

O LUGAR DO PENSAR AUTOMATICAMENTE E SOCIALMENTE NAS CONDUTAS (DES)HONESTAS DOS AGENTES DO MUNDO REAL

Gabriel Ortiz de Carvalho (IC) e Roberta Muramatsu (Orientadora)

Apoio: PIBIC Mackenzie

RESUMO

Há uma longa tradição na literatura econômica de considerar a corrupção como um crime de cálculo. No entanto, as ciências comportamentais destacam que condutas desonestas e corruptas do mundo real exigem uma compreensão mais profunda dos mecanismos cognitivos e sociais subjacentes aos julgamentos e decisões dos indivíduos. As pesquisas empíricas da economia comportamental oferecem evidências de que os mesmos indivíduos fazem escolhas mais arriscadas quando se percebem em contextos de perdas (*loss aversion*) e tomam decisões avessas ao risco quando as tarefas lhes são apresentadas em termos de ganhos, sendo, portanto, sensíveis aos efeitos de molduras decisórias ou efeitos de enquadramento. Ademais, inúmeros experimentos econômico-comportamentais revelam que as ações individuais influenciam e são influenciadas pelo entorno social e a disposição humana de cooperar de modo recíproco. Inspirado por tais avanços na compreensão acerca da psicologia da escolha individual, este artigo revisa brevemente a literatura da economia comportamental da corrupção e, em seguida, propõe uma investigação empírica preliminar para investigar a influência da aversão à perda, combinada com efeitos de enquadramento, e da reciprocidade no comportamento desonesto. Em uma pesquisa de opinião realizada com alunos de várias turmas de graduação em economia de uma universidade brasileira, os respondentes foram apresentados a dois cenários que compuseram os dois estudos da presente investigação. No primeiro estudo, os entrevistados selecionaram a chance de uma personagem fictícia se envolver em uma atividade desonesta; alguns participantes foram apresentados o cenário (moldura decisória) em termos de ganho e outros em termos de perda. No segundo estudo, os respondentes emitiram suas opiniões acerca da aceitabilidade do comportamento de um grupo de alunos fictício em relação a uma aluna também hipotética que havia cooperado com eles anteriormente. Duas versões do cenário foram formuladas e atribuídas a diferentes participantes, em uma os alunos cooperaram reciprocamente com a aluna e em outra não o fazem. Os resultados obtidos pela investigação deram suporte empírico mais claro a respeito da influência das normas sociais de reciprocidade na aceitação da conduta desonesta.

Palavras-chave: Economia comportamental. Corrupção. Desonestidade. Enquadramento. Reciprocidade.

ABSTRACT

There is a long tradition in economic literature of considering corruption as a murder of calculus. However, the behavioral sciences highlight that dishonest and corrupt real-world behaviors require a deeper understanding of the cognitive and social mechanisms underlying individuals' judgments and decisions. Empirical research in behavioral economics provides evidence that the same individuals make riskier choices when they perceive themselves in loss contexts and make risk-averse decisions when tasks are presented to them in terms of gains and are therefore sensitive to framing effects. In addition, numerous economic-behavioral experiments reveal that individual actions influence and are influenced by the social environment and the human willingness to cooperate reciprocally. Inspired by such advances in understanding the psychology of individual choice, this article briefly reviews the literature on the behavioral economics of corruption and then proposes a preliminary empirical investigation to investigate the influence of loss aversion, combined with framing effects, and reciprocity on dishonest behavior. In an opinion survey conducted with students from various classes of economics undergraduate studies at a Brazilian university, the respondents were presented to two scenarios that comprised the two studies of this research. In the first study, the interviewees selected the chance of a fictional character engaging in a dishonest activity; some participants were presented with the scenario (decision-making frame) in terms of gain and others in terms of loss. In the second study, the respondents expressed their opinions about the acceptability of the behavior of a group of fictitious students in relation to a hypothetical student who had previously cooperated with them. Two versions of the scenario were formulated and attributed to different participants, in one the students cooperated reciprocally with the student and in the other they did not. The results obtained by the research gave clearer empirical support regarding the influence of social norms of reciprocity on the acceptance of dishonest conduct.

Keywords: Behavioral economics. Corruption. Dishonesty. Framing. Reciprocity.

1. INTRODUÇÃO

A corrupção é um fenômeno que desperta interesse de indivíduos dentro e fora dos muros das universidades, centros de pesquisa, agências públicas e organizações da sociedade civil. Esse interesse se dá pela sua perniciosidade e complexidade. À corrupção é atribuída um rol de males sociais como diminuição de investimento e crescimento econômico (MAURO, 1995), perda econômica e ineficiência (FMI, 2016), desigualdade e pobreza (GLOBAL WITNESS, 2019), entre outros (MAURO, 1996). Tantos efeitos, indicando a existência de múltiplas possíveis causas, tornam a tarefa de entender a corrupção por um único ângulo impossível. Até mesmo a própria definição da corrupção é dificultada nesse

cenário, sendo “o abuso de poder público para ganho privado” (TRANSPARENCIA INTERNACIONAL, 2021) a mais adotada em discussões acadêmicas.

Para compreender a corrupção se faz necessário o uso de diversas abordagens por diversas disciplinas acadêmicas. Mesmo no escopo da disciplina da economia, há múltiplas escopo de abordagem, desde o estudo dos efeitos macroeconômicos da corrupção, do estudo das causas da corrupção no arranjo institucional, até a análise do comportamento dos agentes que optam por ações corruptas. A literatura econômica da corrupção é vasta e nela destacamse estudos como os de Rose-Ackerman (1975, 1996a, 1996b, 1997), Kitgaard (1991), Shleifer e Vishny (1993), Groenendijk (2015). Esses estudos enfatizam a necessidade de melhor governança institucional, na forma de maiores responsabilização e fiscalização de possíveis malfeitores, prevendo que essas medidas serão capazes de inibir o comportamento corrupto. Embora a boa governança seja importante, essas medidas vêm se mostrando insuficientes para combater a corrupção (OECD, 2018).

Considerando a necessidade de interdisciplinaridade e constante readequação do entendimento do fenômeno da corrupção, a guinada comportamental da economia faz a sua contribuição ao tratar o tema como um aspecto da desonestidade decorrente de mecanismos cognitivos e sociais subjacentes aos julgamentos e decisões dos indivíduos. O ponto de partida da pesquisa é o reconhecimento dessa realidade, ou seja, de que o crescimento da literatura econômica da corrupção informada pela subárea da Economia Comportamental resulta da insuficiência da abordagem tradicional de explicar padrões de comportamento de desonestidade observados no mundo real. Isso significa que os novos estudos utilizam pressupostos menos irrealistas como o de racionalidade limitada e de preferências sociais ou, ainda, de normas de reciprocidade mais congruentes com as evidências empíricas (MURAMATSU; BIANCHI, 2021a, 2021b; MURAMATSU; BIANCHI; ORLANDI, 2021).

