

Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC  
Centro Sócio Econômico - CSE  
Departamento de Economia e Relações Internacionais

Thayana Paula Gonçalves

**CEGUEIRA DELIBERADA E HONESTIDADE:  
Um estudo experimental**

Florianópolis  
2019

Thayana Paula Gonçalves

**CEGUEIRA DELIBERADA E HONESTIDADE:  
Um estudo experimental**

Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação  
em Ciências Econômicas da Universidade  
Federal de Santa Catarina como requisito para  
a obtenção do Título de Bacharel.

Orientador: Prof. Dr. Eraldo Sergio Barbosa da  
Silva

Florianópolis  
2019

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,  
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Gonçalves, Thayana Paula  
CÊGUEIRA DELIBERADA E HONESTIDADE : um estudo  
experimental / Thayana Paula Gonçalves ; orientador,  
Eraldo Sergio Barbosa da Silva, 2019.  
39 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) -  
Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Sócio  
Econômico, Graduação em Ciências Econômicas, Florianópolis,  
2019.

Inclui referências.

1. Ciências Econômicas. 2. Economia comportamental. 3.  
Cegueira deliberada. 4. Honestidade. I. Barbosa da Silva,  
Eraldo Sergio . II. Universidade Federal de Santa  
Catarina. Graduação em Ciências Econômicas. III. Título.

**CEGUEIRA DELIBERADA E HONESTIDADE:  
Um estudo experimental**

A banca examinadora resolveu atribuir a nota 9,0 a aluna Thayana Paula Gonçalves na disciplina CNM 7107 – Monografia, pela apresentação deste trabalho, requisito obrigatório para a obtenção do grau de Bacharelado em Ciências Econômicas.

Florianópolis, 10 de julho de 2019.

---

Prof. Dr. Daniel de Santana Vasconcelos.  
Coordenador do Curso

**Banca Examinadora:**

---

Prof. Dr. Eraldo Sérgio Barbosa da Silva  
Orientador  
Universidade Federal de Santa Catarina

---

Jeniffer Gonçalves  
Membro da banca  
Universidade Federal de Santa Catarina

---

Prof. Dr. Guilherme de Oliveira  
Membro da banca  
Universidade Federal de Santa Catarina

Este trabalho é dedicado aos meus queridos pais e aos meus colegas de classe.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço primeiramente a Deus que me concedeu a vida, além de saúde, força e esperança para não desistir destes dez anos de graduação.

Meus agradecimentos também vão ao meu querido orientador Prof. Dr. Eraldo Sergio Barbosa da Silva, por toda orientação, apoio e aprendizado.

Ao aluno Raul Matsushita, pela elaboração da análise estatística que foi parte fundamental neste trabalho.

A toda a minha família e aos meus pais Luiz e Irene, por toda paciência, amor e sustentação de todos esses anos.

A todos os meus colegas de turma, pelo companheirismo e amizade.

À minha amiga Clésia, pelas dicas e conselhos.

Ao meu amado Mauro, pelo seu cuidado, parceria e carinho.

Enfim, por todos aqueles que me acompanharam nesta jornada, muito obrigada.

*“Nossas vidas só melhoram quando nos arriscamos e o primeiro e mais difícil risco é sermos honestos com nós mesmos.” Walter Anderson*

## **RESUMO**

A cegueira deliberada refere-se a situações em que as pessoas escolhem deliberadamente evitar o conhecimento de um evento ilícito com o fim de obter alguma vantagem. Sendo assim, neste trabalho foi investigada a relação entre cegueira deliberada e a honestidade, para isso, usou-se uma amostra de participantes aleatórios para responder a dois questionários. Como procedimento, contrastou-se as respostas relatadas com a desonestidade intrínseca do grupo (até que ponto as pessoas mentem quando têm certeza de que não podem ser pegas). E para medir a desonestidade intrínseca, foi realizada a tarefa de lançamento do dado. Então, foram construídos índices de percepção de honestidade e cegueira voluntária que levam em conta a desonestidade intrínseca. Depois de comparar os índices, encontrou-se uma correlação inversa entre cegueira deliberada e honestidade. No entanto, esta amostra sugere que não pode-se descartar o fato de que aqueles cuja cegueira intencional é mais evidente, também são mais desonestos. Descobriu-se também que os jovens são mais propensos a manifestar a cegueira deliberada.

**Palavras-chaves:** Cegueira Deliberada; Honestidade; Economia Comportamental.



## **ABSTRACT**

Willful blindness refers to situations where people deliberately choose to avoid knowledge of an unlawful event in order to gain some advantage. We investigated the relationship between deliberate blindness and honesty using a random sample of participants to answer two questionnaires. We contrast the responses reported with the intrinsic honesty of the group (to what extent do people lie when they are sure they can not be caught). To measure intrinsic honesty, we perform the task of launching the die. So we build levels of perceived honesty and voluntary blindness that take into account intrinsic honesty. After comparing the indices, we find an inverse correlation between deliberate blindness and honesty. Our sample suggests that we can not rule out that those who exhibit more intentional blindness are also more dishonest. We have also found that young people and women are more likely to manifest deliberate blindness.

**Keywords:** Wilfull Blindness; Honesty; Behavioral Economics.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Correlação negativa entre cegueira deliberada e honestidade.....	29
---	----

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Experimento do dado.....	17
-------------------------------------	----

## Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	13
1.2. OBJETIVOS.....	14
1.2.1. Objetivo Geral.....	14
1.2.2. Objetivos Específicos.....	15
1.1.3. Justificativa.....	15
2. MATERIAIS E MÉTODOS.....	16
3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	20
3.1. Economia Comportamental.....	20
3.2. HISTÓRIA.....	22
3.3. RACIONALIDADE LIMITADA.....	22
3.4. CEGUEIRA DELIBERADA E HONESTIDADE.....	23
3.4.1. HONESTIDADE.....	23
3.4.2. CEGUEIRA DELIBERADA.....	25
4. ANÁLISE E RESULTADOS.....	26
5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	29
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	33
7. APÊNDICE A.....	36

## 1. INTRODUÇÃO

### 1.1. Tema e Problema de Pesquisa

Em épocas de Operação Lava-Jato no Brasil, os escândalos de corrupção e denúncias de esquemas de propina de agentes públicos e privados tornaram-se assuntos obrigatórios entre todos. As atividades de corrupção ganharam um amplo destaque recentemente, surgindo como uma questão de ordem econômica, política e social. Provavelmente, por isso, tenham se tornado prioritárias na pauta de discussões dos problemas que assolam as instituições brasileiras (OLIVEIRA, 2017).

Dentro da literatura econômica, as atividades de corrupção - como a lavagem de capitais, por exemplo - são tratadas como revelações de condutas de pessoas racionais, maximizadoras de seus próprios interesses, que respondem aos estímulos proporcionados pela matriz de instituições políticas e econômicas (ARIELY, 2012).

Atualmente, não há como dissociar a temática da corrupção da desonestidade, pois esta última está interligada à primeira. É o que demonstra um recente estudo publicado pela revista *The Atlantic*, onde se conclui que o nível de corrupção de uma sociedade influencia a honestidade de seus cidadãos (GÄCHTER; SCHULZ, 2016).

Exprime-se que a sociedade brasileira é “culturalmente desonesta”, pois a cultura do “jeitinho brasileiro”, da “esperteza”, e de levar vantagem em tudo é o que faz com que nossas atitudes no dia-a-dia se convertam em atos desonestos diante de simples situações, como furar uma fila ou subornar um guarda para não levar multa (RIBEIRO, 2011).

Um dos fatores que contribui para que a desonestidade esteja presente no cotidiano do brasileiro é a omissão do indivíduo diante de situações ilícitas para obtenção de benefício próprio ou para terceiros, a chamada “cegueira deliberada” (NETO, 2015), que é objeto de pesquisa deste trabalho.

A teoria da cegueira deliberada apareceu diante dos processos em que se discute o crime de lavagem de capitais e as atividades de corrupção. Tal temática se mostra bastante polêmica e já pauta diversas discussões, tanto no campo acadêmico quanto no campo jurídico, motivo pelo qual torna-se oportuna a abordagem de tal tema aqui.

O conceito de cegueira deliberada, também chamada de “cegueira voluntária”, foi sugerido originalmente na Inglaterra como *willful blindness*, também conhecida como doutrina das instruções do avestruz (*ostrich instructions*), doutrina de evitar a consciência (*conscious avoidance doctrine*) e, na Espanha, esse conceito surgiu na área jurídica, na qual ficou

conhecido como ignorância deliberada (MARTINS, 2014). Este termo se refere ao fato de que, se determinada pessoa possui uma informação, mas por algum motivo decide se comportar de forma omissa, ela é responsabilizada juridicamente pelo ato de cegueira deliberada (HEFFERNAN, 2012).

