sabendo que um doador foi encontrado e o mesmo desistiu, há desperdício de recursos públicos usados para cadastrar e manter o cadastro das pessoas no REDOME, já que os custeios com a coleta e tipagem HLA são bancados pelo Ministério da Saúde.

Não há dados de recusa nas doações de medula óssea no Brasil, mas alguns centros conseguem acompanhar e registrar as desistências ocorridas nas instituições. Segundo o Hemosul (2017), principal hemocentro do Mato Grosso do Sul, entre os dias 06 de novembro e 12 de dezembro, houve seis negativas de continuidade de doação. O hemocentro da Santa Casa de Misericórdia de São Paulo também confirma essa triste realidade. De janeiro a dezembro de 2016, dos 351 possíveis doadores cadastrados no sistema, 139 não compareceram aos exames de confirmação de compatibilidade, isso representa cerca de 40% de recusa pelos cadastrados (VILLAGRA, 2016a). Em fevereiro de 2016, houve 51% de desistências – mais da metade dos convocados não compareceram no exame de confirmação de compatibilidade (VILLAGRA, 2016b).

Entre os principais motivos da desistência estão o medo (de agulha, se submeter a procedimentos médicos), desinformação, falta de interesse, apatia, inconveniência, desatualização dos dados cadastrais e mudança no quadro de saúde do cadastrado. Evelyn Guerra, em entrevista a Villagra (2016b), destaca que muitas pessoas se cadastram na euforia do momento, sem comprometimento e responsabilidade em manter os votos a longo prazo. Ademais, a desatualização dos dados é preocupante, muitas vezes a localização é feita por telefone, e-mail ou endereço e quando o cadastrado passa 10 anos sem atualizá-los é impossível entrar em contato (VILLAGRA, 2016a). Além disso, há ocasiões que as pessoas nem se lembram de que haviam se registrado, é o caso dos cadastros realizados em campanhas de empresas ou para ajudar um amigo ou familiar e depois há perda de interesse (GURGEL, 2017).

Destarte, enquanto a lei incentiva o cadastramento, não há preocupação em efetivamente motivar os cadastrados a realmente doarem quando forem solicitados. A lei não foi sancionada por má fé, é obvio que houve empenho e intenções positivas por trás de sua criação para ajudar os pacientes que estão à espera de um doador. Mas, como se posicionou o REDOME (2018a) e a AMEO (2018), não se pode negar que o cadastro de doador deve ser, sobretudo, uma ação consciente, responsável e espontânea, onde não se deve haver

recompensas ou privilégios envolvidos para incentivá-la. Pensando nessa realidade, é preciso desenvolver não só estratégias que atraiam novos cadastrados, como a Lei 13.656, mas também políticas públicas que sejam capazes de motivar a doação quando o cadastrado for contatado. E nesse aspecto a economia comportamental pode impulsionar o cumprimento desse objetivo.

4.3 DIAGNOSTICANDO O PROBLEMA E DESENVOLVENDO SOLUÇÕES ALTERNATIVAS SOB A PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL

Em algum momento da vida, enfrentamos o risco de que nós ou alguém próximo a nós precisará de um transplante de medula. Deste modo, o cadastro de medula óssea pode ser visto como um bem público que aumentará nossas chances de encontrar um doador compatível. (BERNSTROM et al, 2007, p. 06). Porém, levando em consideração as informações apresentadas na seção anterior, pode-se perceber que a falha da Lei 13.656/2018 é focar somente na atração de novos cadastros para manter o banco de doadores rico e variado, o que não deixa de ser importante. Contudo, ela não leva em consideração o real propósito do cadastro: efetuar a doação. De nada adiantaria ter o maior banco de cadastro do mundo se a recusa de doação é elevada.

Bergstrom et al (2007) argumenta que uma alternativa mais eficiente para o uso de incentivos econômicos na doação de medula é a recompensa para aqueles que realmente fizessem a doação, o que aumentaria a proporção de cadastrados que realmente aceitariam doar. Contudo, a depender das características genéticas, encontrar a compatibilidade entre doador e receptor é algo demorado. O que pode exceder o processo de homologação e efetivação do cargo de concurso público. Mesmo que haja comprovação de uma recusa na doação, a exoneração do cargo não seria algo garantido.

A isenção de pagamento nas taxas de inscrição proposta pela lei é aplicada para todos os concursos públicos que informem a aceitação da lei em seu edital e para os candidatos que estejam cadastrados em algum centro reconhecido pelo Ministério da Saúde. Só há penalidade para os indivíduos que forjarem seu cadastro e não para aqueles que recusarem efetuar a doação de medula – o que é responsável por causar atrasos prejudiciais para os pacientes que

necessitem urgentemente de um transplante (BERGSTROM et al, 2007, p. 25). Portanto, a lei carece de regulação nesse aspecto.

Assim, tratando-se de doação de medula óssea, é preciso abordar todos os aspectos que envolvem a sua realização: o cadastramento – que, de certa forma, foi tratado pela lei – e a efetuação da doação – que, até então, carece de estratégias. Primeiramente, é preciso diagnosticar os problemas que cercam o último aspecto destacado; isto é, os motivos que levam os cadastrados a recusarem fazer a doação. Somente após o seu diagnóstico é que é possível desenvolver soluções alternativas, específicas para cada particularidade dos problemas diagnosticados.

Dentre os motivos para não se efetivar a doação, quatro são destacados: a) desinteresse, inconveniência e apatia; b) medo; c) desatualização dos dados cadastrais; e d) mudança no quadro de saúde. Portanto, deve-se levar em consideração que os indivíduos desistem de doar não porque são maus ou foram consumidos pelo egoísmo, mas sim porque são falhos. Com exceção da mudança no quadro de saúde, que de certa forma envolve elementos além do controle, os demais motivos podem ser enquadrados na perspectiva comportamental na medida em que podem ser produtos da própria falha humana, seja no desconhecimento de suas próprias preferências em longo prazo; falta de informação e entendimento sobre os procedimentos envolvidos; ou preguiça, desleixo e esquecimento.

A seguir, nesta seção, serão tratados esses aspectos separadamente e desenvolvidas estratégias sob uma perspectiva comportamental que possam minimizá-los. Deve-se ter em mente que o objetivo de estratégias dessa natureza é evitar o uso de medidas coercitivas ou que envolvam mudanças substanciais nos incentivos econômicos. Assim, forçar os indivíduos que fizeram uso da lei a doar quando solicitados não se enquadraria na discussão proposta.