Estudar, entender e explorar esses mecanismos é importante pois pode dar ensejo à formulação de políticas públicas contra a corrupção mais eficientes e efetivas. Essa ideia é derivada da abordagem multidisciplinar à corrupção apresentada por Dimant (2016). Para o autor, “corruption really is an interdisciplinary phenomenon that calls for an interdisciplinary perspective” (p. 3). Assim, há espaço para o estudo de como reagem os indivíduos a diferentes incentivos em diferentes contextos. Os indivíduos atuam no ambiente, formulam e compõem as instituições, portanto, deve-se trabalhar com o agente mais realista possível na formulação das políticas e instituições que compõem a atuação pública e sua relação com a esfera privada.

Para apresentar e explorar essa abordagem à corrupção, como subconjunto da desonestidade e decorrente de mecanismos psicológicos e sociais subjacentes ao

comportamento, e exercitar e verificar essas teorias na prática, através de uma pesquisa de campo, o artigo está organizado em cinco partes. Essa introdução, que visa situar, apresentar e justificar o tema. A segunda seção apresenta alguns aspectos teóricos gerais da abordagem tradicional à corrupção e da economia comportamental e, em seguida, apresenta a influência da aversão à perda, combinada ao efeito de enquadramento, e da reciprocidade no comportamento desonesto. A terceira seção apresenta o método da pesquisa de campo e os cenários apresentados aos participantes da pesquisa. A quarta seção apresenta os resultados da pesquisa de campo e oferece uma interpretação dos dados. A quinta seção apresenta as considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Abordagem econômica tradicional à corrupção

A corrente “tradicional” do estudo econômico da corrupção tem por base a teoria do crime de Becker e o modelo institucional do agente-principal. A teoria proposta por Becker (1968) e Becker e Stigler (1974) propõe que o processo decisório de ações criminosas envolve um raciocínio lógico na forma de julgamentos conscientes e deliberados sobre o custo-benefício esperado em uma determinada decisão. Mais especificamente, segundo o modelo beckeriano, o criminoso toma sua decisão baseado no benefício, tanto material quanto psicológico, aferido do crime, ao compará-lo com a probabilidade de ser pego, a magnitude da possível sentença e, ainda, uma ação alternativa honesta.

Complementarmente a análise de Becker, economistas interessados nos aspectos institucionais que influenciam o comportamento corrupto adotam a abordagem do agente-principal, que analisa a corrupção como resultante de um “desvio de relação contratual que se estabelece entre duas partes, principal e agente” (MURAMATSU; BIANCHI; ORLANDI, 2021, p. 1015). Segundo Andrei Shleifer e Robert Vishny (1993), “esse modelo se concentra na relação entre o principal, i.e., o alto escalão do governo, e o agente, i.e., um funcionário, que recebe os subornos dos indivíduos privados interessados em algum bem produzido pelo governo” (p. 599, tradução livre). Nesse contexto, os aspectos institucionais que dão ensejo à corrupção nesse contexto são a divergência de interesses e a verificação de informação assimétrica entre as partes.

O modelo do agente-principal prevê que reformas institucionais que influenciem os fatores considerados nos cálculos dos custos e benefícios individuais decorrentes da atividade ilícita são políticas anticorrupção eficazes. Essas políticas englobam, entre outros, o fortalecimento dos canais de transparência e fiscalização e da responsabilização dos agentes corruptos. Mesmo assim o comportamento corrupto sobrevive (OECD, 2018). O problema é um diagnóstico que subestima a influência dos mecanismos de pensamento automático e

social. A importância desses fatores comportamentais para o entendimento da corrupção favorece a guinada comportamental também no estudo econômico da corrupção.

2.2 Fundamentos da economia comportamental

A economia comportamental é uma subárea da economia que busca acrescentar aos modelos tradicionais pressupostos que considerem o estudo psicológico dos agentes econômicos, aprimorando os modelos econômicos vigentes e aproveitando as decorrentes mais precisas análises para propor recomendações de políticas públicas mais eficazes (THALER, 2015). Pura e simplesmente, a economia comportamental é a combinação de psicologia e economia que investiga o que acontece em mercados nos quais alguns agentes apresentam limitações e complicações humanas (THALER; MULLAINATHAN, 2001). Seus fundadores, os supracitados Daniel Kahneman e Amos Tversky, o fizeram ao notar uma dissonância entre o agente econômico hipotético da teoria econômica – o *Homo oeconomicus* – e o agente que estudaram como psicólogos.

Pressupostos essenciais da economia neoclássica incluem três características comportamentais do agente econômico. São elas a racionalidade, o autocontrole e o egoísmo (MULLIANATHAN; THALER, 2001). A experiência da dupla de pesquisadores sugeria uma noção diferente das pessoas, que frequentemente apresentariam características diversas àquelas dos pressupostos econômicos, e, portanto, os resultados a priori de um corpus teórico que os incorpore transmitiria essa diferença no exame empírico. Com o crescente corpus de evidências sugerindo que esses pressupostos de fato podem, ocasionalmente, mas não irrelevantemente, levar a economia neoclássica a análises equivocadas, os economistas comportamentais propõem limitações a eles (THALER; MULLLLAINATHAN, 2001).

A “racionalidade limitada”, termo cunhado por Herbert Simon (1955), destaca que o limite da capacidade mental e da disponibilidade de tempo para tomar decisões tornam a ideia de tomada de decisões ótimas questionável. “É ‘racional’ que as pessoas adotem atalhos como meio de economizar faculdades mentais” (MULLLLAINATHAN; THALER, 2001, p. 1095, tradução livre). Esses atalhos são também conhecidos como heurísticas e a não sua observância pode levar a erros sistemáticos, conhecidos como vieses (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974; KAHNEMAN, 2011).

O autocontrole é limitado, pois agentes podem ter preferências temporais conflitantes e frequentemente agem de maneira desalinhada com seus planos – intenções e ações fora sintonia, algo que jamais poderia ocorrer com agentes que cumprem o pressuposto de autocontrole. Esse é o caso de pessoas que possuem vícios ou procrastinam ou fazem algo que contradiz o que sabem e acreditam: em última instância, fazem algo que sabem que

causará arrependimento – o chamado “autocontrole limitado” (BAZERMAN; TENBRUNSEL, 2012; MULLLAINATHAN; THALER, 2001; THALER, 2015).

Embora a economia não exclua o altruísmo, a noção de forte egoísmo é geralmente presente nas teorias. Os problemas de *free rider* amplamente discutidos na economia ocorrem porque não se pode esperar que os indivíduos contribuam para o bem público, a menos que seu bem-estar privado seja melhorado. Mesmo esse auto interesse é mostrado como limitado. Mullainathan e Thaler (2001) usam a alta porcentagem de doações a instituições filantrópicas por famílias como uma das evidências em favor de um altruísmo grande demais para ser relevado. “Em 1993”, argumentam os autores, “73,4% de todas as famílias doaram algum dinheiro para caridade, sendo o valor médio em dólares de 2,1% da renda familiar. Além disso, 47,7% da população faz trabalho voluntário, com 4,2 horas por semana sendo o tempo médio de voluntariado. (p. 1096, tradução livre)”.

