

Mente, Sociedade e Comportamento

PRINCIPAIS MENSAGENS

Toda política faz suposições sobre o comportamento humano. A política pública geralmente subsidia e divulga as atividades que merecem ser incentivadas e onera aquelas que devem ser desestimuladas. Na base dessa abordagem está a noção de que o comportamento humano tem origem em escolha “racional”: as pessoas pesam cuidadosamente suas opções, levam em conta todas as informações prontamente disponíveis e tomam suas próprias decisões. As políticas resultantes dessa perspectiva buscam alterar os benefícios e os custos das ações individuais e se comprovaram muito eficazes em diversos campos.

Nas últimas décadas, entretanto, as pesquisas sobre a tomada de decisão lançaram dúvida sobre até que ponto as pessoas fazem escolhas dessa maneira. As novas políticas baseadas em um entendimento mais preciso de como as pessoas realmente pensam e se comportam demonstraram ser muito promissoras, especialmente no tratamento de alguns dos desafios mais difíceis para o desenvolvimento, tais como o aumento da produtividade, a quebra do ciclo de transmissão de pobreza entre gerações e a ação com relação à mudança climática.

Três princípios da tomada de decisão humana

Para compreender e aplicar as recentes constatações sobre a tomada de decisão humana, o *Relatório sobre o Desenvolvimento Mundial* deste ano apresenta uma estrutura que se baseia em três princípios:

1. *Pensar automaticamente.* Grande parte do nosso pensamento é automática e baseia-se no que nos vem à mente sem esforço. O pensamento deliberativo, no qual pesamos a importância de todas as

opções disponíveis, é menos comum. Na maior parte do tempo usamos atalhos mentais. Assim, pequenas alterações no contexto imediato no qual as decisões são tomadas podem ter efeitos de grandes proporções sobre o comportamento.

2. *Pensar socialmente.* Os seres humanos são profundamente sociais. Gostamos de cooperar – desde que os outros estejam fazendo sua parte. Instituições e intervenções podem ser criadas para apoiar o comportamento cooperativo. Redes sociais e normas sociais podem servir de base para novos tipos de políticas e intervenções.
3. *Pensar com modelos mentais.* Quando as pessoas pensam, elas geralmente não inventam conceitos. Em lugar disso, utilizam modelos mentais extraídos de suas sociedades e das histórias que compartilham. As sociedades oferecem às pessoas muitos – e com frequência conflitantes – modelos mentais; a escolha entre eles depende do contexto. Políticas e intervenções para ativar modelos mentais favoráveis podem melhorar a vida das pessoas.

Perspectivas psicológicas e sociais a respeito de política

Esses três princípios têm implicações importantes para as políticas que visam promover o desenvolvimento. Para adaptar intervenções às particularidades do processo de tomada de decisão e do comportamento em um determinado lugar é preciso que o processo de criação e implementação de intervenções torne-se um processo mais iterativo de descoberta, aprendizagem e adaptação. O importante não é apenas qual política implementar, mas também como implementá-la.



Ademais, os especialistas, formuladores de políticas e profissionais do desenvolvimento devem reconhecer que eles também estão sujeitos às influências sociais e culturais e a pensar automaticamente. Eles tendem a utilizar métodos de seleção e filtragem das evidências que confirmem suas opiniões anteriores. Seus contextos sociais podem levá-los a não entender corretamente o modo como as pessoas que vivem na pobreza tomam decisões e se comportam. Eles precisam conscientizar-se de seus próprios vieses cognitivos, e as organizações de desenvolvimento devem implementar procedimentos para atenuar os efeitos adversos desses vieses.