Dentro do contexto jurídico brasileiro, a aplicação dessa teoria se dá quando um indivíduo possui consciência da alta probabilidade de que os bens, direitos ou valores sejam advindos de meios ilícitos e age de modo indiferente a esse conhecimento. Deste modo, busca-se então responsabilizar juridicamente esse indivíduo, que se coloca intencionalmente em estado de desconhecimento ou ignorância diante de uma situação suspeita, assumindo os riscos consequentes de tal ato (SILVEIRA, 2016).

Sendo assim, tem-se a seguinte questão como problema da pesquisa: a cegueira deliberada e a honestidade se correlacionam no comportamento de um grupo de indivíduos?

Como hipótese para tal questionamento, sabe-se que a sociedade, em sua maioria, recrimina os políticos, tão envolvidos em escândalos de corrupção amplamente divulgados na mídia. Porém, é indiscutível que todos os dias “pequenos” atos de desonestidade, e porque não dizer corruptos, são praticados por essa mesma maioria.

Tentando investigar tal comportamento, nesta pesquisa, considerou-se a tarefa de lançamento do dado (GÄCHTER; SCHULZ, 2016) já consolidado na literatura, para medir a desonestidade intrínseca de um grupo de voluntários. Esta tarefa será mostrada com detalhes adiante. Em seguida, foi aplicado questionários para avaliar os participantes, a percepção de honestidade e cegueira deliberada, e investigar a relação entre ambos. Sendo assim, na seção de materiais e métodos é descrita a amostra usada e os métodos empregados no experimento. A análise dos resultados é apresentada na seção 3. E por fim, na seção 4 é apresentada a conclusão do estudo.

## **1.2. Objetivos**

O principal objetivo desse estudo é analisar o comportamento de um grupo de indivíduos quando colocados mediante situações que envolvem a cegueira deliberada e a honestidade.

### *1.2.1. Objetivo Geral*

Observar, mediante aplicação de um questionário e experimento do dado

(GÄCHTER; SCHULZ, 2016), se os indivíduos desonestos são os mesmos que praticam a cegueira ou não.

### *1.2.2. Objetivos Específicos*

Realizar a aplicação de um questionário com 15 perguntas para 101 pessoas aleatórias. Correlacionar a entrevista de honestidade e o teste do dado (explicado a seguir), para verificar se há divergência de respostas entre os resultados.

Analisar os resultados obtidos na entrevista da honestidade e experimento do dado, e verificar se os mesmos correspondem ao resultado comportamental dos indivíduos diante das situações expostas da teoria da cegueira deliberada.

Responder, com uso da literatura, quais razões levariam os indivíduos a praticarem o ato da cegueira deliberada ou se existem outras motivações para que as pessoas a pratiquem.

### *1.1.3. Justificativa*

Cotidianamente, cada pessoa é colocada diante de situações nas quais precisa tomar a decisão entre agir honestamente ou ser desonesto para seu próprio proveito.

A teoria da cegueira deliberada abordada neste trabalho refere-se exatamente ao comportamento omissivo de uma pessoa, ainda que ela tenha a consciência de que certa situação envolva atos ilegais (HEFFERNAN, 2011).

É desagradável constatar que até mesmo aqueles que afirmam não ter praticado certos atos são coniventes com os que os praticam. De alguma forma, estavam também recebendo vantagens e fizeram vista grossa diante do ocorrido, praticando então o ato descrito na teoria da cegueira deliberada.

A teoria da cegueira deliberada não se aplica somente a pessoas manifestamente desonestas, mas também a todo indivíduo que tem a oportunidade de ser honesto, mas no seu dia-a-dia pratica pequenos atos desonestos, como falsificar carteirinha de estudante, furar fila, não declarar impostos, presumindo que tais atitudes não são desonestas. Toda vez que um indivíduo fecha os olhos diante de uma situação ilícita para obter vantagem, ele pode ser enquadrado na teoria da cegueira deliberada.

Neste trabalho é investigado se há uma relação explícita entre honestidade e cegueira deliberada. Para este intento, recorreu-se ao método experimento e aplicação de questionário com pessoas comuns.

## 2. MATERIAIS E MÉTODOS

O estudo aqui apresentado, almejou medir a honestidade de um grupo de indivíduos e relacionar o resultado com a teoria da cegueira deliberada utilizando o método quantitativo. Para isto, foi realizada uma pesquisa exploratória-descritiva com um grupo de cento e uma pessoas aleatórias. Segundo GIL (2008), a principal característica da pesquisa exploratória é desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, tendo em vista a formulação de problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudos posteriores. Já a pesquisa descritiva complementa a anterior, descrevendo a característica de determinada população ou fenômeno, ou estabelecendo relações entre variáveis através de técnicas padronizadas de coleta de dados. As pesquisas descritivas são, juntamente com as exploratórias, as que habitualmente realizam os pesquisadores sociais preocupados com a atuação prática (GIL, 2008).

Neste trabalho, a pesquisa foi elaborada em duas etapas: na primeira, é aplicado o “teste do dado”, com o objetivo de avaliar a honestidade global dos participantes da amostra. Esse teste já está consolidado na literatura e foi inicialmente sugerido pelos pesquisadores Simon Gächter e Jonathan Schulz (2016) da Universidade de Nottingham. No seu estudo, Simon Gächter e Jonathan Schulz realizaram o teste com jovens de 23 países e concluíram que os índices de desonestidade eram mais altos em países onde a corrupção era maior, ou seja, as opiniões em torno da corrupção e do estado de direito podem afetar o quanto as pessoas são honestas (GÄCHTER; SCHULZ, 2016).

Na segunda etapa será aplicado um questionário com dez perguntas envolvendo o tópico honestidade, além de cinco perguntas tratando do tema cegueira deliberada. Todas as questões são objetivas e levam em média cinco minutos para sua aplicação.

As dez questões sobre honestidade foram inspiradas no questionário de honestidade de Hugh Jones (2016), que testou a honestidade entre 15 países, incluindo o Brasil, e se tal está relacionada com o crescimento econômico da nação.

A abordagem dos participantes incidiu em diversos locais da cidade de Florianópolis, considerando que os principais foram: Centro, perto de terminais rodoviários, praças, entre outros locais públicos; Norte da Ilha, perto de praias e restaurantes e a própria Universidade Federal de Santa Catarina, nas salas de aula e corredores. Todas os questionários foram aplicados em dias úteis da semana, após horário comercial. É importante ressaltar que não existiu um padrão específico para a escolha dos participantes, pois foram eles pessoas de



diversas idades, raças, classe econômica. Lembrando que o padrão de vida de cada um, grau de instrução, por exemplo não foram objeto de pesquisa. Não houve uma regra específica para a escolha dos 101 entrevistados.

No primeiro momento, ao ser abordado, perguntou-se ao voluntário se ele estaria disposto a responder a um questionário de pesquisa acadêmica. Quando aceito, foi convidado a rolar um dado, de seis lados, duas vezes em uma pequena caixa e relatar o resultado da primeira jogada. Não houve contato visual da pesquisadora, isso garantiu que os participantes se sentissem mais “à vontade” para mentir ou burlar o resultado, pois jamais seriam pegos. O voluntário recebia uma recompensa fictícia referente ao resultado da sua primeira jogada, conforme Tabela 1.

Tabela 1: Experimento do dado

<b>LADO</b>	<b>RECOMPENSA</b>
1	R\$ 1,00
2	R\$ 2,00
3	R\$ 3,00
4	R\$ 4,00
5	R\$ 5,00
6	R\$ 0,00

*Fonte:* Elaboração da própria da autora

O participante foi previamente avisado de que o valor, em reais, era fictício, pois a pesquisa não possuiu por finalidade a obtenção de vantagens financeiras, sendo totalmente voluntária. Cada lado do dado corresponde ao valor da recompensa que foi “paga”, dependendo do resultado do primeiro lançamento relatado, portanto recebia-se R\$ 1,00 se relatassem um, R\$ 2,00 se relatassem dois, e assim por diante. No entanto, o número seis não lhes rendia nada. O valor era “pago” com base inteiramente no que o participante relatou.