O estudo da racionalidade caminhou à adaptação das observações apresentadas em uma análise de “dois modos genéricos de função cognitiva” (KAHNEMAN, 2003). A intuição, genericamente chamada de Sistema 1 (STANOVICH; WEST, 2000), “trabalha quando lemos a frase ‘Bill Clinton é um homem tímido’ como levemente divertida, ou quando nos encontramos relutantes em comer um pedaço do que sabemos ser chocolate que foi formado na forma de uma barata” (KAHNEMAN, 2003, p. 1450, tradução livre). Mais ainda, essas operações “rápidas, automáticas, sem esforço, associativas e muitas vezes emocionalmente carregadas” são moldadas pelo hábito e, portanto, são difíceis de alterar. Para não exceder a capacidade energética mental à disposição de um determinado indivíduo, são executados com pouco ou nenhum esforço através de atalhos mentais – heurísticas. Nesse sentido a maioria dos pensamentos são intuitivos. Raciocínio, a etapa seguinte, “é o que fazemos quando calculamos o produto de 17 por 258, preenchemos um formulário de imposto de renda ou consultamos um mapa.” As operações executadas pelo modo de raciocínio, ou Sistema 2, são, portanto, levadas a cabo deliberadamente e com esforço, impossíveis de serem executadas constantemente sem algum nível de fadiga mental.

Embora extremamente essenciais para a maioria das tarefas cotidianas, as heurísticas que o Sistema 1 põe em prática também podem levar a erros sistemáticos (vieses). Isso ocorre na medida que da intuição são levadas impressões erradas ao raciocínio, fazendo com que julgamentos sejam fundamentados sobre premissas equivocadas. Thaler (2015) ilustra um simples viés, o de disponibilidade, mostrando como o contexto pode induzir a falhas de julgamento cognitivo:

Suponha que eu pergunte se Dhruv é um nome comum. Se você é da maioria dos países do mundo, você provavelmente diria não, mas acontece que é um nome muito comum na Índia, um país com um monte de gente, então, em escala global, é de fato um nome bastante comum. Ao adivinhar o quão frequente algo é, tendemos a nos perguntar com que frequência podemos pensar em instâncias desse tipo. É uma boa

regra de ouro, e na comunidade em que você vive, a facilidade com que você pode se lembrar de conhecer pessoas com um nome oferecerá uma boa pista quanto à sua frequência real. Mas a regra falhará nos casos em que o número de instâncias de algum evento não está altamente correlacionado com a facilidade com que você pode convocar exemplos (como o nome Dhruv). (THALER 2015, p. 22, tradução livre)

Como ficou claro pelo observado até agora, a economia comportamental é amplamente dependente de métodos experimentais, a chamada economia experimental. Esse conjunto de métodos auxilia economistas a testar suas teorias, fundamentando-as em testes e análises comportamentais empíricas, especialmente através da criação de experimentos que simulam os ambientes descritos pela teoria. Mais especificamente, um experimento

consiste na construção de uma situação artificial que simula certos aspectos do mundo real. Inicialmente utilizado apenas na psicologia, o formato experimental é hoje largamente adotado na coleta de dados primários de outras ciências humanas. O que distingue os experimentos em economia dos da psicologia é o fato de utilizarem incentivos monetários para induzir os sujeitos a determinadas decisões (BIANCHI; FILHO, 2001, p. 139).

Garantida a adequação dos experimentos a procedimentos estabelecidos na literatura, eles se tornam importantes para o avanço da teoria econômica ao avaliar a aplicabilidade de teorias aos ambientes que lhe são apropriados e apontar novas direções de pesquisa (BINMORE, 1999).

2.2.1 Enquadramento e aversão à perda influenciam o comportamento corrupto

O artigo de Tversky e Kahneman de 1981 *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice* propõe a observação do chamado efeito de enquadramento. O efeito de enquadramento é uma tendência comportamental constituída pela alteração de preferência dadas diferentes descrições do mesmo resultado de uma ação. Esse efeito se opõe à suposição de que as preferências não são afetadas por “variações inconsequentes na descrição dos desfechos [o que] tem sido chamada de extensionalidade (ARROW, 1982) e invariância

(TVERSKY; KAHNEMAN, 1986), e é considerada um aspecto essencial da racionalidade” (KAHNEMAN, 2003). Em conexão, aversão à perda é um viés cognitivo que ilumina o fato de que indivíduos parecem sentir mais as perdas do que os ganhos.

Roland G. Fryer, Jr. et al. (2012) fizeram um teste para verificar se a aversão à perda tornaria o desempenho, em termos do desempenho médio dos seus alunos, de professores que recebem bonificações antes do curso em comparação com o desempenho com o bônus ao final do curso. Os autores reuniram "evidência de que enquadrar o programa de incentivo ao professor em termos de perdas ao invés de ganhos levou a melhores resultados dos

estudantes". Mais ainda, "os impactos observados são grandes – aproximadamente a mesma ordem de magnitude de aumentar a média de qualidade do professor por mais de um desvio padrão" (p. 18).

Nessa direção, Mary Kern e Kelly Chugh (2009), "exploraram os efeitos da automaticidade nas cognições e comportamentos de tomadores de decisão no momento de escolha ética" (p. 378, tradução livre). Elas hipotetizaram que a "tomada de decisão ética é vulnerável aos efeitos de enquadramento. Porque indivíduos são avessos à perda, nós predizemos que eles seriam mais prováveis a endossar e engajar em comportamentos menos éticos (como mentir) quando a decisão fosse apresentada em um enquadramento de perda ao invés de em enquadramento de ganho". O cenário hipotético apresentado pelas autoras, para verificar e informar essa hipótese teórica, foi o seguinte:

Você é um empreendedor interessado em adquirir um negócio que atualmente é de propriedade de um concorrente. O concorrente, no entanto, não demonstrou interesse em vender seu negócio ou se fundir com a tua empresa. Para obter conhecimento interno de sua empresa, você considera contratar um consultor que você conhece para ligar para contatos no negócio do seu concorrente e perguntar se a empresa está tendo algum problema sério que possa ameaçar sua viabilidade. Se houver esses problemas, você poderá usar as informações para contratar os funcionários da empresa ou fazer com que o concorrente venda. A partir de agora, sua análise sugere que você tem uma chance de 25% de ganhar / 75% de chance de perder a aquisição. Qual a probabilidade de você contratar esse consultor (1 = muito improvável, 7 = muito provável)? (KERN; CHUGH, 2009. p. 379. Tradução livre)

Alguns respondentes lidavam com o caso em que a chance de sucesso era de um quarto enquanto outros com a chance de que a aquisição fracassasse era de três quartos. Os resultados desse experimento apontaram que os participantes ficavam mais dispostos a contratar o "espião" no cenário de perda em comparação com o cenário de ganho, sinalizando a favor da hipótese levantada pelas autoras.