Em primeiro lugar, tratar-se-á da falta de interesse, inconveniência e apatia que pode estar presente em uma parcela dos cadastrados que recusam levar a doação adiante e como a lei pode agravar a situação ao atrair esses indivíduos para o cadastro. Conforme Bergstrom (2007), geralmente, quem se cadastra como doador de medula óssea deve acreditar fortemente que sua doação é essencial para salvar uma vida, apresentando sentimentos altruístas mais fortes. Nesse sentido, a lei sancionada pode apresentar um efeito colateral indesejado:

Se não houver aclamação social e nenhum pagamento ao ingressar no registro, as pessoas só se cadastrariam se esperassem ser convidadas a doar. Aqueles que se registrarem certamente pretendem doar se solicitados. Mas se a adesão ao registro for recompensada, seja com dinheiro ou status, alguns podem optar por se registrar, embora esperem nunca serem chamados para doar.⁶¹ (BERGSTROM et al, 2007, p. 21. Tradução própria)

Portanto, embora os incentivos da Lei 13.656 não sejam diretamente entregues ao doador cadastrado na forma monetária, há a isenção de pagamentos de taxa de inscrição em concursos públicos para os mesmos. Esse incentivo, então, seria visto como um privilégio que poderia ser um propulsor para os candidatos que estivessem em dúvida quanto à efetuação do cadastro. Mas, tem como consequência ser um chamariz para aqueles que inicialmente não tinha a intenção de se cadastrar - e por consequência efetuar a doação. Assim, a preocupação surge quando iniciativas dessa natureza atraem indivíduos que não apresentam crença intrínseca na voluntariedade e altruísmo, o que criaria a falta de interesse em efetuar a doação caso o indivíduo fosse chamado (SWITER, 2004, p. 1533).

Além disso, a apatia tanto em se cadastrar quanto em efetuar a doação pode estar relacionada com um problema de carona e um problema de difusão de responsabilidade. O número elevado de cadastrados existentes pode levar um candidato em potencial a concluir que “há uma boa chance de que alguém do seu tipo já esteja presente no registro. Se assim for, sua própria contribuição, simplesmente, substituiria a de outro potencial doador registrado”⁶² (BERGSTROM et al, 2007, p. 03). É possível fazer um paralelo entre esse “problema de carona” enfrentado com o conceito de difusão de responsabilidade de Darley e Latané (1968). Os autores argumentam que, em certas circunstâncias, a necessidade de agir pode ser difundida - assim como o sentimento de culpa - entre os indivíduos, levando-os a entrar em um estado de inércia com a esperança de que outra pessoa tome a iniciativa em seu lugar. Daí surge a hipótese de que quanto maior o número de espectadores em uma situação de emergências, menor será a probabilidade ou a velocidade de reação (DARLEY; LATANÉ, 1968, p. 378).

⁶¹ *“If there is no social acclaim and no payment for joining the registry, people would join only if they hope to be called on to donate. Those who register would certainly intend to donate if asked. But if joining the registry is rewarded, either with money or status, some may choose to register even though they hope never to be asked to donate.”*

⁶² *“there is a good chance that someone of his type is already present in the registry. If so, his own contribution would simply replace that of another registered potential donor”*

Portanto, em situações de necessidade onde não há a possibilidade de comunicação entre as partes, é bem capaz que os indivíduos, por apatia, não ajam. Até mesmo pessoas decentes deixariam de socorrer alguém se achassem que outra pessoa pode assumir o trabalho “desagradável” em seu lugar (KAHNEMAN, 2012, p. 218). Darley e Latané (1968) denominam essa inércia de difusão de responsabilidade. Esse conceito pode explicar o problema intrigante de o porquê as pessoas assistirem a outras morrerem; e dá razão para as pessoas negarem que elas também ficariam sem fazer nada em uma situação semelhante (DARLEY; LATANÉ, 1968, p. 383).

Assim, aplicando a difusão de responsabilidade no caso de doação de medula, é possível que alguns indivíduos não se cadastrem para evitar a inconveniência de ter que doar caso sejam chamados e eles se acalantam com a explicação de que outra pessoa estaria mais apta a doar em seu lugar. São essas pessoas que realmente não deveriam se cadastrar, porque não apresentam qualquer intenção em efetuar a doação caso sejam contatadas. O problema é que a Lei 13.656 pode incentivá-las a quebrar a apatia e se dirigir ao centro de sua região para se cadastrar como doador. Mas, como elas foram motivadas visando o privilégio concedido – e o mesmo já é garantido após o cadastro -, não haveria qualquer incentivo em longo prazo que os motivassem a efetuar a doação caso solicitados.

Ademais, segundo Switer et al (2004), o recrutamento do voluntário envolve custos como a retirada do sangue, o envio para a tipagem HLA e a entrada e manutenção dos dados cadastrais – além de custos não monetários para os pacientes que buscam doadores compatíveis –, sendo um grande desperdício de recursos saber que o indivíduo se cadastrou sem a intenção de realizar a doação. Uma explicação para as recusas provenientes do desinteresse são as preferências mal definidas. Quando se cadastram, os indivíduos podem não ter levado a possibilidade de serem realmente chamados em consideração – dado a dificuldade e demora em se achar compatibilidade; e se o fizeram, podem simplesmente mudar de ideia ao serem convocados para efetuar a doação. Por isso, é importante esclarecer os candidatos sobre o processo de doação e cadastro, que este é um comprometimento de longo prazo, e que pode haver a possibilidade de eles realmente serem convocados, a fim de se evitar que a euforia ao se cadastrar seja transformada em apatia no futuro.

Portanto, as recusas diretas provenientes do desinteresse e apatia poderiam ser amenizadas com estratégias que focassem na seleção mais rigorosa dos candidatos para encorajar somente os indivíduos altamente comprometidos com a causa (SWITER, 2004, p. 1534). A seletividade pode ser no sentido de se analisar e incentivar o envolvimento com outras atividades pró-sociais, como trabalhos voluntários ou doação de sangue. Switer et al (2004) argumenta que indivíduos que já estejam engajados em voluntariado médico, como doadores de sangue, devem ser encorajados a se cadastrar – ou encorajar aqueles que já se cadastraram a participarem de outras atividades de voluntariado médico –, pois essa é uma forma de se promover o compromisso com a doação de medula e desenvolver um comprometimento psicológico com a doação de medula. Essa é inclusive uma das recomendações presentes na Secretaria da Saúde de São Paulo (2018), que, antes dos candidatos se cadastrarem como doador de medula, envolvam-se em outros procedimentos de doação de material biológico (como o sangue) para poder se familiarizar e perder o medo de fazer a doação de medula.