O teste do dado é simples e eficaz, através dele foi possível medir a desonestidade intrínseca da amostra de participantes como um grupo. Por ser simples, essa tarefa contém muita verdade psicológica, pois, se todos estivessem sendo honestos, o relato médio do resultado do dado seria de 2,5. Se todos fossem totalmente desonestos, o resultado médio seria de 5. Porém, existia a possibilidade de ser relatado pelo voluntário o maior número entre as

duas jogadas em vez do primeiro. Ainda assim, eles estariam trapaceando, mas é como mudar as regras do jogo em vez de ignorá-las flagrantemente, afinal, mentir depende das autojustificativas disponíveis, conforme observado (HERMANN; GACHTER, 2008). Se isso ocorresse com todos, o valor reportado médio seria de R\$ 3,47 (GACHTER; SCHULZ, 2016).

Em seguida, na primeira parte da entrevista, buscou selecionar duas variáveis: sexo (masculino ou feminino) e idade (acima de 25 ou não). Neste item foram identificadas 48 mulheres e 78 pessoas com idade acima de 25 anos.

Posteriormente, os participantes responderam a dez perguntas objetivas envolvendo atos desonestos, tanto corriqueiros do dia-a-dia de pessoas comuns, quanto aqueles cometidos por pessoas de alto escalão. Foi solicitado que classificassem tais atos como “honestos”, “desonestos” ou “muito desonesto”.

1. Desviar milhões de dinheiro público que seriam destinados à merenda escolar;
2. Usar empresas de fachada para lavar dinheiro;
3. Não declarar imposto de renda;
4. Subornar um guarda para não ganhar uma multa;
5. Praticar nepotismo (favoritismo para com parentes, especialmente pelo poder público);
6. Furar a fila;
7. Conseguir uma maneira de pagar menos impostos sem que o governo perceba;
8. Estacionar em uma vaga de deficiente por 10 minutos;
9. Aceitar R\$ 2,00 a mais de troco;
10. Falsificar carteirinha de estudante

Esta parte foi essencial para “medir” o nível de honestidade de cada participante do grupo de pessoas entrevistadas, que depois foi comparado à desonestidade global do grupo, medido pelo teste do dado.

O restante da pesquisa consistiu na aplicação de cinco perguntas objetivas que tratavam do assunto cegueira deliberada. Nesta parte, o voluntário julgou como: “não culpado”, “pouco culpado”, “muito culpado” situações em que pessoas presenciam ou tem conhecimento de atos ilícitos e, mesmo assim, optaram por permanecer omissas:

Situação 1. Suponhamos que seu melhor amigo adquiriu uma grande quantidade de aparelhos de som por um valor significativamente abaixo do mercado. Além de um preço menor, o vendedor não fornece nota fiscal do produto. Posteriormente, seu amigo é surpreendido comercializando os aparelhos, por policiais que constatarem que eles eram produto

de furto anterior. Seu melhor amigo alega que não tinha noção da origem ilícita dos produtos e que nem conhecia o vendedor. Neste caso, você consideraria que seu amigo é:

não é culpado  um pouco culpado  muito culpado  prefiro não responder

Situação 2. Imaginemos agora que você precise muito vender seu imóvel por motivos de saúde, pois necessita pagar uma cirurgia. Seu bem está avaliado em R\$ 200.000,00. Um dos compradores mais interessados é um famoso traficante de drogas que lhe oferece todo valor à vista com pagamento em espécie. Caso você opte pela venda do imóvel, qual seria o tamanho de sua culpa?

não é culpado  um pouco culpado  muito culpado  prefiro não responder

Situação 3. Em agosto de 2005, uma quadrilha levou mais de R\$ 164,7 milhões em um furto ao Banco Central do Brasil em Fortaleza. No dia seguinte, os criminosos compraram cerca de 11 veículos em uma concessionária, totalizando aproximadamente R\$ 1.000.000,00 pagos em espécie. Em 2007, os sócios dessa concessionária foram julgados por não desconfiarem da origem ilícita do recurso. Você acredita que neste caso os sócios são culpados?

não é culpado  um pouco culpado  muito culpado  prefiro não responder

Situação 4. Eduardo, um jovem de 25 anos, acabara de ser assaltado no México. Sem dinheiro para voltar para casa, ele aceita conduzir um veículo para atravessar a fronteira em troca de R\$ 500,00 oferecidos por um grupo de rapazes suspeitos. Na metade da estrada, ele é abordado por policiais que descobrem que o carro continha mais de 100kg de drogas escondidos dentre os vários compartimentos do veículo. Eduardo foi preso acusado por tráfico. Quão culpado você acredita que ele seja?

não é culpado  um pouco culpado  muito culpado  prefiro não responder

Situação 5. Sr. Alberto é proprietário de uma pensão e está sendo acusado de permitir jogos ilegais em suas instalações. O réu afirma que não possuía conhecimento de tal atividade ilícita que vinha ocorrendo em seu estabelecimento, diante disso ele alega sua inocência. Você acredita que Sr. Alberto é culpado?

não é culpado  um pouco culpado  muito culpado  prefiro não responder

Nesse contexto, foi observado como os participantes que endossam a desonestidade se localizam em relação a todo o grupo, como medido pelo teste do dado, e foram individualmente correlacionadas com seu desempenho no questionário da cegueira deliberada.

Através de revisões bibliográficas de artigos científicos e livros, foi possível buscar, dentro da literatura econômica comportamental, fundamentos que explicam o comportamento desta amostra de indivíduos, permitindo ao investigador uma cobertura mais ampla dos fatos do que aquela pesquisada diretamente (GIL, 2008).

### **3. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA**

#### **3.1. Economia Comportamental**

A economia comportamental estuda os efeitos de fatores, cognitivos, emocionais, culturais e sociais nas decisões econômicas de indivíduos e instituições, e como essas decisões variam daquelas implícitas na teoria clássica. A economia comportamental está primariamente preocupada com os limites da racionalidade dos agentes econômicos. Neste contexto, modelos comportamentais tipicamente integram *insights* da psicologia, neurociência e teoria microeconômica. Assim, o estudo da economia comportamental inclui: como as decisões de mercado são tomadas e os mecanismos que impulsionam a escolha pública (MACEDO, 2003).

Os três temas predominantes na economia comportamental são: heurísticas, em que os seres humanos tomam 95% de suas decisões usando atalhos mentais ou regras práticas; enquadramento, no qual a coleção de estereótipos que compõem os filtros mentais afeta como os indivíduos compreendem e respondem aos eventos; e ineficiências do mercado relacionadas ao apreçamento incorreto causado pela tomada de decisão não racional (YOSHINAGA, 2008).

Em 2002, o psicólogo Daniel Kahneman recebeu o Prêmio Nobel em Ciências Econômicas por ter integrado *insights* de pesquisa psicológica em ciência econômica, especialmente sobre o julgamento humano e tomada de decisão sob incerteza. Em 2013, o economista Robert J. Shiller também recebeu o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas, no entanto, por sua análise empírica dos preços dos ativos. Em 2017, o economista Richard Thaler recebeu igualmente o Prêmio Nobel em Ciências Econômicas por suas contribuições à economia comportamental e seu trabalho pioneiro ao estabelecer que as pessoas são previsivelmente não racionais de maneiras que desafiam a teoria econômica.

A economia comportamental emergiu contra o pano de fundo da abordagem econômica tradicional conhecida como modelo de escolha racional. Presume-se que a pessoa racional

avaliar corretamente custos e benefícios, calculando as melhores escolhas para si mesma. Espera-se que a pessoa racional conheça suas preferências (tanto presentes quanto futuras) e nunca apresente desejos contraditórios. Ela tem perfeito autocontrole e pode conter impulsos que podem impedi-la de atingir seus objetivos de longo prazo (PEREIRA, 2009).

Conforme Pereira (2009, p. 51), “a economia tradicional usa essas suposições para prever o comportamento humano real”. O conselho padrão da política que se origina dessa maneira de pensar é dar às pessoas tantas escolhas quanto possíveis, e deixá-las escolher aquela que elas mais gostam (com ação mínima do governo).

Em contraste, a economia comportamental mostra que os seres humanos reais não agem dessa maneira. As pessoas têm habilidades cognitivas limitadas e muita dificuldade para exercer o autocontrole. As pessoas, por muitas vezes, fazem escolhas que estão em conflito com suas próprias preferências. Elas tendem a escolher a opção que tem o maior apelo imediato ao custo do bem-estar de longo prazo, como consumir drogas e comer demais, por exemplo. Elas são profundamente influenciadas pelo contexto em que vivem e, por muitas vezes, têm pouca ideia do que vão gostar no próximo ano ou até amanhã (MACEDO, 2003).