2.2 Preferências sociais levam à cooperação desonesta

A economia comportamental também vem se esforçando para incorporar mais explicitamente o papel de preferências, expectativas e crenças que os agentes formam sobre as outras pessoas com quem interagem ou que lhes servem de referência (MURAMATSU; BIANCHI; ORLANDI, 2021). Esse "pensar socialmente", ou seja, a influência que o contexto social de um indivíduo exerce sobre suas ações, é central para o conceito de preferências sociais. Essas preferências ajudam a entender uma questão fundamental das ciências cognitivas: o que motiva as pessoas a se importar com outras? As preferências sociais iluminam a influência das considerações de normas sociais compartilhadas no comportamento dos indivíduos (GINO et al., 2009; KOBIS et al., 2019).

Dentre as formas de atuação das normas sociais no comportamento, destaca-se uma inclinação em cooperar de modo recíproco (BOWLES; GINTIS, 2012). Reciprocidade significa

que em resposta a ações amigáveis, pessoas são frequentemente mais gentis e muito mais cooperativas; semelhantemente, em resposta a ações hostis elas são frequentemente muito mais “canalhas” e até mesmo brutais (FEHR, 2000). Guth, Schmittberger e Schwarze (1982) observaram um aspecto retaliatório da reciprocidade em um jogo de ultimato. Este tipo de jogo consiste na divisão de uma quantia de dinheiro entre dois participantes e se dá em duas etapas: em um primeiro momento, um jogador propõe uma divisão e, na sequência, o outro decide aceitar a divisão ou “melar” o negócio. Na análise dos dados de sua pesquisa, os autores constataram que os jogadores recusaram (melaram) divisões quando as consideravam injustas, mesmo que essa recusa implicasse uma virtual perda de dinheiro.

Respostas a ações tomadas por outras pessoas podem também originar comportamentos desonestos. Um exemplo excelente vem de um experimento feito por Weisel e Shalvi (2015). Esse experimento colocava dois participantes para secretamente jogar um dado. Um participante jogava o dado, reportava o resultado; em seguida, o segundo participante fazia o mesmo. Ambos os participantes recebiam uma recompensa correspondente ao valor da face do dado reportada somente se tirassem a mesma face. Por exemplo, se ambos reportam terem jogado 6, cada um recebia 6 euros. Como somente o participante que jogou o dado sabia a face que havia caído, ambos os participantes podiam reportar uma face alta e receber uma recompensa não correspondente com o resultado dos dados. E de fato os participantes manipularam o resultado, com a proporção de coincidências de faces sendo 489% mais alta do que se esperava assumindo que reportassem os resultados honestamente.

3. MÉTODO

Sobre o apresentado a respeito do impacto do pensamento automático e social, duas hipóteses são levantadas: (1) As molduras decisórias construídas em termos de ganhos ou perdas relativas influenciam a percepção e comportamento moral dos indivíduos e (2) normas sociais de cooperação recíproca exercem influência sobre o comportamento corrupto/desonesto e sua justificativa. Essas hipóteses foram testadas em uma pesquisa de campo aplicada em diversas turmas de graduação em economia. A pesquisa de campo foi constituída pelo preenchimento de um questionário de opinião (STASSEN; CARMACK, 2019, p. 191-208).

Esse empreendimento se apresenta como uma peça em um corpo maior de pesquisa de natureza exploratória no campo das ciências sociais. Esse corpus exploratório é

um empreendimento amplo, proposital, sistemático e pré-arranjado, projetado para maximizar a descoberta de generalizações que levem à descrição e compreensão de uma área da vida social ou psicológica. Tal exploração é, dependendo do ponto de vista tomado, uma maneira distinta de conduzir a ciência – um processo científico – uma abordagem metodológica especial (em contraste com a confirmação) e uma orientação

peçoal generalizada do explorador. As generalizações emergentes são muitas e variadas; eles incluem os fatos descritivos, conceitos populares, artefatos culturais, arranjos estruturais, processos sociais e crenças e sistemas de crenças normalmente encontrados lá. (STEBBINS, 2011, p. 3, tradução livre)

Embora à primeira vista esse tipo de pesquisa possa aparentar desleixo, o objetivo desses estudos pode ser justificado quando buscam descobrir a teoria por meio da observação direta de algum fenômeno social em sua forma natural e bruta (YIN, 2003). A colocação do presente artigo nesse contexto e o supracitado avanço da economia comportamental pode colaborar com a correção do cenário apresentado por Blumer (1969) que, considerando a “crucial necessidade e valor de pesquisa exploratória no caso das ciências sociais e psicológicas”, considerou “um comentário estranho sobre essas ciências que a suas preocupações metodológicas sejam praticamente mudas nesse tipo de pesquisa” (p. 42, tradução livre).

3.1 Primeiro estudo

Para o teste da primeira hipótese, a alteração de enquadramento seguiu o formato apresentado anteriormente por Kern e Chugh (2009), com algumas adaptações. Os respondentes foram instruídos a reagir à descrição de um evento na terceira pessoa, estimando a chance de uma personagem fictícia cometer espionagem a partir de uma descrição de uma narrativa. Essa narrativa foi constituída por um cenário em que um empresário que se encontrava em processo de aquisição de um concorrente e a contratação de um espião dependia da informação sobre o sucesso da sua atuação na aquisição. Da mesma forma que ocorreu no original, a possibilidade do efeito de enquadramento se manifestar era nas diferentes descrições da informação de sucesso esperado em termos de ganhos e perdas para respondentes diferentes, de modo que a cada respondente era apresentado apenas um dos dois enquadramentos possíveis. A narrativa apresentada para os participantes é replicada como segue abaixo:

Jorge é um empresário bem-sucedido no seu setor e está interessado em expandir suas operações através da aquisição da empresa de um concorrente, que não sinalizou qualquer interesse de venda. Ele está considerando contratar um consultor experiente para obter informações sobre as reais condições financeiras da empresa e assim balizar sua decisão. Caso o consultor conclua que a empresa enfrenta uma situação de baixo desempenho econômico, Jorge pode oferecer emprego a seus atuais funcionários, constringendo seu concorrente e tornando-o mais propenso a vender a firma para você. Uma análise preliminar dessa estratégia indica que Jorge tem uma chance de 25% de ganhar o negócio.

A alteração de enquadramento da informação ocorreu na última frase, sendo o cenário de perda formulado como *Uma análise preliminar dessa estratégia indica que você tem chance de 75% de perder o negócio*. Esperava-se como resultado que ao grupo que fosse apresentado o cenário enquadrado em termos de ganhos a percepção da probabilidade da

personagem de se comportar desonestamente fosse menor em comparação à mesma percepção para o cenário enquadrado em termos de perdas.