Além disso, de acordo com Butterworth et al (1993), sentimentos positivos pós-doação são mais recorrentes quando há espontaneidade tanto no cadastro quanto na doação. Quando elas são feitas sob pressão social, mais comuns em mutirões ou campanhas em empresas, os doadores podem não apresentar fortes motivações para realizar a doação em comparação com os doadores tradicionais – quando a pessoa se dirige ao centro para se cadastrar (BUTTERWORTH et al, 1993, p. 1958). Quando a doação solicitada é não parentada, essa motivação deve ser ainda mais intensa para diminuir as chances de recusa e tornar a experiência de doação mais positiva (BUTTERWORTH et al, 1993, p. 1958).

Assim, até as formas de recrutamento devem ser arquitetadas para barrar a retenção de indivíduos que apresentem motivações fracas ou que foram guiados por pressão social. Switer et al (1999) destaca três aspectos importantes na forma como os recrutamentos devem ser feitos: 1) diminuição da dúvida com auxílio de materiais informativos adicionais e disponibilização de tempo para discutir a decisão com profissionais de saúde, amigos e familiares; 2) proteção dos potenciais doadores da pressão social em se registrar; e 3) promoção do compromisso intrínseco de doar, como sugerir que o indivíduo doe sangue também.

Como sugerido por Switer (2004) e Switer et al (1999), aumentar os padrões de seletividade e o *design* do recrutamento seriam uma saída para evitar que candidatos com preferências mal definidas sejam realmente admitidos como doadores. Nesse aspecto, a eficiência da lei em questão poderia ser aumentada. Uma vez que a seletividade do cadastro e recrutamento aumentariam, somente os indivíduos que tenham vontade intrínseca de doar conseguiriam se registrar, e, conseqüentemente, seriam isentos no pagamento da taxa de inscrição.

No geral, os riscos médicos e psicológicos para os doadores são menos complexos que as avaliações legais e éticas envolvidas (DURBIN, 1988, p. 777). Mas, o medo ainda é um fator muito presente quando os cadastrados recusam fazer a doação. A responsável por isso é a falta de informação e esclarecimento de potenciais riscos para, assim, poder eliminar as preocupações médicas existentes. É preciso destacar os efeitos negativos e positivos que o doador pode presenciar ao se submeter ao procedimento. Uma maneira de explicar os efeitos negativos é explicar as reais conseqüências que podem acontecer durante e após o processo:

Os doadores que sofrem anestesia geral podem sentir dor de garganta, náuseas e vômitos. Nos casos em que um bloqueio espinhal é usado, eles podem ter dores de cabeça ou dormência temporária nas pernas. Além disso, os doadores geralmente sentem dor na parte inferior das costas, o local onde a medula óssea foi aspirada. Os doadores normalmente passam pouco mais de um dia no hospital, mais um ou dois dias em casa se recuperando, e algumas semanas antes de se sentirem totalmente recuperados. No entanto, os custos físicos de longo prazo provavelmente serão pequenos, uma vez que a medula óssea se regenera.⁶³ (SWITER et al, 1996, p. 471. Tradução própria).

Portanto, apesar dos desconfortos, estresse e inconveniências durante o procedimento, a recuperação é total e sem sequelas. É necessário explicá-las para saber se o indivíduo, consciente dos efeitos negativos que sofrerá, gostaria de se cadastrar mesmo assim. Contudo, o que parece mais traumático que o procedimento em si é quando o receptor não sobrevive após o transplante. Muitos doadores indicaram sentir pesar, luto, culpa e responsabilidade pela perda – sentimentos surpreendentemente intensos ao levar em consideração que o receptor e doador não se conheciam (BUTTERWORTH et al, 1992, p. 172).

⁶³ “Donors who undergo general anesthesia may experience sore throat, nausea, and vomiting. In cases where a spinal block is used, they may have headaches or temporary numbness in the legs. In addition, donors generally experience soreness in the lower back, the site of bone marrow aspiration. Donors normally spend just over one day in the hospital, another day or two at home recovering, and a few weeks before they feel totally recovered. Long-term physical costs are likely to be small, however, since bone marrow regenerates”

Contudo, quando o transplante é um sucesso, muitas pessoas que se submeteram a doação não parentada relataram se sentir mais úteis, orgulhosos e como se sua vida valesse mais a pena (SIMMONS et al, 1993, p. 285). Há casos em que houve afloramento de uma identidade social, religiosidade, solicitude profissional, desejo de ser um exemplo a ser seguido e sentimento de pertencimento com o grupo de doadores de medula (*ibidem*, p. 297). Ademais, as recompensas intrínsecas descritas, muitas vezes, são acompanhadas de extrínsecas, como gratidão do receptor e familiares, cartas de agradecimento, flores e outros presentes (SWITER et al, 1996, p. 471). E o mais importante, os doadores sentiram que a doação foi como uma das raras oportunidades de salvar uma vida (SWITER et al, 1996, p. 471). Portanto, a forma de se tratar os possíveis doadores que apresentem medo é explicar que mesmo que o processo seja custoso e estressante, é possível que a experiência seja muito positiva e edificante.

Por fim, outro aspecto das recusas não é uma recusa per se, mas sim uma falha no contato. Muitos indivíduos se registram e esquecem de atualizar os dados cadastrais. E não é porque esta é uma tarefa trabalhosa. Para atualizar os dados, basta entrar no site do REDOME e clicar no botão laranja em destaque na página principal escrito “Doador: atualize seu cadastro”⁶⁴. Uma tarefa que pode ser feita a qualquer hora e em qualquer lugar. Mesmo assim, a desatualização dos dados é preocupante. É preciso então entender porque a atualização não é feita. Um dos possíveis motivos é o esquecimento.

Para esse problema talvez seja útil utilizar lembretes para fidelizar os indivíduos e fazer com que eles se alertem para a importância de manter os dados de contato sempre atualizados. Estratégia que já é adotada pela AMEO (Associação da Medula Óssea). A instituição faz uso de cartões de doadores, cartas de agradecimento, revistas periódicas, além de enviar *e-mails* de boas vindas, aniversário e boas festas (AMEO, 2018). Pode parecer banal, mas esses mecanismos de comunicação servem como um incentivo para lembrar que o indivíduo em questão está cadastrado nos centros e que ele deve atualizar seus dados cadastrais se esse for o caso. Parte dessa lembrança está relacionada com o efeito *priming* citado no segundo capítulo. O efeito está ligado com a capacidade associativa do cérebro, em que uma palavra pode evocar ideias numa cascata crescente (KAHNEMAN, 2012, p. 67). Destarte, quando um e-mail desejando feliz aniversário é recebido pela pessoa, ela pode não só se lembrar que ela é

⁶⁴ REDOME, 2018. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/doador-atualize-seu-cadastro/>>. Acesso em: 20 de novembro de 2018.

cadastrada como doadora de medula óssea, como, também, preocupar-se em atualizar seus dados cadastrais.