A economia comportamental remete esses erros de decisão ao design da mente humana e ao modelo das duas mentes: Sistema 1 (automático e rápido) e Sistema 2 (lento e deliberativo). A economia tradicional implicitamente supõe a existência apenas do Sistema 2.

A economia comportamental tenta integrar a compreensão do comportamento humano, pelos psicólogos, na análise econômica. Nesse aspecto, se assemelha à psicologia cognitiva, que tenta orientar os indivíduos em direção a comportamentos mais saudáveis, corrigindo as barreiras cognitivas e emocionais na busca de seu interesse próprio genuíno.

Finalmente, a economia comportamental sugere maneiras pelas quais os formuladores de políticas podem reestruturar ambientes para facilitar melhores escolhas, esta é a “arquitetura da escolha”. O foco nos erros sugere maneiras pelas quais os formuladores de políticas podem reestruturar os ambientes para facilitar (estimular) as melhores escolhas. Por exemplo, simplesmente reorganizar itens que são oferecidos atualmente na escola incentiva as crianças comprarem itens mais nutritivos (por exemplo, colocando a fruta ao alcance dos olhos e tornando certas escolhas menos convenientes, como mover a máquina de refrigerante para áreas mais distantes (SUNSTEIN; THALER, 2008).

Em suma, a mensagem básica da economia comportamental é que os seres humanos são propensos a cometerem erros de escolha e julgamento, e precisam de um “empurrãozinho” para tomar decisões que sejam do seu próprio interesse. Isto é chamado de *nudge*, por Richard

Thaler (2008).

### 3.2. História

Adam Smith escreveu a obra *The Theory of Moral Sentiments*, que propunha explicações do comportamento individual, incluindo preocupações sobre justiça. Jeremy Bentham escreveu extensivamente sobre os fundamentos psicológicos da utilidade. Então, durante o desenvolvimento da economia neoclássica, os economistas procuraram reformular a disciplina como uma ciência natural, deduzindo o comportamento de suposições axiomáticas sobre a natureza dos agentes econômicos. Eles desenvolveram o conceito de *homo economicus*, cujo comportamento era fundamentalmente racional (CARVALHO, 2011).

Porém, os economistas neoclássicos ainda incorporaram implicitamente explicações psicológicas: isso era verdade para Francis Edgeworth, Vilfredo Pareto e Irving Fisher. A psicologia econômica surgiu no século XX, nas obras de Gabriel Tarde, George Katona, e Laszlo Garai. A utilidade esperada e os modelos de utilidade com desconto começaram a ganhar aceitação, gerando hipóteses testáveis sobre a tomada de decisão sob incerteza e o consumo intertemporal, respectivamente (PEREIRA, 2009).

De acordo com Pereira (2009), anomalias observadas e repetitivas acabaram por desafiar essas hipóteses, e passos adicionais foram dados por Maurice Allais (1953). Por exemplo, “ao estabelecer o paradoxo de Allais, um problema de decisão que ele apresentou pela primeira vez em 1953, e que contradiz a hipótese de utilidade esperada”.

Na década de 1960, a psicologia cognitiva começou ver o cérebro como um dispositivo de processamento de informações, o que estava em contraste com os modelos behavioristas. Psicólogos nesse campo, como Ward Edwards, Amos Tversky e Daniel Kahneman, começaram a comparar seus modelos cognitivos de tomada de decisão sob risco e incerteza com modelos econômicos de comportamento racional (CARVALHO, 2011).

### 3.3. Racionalidade Limitada

Racionalidade limitada é a ideia de que, quando os indivíduos tomam decisões, sua racionalidade é limitada, pela facilidade de tratamento do problema de decisão, suas limitações cognitivas e o tempo disponível. Os tomadores de decisão buscam, então, uma solução satisfatória, em vez de uma solução ótima. Herbert A. Simon propôs a racionalidade limitada como base alternativa para a modelagem matemática da tomada de decisão (MACEDO, 2003).

À racionalidade limitada implica a ideia de que os humanos tomam atalhos que podem levar a uma tomada de decisão abaixo do ideal. Os economistas comportamentais engajam-se em mapear os atalhos de decisão que os agentes usam para ajudar a aumentar a eficácia da tomada de decisão humana (CARVALHO, 2011).

Um tratamento desta ideia vem de Cass Sunstein e Richard Thaler (2008), que recomendam que as arquiteturas de escolha sejam modificadas à luz da racionalidade limitada dos agentes humanos. Uma proposta amplamente citada de Sunstein e Thaler (2008) sugere que os alimentos mais saudáveis sejam colocados à vista, a fim de aumentar a probabilidade de que uma pessoa opte por essa escolha, em vez de uma opção menos saudável. (SUNSTEIN; THALER, 2008).

### **3.4. Cegueira Deliberada e Honestidade**

Nesta seção, buscou-se realizar uma revisão teórica de trabalhos anteriores para uma melhor compreensão e definição dos temas aqui abordados: teoria da cegueira deliberada e honestidade.

A seção será dividida em duas partes, sendo que a primeira tratará do conceito, significado e valores de honestidade e a segunda descreverá o conceito, o surgimento e a aplicabilidade de cegueira deliberada, tanto no Brasil quanto no mundo.

#### *3.4.1. Honestidade*

O dicionário Aurélio (2010) define honestidade como “característica ou particularidade de honesto; qualidade de quem demonstra honradez; que age de acordo com os princípios da moral vigente; atributo de quem é decente; particularidade do que não se pode reprimir moralmente”.

Um indivíduo honesto é aquele que não aceita condições que não sejam verdadeiras e a decisão de seus atos é tomada de tal forma a não considerar seus próprios interesses. A honestidade é demonstrada mediante a atitude que se tem para com seu próximo agindo com sinceridade, considerando seu valor fundamental somando à sua verdade interior, sem fingir ser algo que não consegue, e assim, estabelece relações pessoais sólidas e sinceras, adquirindo respeito de seu próximo (FREIRE, 2016).

A definição de honestidade exposta por Freire neste trecho é exatamente a que deveríamos esperar de qualquer indivíduo inserido na sociedade em que vivemos, mas o nosso

dia-a-dia nos mostra outra realidade. Basta ligar a TV, ler um jornal, revista ou acessar a internet para se deparar com uma enxurrada de notícias sobre corrupção, traições e fraudes e, se observar com atenção, verá que muitas vezes acaba-se por presenciar a falta de honestidade em nosso próprio cotidiano, sendo por pessoas que nos cercam ou até nós mesmas.

Adam Smith apregoava: “o homem é um animal que faz barganhas” (SMITH, 1996, p. 75). Ele interpretava cientificamente o homem de um ponto de vista comercial, em parte até concordou com Rousseau, com a ideia de que existe benevolência na humanidade, contudo ressaltou que o lado egoísta contém traços mais fortes do que todos os outros, e uma prova disso consiste em que toda barganha comercial tem por finalidade atender o próprio interesse (SMITH, 1996).

Montesquieu (2000, p. 132), quando trata de corrupção, afirma que em grande nações, onde são administradas grandes fortunas por um cidadão, a modéstia de seu espírito se torna pequena, ou seja, o bem comum é pouco percebido e, em consequência, sacrificado por interesses que se individualizam, o homem sente que pode ser feliz e poderoso sem sua pátria, ou então sobre sua decadência.

O cientista Robert Trivers (2011) afirma que o mundo foi estruturado com base na mentira. Em sua obra sobre engano e autoengano, declara que a disposição de mentirmos para nós mesmos é algo tão irresistível que sem isso a natureza não existiria. Neste contexto, ele traz o exemplo dos microrganismos como vírus e bactérias que alteram sua forma física com o objetivo de enganar nosso sistema imunológico para sobreviverem.

Dan Ariely (2012), em seu livro “A Mais Pura Verdade sobre a Desonestidade” (*The (Honest) Truth about Dishonesty*), realiza uma série de estudos sobre o que já era conhecido sobre honestidade e, principalmente, sobre desonestidade. Neste livro, o autor adota uma abordagem comportamental para sua investigação, desafiando o modelo simples do crime racional (MOSCR) que sustenta que o indivíduo decide ser honesto ou não analisando o custo-benefício de determinada ação criminosa (ARIELY, 2012). Para este caso, ele cita um exemplo:

[...] se estivermos com pouco dinheiro e acontecer de entrarmos em uma loja de conveniência, rapidamente calcularemos quanto dinheiro há na caixa registradora, analisaremos a probabilidade de sermos pegos e imaginaremos a punição reservada para nós, se fôssemos flagrados (obviamente, com possível redução de pena por bom comportamento). Com base nesse cálculo de custo-benefício, decidimos então se vale a pena roubar o lugar ou não (ARIELY, 2012, p. 14).