3.2 Segundo estudo

Para testar a segunda hipótese, foi formulado um cenário no qual uma aluna prestativa e colaborativa, por estar passando por um momento difícil, pede que seus colegas de turma ajam desonestamente e a ajudem em uma prova *online*. Em um cenário, os alunos a ajudam a trapacear, cooperando reciprocamente com a aluna; no outro cenário, os alunos não a ajudam. A descrição feita aos respondentes foi a seguinte:

Maria é aluna da sua turma da graduação. Ela é uma boa aluna bolsista da universidade que sempre ajuda seus colegas, empresta suas anotações de aula, soluções de listas de exercícios e tira dúvidas sobre as disciplinas sempre que é abordada. Recentemente a aluna teve de arrumar um emprego em período integral porque seus pais estão desempregados, mas ela não conseguiu organizar seu tempo para estudar como antes. Ela precisa tirar uma nota elevada em uma prova final online que terá o formato de múltipla escolha. Ela pede as respostas para os colegas de turma. Os alunos não passam as respostas das questões da prova à aluna, mesmo ela já tendo ajudado muitos deles.

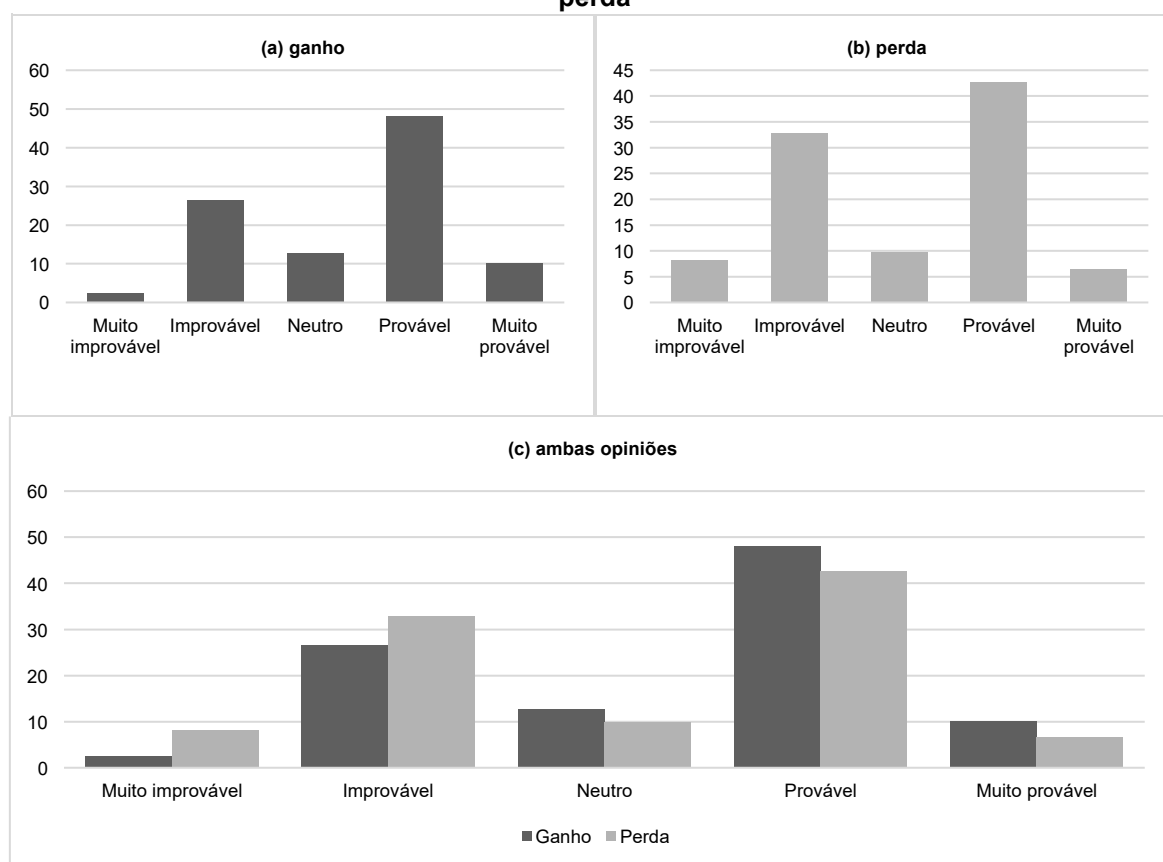
Foi pedido, após a leitura da cena, que os participantes opinassem sobre a conduta dos alunos com a bolsista, escolhendo uma opção entre totalmente inaceitável, inaceitável, neutro, aceitável e perfeitamente aceitável. Era esperado que a norma social de cooperação recíproca levasse os participantes a justificarem a atuação dos alunos quando ajudassem a colega a trapacear e a condenar como inaceitável a decisão de não a ajudar.

A avaliação dos cenários foi composta por opções no formato de escala Likert ordinal de cinco pontos (EDLUND; NICHOLS, 2019, p. 201; ALLEN; SEAMAN, 2007). Essa escala vem sendo usada em diversos contextos há décadas no campo da psicologia, e em marketing e outras disciplinas desde sua invenção em 1932 por Rensis Likert. As respostas foram analisadas graficamente e estatisticamente, por meio do teste chi-quadrado. As escolhas de formato de escala e de análise seguem a recomendação de Mircioiu e Atkinson (2017), uma vez que "facilitam a apreciação visual dos dados e evitam o debate fútil de 'paramétrico' v 'não-paramétrico'", assim como "garantiram o melhor mosaico de testes estatísticos combinados com análise fenomenológica" (p. 10, tradução livre). Mesmo que o debate seja evitado, uma vantagem particular a este artigo é a fuga dos riscos de erros de análise usando uma análise paramétrica, uma vez que as pressuposições de normalidade no caso ordinal, embora possíveis, se mal estabelecidas podem produzir conclusões equivocadas (ALLEN; SEAMAN, 2007; MIRCIOIU; ATKINSON, 2017).

4. RESULTADO E DISCUSSÃO

Uma análise gráfica separada dos resultados concernentes às situações de enquadramento sugere que a da maneira pela qual as situações foram apresentadas (ou seja, as molduras decisórias de ganhos e perdas) aos participantes não resultou em mudanças nas suas respectivas opiniões a respeito da conduta da personagem descrita pelo cenário hipotético – a mesma impressão permanece quando se analisa as distribuições no mesmo gráfico.