Além dos elementos descritos no decorrer desta seção, é necessário salientar a possibilidade de se enquadrar o indivíduo doador não como um altruísta puro – que age sem esperar nada em troca. Os *framings* alternativos da doação de medula pode ser o de um ato “corajoso, ou heroico, ou inteligente em servir o seu interesse próprio, ou algo para se orgulhar, ou uma troca recíproca e benevolente, ou vários desses aspectos de uma só vez”⁶⁵ (BUYX, 2009, p. 336). O importante é realizar campanhas que não só destaquem o lado humano e a serventia pessoal em se doar, mas, também, que abordem a responsabilidade em longo prazo que será exigida de um cadastrado, principalmente após a Lei 13.656. O *framing* do doador de medula deve ser, sobretudo, de um doador consciente. Consciente do comprometimento exigido e consciente que a desistência na doação pode significar a morte do receptor.

Em suma, ressalta-se que o diagnóstico do problema e o desenvolvimento de soluções alternativas apresentados nesta seção são um exercício analítico para exemplificar as novas possibilidades que o estudo do comportamento humano pode proporcionar para as políticas públicas. Desta forma, a ideia central foi mostrar como é essencial se investigar os fatores psicológicos que estão por trás da escolha de se cadastrar e de se realizar a doação. É por meio do entendimento dessas particularidades que é possível compreender como o cadastro de doador de medula óssea pode ser incentivado sem que haja efeitos colaterais, além de motivar a efetuação da doação de medula, a fim de diminuir o número de desistências.

⁶⁵ “[...] brave, or as heroic, or as clever in serving your self-interest, or as something to be proud of, or as a reciprocal and benevolent give and take, or as several of these aspects at once”

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo deste trabalho foi apresentar a limitação da racionalidade presente nos agentes econômicos e como a compreensão desta é importante para o desenvolvimento de intervenções governamentais mais eficientes. Segundo a teoria comportamental, para neutralizar as possíveis falhas de julgamento presentes, seria mais adequado o uso de políticas públicas que auxiliassem os indivíduos durante um processo de escolha (KAHNEMAN, 2012, p. 514). E o apelo do seu uso fica mais evidente quando se devem evitar medidas coercitivas como soluções para o problema diagnosticado, como, por exemplo, obrigar a doar quem se cadastrou como doador de medula óssea. Deste modo, o estudo sobre a racionalidade humana não deve ser negligenciado, uma vez que seus produtos apresentam reflexos na própria eficiência da atuação governamental.

O aspecto central da economia comportamental - e a sua orientação para aumentar a eficiência das políticas públicas - é a separação da realidade de uma teoria baseada em axiomas. O primeiro passo para tal aspecto é a desconstrução do indivíduo racional, autocentrado, egoísta, certo de suas escolhas e ciente das consequências que elas podem proporcionar. Apesar da resistência em se aceitar os princípios psicológicos por conta de complexidades metodológicas, a abordagem comportamental apresenta respostas mais realistas para as dúvidas que a maximização da utilidade e regras probabilísticas enfrentavam. E sua credibilidade pode ser prejudicial tanto para as análises socioeconômicas quanto para as intervenções governamentais via políticas públicas (MORGAN, 1996, p. 13). Portanto, é de suma importância que os agentes formuladores de políticas públicas não se prendam a um *homo economicus* axiomático e tenham ciência da complexidade dos fatores que influenciam no processo decisório dos indivíduos.

Mas, para se entender o processo decisório, é preciso compreender como funciona a racionalidade e suas limitações. Segundo Kahneman (2012), a racionalidade caracteriza-se como a capacidade de foco e empenho em se fazer escolhas. Fatores de ordem fisiológicas e psicológica limitariam nossa capacidade racional (SIMON, 1955, p. 101), o que resultaria na presença de erros sistemáticos de interpretação e julgamento durante uma tomada de decisão. Portanto, a racionalidade limitada assume que, como o ser humano é impreciso e não é

omnisciente, o indivíduo buscaria a opção que mais o satisfaça dentre as opções perceptíveis, e não a opção ideal dentre todas as opções possíveis e existentes.

Além disso, o processo que gerará a escolha é suscetível a influência de fatores intrínsecos e extrínsecos, o que resultará em falhas sistemáticas na sua elaboração. As *heurísticas* – simplificação imperfeita do raciocínio; *vieses cognitivos* – erros sistemáticos advindos da aplicação das heurísticas; *influências viscerais* – lacuna entre autointeresse e comportamento; *influências sociais* – acatamento e conformação com a opinião da sociedade - e as *preferências sociais* – presença de motivações além das egoístas - são exemplos de alguns dos fatores que são determinantes na tomada de decisão. Assim, o entendimento da dinâmica do processo decisório deve levar em consideração os conhecimentos da psicologia e da cognição humana – abordagem que é utilizada pela economia comportamental. É com a compreensão dessas falhas de julgamento, a partir da utilização de preceitos da teoria comportamental, que se podem projetar políticas públicas direcionadas para os problemas provenientes da falha humana.

É importante salientar que características da economia comportamental como o individualismo metodológico e a formalização matemática atribuem um peso significativo aos vieses e heurísticas nas tomadas de decisões, mas desconsidera elementos importantes no entendimento do comportamento dos agentes econômicos, como as instituições e a estruturação da sociedade em que o indivíduo está inserido. Esses e outros aspectos críticos da economia comportamental poderiam ser abordados em estudos futuros para ampliar as interpretações acerca da perspectiva comportamental, principalmente se tratando de políticas públicas.

Diante da constatação da presença de falhas do julgamento que encorajam escolhas subótimas, encara-se a necessidade de se analisar o comportamento dos agentes econômicos durante o processo de escolha, a fim de poder direcioná-los a opções, outrora ofuscadas, mais condizentes com seus interesses em longo prazo. Levando em consideração que a escolha subótima, além de poder trazer prejuízos para o próprio indivíduo, pode prejudicar terceiros, o governo poderia coagir a comportamentos social e individualmente benéficos via intervenções. Contudo, tanto a legitimidade quanto a moralidade em se fazer uso de intervenções de tais naturezas são postas em dúvidas, principalmente pelos libertários. Além

do mais, há preocupação de que as intervenções de cunho paternalistas possam evoluir em um totalitarismo. Portanto, salvaguardando os aspectos éticos e a liberdade de escolha imprescindível às intervenções governamentais, cunha-se o termo paternalismo libertário.