Porém, este modelo simples não se encaixa na realidade em si. Segundo o autor, as forças irracionais são mais relevantes quando se comete um ato desonesto. Existem forças externas que podem induzir o comportamento individual, como por exemplo, um conflito de interesses, a capacidade de formular justificativas para pequenos atos desonestos, aumentando a margem de manobra, até mesmo um simples cansaço pode minar a capacidade dos indivíduos de resistirem a tentações, assim como a presença de outras pessoas desonestas deixam a pessoa mais confortável para “fazer o que todos estão fazendo” (ARIELY, 2012). A conclusão do autor, portanto, é que as pessoas parecem possuir um limite no qual a sua desonestidade não afeta sua imagem de pessoa honesta, isto é, ele defende a ideia de que o comportamento desonesto das pessoas é mais influenciado pelas forças irracionais do que pela racionalidade (ARIELY, 2012).

#### 3.4.2. Cegueira Deliberada

O termo cegueira deliberada, nomeada originalmente na Inglaterra como *Willful Blindness* e procedente da terminologia jurídica (MARTINS, 2014), relaciona-se ao comportamento omissivo de um indivíduo, ainda que este tenha a consciência de que alguma circunstância envolva atos ilegais ou antiéticos (HEFFERNAN, 2011; KLEIN, 2012).

O primeiro precedente sobre cegueira deliberada que se tem notícia se deu na Inglaterra, em 1861, com o caso de *Regina vs Sleep*, no qual o sujeito foi condenado pela má administração de bens públicos ao entregar para uma embarcação um barril que continha parafusos de cobre em que alguns estavam marcados com um símbolo indicando que eram de propriedade estatal (VALLES, 2007). O indivíduo foi condenado em primeiro grau, mas recorreu alegando que não tinha conhecimento de que portava um bem público. Sua condenação acabou sendo revogada pelo júri, pois este entendeu que o réu não tinha conhecimento de que os bens estavam marcados ou nem que se coibiu intencionalmente de obter este conhecimento (VALLES, 2007).

Neste caso, sendo comprovada a intenção do indivíduo em se abster do conhecimento, este mereceria uma punição semelhante a punição dada pelo conhecimento certo. Com base neste julgamento, desenvolveu-se a teoria da cegueira deliberada.

Ao surgimento desta teoria, nos Estados Unidos, várias pessoas transportavam drogas ilícitas em bagagens fingindo não conhecer o conteúdo. Portanto, essas alegações não progrediram, pois, as cortes reconheceram, através da teoria, que o acusado deveria saber o conteúdo das bagagens que transportava (MONTEIRO, 2009).

A teoria da cegueira deliberada foi aplicada no Brasil inicialmente no caso do furto ao Banco Central, em 2005, acontecimento no qual os ladrões levaram aproximadamente R\$ 165.000.000,00 (cento e sessenta e cinco milhões de reais) em notas de R\$ 50,00. Após o crime, uma parte da quadrilha foi até uma empresa de veículos e realizou aquisição de 11 carros, pagando aos proprietários o valor de aproximadamente R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais), em espécie. Em 2007, os sócios da revenda foram condenados, pois apesar de não possuírem pleno conhecimento da ilicitude do dinheiro, tinham meios suficientes para desconfiar de sua origem (SIQUEIRA; REZENDE, 2017).

Esta teoria, apesar de ser relativamente nova no Brasil, vem sendo aperfeiçoada cada vez mais no âmbito jurídico, já que com a globalização, a prática de delitos e suas complexidades tem se elevado, portanto se tornou de suma importância que as formas de prevenção também fossem desenvolvidas a fim de prevenir crimes, principalmente, contra a lavagem de capitais (MARTINS, 2014).

A teoria acabou por adquirir outros nomes tais quais “*Conscious Avoidance Doctrine*” (doutrina da ignorância consciente) e “*Ostrich Instructions*” (instruções de avestruz), isso porque ela pode ser comparada a uma avestruz que enterra sua cabeça no solo quando percebe o perigo em sua volta, o mesmo ocorre com o sujeito que finge não ver a ilicitude de alguma situação buscando auferir vantagens (SIQUEIRA; REZENDE, 2017).

Segundo Margaret Heffernan (2011), a teoria considera a ação empreendida pelo indivíduo e não as razões que o levaram a tal comportamento. Em seu livro “*Willful Blindness: why we ignore the obvious at our peril*”, a autora ainda analisa os mecanismos cognitivos que levam uma pessoa a cometer a cegueira deliberada e afirma que a origem por trás dela está no desejo inato de todos os humanos por familiaridade e afinidade (HEFFERNAN, 2011). Cognitivamente, nosso cérebro busca boas combinações através de uma série de variáveis, e assim que as encontra, é gerada uma sensação de satisfação e conforto (HEFFERNAN, 2011).

O desenvolvimento da lei voltada para a teoria da cegueira deliberada pode garantir mais segurança e punição aos oportunistas que fingem o desconhecimento de atos ilícitos, principalmente quando se trata de lavagem de capitais. Desta forma, o acusado pode ser condenado, mesmo que não tenha real conhecimento da atividade criminosa (CABRAL, 2012).

#### **4. ANÁLISE E RESULTADOS**

Este capítulo é destinado à apresentação dos resultados obtidos pelo doutorando Raul Matsushita, realizados através do *software* Gretl.

A parte inicial dedica-se ao resultado da desonestidade intrínseca do grupo através de um índice construído, considerando a média do resultado do teste do dado e comparando-o com as respostas do questionário de honestidade. Em seguida, tendo como base o questionário da cegueira deliberada, foi criado da mesma forma, um índice para as perguntas aplicadas, maximizando a função. Por fim, é demonstrado que existe uma correlação negativa entre cegueira deliberada e honestidade através de análise regressiva.

Quanto à desonestidade intrínseca do grupo, a média do teste do dado relatada pelos participantes foi de 3,62. Este número está acima do limite de desonestidade justificada, que seria de 3,47. Portanto, o grupo, de forma geral, pode ser considerado desonesto, embora não muito, porque o resultado ainda está bem abaixo do limite da desonestidade máxima que é de 5.

Para o questionário de honestidade, o qual é composto por 10 itens e cada um deles com quatro respostas possíveis, sendo elas: “honesto”, “desonesto”, “muito desonesto” ou “prefiro não responder”, foi construído um índice para a honestidade observada, conforme apresentado a seguir:

$$H_i = \sum_{k=1}^{10} h_{ik}, \quad (1.1)$$

Em que,  $h_{ik}$  representa a resposta do participante  $i$  ao  $k$ -ésimo item do questionário. A intenção deste indicador é que as respostas “desonesto” e “muito desonesto” adicionem pontos positivos,  $\pi_D$  e  $\pi_{MD}$  respectivamente com  $\pi_D < \pi_{MD}$ , enquanto “honesto” e “não resposta” tenham pontuação nula. Além do preenchimento desse questionário, cada participante foi convidado a lançar um dado, de modo que, conjuntamente, a coleção de resultados dos lançamentos sirva como referência para se medir o grau de honestidade do grupo como um todo. Se  $D_i$  representa o resultado do dado lançado pelo indivíduo  $i$ , o resto da divisão  $R_i = D_i/6$  representa o valor a ser “pago” a cada participante. Portanto, espera-se correlação negativa entre  $R_i$  e  $H_i$ , uma vez que os lançamentos feitos por indivíduos menos honestos remeteriam a resultados mais altos. Assim, os valores  $\pi_H$ ,  $\pi_D$  e  $\pi_{MD}$  foram determinados de modo a minimizar a correlação entre os resultados dos lançamentos e a distribuição do índice de honestidade ( $H_i$ ), ou seja,

$$\min_{\pi_D, \pi_{MD}} \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})(H_i - \bar{H})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2 \sum_{i=1}^n (H_i - \bar{H})^2}} \right\} \quad (1.2)$$

sob as condições e  $0 \leq \pi_D, \pi_{MD} \leq 1$ , em que  $\bar{H}$  representa a média amostral do indicador e  $\bar{D}$  é a média amostral dos valores observados nos lançamentos. Os limites  $\pm 1$  são valores arbitrários que apenas delimitam um espaço para esses pesos.