Gráfico 1: (a) distribuição das opiniões para o caso de ganho; (b) distribuição das opiniões para o caso de perda; e, (c) distribuição das opiniões para ambos os casos de ganho e de perda



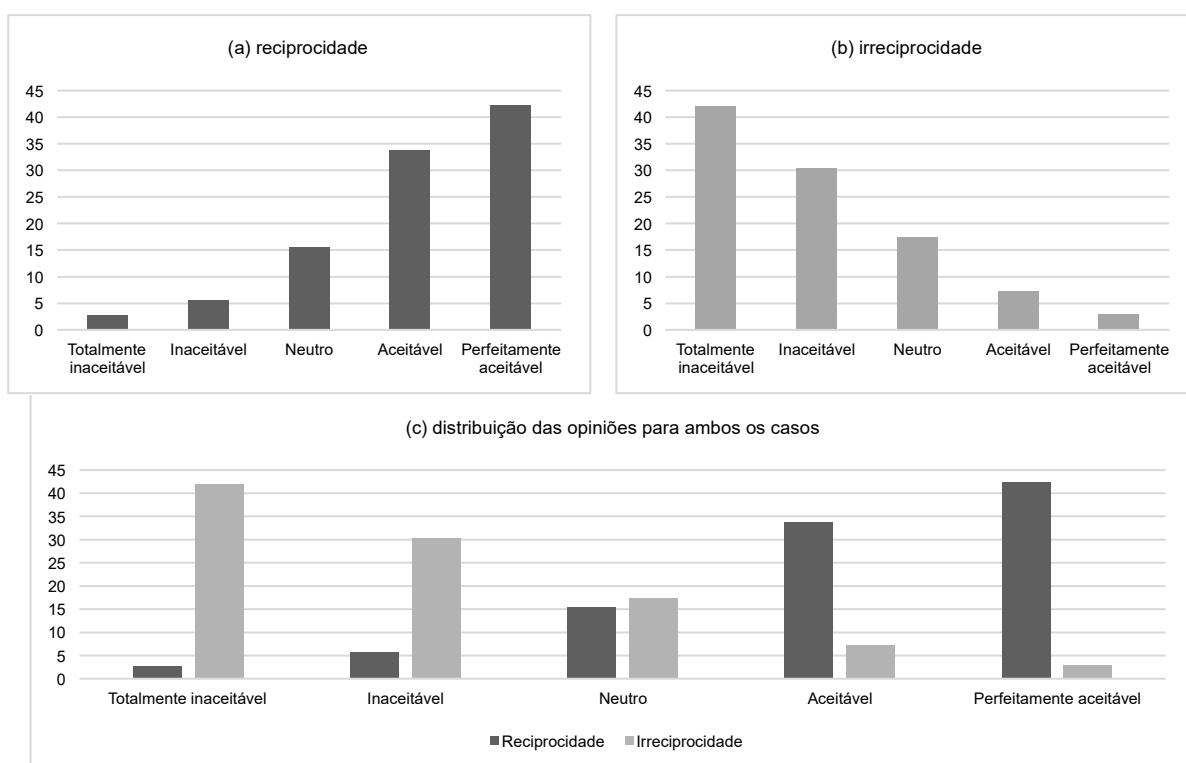
Essa percepção inicial que os gráficos induzem é favorecida pelos resultados obtidos com a análise dos dados através do teste de homogeneidade chi-quadrado – que verifica se as distribuições de duas amostras divergem entre si e cujos resultados se encontram ao final desta seção. A análise apresentou um χ^2 de 5.0938, que, considerando quatro graus de liberdade, resulta em um p-valor de 0,2778. Ou seja, não se pode recusar a hipótese nula de distribuição igual para as opiniões a respeito dos diferentes enquadramentos do cenário hipotético.

Esse resultado pode servir de evidência a favor de uma percepção contrária àquela de que a contextualização de problemas interfere na percepção dos agentes decisórios, como o

são Ert e Erev (2013), Gal (2018), Gal e Rucker (2018) e Yechiam (2019). Por outro lado, também pode resultar de uma série de outros problemas envolvidos com a formulação e aplicação de tal método de pesquisa (STASSEN; CARMACK, 2019, p. 201-204). Soma-se a este o fato de este ser um questionário de opinião, que, dentre as opções de pesquisas de campo no âmbito da economia experimental, é o menos rigoroso, pois não replica as condições do mundo real como um experimento social (GÄCHTER, 2010, p. 568).

A mesma sequência de análise para a segunda tarefa de avaliação opinativa apresenta resultados mais condizentes com o que se esperava. Em primeiro lugar, a análise gráfica apresenta um padrão opinativo claro: quando as personagens fictícias reciprocaram mesmo sendo esse ato recíproco errado, o comportamento foi amplamente aceito (mais de 70% entre aceitável e perfeitamente aceitável); mas, quando as personagens não reciprocaram, recusando “passar cola”, os participantes opinaram, na mesma proporção, que essa atitude, mesmo sendo moralmente correta, era inaceitável – o gráfico conjunto abaixo ilustra ainda mais a inconfundível disparidade entre as duas distribuições.

Gráfico 2: (a) distribuição das opiniões para o caso de reciprocidade; (b) distribuição das opiniões para o caso de irreciprocidade; e, (c) distribuição das opiniões para ambos os casos



Fortalecendo essa análise, o teste de homogeneidade apresentou o valor do χ^2 estatisticamente significativo de 72.054, que apresenta um p-valor de 8.36e-15 para quatro graus de liberdade – uma probabilidade baixíssima de que a hipótese nula esteja certa, viz., de que as opiniões são igualmente distribuídas para os dois casos. Esse resultado para este

teste em particular, óbvio pela análise gráfica, era mais esperado em comparação ao primeiro caso, uma vez que se constituía da opinião sobre dois cenários mais distintos.

Levando isso em conta, à análise pode adicionada mais uma etapa, com o uso do teste de aderência para cada condição do cenário, considerando uma possível distribuição do que seria esperado caso os participantes opinassem de acordo com as premissas de que o comportamento deve ser racional, controlado e egoísta. Portanto, esperar-se-ia que no caso em que os personagens não reciprocam a opinião seria distribuída fortemente em torno de “totalmente aceitável”, com o oposto sendo verdade para o caso da reciprocidade. Os resultados:

ambas as hipóteses nulas têm que ser rejeitadas, com os respectivos valores do χ^2 em 131,2 e 126,74 e ambos os p-valor menores que $2.2e-16$. Esses resultados favorecem a noção apresentada pelo artigo de que normas sociais de reciprocidade influenciam a opinião dos estudantes em perceber positivamente uma cooperação recíproca, mesmo que seja desonesta. Esses resultados, é essencial enfatizar, não constituem uma avaliação moral dos participantes pelo artigo, mas uma verificação de uma tendência comportamental amplamente verificada por estudos em todos os continentes.