Embora pareça contraditório, o termo é designado à necessidade do papel ativo do governo, principalmente quando se depara com a existência de falhas de julgamento que comprometam as decisões, mas respeitando a liberdade de escolha dos cidadãos (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 05). A ideia da abordagem é o direcionamento dos comportamentos via incentivos e reestruturações. Os principais mecanismos adotados são a arquitetura de escolhas e os *nudges*. A arquitetura de escolhas enfatiza o peso que a organização da estrutura de escolhas apresenta, dando relevância para aspectos até então negligenciados, como a forma como uma situação se inicia, a opção padrão selecionada e a forma como as opções são apresentadas (THALER; SUSTEIN, 2008, p. 83). Já o *nudge* é o aspecto da arquitetura de escolhas que direciona o comportamento para uma opção estabelecida a priori, sem que haja coerção ou incentivos econômicos substanciais, nem prejuízos para quem não aderi-la (*ibidem*, p. 06, p. 08).

Assim, intervenções governamentais, como as políticas públicas, que utilizam os princípios do paternalismo libertário - com os *nudges* e a arquitetura de escolhas - poderiam corrigir o comportamento sem que houvesse coerção ou eliminação das opções existentes. Assim, ao se analisar a situação sob uma perspectiva comportamental, é possível inferir a motivação do problema a partir de falhas humanas e desenvolver soluções alternativas que as foquem, sem que para isso haja uso de medidas coercitivas.

O problema surge quando os incentivos utilizados não levam em consideração o conjunto de fatores que influenciam no processo de escolha e o cenário que circunda o problema em questão, o que pode gerar efeitos contrários aos esperados. Veja como exemplo a doação de sangue. Como comprovado por Titmuss (1998), o incentivo econômico à doação de sangue não só diminuiu a quantidade de sangue doado, como também diminuiu a sua qualidade. Além disso, uma parcela das pessoas que doavam gratuitamente passou a não doar. Assim, é possível que os indivíduos que anteriormente doavam apresentavam crenças intrínsecas no altruísmo para fazer a doação. E o incentivo econômico acabou apresentando um efeito colateral inesperado.

Esse é o caso da Lei 13.656/2018. A lei propõe a isenção do pagamento de taxa de inscrição em concursos públicos para os candidatos cadastrados como doadores de medula óssea. É só com um banco de registros rico e variado que se terá chances de encontrar um doador compatível para efetuar o transplante, haja vista que encontrar compatibilidade de medula é raro e demorado. Contudo, a lei se atém somente ao cadastramento, não há nenhum incentivo para o indivíduo, que já tem direito ao benefício assim que se cadastra, de realmente efetuar a doação quando solicitado. E, no Brasil, o número de desistências é alarmante, o que preocupa quem depende da doação, já que uma recusa pode ser letal para o paciente que espera.

Dessa forma, seria necessária a formulação de políticas públicas que barrem um possível quadro de agravamento nas recusas de doações de medula óssea. Para tal, seria interessante utilizar a perspectiva comportamental para melhorar a eficiência dessas políticas públicas. Primeiramente, é preciso entender os motivos que levam as pessoas a recusarem efetuar a doação. São destacados quatro: a) desinteresse, inconveniência e apatia; b) medo; c) desatualização dos dados cadastrais; d) e mudança no quadro de saúde. Com exceção do último, os motivos destacados são, em algum grau, produtos da falha humana, seja no desconhecimento de suas próprias preferências em longo prazo; assimetria de informação e entendimento sobre os procedimentos envolvidos; ou preguiça, desleixo e esquecimento.

Assim, se uma política pública pretende amenizar as desistências, ela precisa focar nesses três aspectos. Por exemplo, se ela pretende aumentar o nível de comprometimento e interesse dos cadastrados, ela poderia aumentar a seletividade e melhorar os padrões de recrutamento; distribuir materiais informativos adicionais e dar tempo para a pessoa refletir e discutir a decisão com amigos e familiares; e promover o comprometimento intrínseco em doar, sugerindo o envolvimento com a doação de sangue. Se a política pretende acabar com o medo, ela poderia promover a explicação do processo e salientar que, embora apresente inconveniências, não há sequelas após o procedimento médico. Se a política pretende alertar para a necessidade de atualizar os dados cadastrais, ela poderia focar em pequenos lembretes, como *e-mails* e cartas, que fidelizem o indivíduo e o recordem da importância de manter os dados de contato atualizados. Além do mais, deve-se ressaltar que a doação de medula óssea é um ato voluntário, espontâneo e, sobretudo, consciente, não devendo ser efetuado o cadastro somente visando os benefícios econômicos que ele pode proporcionar.

As estratégias apresentadas tiveram como intuito exemplificar a utilização dos princípios da economia comportamental em uma situação real, mostrando que a interpretação da situação enfrentada sob uma perspectiva comportamental pode ser eficaz para a formulação de políticas públicas, principalmente quando se tem intenção de evitar medidas coercitivas. Como visto, políticas públicas dessa natureza têm como alicerce a limitação da racionalidade e o processo decisório dos indivíduos. Assim, para que as medidas tenham sucesso, é imprescindível que haja acompanhamento e conhecimento do comportamento efetivo dos envolvidos.

Por isso, trabalhos futuros poderiam focar no avanço de estudos empíricos no que diz respeito à doação de medula óssea no Brasil, compondo mais informações em relação a dados socioeconômicos dos cadastrados e taxas de desistências nacionais ou regionais. Além disso, os órgãos responsáveis devem detectar quais são os principais motivos que levaram o indivíduo a se cadastrar e os fatores relatados para as desistências, a fim de investigar os elementos psicológicos que influenciaram a escolha. Somente com o monitoramento dessas informações é que é possível desenvolver soluções alternativas focadas na neutralização e minimização dos problemas comportamentais diagnosticados, o que poderia aumentar a eficiência das políticas públicas.