A otimização foi efetuada computacionalmente sob um quadrado unitário com 10.200 pontos com base no grid de valores para os coeficientes de interesse  $\pi_D, \pi_{MD}$ . Como resultado, a menor correlação encontrada foi, aproximadamente,  $-0.167$ , com os coeficientes  $\pi_{MD} = 0.10$  e  $\pi_D = 0.79$ .

Já o questionário acerca da cegueira deliberada possui 5 itens, sendo que cada item permite as seguintes respostas: "muito culpado", "pouco culpado", "não resposta" e "não é culpado". Considerando que  $WD_i$  represente o indicador acerca da cegueira deliberada, dado por

$$WD_i = \sum_{k=1}^5 w_{ik}, \quad (1.3)$$

em que,  $w_{ik}$  denota a resposta do indivíduo  $i$  ao  $k$ -ésimo item desse questionário, cujas respostas "muito culpado", "pouco culpado", "não resposta" e "não é culpado", recebem valores  $\pi_{MC}, \pi_{PC}, 0, \pi_{NC}$ . De modo análogo, os valores  $\pi_{MC}, \pi_{PC}$  e  $\pi_{NC}$  foram determinados de modo a maximizar a correlação entre os resultados dos lançamentos e a distribuição do simétrico aditivo do índice de cegueira deliberada, ou seja,

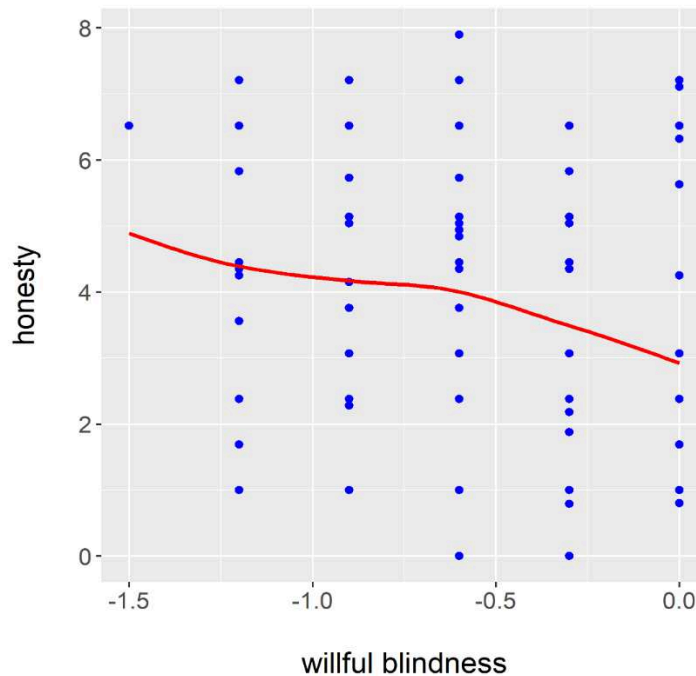
$$\max_{\pi_{MC}, \pi_{PC}, \pi_{NC}} \left\{ \frac{\sum_{i=1}^n (WD_i - \overline{WD})(R_i - \bar{R})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (WD_i - \overline{WD})^2 \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})^2}} \right\}, \quad (1.4)$$

sob as condições  $1 \leq \pi_{NC} < 0$ , e  $-1 \leq \pi_{PC} \leq \pi_{MC} \leq 0$ , em que  $\overline{WD}$  representa a média amostral do indicador. Novamente os limites  $\pm 1$  foram estabelecidos arbitrariamente e apenas delimitam um espaço para esses pesos. Repetindo-se o processo de otimização, desta vez sobre

um cubo unitário com 9260 pontos, a maior correlação encontrada foi, aproximadamente, 0.267 para  $\pi_{PC} = -0.3$ ,  $\pi_{MC} = \pi_{NC} = 0$ . Neste caso, apenas a resposta intermediária "pouco culpado" contribuiria para a construção de um indicador associado com o valor recebido pelo lançamento do dado.

Como resultado da “calibração” dos indicadores relativamente aos valores  $R_i$ , a Figura 1 mostra a dispersão entre ambos. A linha sólida na cor vermelha representa a curva da média condicional  $H|WD$ , tendo sido obtida com base no método não paramétrico LOESS (Local Polynomial Regression).

Figura 01: Correlação negativa entre cegueira deliberada e honestidade



*Fonte:* Elaborado por Raul Matsushita, com utilização do software Gretl

A correlação entre honestidade e a cegueira deliberada foi  $-0.236$ .

Não foi encontrada correlação com significância estatística entre jovem e honestidade (correlação de  $-0.04$  com P-valor = 0.67), mas entre ser jovem e a cegueira deliberada foi  $-0.204$  (P-valor = 0.04).

Também não foi encontrada correlação significativa entre sexo F e honestidade ( $-0.05$ , P-valor = 0.61). Mas há correlação de 0.188 entre sexo F e a cegueira deliberada (P-valor = 0.06).

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo buscou analisar a relação entre cegueira deliberada e honestidade através do teste de lançamento do dado e aplicação de dois questionários, utilizando uma amostra de 101 participantes aleatórios.

Os resultados relatados do lançamento do dado foram contrastados com a desonestidade intrínseca do grupo, considerando que a desonestidade intrínseca se refere à medida que as pessoas mentem tendo a certeza de que não serão pegadas, através disso, construiu-se índices de honestidade observada e cegueira deliberada que levam em conta a desonestidade intrínseca.

Após a comparação dos índices, encontrou-se uma correlação inversa entre cegueira deliberada e honestidade. Portanto, nossa amostra sugere que aqueles que mostram cegueira deliberada também são mais desonestos. O estudo também concluiu que os jovens, considerados aqui pessoas menores de 25 anos, possuem mais propensão a exibir cegueira deliberada. Foi observado uma correlação entre o sexo feminino e a cegueira, porém não foi significativo.

Levando em consideração o resultado da desonestidade intrínseca, que foi de 3,62, é observável que a maioria dos participantes desviou da regra do jogo relatando o maior valor entre as duas jogadas. Este sutil resultado nos remete ao estudo realizado por Gächter e Schulz (2016), com o mesmo teste em 23 países, os pesquisadores chegaram a conclusão de que países com altos índices de corrupção exibiam média maior que 3,47 no resultado do dado. Eles chamaram isso de “justa desonestidade”, pois essa seria justificada pelo nível de corrupção que rodeava suas sociedades.

Entre cegueira deliberada e honestidade foi encontrada uma relação negativa, conforme o resultado demonstrado (-0.236), ou seja, indivíduos que apresentam cegueira deliberada tendem a ser mais desonestos. Este é o principal ponto de estudo deste trabalho, aqui, concentrou-se em um contexto particular que influencia a honestidade: a cegueira deliberada.

Apesar deste termo ser relativamente novo no Brasil e mais conhecido no âmbito jurídico, já existem pesquisas internacionais que tentam explicar o comportamento da cegueira deliberada de um indivíduo mediante a uma situação ilícita, como o livro de Margareth Heffernan, em que a autora destaca que este conceito invade várias áreas de nossas vidas, tanto como indivíduos, organizações e nação, ou seja, estamos rodeados pela cegueira deliberada.

Outro ponto que justifica a cegueira deliberada é o “álibi amigável” criado pela nossa mente para permanecermos no comodismo, pois somos aversos a sofrer mudanças tão facilmente, por isso absorvemos somente informações que nos trazem bem-estar. Portanto, o apego a uma ideologia também pode se tornar um escudo para ignorarmos o que é óbvio pelo

medo do conflito e da mudança (HEFFERNAN, 2011).

Nossa cegueira cresce diariamente através de pequenas decisões e é incorporada em nossa mente, pensamentos e valores e o mais curioso é que, como vemos cada vez menos, sentimos cada vez mais conforto e segurança.

Pesquisas experimentais realizadas pela universidade de East Anglia (Reino Unido) entre quinze países testou a honestidade de 1.500 pessoas com o objetivo de descobrir se a honestidade das mesmas era importante para o crescimento econômico (HUGH-JONES, 2016). O resultado foi de que países mais pobres foram menos honestos do que os mais ricos. Mas essa relação entre honestidade e crescimento econômico foi mais forte antes de 1950, conforme relata:

[...] Assim, a honestidade estava relacionada ao crescimento econômico em algum período até 1950, mas essa relação tem sido mais fraca ou ausente nos últimos 60 anos. Uma história que se encaixa nesses dados é a seguinte: quando as instituições e a tecnologia não estão desenvolvidas, a honestidade é importante como um substituto para a execução de contratos formais. Países que desenvolvem culturas que valorizam a honestidade são capazes de colher ganhos econômicos. Mais tarde, esse próprio crescimento econômico melhora as instituições e a tecnologia, tornando os contratos mais fáceis de monitorar e aplicar, de modo que uma cultura de honestidade não é mais necessária para um maior crescimento (HUGH-JONES, 2016, p. 2).