Tabela 1: contingência ganho-perda

Enquadramento	Opinião					Total
	Muito improvável	Improvável	Neutro	Provável	Muito provável	
Ganho	2,53	26,58	12,66	48,10	10,13	100
Perda	8,20	32,79	9,84	42,62	6,56	100

Tabela 2: contingência reciprocidade-ir reciprocidade

Cenário	Opinião					Total
	Totalmente inaceitável	Inaceitável	Neutro	Aceitável	Perfeitamente aceitável	
Reciprocidade	2,82	5,63	15,49	33,80	42,25	100
Irreciprocidade	42,03	30,43	17,39	7,25	2,90	100

Tabela 3: contingência reciprocidade – observado-esp erado

Cenário	Opinião					Total
	Totalmente inaceitável	Inaceitável	Neutro	Aceitável	Perfeitamente aceitável	
Reciprocidade	2,82	5,63	15,49	33,80	42,25	100

Esperado	70,00	15,00	10,00	5,00	0,00	100
Tabela 4: contingência irreprocedência – observado- esperado						
	Opinião					
Cenário	Totalmente inaceitável	Inaceitável	Neutro	Aceitável	Perfeitamente aceitável	Total
Irreciprocidade	42,03	30,43	17,39	7,25	2,90	100
Esperado	0,00	5,00	10,00	15,00	70,00	100

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente artigo se propôs a expor e ilustrar a contribuição da teoria da economia comportamental ao estudo da desonestidade, conjunto amplo que, no presente âmbito teórico, comporta o comportamento corrupto. A apresentação de aspectos analíticos centrais nesse contexto levou à conjectura de que a automaticidade, particularmente aquela relacionada ao enquadramento e à aversão à perda, e as normas sociais de reciprocidade favorecem a emergência de comportamentos desonestos. Em uma pesquisa de campo, encontrou-se uma ilustração dos métodos utilizados pelos principais proponentes da teoria e uma verificação das hipóteses propostas. Embora a presente pesquisa não tenha conseguido encontrar evidências que favoreçam a conjectura de que há influência do enquadramento e da aversão à perda na percepção da frequência de comportamentos desonestos, a distribuição das opiniões sobre o segundo estudo se apresentou como uma evidência em favor da hipótese de que a norma social de reciprocidade leva à justificação social de comportamentos desonestos se estes forem observados em um contexto de cooperação recíproca.

A despeito de limitações práticas à pesquisa de campo, elementos destacados pela abordagem comportamental à corrupção ajudam a entender as opiniões dos estudantes sobre condutas desonestas, especialmente em se tratando da prevalência do “uma mão lava a outra”. O estudo da reciprocidade ajuda a entender o porquê dos alunos respondentes da pesquisa de campo “aceitarem”, de acordo com os dados recolhidos da pesquisa de campo, a ajuda desonesta. Essa realidade implica que a desonestidade é relevantemente passional, como vêm apresentando os economistas que usam a abordagem comportamental para estudar a desonestidade e a corrupção.

Considerando as limitações, especialmente legais e de tempo à presente pesquisa, futuras linhas de pesquisa podem envolver experimentos mais complexos, colocando os participantes para realizar tarefas na primeira pessoa, como fizeram, por exemplo, Kern e Chugh (2006), Fehr e Gächter (2000), Köbis (2017), Gino, Ayal e Ariely (2007) e Weisel e Shalvi (2015). Em uma aplicação prática das teorias propostas por esse crescente corpo de

literatura, pode-se estudar como seria o ajuste das instituições de modo a minimizar a corrupção que decorre dos fenômenos observados pela teoria comportamental, como as armadilhas do pensamento automático e social.

6. REFERÊNCIAS

ALLEN I. E.; SEAMAN, C. Statistics Roundtable: Likert Scales and Data Analyses. **Quality Progress**, Milwaukee, American Society for Quality, 40, 64-65, 2007.

ARIELY, D. **The (honest) truth about dishonesty**: how we lie to everyone – especially ourselves. New York: Harper, 2012.

BAZERMAN, Max H.; TENBRUNSEL, Ann E. **Blind Spots**: Why We Fail to Do What's Right and What to Do about It. Princeton: Princeton University Press, 2012.

BECKER, G. S. Crime and Punishment: An Economic Approach. **Journal of Political Economy**, Chicago, Chicago University Press, v. 76, n. 2, p. 169–217, 1968.

BECKER, G. S.; STIGLER, G. J. Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers. **The Journal of Legal Studies**, Chicago, University of Chicago Press, v. 3, n. 1, p. 1– 18, 1974.

BIANCHI, A. M.; FILHO, G. A. Economistas de avental branco: uma defesa do método experimental na economia. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, UFRJ, v. 5, n. 2, p. 129-154, 2001.

BINMORE, K. Why Experiment in Economics? **The Economic Journal**, Oxford, Oxford University Press, v. 109, n. 453, p. 16-24, 1999.

BLUMER, H. **Symbolic interactionism**: Perspective and methods. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1969.

BOWLES, S.; GINTIS, H. Homo reciprocans. **Nature**, London, Springer Nature, v. 415, n. 6868, p. 125–127, jan. 2002.

DIMANT, E. The Nature of Corruption: An Interdisciplinary Perspective. **Economics Discussion Papers**, Kiel, No 2013-59, 2013. Disponível em: <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2013-59/>.

EDLUND, J. E.; NICHOLS, A. L. **Advanced Research Methods for the Social and Behavioral Sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

ERT, E.; EREV, I. On the descriptive value of loss aversion in decisions under risk: Six clarifications. **Judgment and Decision Making**, [s.l.], Society for Judgment and Decision Making, v. 8, n. 3, p. 214–235, May 2013.

FEHR, E.; GÄCHTER, S. Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity. **The Journal of Economic Perspectives**, Nashville, American Economic Association, TN, v. 14, n. 3, p. 159–181, 2000.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL. Corruption: Costs and Mitigating Strategies. **IMF Policy Paper**, Washington, D.C., IMF, 2016. Disponível em:

<https://www.imf.org/en/Publications/Policy-Papers/Issues/2016/12/31/Corruption-Costs-and-Mitigating-Strategies-44475>.

GÄCHTER, S. Experimental Economics. In: **Building on Progress: Expanding the Research Infrastructure for the Social, Economic, and Behavioral Sciences** (1st ed.). Leverkusen: Verlag Barbara Budrich, 2010.

GAL, G. Why the Most Important Idea in Behavioral Decision Making Is a Fallacy: The popular idea that avoiding losses is a bigger motivator than achieving gains is not supported by the evidence. **Scientific American Mind**, London, Springer Nature, v. 29, n. 6, p. 52-54, 2018.

GAL, D; RUCKER, D. D. The Loss of Loss Aversion: Will It Loom Larger Than Its Gain? **Journal of Consumer Psychology**, New York, Elsevier, v. 29, n. 3, p. 497-516, 2018.

GAROUPA, N. Economic theory of criminal behavior. In: Bruinsma, G.; Weisburd, D. (Ed.). **Encyclopedia of Criminology and Criminal Justice**. Nova York: Springer, 2014.