REFERÊNCIAS

- AMEO. **Fidelização de doadores**. 2018. Disponível em: <<http://ameo.org.br/projetos/fidelizacao-de-doadores-voluntarios-de-medula-ossea/>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.
- ANDREONI, J. Giving with impure altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence. **Journal of Political Economy**, v.97, n.6, 1989.
- ARCHARD, D. Paternalism defined. **Analysis**, v. 50, p. 36-42, 1990.
- ASCH, S. E. Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgments. In: GUERTZDOWN, H. (Org.). **Groups, Leadership and Men**. Pittsburgh: Carnegie Press, 1951. p. 222-236.
- _____. Opinions and Social Pressure. In: ARONSON, J.; ARANSON, E. (Org.) **Readings About Social Animal**, 11 ed. New York: Worth Publishers, 2012. p. 17-26.
- ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M. Prefácio. In: _____. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015. p. 13-19. Disponível em: <<http://www.economiacomportamental.org/guia/>>. Acesso em: 07 de dezembro de 2017.
- ÁVILA, F.; MENEGUIN, F. B. In: ÁVILA, F.; BIANCHI, A. M (Org.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015. p. 209-220. Disponível em: <http://www.economiacomportamental.org/guia/>. Acesso em: 07 de dezembro de 2017.
- BAGOZZI, R. P; KAM-HON-LEE; FRANCES, M. Decisions to Donate Bone Marrow: The Role of Attitudes and Subjective Norms across Cultures. **Psychology and Health**, v. 16, p. 29-56, 2001.
- BARROS, G. Herbert Simon e o conceito de racionalidade: limites e procedimentos. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 3, p. 455-472, 2010.
- BAUM, William M. **Compreender o behaviorismo: ciência comportamento e cultura**. 2 ed. Porto Alegre: Editora Artmed, 2005.

- BAUMAN, L. J.; SIEGEL, K. Misconception Among Gay Men of the Risk for AIDS Associated with Their Sexual Behavior. **Journal of Applied Social Psychology**, v.17, n.3, p. 329-350, 1987.
- BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. **Processo decisório**. 7 ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2010.
- BEAL, R. W.; AKEN, W. G. Gift of good? A contemporary examination of the voluntary and commercial aspects of blood donation. **Vox Sang**, Amsterdam, v. 63, p. 1-5, 1992.
- BECKER, G. S. A Theory of Social Interactions. **Journal of Political Economy**, v. 82, n. 6, p. 1063-1093, 1974.
- BENJAMIN, D.; LAIBSON, D. Good policies for bad governments: behavioral political economy. **Federal Reserve Bank of Boston**: Behavioral Economics Conference, 2003.
- BERGSTROM, T.; GARRATT, R.; SHEEHAN-CONNOR, D. One Chance in a Million: Altruism and The Bone Marrow Registry, CESifo, **Working Paper** No. 2090, 2007.
- BERNABOU, R.; TIROLE, J. Incentives and Prosocial Behavior. **The American Economic Review**, v.96, n. 5, p. 1652-1678, 2006.
- BIANCHI, A. M.; ANDRADE, G. Economistas de Avental Branco: uma defesa do método experimental na Economia. **Revista Econômica Contemporânea**, Rio de Janeiro, v. 5, n. 2, p. 129-154, 2001.
- BOAZ, D. **Libertarianism**: A Primer. New York: The Free Press, 1997.
- BRASIL. Decreto-lei n. 13.656, de 30 de abril de 2018. Isenta os candidatos que especifica do pagamento de taxa de inscrição em concursos para provimento de cargo efetivo ou emprego permanente em órgãos ou entidades da administração pública direta e indireta da União. **Diário Oficial da União**, Brasília, ano CLV, n. 83, seção 1. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2018/Lei/L13656.htm>. Acesso em: 13 de agosto de 2018.
- BUTTERWORTH, V. A. et al. Psychosocial Effects of Unrelated Bone Marrow Donation: Experiences of the National Marrow Donor Program. **Blood**, v.81, n.7, p. 1947-1959, 1993.
- BUTTERWORTH, V. A., SIMMONS, R. G., SCHIMMEL, M. When altruism fails: reactions of unrelated bone marrow donors when the recipient dies. **OMEGA**, v.26, n.3, p. 161-173, 1992.
- BUYX, A. M. Blood donation, payment, and non-cash incentives: classical questions drawing renewed interest. **Transfusion Medicine and Hemotherapy**, v. 36, p. 329–339, 2009.
- CAMERER, C. Behavioral Economics: Reunifying psychology and economics. **PNAS**, v.96, p. 10575-10577, 1999. Disponível em: <<http://www.pnas.org/content/96/19/10575>>. Acesso em: 25 de janeiro de 2018.
- CAMERER, C. F., LOWENSTEIN, G. **Behavioral Economics**: Past, Present, Future. 2002. Disponível em: <<http://www.its.caltech.edu/~camerer/ribe239.pdf>>. Acesso em: 25 de janeiro de 2018.

CAMPBELL, R. L. Altruism in Auguste Comte and Ayn Rand. **The Journal of Ayn Rand Studies**, v.7, n.2, p. 357-369, 2006.

CLARKE, S. A Definition of paternalism. **Critical Review of International Social and Political Philosophy**, v.5, 2002.

DARLEY, J. M.; LATANÉ, B. Bystander Intervention in Emergencies: Diffusion of Responsibility. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.8, n.4, p. 377-383, 1968.

DATTA, S.; MULLAINATHAN, S. Behavioral Design: A new approach to development policy. **Review of Income and Wealth**, Series 60, n.1, p. 07–35, 2014. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/roiw.12093>>. Acesso em: 14 de outubro de 2018.

DAVIS, J. The theory of the individual in economics: identity and value. **Routledge Taylor & Francis Group**, 2003. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/254769473_The_Theory_of_the_Individual_in_Economics>. Acesso em: 14 de maio de 2018.

DURBIN, M. Bone Marrow Transplantation: Economic, Ethical, and Social Issues. California: **Pediatrics**, v. 82, n.5, 1988.

DWORKIN, G. Paternalism. **The Monist**, Oxford, v. 56, Issue 01, p. 64-84, 1972. Disponível em: <<https://doi.org/10.5840/monist197256119>>. Acesso em: 01 de outubro de 2018.

_____. Paternalism: Some Second Thoughts. In: SARTORIUS, R. (Ed.). **Paternalism**. Minneapolis: University of Minnesota Press, 1983.

ELLINGSEN, T.; JOHANNESSON, M. Generosity. Stockholm: **Working Paper Series in Economics and Finance** No. 664, 2007.

FALK, A.; FEHR, E.; FISCHBACHER, U. Driving Forces of Informal Sanctions. **Working Paper Series** No. 59, Zurich, 2001.

FALK, A.; FISCHBACHER, U. Theory of Reciprocity. **Working Paper Series** No. 06, Zurich, 2000.

FEHR, E.; FISCHBACHER, U. Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives. **The Economic Journal**, Oxford, v.112, n. 478 p. 01-33, 2002. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/798356>>. Acesso em: 19 de outubro de 2018.

FEHR, E.; SCHMIDT, K. M. A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation. **The Quarterly Journal of Economics**, p. 817-868, 1999.

FEINBERG, J. **Harm to Self: The Moral Limits of the Criminal Law**. Oxford: Oxford University Press, v.3, 1986.