Ou seja, pela análise do pesquisador, a tecnologia se tornou responsável por “substituir” a honestidade das pessoas ao decorrer dos anos, ajudando na auditoria de contratos, por exemplo, facilitando seu monitoramento. Neste caso, a honestidade deve ser de suma importância em sociedades mais fracas em termos tecnológicos, onde promessas atuam como contratos.

Na idade média, os contratos eram fechados totalmente pela troca de palavras entre as partes, não cabendo nenhuma formalística entre ambas, pois considerava-se que este era assumido de forma livre e consciente e não existia razão para se desfazê-lo. Nesta época, o Direito Canônico exercia grande influência entre tais acordos, chegando a condenar quem mentisse e descumprisse um contrato (ALMEIDA, 2012).

Contudo, podemos concluir que a cegueira deliberada é um fator que influencia a honestidade dos indivíduos. E neste contexto podemos afirmar ainda que existem outras circunstâncias que devem ser consideradas e que podem agravar essas duas variáveis, como a corrupção, o comodismo, o medo da mudança, o aferimento de vantagens e até mesmo uma paixão.

No momento em que nos tornarmos cegos diante de um fato óbvio, assumimos riscos e aceitamos o autoengano, muitas vezes perdendo a razão e a própria honestidade, atingindo não só a nós mesmos, mas uma sociedade por inteira.

A globalização pode ser outro fator influenciador neste processo, contudo ela contém dois lados: os crimes se tornaram mais sofisticados, e assim é mais fácil trapacear, como também ajudou a monitorar contratos e casos ilícitos com maior eficiência. Mas é importante entender que nem todos os problemas sociais podem ser tratados com respostas tecnológicas, elas nem sempre poderão substituir a importância da interação humana, os valores morais e éticos continuarão sendo essenciais para uma sociedade mais justa. Um importante passo inicial de cada indivíduo é reconhecer os erros cometidos através de nossas escolhas diárias e entender que possuímos autonomia para modificar e controlar nossa mente, aprendendo com os erros e pensando no crescimento da sociedade como um todo.



## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Juliana Evangelista de. **A evolução histórica do conceito de contrato**: em busca de um modelo democrático de contrato. *Âmbito Jurídico*, Rio Grande, XV, n. 99, abr 2012.

Disponível em:

<[http://www.ambitojuridico.com.br/site/?n\\_link=revista\\_artigos\\_leitura&artigo\\_id=11306](http://www.ambitojuridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=11306)>.

Acesso em: 24 fev. 2019.

ARIELY, Dan. **A mais pura verdade sobre desonestidade**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012. 290 p. v. 1. Disponível em: <<http://politicaedireito.org.br/wp-content/uploads/2017/02/A-Mais-Pura-Verdade-Sobre-a-Des-Dan-Ariely-1.pdf>>. Acesso em:

17 set. 2018.

BONA JUNIOR, Roberto. **É preciso discutir teoria da cegueira deliberada em crimes de lavagem**. 2016. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2016-nov-19/roberto-bona-preciso-discutir-cegueira-deliberada-crimes-lavagem>>. Acesso em: 16 fev. 2019.

CABRAL, Bruno Fontenele. **Breves comentários sobre a teoria da cegueira deliberada**

(**willful blindness doctrine**). 2012. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/21395/breves-comentarios-sobre-a-teoria-da-cegueira-deliberada-willful-blindness-doctrine>>. Acesso em:

23 fev. 2019.

CARVALHO, Elsen. **Os investidores nem sempre são racionais**. Portal Exame, [S.l.], p. sn,

out. 2010. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/mercados/os-investidores-nem-sempre-sao-rationais-m0107501/>>. Acesso em: 24 nov. 2018.

FERREIRA, Aurélio Buarque de Holanda. **Dicionário Aurélio online**. [S.l.]: Positivo, 2010.

Disponível em: <<https://www.dicio.com.br/honestidade/>>. Acesso em: 24 nov. 2018.

FREIRE, Heitor. **Da honestidade**. Campo Grande News, Campo Grande, 21 jan. 2016.

Artigos, p. 1. Disponível em: <<https://www.campograndenews.com.br/artigos/da-honestidade>>. Acesso em: 28 out. 2018.

GÄCHTER, S.; SCHULZ, J.F. **Intrinsic honesty and the prevalence of rule violations across societies**. *Nature*, 2016, p. 496-498. Disponível em:

<<http://www.nature.com/nature/journal/v531/n7595/abs/natura17160.html>>. Acesso em: 17 nov. 2018.

GIL, Antonio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

cap. 3, p. 27-28. Disponível em: <<https://ayanrafael.files.wordpress.com/2011/08/gil-a-c-mc3a9todos-e-tc3a9nicas-de-pesquisa-social.pdf>>. Acesso em: 28 out. 2018.

HEFFERNAN, Margaret. **Willful blindness: why we ignore the obvious at our peril**. 1. ed.

Canada: Simon e Schuster, 2011. 400 p. v. 1.

HUGH-JONES, David. **Honesty, beliefs about honesty, and economic growth in 15**

*countries*. Journal Of Economic Behavior & Organization. East Anglia, p. 01-16. 23 abr. 2016. Disponível em: <file:///C:/Users/Thayana/Downloads/1-s2.0-S016726811630052X-main%20(1).pdf>. Acesso em: 24 fev. 2019.

KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar: Duas Formas de Pensar**. São Paulo: Editora Objetiva, 2012, p. 21-111; p. 447-457.

KLEIN, A. L. **A doutrina da cegueira deliberada aplicada ao delito de lavagem de et al. capitais no direito penal brasileiro**. Congresso Internacional de Ciências Criminais, 3, 2012, Porto Alegre. Anais do Rio Grande do Sul: Editora PUCRS, 2012. Disponível em: <<http://ebooks.pucrs.br/edipucrs/anais/cienciascriminais/III/4.pdf>>. Acesso em: 09 fev. 2017.

MACEDO, Jurandir Sell Junior. **Teoria do prospecto: Uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. 218 p. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção)-UFSC, Florianópolis, 2003. Disponível em: <<https://repositorio.ufsc.br/bitstream/handle/123456789/85921/199597.pdf?sequence=1>>. Acesso em: 24 nov. 2018.

MARTINS, Luiza Farias et al. **A doutrina da cegueira deliberada na lavagem de dinheiro: aprofundamento dogmático e implicações práticas**. Revista de Estudos Criminais, Porto Alegre, v. 12, n. 55, p. 135-162, dez. 2014. Disponível em: <[https://www.academia.edu/16598917/A\\_doutrina\\_da\\_cegueira\\_deliberada\\_na\\_lavagem\\_de\\_dinheiro\\_aprofundamento\\_dogm%C3%A1tico\\_e\\_implica%C3%A7%C3%B5es\\_pr%C3%A1ticas](https://www.academia.edu/16598917/A_doutrina_da_cegueira_deliberada_na_lavagem_de_dinheiro_aprofundamento_dogm%C3%A1tico_e_implica%C3%A7%C3%B5es_pr%C3%A1ticas)>. Acesso em: 28 out. 2018.

MONTEIRO, Taiana Alves. **Aplicação da teoria da cegueira deliberada no Brasil**. 2009. Disponível em: <<https://www.conjur.com.br/2009-set-28/necessario-dolo-especifico-caracterizacao-corrupcao-eleitoral>>. Acesso em: 23 fev. 2019.

MONTESQUIEU, Charles de Decondat, Baron de. **O espírito das leis**. Apresentação de Renato Janine Ribeiro e tradução de Cristina Murachco. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

NETO, Francisco Sannini. **Teoria da cegueira deliberada e o crime de receptação**. 2013. Disponível em: <<https://franciscosannini.jusbrasil.com.br/artigos/121943696/teoria-da-cegueira-deliberada-e-o-crime-de-receptacao>>. Acesso em: 17 set. 2018.

OLIVEIRA, Northon Salomão de. **A corrupção está no ar**. Comunidade ADM, [S.l.], p. 1-2, maio. 2017. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/academico/a-corrupcao-esta-no-ar/104427/>>. Acesso em: 28 out. 2018.