GINO, F.; AYAL, S.; ARIELY, D. Contagion and Differentiation in Unethical Behavior. **Psychological Science**, Washington, D.C., Association for Psychological Science, v. 20, n. 3, p. 393– 398, mar. 2009.

GLOBAL WITNESS. SHELL KNEW: Emails show senior executives at UK's biggest company knew it was party to a vast bribery scheme. **Global Witness**, 2019. Disponível em: <https://www.globalwitness.org/en/campaigns/oil-gas-and-mining/shell-knew/>.

GROENENDIJK, N. A principal-agent model of corruption. **Crime, Law & Social Change**, Amsterdam, Springer, v. 27, p. 207–229, 1997.

GÜTH, W.; SCHMITTBERGER, R.; SCHWARZE, B. An experimental analysis of ultimatum bargaining. **Journal of Economic Behavior & Organization**, Amsterdam, Elsevier, v. 3, n. 4, p. 367–388, dez. 1982.

HIGGINS, E. T. Knowledge Activation: Accessibility, Applicability, and Salience. In: **Social psychology: Handbook of basic principles**. New York: Guilford Press, p. 133-68, 1996.

KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under RISK. **Econometrica**, Econometric Society, Vol. 47, No. 2, 263-292, Mar., 1979.

KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. **The American Economic Review**, Washington, D.C., American Economic Association, v. 93, n. 5, p. 1449–1475, 2003.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Tradução de Cássio Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KERN, M. C.; CHUGH, D. Bounded Ethicality: The Perils of Loss Framing. **Psychological Science**, Washington, D.C., Association for Psychological Science, v. 20, n. 3, p. 378–384, 2009.

KLITGAARD, R. **Controlling Corruption**. Berkeley: University of California Press, 1991.

KÖBIS, N.; TROOST, M.; BRANDT, C.; SORAPERRA, I. Social norms of corruption in the field: social nudges on posters can help to reduce bribery. **Behavioural Public Policy**, Cambridge, Cambridge University Press, v. 6, n. 4, p. 597-624.

LAMBSDORFF, J. G. Causes and Consequences of Corruption: What Do We Know from a Cross-Section of Countries? In: ROSE-ACKERMAN, S. (Ed.). **International Handbook on the Economics of Corruption**. Cheltenham: Edward Elgar Publishing, p. 3–51, 2006.

MAURO, P. Corruption and Growth. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, Oxford University Press, v. 110, n. 3, p. 681–712, 1995.

MAURO, P. The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure. **IMF Working Paper**, IMF, Washington, D.C., n. 96/98, 1996.

MAZAR, N.; ARIELY, D. Dishonesty in Everyday Life and Its Policy Implications. **Journal of Public Policy & Marketing**, Chicago, American Marketing Association, v. 25, n. 1, p. 117–126, 2006.

MAZAR, N.; AMIR, O.; ARIELY, D. The Dishonesty of Honest People: A Theory of Self-Concept Maintenance. **Journal of Marketing Research**, Chicago, American Marketing Association, v. 45, n. 6, pp. 633–644, 2008.

MIRCIOIU, C; ATKINSON, J. A Comparison of Parametric and Non-Parametric Methods Applied to a Likert Scale. **Pharmacy**, Basel, Elsevier, v. 5, n. 2, 2017.

MULLAINATHAN, S; THALER, R. Behavioral Economics. In: SMELSER, N. J.; Baltes, P. B.. **International Encyclopedia of Social & Behavioral Sciences**. Oxford: Pergamon, 2001.

MURAMATSU, R.; BIANCHI, A. M. Behavioral economics of corruption and its implications. **Brazilian Journal of Political Economy**, UFRJ, v. 41, n. 1, p. 100-116, 2021.

MURAMATSU, R.; BIANCHI, A. M. The big picture of corruption: Five lessons from Behavioral Economics. **Journal of Behavioral Economics for Policy**, [s.l.], University of Pennsylvania Press, v. 5, n. S3, p. 55–62, 2021.

MURAMATSU, R.; BIANCHI, A. M.; ORLANDI, K. W. Bases colaborativas da corrupção: o lado sombrio das preferências sociais. **Nova Economia**, Belo Horizonte, UFMG, v. 31, n. 3, p. 1009-1037, 2021.

OECD. Behavioural insights for public integrity: harnessing the human factor to counter corruption. **OECD Public Governance Reviews**, Paris, OECD Publishing, 2018.

ROSE-ACKERMAN, S. The economics of corruption. **Journal of Public Economics**, Amsterdam, Elsevier, v. 4, n. 2, p. 187-203, 1975.

ROSE-ACKERMAN, S. The Political Economy of Corruption: Causes and Consequences. **World Bank**, Washington, D.C., April 1996.

ROSE-ACKERMAN, S. Altruism, Nonprofits, and Economic Theory. **Journal of Economic Literature**, AEA, Washington, D.C., v. 34, n. 2, pp. 701–28, 1996.

ROSE-ACKERMAN, S. Corruption and Development. **The World Bank Annual Bank Conference on Development Economics**, Washington, D.C., World Bank, 1997.

SHALVI, S. et al. Self-Serving Justifications: Doing Wrong and Feeling Moral. **Current Directions in Psychological Science**, Washington, D.C., Association for Psychological Science & SAGE Publications, v. 24, n. 2, p. 125–130, 2015.

SHLEIFER, A.; VISHNY, R. W. Corruption. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, Oxford University Press v. 108, n. 3, p. 599–617, 1993.

SIMON, H. A Behavioral Model of Rational Choice. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford, Oxford University Press, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1995.

STANOVICH, K. E.; WEST, R. F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? **Behavioral and Brain Sciences**, Cambridge, Cambridge University Press, v. 23, n. 5, p. 645–665, 2000.

STASSEN, H. M.; CARMACK, H. J. Questionnaire Design. In: EDLUND, J. E.; NICHOLS, A. L. **Advanced Research Methods for the Social and Behavioral Sciences**. Cambridge: Cambridge University Press, 2019.

STEBBINS, R. A. **Exploratory Research in the Social Sciences**. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, 2011.

THALER, R. H. **Misbehaving: the making of behavioral economics**. New York: W. W. Norton & Company, 2015.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, New Series, London, v. 185, n. 4157, p. 1124- 1131, 1978.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, London, v. 211, n. 4481, p. 453–458, 1981.

WEISEL, O.; SHALVI, S. The collaborative roots of corruption. **Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America**, Washington, D.C., National Academy of Sciences of the United States of America, v. 112, n. 34, p. 10.651-10.656, 2015.

YECHIAM, E. Acceptable losses: the debatable origins of loss aversion. **Psychological Research**, [s.l.], Springer, v. 83, p. 1327–1339, 2019.

YIN, R. K. Case Study Research: Design and Methods. ed. 3. Thousand Oaks, CA, SAGE Publications, 2003.

Contatos: gabriel.ortizcarvalho@mackenzista.com.br e
roberta.muramatsu@mackenzie.com.br.