

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA

Lucas Henrique Viana

**DINHEIRO TRAZ FELICIDADE?
UMA PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL**

Florianópolis

2019

Lucas Henrique Viana

DINHEIRO TRAZ FELICIDADE? UMA PERSPECTIVA COMPORTAMENTAL

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

Orientador: Dr. Eraldo Sérgio Barbosa da Silva.

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

Viana, Lucas Henrique
Dinheiro traz felicidade? : uma perspectiva
comportamental / Lucas Henrique Viana ; orientador, Eraldo
Sérgio Barbosa da Silva, 2019.
34 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. I.
Silva, Eraldo Sérgio Barbosa da. II. Universidade Federal
de Santa Catarina. Graduação em Ciências Econômicas. III.
Título.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota ____ ao aluno Lucas Henrique Viana na disciplina CNM 7107 Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

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

Professor Dr. Gilson Geraldino Silva Júnior
Universidade Federal de Santa Catarina

Amanda Fernandez de Moraes
Universidade Federal de Santa Catarina

*Dedico este trabalho à minha família.
Obrigado pelo apoio durante toda a graduação.*

AGRADECIMENTOS

Agradeço a meus pais, Rafael e Marília, que foram o suporte no decorrer desse percurso acadêmico, e ao meu irmão Douglas, pelo apoio incessante.

Aos meus avós Pedro, Percília e Selma, que se preocupavam com minha correria constante, aos meus tios(as), primos(as), que mostraram-se incentivadores para que essa grande conquista se realizasse.

Aos meus amigos, que entenderam toda minha dedicação ao curso, quando algumas vezes não foi possível estar presente.

Aos professores que se empenharam transmitindo conhecimentos, em especial o professor Dr. Eraldo Sérgio Barbosa da Silva, pela orientação no decorrer da pesquisa.

À Universidade Federal de Santa Catarina, que me propiciou momentos inesquecíveis de aprendizados e reflexões acadêmicas.

Enfim, a todos que, direta ou indiretamente, contribuíram para que este trabalho monográfico fosse realizado.

“O modo mais fácil de aumentar a felicidade é controlar seu uso do tempo. Você consegue achar mais tempo para fazer as coisas de que gosta?”

Daniel Kahneman

RESUMO

A partir de conceitos básicos de economia comportamental relacionados aos sistemas cognitivos, a heurísticas e vieses e ao bem-estar experimentado, contextualizamos o resultado da literatura de que a quantidade de dinheiro do indivíduo não necessariamente é um fator relevante para medir a sua felicidade. A pesquisa de bem-estar realizada pela Gallup Word Poll forneceu abundante fonte de observações com relação a esse tema. Constatou-se que a alta renda gera satisfação com a vida, mas não necessariamente felicidade. Já a baixa renda está relacionada com a baixa avaliação da vida e a diminuição do bem-estar emocional.

Palavras-chave: Felicidade, Bem-Estar Experimentado, Eu Recordativo, Eu Experiencial.

ABSTRACT

From basic concepts of behavioral economics related to cognitive systems, to heuristics and biases and to experienced well-being, we contextualize the literature result that the amount of money people earn is not necessarily a relevant factor in measuring their happiness. The welfare research conducted by Gallup Word Poll provided abundant source of observations on this subject. High income generates satisfaction with life, but not necessarily happiness. In contrast, low income is related to the low evaluation of life and the reduction of emotional well-being.

Keywords: Happiness, Experienced Well-Being, Remembering Self, Experiencing Self.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Os dois eus e a regra do pico-fim.....**Erro! Indicador não definido.**7

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Rótulos associados aos dois sistemas na literatura.....	20
Tabela 2. Atributos associados aos dois sistemas.....	21
Tabela 3. Principais heurísticas e vieses.....	23
Tabela 4. Avaliação de vida, bem-estar emocional, renda e efeitos normalizados de renda, e outras correlações.....	29
Tabela 5. Teste para saciedade da avaliação da vida e bem-estar emocional.....	30
Tabela 6. A pobreza agrava o efeito de circunstâncias adversas: Percentagem média de pessoas que relataram muita tristeza e preocupação ontem, por grupo de renda e condição.....	30

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	15
1.1	OBJETIVOS.....	16
1.1.1	Objetivos gerais.....	16
1.1.2	Objetivos específicos.....	16
1.2	JUSTIFICATIVA.....	Erro! Indicador não definido.
1.3	METODOLOGIA	Erro! Indicador não definido.
2	COMO E QUANDO SURTIU A ECONOMIA COMPORTAMENTAL	17
2.1	SISTEMAS COGNITIVOS.....	19
2.1.2	HEURÍSTICAS E VIESES.....	21
3.	BEM-ESTAR EXPERIMENTADO	25
4.	<i>A QUANTIDADE DE DINHEIRO INTERFERE NA FELICIDADE DAS PESSOAS?</i>	27
5.	CONCLUSÃO	30
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	32

1 INTRODUÇÃO

Quando se estuda pobreza, desigualdade social e distribuição de renda, o objetivo é melhorar a situação das pessoas para que possam viver em uma sociedade mais próspera e feliz. Daniel Kahneman e Angus Deaton (2010) elaboraram um artigo chamado “*High income improves evaluation of life but not emotional well-being*”, em tradução livre: Alta renda melhora a avaliação da vida, mas não o bem-estar emocional. Nesse artigo, o objetivo é ressaltar como o nível de renda e o bem-estar emocional se relacionam entre si. A pesquisa reportada no artigo foi realizada entre 2008 e 2009 pelo instituto Gallup. A partir desses dados, os autores procuraram chegar a uma resposta ao problema de se o nível de renda de uma pessoa interfere no seu bem-estar emocional.