PEREIRA, E. S. **Formação de preços e finanças comportamentais: um estudo empírico no mercado futuro de cacau**. 2009. 96 f. Dissertação (Mestrado em Economia) João Pessoa (PB): UFPB, 2009. Disponível em: <<https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/tede/5025>>. Acesso em: 17 set. 2018.

RIBEIRO, Joao Ubaldo. **Desonestidade é cultura**. O Estado de São Paulo, São Paulo, 16 jun. 2011. Cultura, p. s.n. Disponível em: <<https://cultura.estadao.com.br/noticias/geral,desonestidade-e-cultura-imp-,737022>>. Acesso em: 28 out. 2018.

SILVEIRA, Renato de Mello Jorge. **A aplicação da teoria da cegueira deliberada nos julgamentos da operação Lava Jato**. Revista Brasileira de Ciências Criminais, São Paulo, v. 122, n. 10, p. 1-12, ago. 2016. Disponível em: <[http://www.mpsp.mp.br/portal/page/portal/documentacao\\_e\\_divulgacao/doc\\_biblioteca/bibli\\_servicos\\_produtos/bibli\\_boletim/bibli\\_bol\\_2006/122.10.PDF](http://www.mpsp.mp.br/portal/page/portal/documentacao_e_divulgacao/doc_biblioteca/bibli_servicos_produtos/bibli_boletim/bibli_bol_2006/122.10.PDF)>. Acesso em: 17 set. 2018.

SIQUEIRA, João Ricardo Zacarquim; REZENDE, Guilherme. **A teoria da cegueira deliberada e sua aplicação no direito penal brasileiro**. 2017. Disponível em: <<https://www.fag.edu.br/upload/contemporaneidade/anais/594c1400bf41e.pdf>>. Acesso em: 23 fev. 2019.

SMITH, Adam. O princípio que dá origem a divisão do trabalho. IN: SMITH, Adam. **Os economistas**. São Paulo: Nova Cultural, 1996. cap. 2, p. 75. v. 1. Disponível em: <<http://www.projetos.unijui.edu.br/economia/files/Adam-Smith-2.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2018.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **O empurrão para a escolha certa**. 1. ed. São Paulo: Elsevier, 2008. 319 p. v. 1. Disponível em: <[https://books.google.com.br/books?id=En-C-FMzclMC&pg=PP1&source=kp\\_read\\_button&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.br/books?id=En-C-FMzclMC&pg=PP1&source=kp_read_button&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)>. Acesso em: 24 nov. 2018.

YOSHINAGA, Claudia Emiko; OLIVEIRA, Raquel Freitas de; SILVEIRA, Alexandre Di Miceli da. **Finanças comportamentais: uma introdução**. Revista de Gestão USP, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 1-11, set. 2008. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rege/article/view/36644/39365>>. Acesso em: 24 nov. 2018.

VALLES, Ramon Regues. **La ignorancia deliberada en Derecho penal**. Barcelona: Atelier, 2007. 219 p.

## APÊNDICE A – Questionário

Olá,

Me chamo Thayana, sou graduanda no curso de Ciências Econômicas na Universidade Federal de Santa Catarina. Estou realizando esta pesquisa para conhecer melhor sua opinião sobre os assuntos abordados abaixo. Sua participação é muito importante e vai ajudar a obter melhores resultados para minha monografia.

Esta entrevista será realizada em duas partes: resposta do questionário abaixo com seus dados pessoais, preenchimento da tabela de atitudes e de situações que vão expressar sua opinião sobre cada assunto. Em seguida você será convidado a jogar um dado de seis lados duas vezes (sem que a pesquisadora olhe) relatando o resultado da sua primeira jogada contando com a seguinte recompensa (em R\$) para o primeiro resultado obtido:

LADO	RECOMPENSA
1	R\$ 1,00
2	R\$ 2,00
3	R\$ 3,00
4	R\$ 4,00
5	R\$ 5,00
6	R\$ 0,00

As informações aqui prestadas são sigilosas e serão objeto de estudo unicamente. Conto com sua colaboração!

### **DADOS PESSOAIS**

1. Sexo:

- ( ) Masculino  
 ( ) Feminino  
 ( ) Prefiro não responder

2. Idade:

- ( ) Até 25 anos  
 ( ) Mais de 25 anos

O que você acha das atitudes abaixo? Não existe resposta certa ou errada. Sua sinceridade é de extrema importância!

	HONESTO	DESONESTO	MUITO DESONESTO	PREFIRO NÃO RESPONDER
1.Desviar milhões de dinheiro público que seriam destinados à merenda escolar.				
2.Usar empresas de fachada para lavar dinheiro.				
3.Não declarar Imposto de Renda.				
4.Subornar um guarda para não ganhar uma multa.				
5.Praticar nepotismo (favoritismo para com parentes, especialmente pelo poder público).				
6.Furar a fila.				
7.Conseguir uma maneira de pagar menos impostos sem que o governo perceba.				
8.Estacionar em uma vaga de deficiente por 10 min.				
9.Aceitar R\$ 2,00 a mais de troco.				
10.Falsificar carteirinha de estudante.				

Considere as situações abaixo e marque um "X" no espaço correspondente à sua opinião:

Situação 1:

Suponhamos que seu melhor amigo adquiriu uma grande quantidade de aparelhos de som por um valor significativamente abaixo do mercado. Além de um preço menor, o vendedor não fornece nota fiscal do produto. Posteriormente, seu amigo é surpreendido comercializando os aparelhos por policiais que constatam que eles eram produto de furto anterior. Seu melhor amigo alega que não tinha noção da origem ilícita dos produtos e que nem conhecia o vendedor. Neste caso você consideraria que seu amigo é:

<b>NÃO É CULPADO</b>	<b>POUCO CULPADO</b>	<b>MUITO CULPADO</b>	<b>PREFIRO NÃO RESPONDER</b>
6	42	52	

Situação 2:

Imaginemos agora que você precise muito vender seu imóvel por motivos de saúde, pois necessita pagar uma cirurgia. Seu bem está avaliado em R\$ 200.000,00. Um dos compradores mais interessados é um famoso traficante de drogas que lhe oferece todo valor à vista com pagamento em espécie. Caso você opte pela venda do imóvel, qual seria o tamanho de sua culpa?

<b>NÃO É CULPADO</b>	<b>POUCO CULPADO</b>	<b>MUITO CULPADO</b>	<b>PREFIRO NÃO RESPONDER</b>
25	38	36	02

Situação 3:

Em agosto de 2005 uma quadrilha levou mais de R\$ 164,7 milhões em um furto ao Banco central do Brasil em Fortaleza. No dia seguinte, os criminosos compraram cerca de 11 veículos em uma concessionária totalizando aproximadamente R\$ 1.000.000,00 pagos em espécie. Em 2007 os sócios dessa concessionária foram julgados por não desconfiarem da origem ilícita do recurso. Você acredita que neste caso os sócios são culpados?

<b>NÃO É CULPADO</b>	<b>POUCO CULPADO</b>	<b>MUITO CULPADO</b>	<b>PREFIRO NÃO RESPONDER</b>
36	42	23	

Situação 4:

Eduardo, um jovem de 25 anos, acabara de ser assaltado no México. Sem dinheiro para voltar para casa, ele aceita conduzir um veículo para atravessar a fronteira em troca de R\$ 500,00 oferecidos por um grupo de rapazes suspeitos. Na metade da estrada, ele é abordado por policiais que descobrem que o carro continha mais de 100kg de drogas escondidos dentre os vários compartimentos do veículo. Eduardo foi preso acusado por tráfico. Quão culpado você acredita que ele seja?

<b>NÃO É CULPADO</b>	<b>POUCO CULPADO</b>	<b>MUITO CULPADO</b>	<b>PREFIRO NÃO RESPONDER</b>
12	43	45	01

Situação 5:

Sr. Alberto é proprietário de uma pensão e está sendo acusado de permitir jogos ilegais em suas instalações. O réu afirma que não possuía conhecimento de tal atividade ilícita que vinha ocorrendo em seu estabelecimento, diante disso ele alega sua inocência. Você acredita que Sr. Alberto é culpado?

<b>NÃO É CULPADO</b>	<b>POUCO CULPADO</b>	<b>MUITO CULPADO</b>	<b>PREFIRO NÃO RESPONDER</b>
15	37	44	4

Resultado da primeira jogada do dado: \_\_\_\_\_

Obrigada pela participação!