Sob uma ótica psicológica e social, a pobreza demonstra não ser apenas a privação de recursos materiais. As tensões e dificuldades da pobreza cobram “tributos” dos recursos cognitivos. Os formuladores de política devem tentar tirar as decisões cruciais dos períodos em que os recursos mentais são particularmente escassos, como, por exemplo, deslocar as decisões sobre matrícula escolar para períodos em que a renda sazonal dos agricultores pobres é maior. Devem também direcionar assistência a decisões importantes que exijam intensos recursos cognitivos, como candidatar-se a um programa de educação superior. Essas ideias aplicam-se a qualquer iniciativa em que seja custoso inscrever-se em um programa.

A pobreza no início da vida também afeta os recursos psicológicos. Alto nível de estresse somado a insuficientes estímulos socioemocionais e cognitivos nos primeiros anos de vida podem prejudicar o desenvolvimento cognitivo. Programas capazes de oferecer estímulo na primeira infância podem contribuir significativamente para o sucesso na idade adulta.

A adoção de uma perspectiva psicológica e social amplia os conjuntos de ferramentas dos formuladores de políticas. A simplificação das decisões, por exemplo, pode ajudar as pessoas a fazerem escolhas que atendam melhor aos seus interesses. Muitas vezes é extremamente difícil matricular-se em programas do governo, e as decisões financeiras da família exigem recursos cognitivos consideráveis. É mais fácil para os consumidores determinar quais são os melhores produtos de empréstimos e poupança quando lhes são apresentados resumos sucintos das taxas de poupança e dos custos dos empréstimos. Os programas de educação financeira básica são mais eficazes quando ensinam regras práticas e simples em vez de apresentarem conhecimento teórico.

O uso de lembretes é outra ferramenta nova para ajudar as pessoas a executarem seus planos. Lembretes em forma de mensagens de texto semanais podem ajudar os pacientes a tomarem seus remédios

regularmente. Lembretes sobre pagamentos ou empréstimos atrasados facilitam o pagamento dentro do prazo. Mas os lembretes precisam ser adequadamente elaborados; os que mencionam os motivos específicos para poupar podem ser duas vezes mais eficazes do que as mensagens genéricas.

Dispositivos de comprometimento podem ajudar as pessoas a agir de acordo com suas intenções, ao tornar mais custoso desviar-se da linha de ação previamente planejada. Eles podem ajudar a melhorar comportamentos como comer alimentos mais saudáveis, trabalhar mais ou economizar mais. Em muitos casos, cerca de um terço das pessoas que recebem uma oferta de dispositivos de comprometimento (geralmente em forma de taxas ou sanções financeiras a serem pagas se suas próprias metas não forem alcançadas) a aceitam.

Os incentivos sociais podem ser tão eficazes quanto os econômicos. Quando as pessoas são informadas sobre quanta energia elas consomem em comparação com seus vizinhos, o consumo médio é reduzido. Elogiar publicamente quem economiza água e condenar quem não o faz pode ajudar uma cidade a evitar uma crise no abastecimento, pois as pessoas tendem a economizar mais quando sabem que os outros também o farão. Recompensas sociais, presentes, prêmios não monetários e reconhecimento podem levar as pessoas a trabalharem mais. Muitos programas são mais eficazes quando são canalizados por intermédio de colegas e redes do que por meio de pessoas individualmente.

Narrativas educacionais divertidas podem orientar escolhas importantes. Programas de televisão e rádio que incorporem mensagens sociais podem reduzir a gravidez na adolescência, melhorar as taxas de poupança e aumentar a autonomia das mulheres. Mensagens inspiradoras podem aumentar os investimentos dos pais na educação e no desempenho escolar dos seus filhos.

Um convite

Há muito tempo, engenheiros, empresas privadas e comerciantes de todas as categorias prestam atenção no modo como as pessoas efetivamente tomam suas decisões, no papel que as preferências de contexto e sociais desempenham na nossa tomada de decisão e no uso de atalhos e modelos mentais para filtrar e interpretar informações. A comunidade de desenvolvimento está começando a fazer o mesmo. Este relatório tem por objetivo inspirar e orientar os pesquisadores e profissionais que podem ajudar a desvendar as possibilidades e os limites deste novo conjunto de abordagens.