Daniel Kahneman ganhou o Prêmio Nobel de Economia em 2002, e Angus Deaton em 2015. O prêmio atribuído a Kahneman foi justificado por ser ele o precursor em desenvolver a abordagem de economia comportamental no julgamento e tomada de decisão em condições de incerteza. Seu livro “Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar” (*Thinking, Fast and Slow*) foi publicado após Kahneman ter recebido o Prêmio Nobel, em 2011, e resume a pesquisa de toda a sua vida agora revisitada utilizando a perspectiva dos modelos das duas mentes de psicologia cognitiva. Apresenta de forma clara como as pessoas pensam através do “Sistema 1” e do “Sistema 2”. O Sistema 1 se refere às decisões (julgamentos e escolhas) que ocorrem de forma automática e rápida, com pouco ou nenhum esforço mental. Geralmente ele é utilizado nas tarefas do dia-a-dia, quando decisões são tomadas de forma mais simples e ágil. O Sistema 2 refere-se à atividade que requer mais esforço e atenção, como fazer um cálculo matemático com complexidade, e isso é feito de forma lenta. Quando o indivíduo está acordado, os Sistemas 1 e 2 interagem. “A divisão de trabalho entre o Sistema 1 e o Sistema 2 é altamente eficiente: isso minimiza o esforço e otimiza o desempenho” (KAHNEMAN, 2012, p. 34).

A economia comportamental destaca a importância de estudar como o comportamento psicológico dos indivíduos interfere nas decisões econômicas, que algumas vezes são tomadas de forma inadequada, graças aos vieses que podem existir. É uma área relativamente jovem, que combina economia com psicologia, neurociência e ciências sociais. A área correlata é a psicologia cognitiva, com ênfase no raciocínio, memória e percepção. O objetivo é melhor entender o comportamento humano levando em conta possíveis erros sistemáticos nas decisões.

O presente trabalho ampara-se em uma revisão bibliográfica exploratória. Inclui levantamento bibliográfico; experiências práticas e análise de conceitos, todos visando a melhor compreensão do tema em questão. O objetivo é informar ao leitor, a partir de base teórica, que conclusão os autores acima referidos (Kahneman e Deaton) chegaram sobre a se dinheiro realmente interfere na felicidade das pessoas.

O capítulo após esta introdução terá como objetivo descrever brevemente o surgimento da economia comportamental e apresentar os principais autores que serão usados no decorrer do trabalho. O capítulo subsequente foca no estudo em questão. O objetivo é mesclar a opinião dos autores sobre o papel do dinheiro na felicidade dos indivíduos com o seu bem-estar emocional, tudo isso levando em conta dados empíricos. Por fim, na conclusão, respondemos à pergunta do tema de pesquisa: “dinheiro interfere na felicidade das pessoas?”.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 *Objetivo Geral*

O objetivo deste estudo é utilizar a literatura da economia comportamental para focar no tema de se a quantidade de dinheiro do indivíduo é um fator relevante para medir sua felicidade, ou seja, seu bem-estar emocional.

1.1.2 *Objetivo Específico*

- Apresentar conceitos básicos de economia comportamental;
- Esclarecer o leitor se realmente é possível fazer a relação entre quantidade de dinheiro do indivíduo e sua felicidade.

1.2 JUSTIFICATIVA

A presente pesquisa contribui para a reflexão do tema renda relacionada com bem-estar, reportando a evidência empírica associada a esse tema e que diz respeito a essa correlação. Será feita uma revisão teórica com o objetivo de informar o leitor como os especialistas tratam desse assunto. Sabendo que felicidade é um tema bastante debatido na sociedade, então é relevante ter esse tipo de estudo que pode contribuir para o debate sobre felicidade e dinheiro. A reflexão acerca da relação entre dinheiro e felicidade já é antiga e recorrente. Para Daniel Kahneman (2010), essa relação é algo que pode ser medido quantitativamente. A pesquisa feita por Kahneman e Deaton (2010) observa como os sentimentos variam de acordo com a renda, o que será relatado no decorrer do trabalho.

1.3 METODOLOGIA

Este trabalho é uma revisão bibliográfica exploratória, que inclui três elementos essenciais: levantamento bibliográfico, experiências e análises de conceitos e exemplos de artigos que abordam a felicidade em economia comportamental.

Inicialmente a pesquisa monográfica iniciará com o surgimento da economia comportamental, enfatizando o conceito dos sistemas cognitivos e heurísticas e vieses. No tópico a seguir ressalta-se o conceito de bem-estar experimentado e, por fim, são abordados os resultados de Kahneman e Deaton, no artigo mencionado.