FONG, C. Social Preferences, Self-interest, and the Demand for Redistribution. **Journal of Public Economics**, v. 82, p. 225–246, 2001.

FONTAINE, P. Blood, Politics, and Social Science: Richard Titmuss and the Institute of Economic Affairs, 1957–1973. **ISIS**, Chicago, v.93, n.3, p. 401-434, 2002.

FREIRE, G. A. et al. A Relação entre Estado e políticas públicas: uma análise teórica sobre o caso brasileiro. **Revista Debates**, Porto Alegre, v.11, n.1, p. 25-42, 2017.

FRENCH, R.; OREOPOULOS, P. Applying behavioral economics to public policy in Canada, 2016. National Bureau of Economic Research, **Working Paper** 22671. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w22671.pdf>>. Acesso em: 22 de março de 2018.

FRIEDMAN, M.; FRIEDMAN, R. **Free to Choose: A Personal Statement**. New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1980.

GALVÃO, P. **Utilitarismo, de John Stuart Mill**. Porto: Porto Editora, 2005. Coleção Filosofia Textos.

GANDRA, A. **Redome quer atingir até 250 mil novos doadores de medula óssea este ano**. Agência Brasil, 2017. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/geral/noticia/2017-03/redome-quer-atingir-ate-250-mil-novos-doadores-de-medula-ossea-este-ano>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

GERHARDT, T., SILVEIRA, D. (Org.). **Métodos de Pesquisa**. Rio Grande do Sul: Editora Universidade Federal do Rio Grande do Sul, 2009.

GERT, B.; CULVER, C. M. Paternalistic Behavior. **Philosophy and Public Affairs**, v.6, n.1, p. 45-57, 1976.

GILOVICH, T. MEDVEC, V. H. The Spotlights Effect in Social Judgment: An Egocentric Bias in Estimates of Salience of One's Own Actions and Appearance. **Journal of Personality and Social Psychology**, v.78, n.2, p. 211-222, 2000.

GIOCOLI, N. **Modeling rational agents: from interwar economics to early modern game theory**. Northampton: Edward Elgar, 2003.

GLYNN, S. A. et al. Attitudes toward blood donation incentives in the United States: implications for donor recruitment. **Transfusion**, Blood Donors and Blood Collection, v.43, 2003.

GRAND, J. L.; NEW, B. **Government Paternalism: Nanny State or Helpful Friend?** Princeton University Press, 2015.

GURGEL, A. **Em apenas um mês, MS registra seis recusas de doação de medula óssea**, 2017. Disponível em: <<https://www.campograndenews.com.br/cidades/capital/em-apenas-um-mes-ms-registra-seis-recusas-de-doacao-de-medula-ossea>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.

HARFORD, Tim. Behavioural Economics and Public Policy. **Financial Times**. Disponível em: <<https://www.ft.com/content/9d7d31a4-aea8-11e3-aaa6-00144feab7de>>. Acesso em: 18 de janeiro de 2018.

HEMOSUL. **Semana Nacional da Medula Óssea: Quando for compatível, diga SIM!**, 2017. Disponível em: <<http://www.hemosul.ms.gov.br/17-a-21-de-dezembro-semana-nacional-da-medula-ossea/>>. Acesso em: 15 de novembro 2018.

INCA. **Perguntas e Respostas sobre Transplante de Medula Óssea**, 2018. Link: <http://www2.inca.gov.br/wps/wcm/connect/orientacoes/site/home/perguntas_e_respostas_sobre_transplante_de_medula_ossea>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar**. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, v.185, n.4157, p. 1124-1131, 1974.

_____. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v.47, n.2, p. 263-292, 1979. Disponível em: <<http://www.its.caltech.edu/~camerer/EC101/ProspectTheory.pdf>>. Acesso em: 24 de janeiro de 2018.

KELLEY, P; KELLEY, J.; EVANS, M. D. R. **When should we start work? Circadian sociology analysis of conflict between biological and social time**, 2018. Disponível em: <<https://osf.io/preprints/socarxiv/3erbg/>>. Acesso em: 11 de março de 2018.

KIRCHSTEIG, G. The role of envy in ultimatum games. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 25, p. 373-389, 1994.

KURAN, T. **Private Truth, Public Lies: The Social Consequence of Preference Falsification**. Cambridge: Harvard University Press, 1997.

LINDBLOM, C. E. **El Proceso de Elaboración de Políticas Públicas**. Madrid: MAP – Ministerio para las Administraciones Públicas, 1991. Colección Estudios, Serie Administración General.

LOEWENSTEIN, G. Out of Control: Visceral Influences on Behavior. **Organizational Behavior and Human Decision Processes**, v.65, n.3, p. 272–292, 1996.

LOEWENSTEIN, G.; ANGNER, E. **Methods: Theory**. Simple models of psychological phenomena. Carnegie Mellon University, 2006. Disponível em: <<https://www.cmu.edu/dietrich/sds/docs/loewenstein/BehavioralEconomics.pdf>>. Acesso em: 13 de março de 2018.

MADRIAN, B. C.; SHEA, D. F. The Power of Suggestion: Inertia in 401(K) Participation and Savings Behavior. **National Bureau of Economic Research**, 2000. Disponível em: <<http://www.nber.org/papers/w7682>>. Acesso em: 10 de outubro de 2018.

McLEAN, I.; POULTON, J. Good Blood, Bad Blood, and the Market: The Gift Relationship Revisited. **Journal Public Policy**, v.6, p. 431-445, 1986.

MELLSTRÖM, C., JOHANNESSON, M. Crowding Out in Blood Donation: Was Titmuss Right? **Journal of European Economic Association**, v.6, Issue 4, 2010.

MILL, J. S. On Liberty. In: WARNOK, M. (Org.). **Utilitarianism and On Liberty: Including Mill's 'Essay on Bentham' and selections from writings of Jeremy Bentham and John Austin**, 2 ed., Oxford: Blackwell Publishing, 2003.

MORGAN, M. S. The Character of “Rational Economic Man”. London: **Working Papers in Economic History** No. 34, 1996. Disponível em: <<http://eprints.lse.ac.uk/22412/>>. Acesso em: 14 de maio de 2018.

NIZA, C.; MARTEAU, T. M.; TUNG, B. Incentivizing Blood Donation: Systematic Review and Meta-Analysis to Test Titmuss’ Hypotheses. **Health Psychology**, v.32, n.9, p. 941–949, 2013.

OSWALT, R. M. A review of Blood Donor Motivation and Recruitment. **Transfusion**, v.17, n.2, p. 123-135, 1977.

PARKINSON, C. N. From the archive: Parkinson’s Law. London: **The Economist**, 1955. Disponível em: <<http://www.economist.com/node/14116121>>. Acesso em: 17 de outubro de 2018.

PILIAVIN, J. A. Why they give the gift of life? A review research on blood donors since 1977. **Transfusion**, v.30, n.5, p. 444-459, 1990.

REDOME. **Nota de esclarecimento do REDOME sobre a isenção da taxa de inscrição em concurso público**. 2018a. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/nota-de-esclarecimento-redome/>>. Acesso em: 12 de maio de 2018.

_____. **Quem pode doar**. 2018b. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/doador/quem-pode-doar/>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

_____. **Como é feita a doação**. 2018c. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/doador/como-e-feita-a-doacao/>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

_____. **Dados**. 2018d. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/o-redome/dados/>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

_____. **Como é realizado o cadastro**. 2018e. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/o-redome/o-cadastro-e-a-busca-do-doador/>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

_____. **Como é feita a busca por um doador**. 2018f. Disponível em: <<http://redome.inca.gov.br/paciente/como-e-feita-a-busca-por-um-doador/>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

SANCHEZ, A. M. et al. The potential impact of incentives on future blood donation behavior. **Transfusion, Blood Donors and Blood Collection**, v. 41, p. 172-178, 2001.

SÃO PAULO (Estado). Secretaria da Saúde. **Dúvidas frequentes sobre doação de medula óssea**. 2018. Disponível em: <<http://www.saude.sp.gov.br/ses/perfil/gestor/homepage-old2/aceso-rapido/grupo-de-sangue-componentes-e-derivados-hemorrede/duvidas-frequentes-sobre-doacao-de-medula-ossea>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.

SARAGLOU, V. Religion, Spirituality and Altruism. In: PARGAMENT, K. I.; EXLINE, J. J.; JONES, J. W. **Handbook of psychology, religion and spirituality**. Washington, DC: American Psychology Association, 2013. v.1, p. 439-457.

SERRO, J. **Doação de Medula Óssea**. Entrevista a Dráuzio Varella concedida em 09 de janeiro de 2012, revisada em 28 de setembro de 2018. Disponível em: <<https://drauziovarella.uol.com.br/entrevistas-2/doacao-de-medula-ossea/>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.

SERVICE, O. et al. **EAST: Four simple ways to apply behavioural insights**. The Behavioural Insight Team, 2012. Disponível em: <<http://www.behaviouralinsights.co.uk/publications/east-four-simple-ways-to-apply-behavioural-insights/>>. Acesso em: 24 de fevereiro de 2018.

SIMMONS, R. G., SCHIMMEL, M., BUTTERWORTH, V. A., The Self-Image of Unrelated Bone Marrow Donors. **Journal of Health and Social Behavior**, v.34, n.4, p. 285-301, 1993.

SIMON, H. A. A Behavioral Model of Rational Choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v.69, n.1, p. 99-118, 1955.

_____. Altruism and Economics. **The American Economic Review**. Papers and Proceedings of the Hundred and Fifth Annual Meeting of the American Economic Association, v.83, n.2, p. 156-161, 1993.

_____. From substantive to procedural rationality. In: LATSIS, S. **Method and Appraisal in Economics**. Cambridge: Cambridge University Press, 1976. p. 129-148.

SOUZA, C. Políticas Públicas: uma revisão da literatura. Porto Alegre: **Sociologias**, Ano 08, n.16, p. 20-45, 2006.

STOICOV, C. **Economia Comportamental Nas Políticas Públicas**. São Paulo: Fundação Getúlio Vargas – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, 2014. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/12435>>. Acesso em: 11 de fevereiro de 2018.

SUSTEIN, C. R. Nudging: Um Guia Breve. In: ÁVILA, F. e BIANCHI, A. M., **Guia De Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: EconomiaComportamental.org, 2015.

_____. Selective Fatalism. **Journal of Legal Studies**. University of Chicago, v.27, 1998.

SWITER, G. E., et al. Factors associated with attrition from a national bone marrow registry. **Nature**, Bone Marrow Transplantation, v.24, p. 313–319, 1999.

SWITER, G. E.; et al. Attrition of Potencial Bone Marrow Donors at Two Key Decision Points Leading to Donation. **Transplantation Society**, v.77, n.10, p. 1529-1534, 2004.

SWITER, G. E.; SIMMONS, R. G.; DEW, M. A. Helping Unrelated Strangers: Physical and Psychological Reactions to the Bone Marrow Donation Process Among Anonymous Donors. **Journal of Applied Social Psychology**, v. 26, n.6, p. 469-490, 1996.

THALER, R. H.; SUSTEIN, C. R. **Nudge: Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness**. New Haven & London: Yale University Press, 2008.

_____. Libertarian Paternalism. **The American Economic Review**, v.93, n.2, p. 175-179, 2003a.

_____. Libertarian Paternalism is Not an Oxymoron. Chicago: **Working Paper** No. 43, 2003b.

THALER, R. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. **Journal of Economic Behavior and Organization**, p. 39-60, 1979.

TITMUSS, R. The Gift of Blood. **Society**, 1998. (Publicação original: 1971). Disponível em: <<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/BF02838132.pdf>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

VILELA, P. R. **Lei isenta doadores de medula de taxa de concurso público**. Agência Brasil. 2018. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/saude/noticia/2018-05/lei-isenta-doadores-de-medula-ossea-de-taxa-de-concurso-publico>>. Acesso em: 10 de novembro de 2018.

VILLAGRA, A. **40% dos doadores convocados pelo Hemocentro da Santa Casa para exames confirmatórios desistem da doação ou não são encontrados**. AMEO, 2016a. Disponível em: <<http://ameo.org.br/40-dos-doadores-convocados-pelo-hemocentro-da-santa-casa-para-exames-confirmatorios-desistem-da-doacao-ou-nao-sao-encontrados/>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.

_____. **Recusa do doador e doador não encontrado são principais causas do cancelamento de doadores compatíveis encontrados na Santa Casa de São Paulo**. AMEO, 2016b. Disponível em: <<https://ameo.org.br/recusa-do-doador-e-doador-nao-encontrado-sao-principais-causas-do-cancelamento-de-doadores-compativeis-encontrados-na-santa-casa-de-sao-paulo/>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.

_____. **Doador de medula óssea tem isenção de taxa de inscrição em concursos públicos**. AMEO, 2018. Disponível em: <<https://ameo.org.br/doador-de-medula-ossea-tem-isencao-de-taxa-de-inscricao-em-concursos-publicos/>>. Acesso em: 15 de novembro de 2018.

WHITE, M. D. **The Manipulation of Choice: Ethics and Libertarian Paternalism**. New York: Palgrave Macmillan, 2013.