2. COMO E QUANDO SURTIU A ECONOMIA COMPORTAMENTAL

A economia comportamental utiliza princípios conceituais das áreas da psicologia cognitiva e economia para explicar o comportamento dos agentes econômicos. No século XVIII, o economista e filósofo Adam Smith, que é considerado o pai da economia moderna, utilizava conceitos psicológicos para descrever o comportamento humano em seu livro *A Teoria dos Sentimentos Morais*, relatando sobre as relações sociais e comportamentais dos indivíduos.

No século seguinte, a economia e a psicologia começaram a se distanciar, ora mais próximas, ora mais distantes, pois a teoria neoclássica visava estabelecer mais relação entre a economia e as ciências exatas, tendo pouco espaço para as questões psicológicas.

Além disso, a economia neoclássica estabeleceu o homem como ser racional, que toma decisões de maneira lógica. Esse paradigma foi contestado pela agenda dos psicólogos cognitivos Daniel Kahneman e Amos Tversky sobre heurísticas e vieses. A partir dela, eles procuraram compreender o comportamento sob a influência das emoções e da racionalidade limitada dos indivíduos.

Ao final do século XX, houve dois marcos da economia comportamental: a teoria do prospecto (*prospect theory*) de Kahneman e Tversky, e o trabalho do economista Richard Thaler (*Toward a Positive Theory of Consumer Choice*), publicado em 1980.

A teoria do prospecto procura descrever o processo de decisão explicando e corrigindo anomalias da teoria tradicional, já Richard Thaler se concentra nos processos de decisão não explicados pelo *mainstream*, assim abrindo um novo campo de estudos, que se constituiu em um dos fatores do crescimento da economia comportamental, ao apontar problemas nos modelos da economia neoclássica tradicional.

Daniel Kahneman contribuiu com as pesquisas a exploração das consequências da racionalidade limitada, o que vem definindo e consolidando esse campo. Essa área foca nos fatores psicológicos, sociais, culturais, emocionais e cognitivos, que levam às decisões econômicas dos indivíduos.

Seu livro “Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar” resume sua obra dentro da perspectiva da psicologia de que os indivíduos são capazes de cometer erros sistemáticos. Isso contrasta com os economistas da década de 70, que tinham como concepção o *Homo economicus*, em que o indivíduo é racional e não comete erros sistemáticos.

Na análise da economia comportamental, as decisões econômicas podem ocorrer com racionalidade limitada. Surge então a necessidade de se criar modelos que retratam de maneira mais prática as escolhas, utilizando conceitos e descobertas da neurociência, psicologia e ciências sociais. As pessoas podem ser influenciadas por estímulos, lembranças e sentimentos e nem sempre fazer uma análise racional de custo e benefício.

2.1 SISTEMAS COGNITIVOS

Com base nos estudos dos psicólogos cognitivos Keith Stanovich e Richard West surgiram os conceitos de Sistema 1 e Sistema 2, que seriam nossos dois sistemas cognitivos. Trata-se de como os indivíduos podem pensar de forma não racional e de como a mente humana pode nos pregar peças.

O Sistema 1 é a parte do cérebro que atua de forma automática e rápida, com pouco ou quase nenhum esforço, que acontece de forma inconsciente e instantânea, e não sendo necessário se realizar esforço. É mais comum nas atividades do dia a dia dos indivíduos, ajudando as suas decisões de forma simples e ágil. Exemplos de algumas tarefas que são atribuídas o Sistema 1 incluem: ler palavras em grandes cartazes, detectar hostilidade em uma voz, e dirigir um carro por uma rua vazia.

No Sistema 2 ocorre esforço e atenção para as ações mentais que exigem mais trabalho, como cálculos matemáticos com complexidade. Ele é associado a experiências subjetivas, concentração e escolha. Por essa razão, é o sistema mais lento. Exemplos: concentrar-se na voz de determinada pessoa em uma sala cheia e barulhenta, verificar a validade de um argumento lógico complexo e estacionar em uma vaga apertada. Como observa Kahneman:

O Sistema 1 opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário.

O Sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de agenciamento, escolha e concentração. (KAHNEMAN, 2012, p. 29)

Quando estamos acordados, os Sistemas 1 e 2 estão ativos, interligados e relacionando-se entre si. O Sistema 2 apresenta maior lentidão, exige esforço cognitivo, maior concentração e tempo, e apresenta respostas mais corretas. Já o Sistema 1, por ser automático, algumas vezes apresenta respostas não corretas. Quando encontra limitações, procura o Sistema 2 com o objetivo de solucionar a dificuldade.

Quando o indivíduo passa por circunstâncias difíceis, o Sistema 2 toma o controle, ficando com a palavra final. Isso ocorre depois que o Sistema 1 o procura para obter um processo mais aprofundado, com o objetivo de solucionar um problema. Por essa razão, o

Sistema 2 tem capacidade de ignorar o Sistema 1. O Sistema 2 também programa a atenção e a memória para funções que se tornam automáticas e passam a ser conduzidas pelo Sistema 1.

Como o Sistema 2 é racional, deliberativo e lento, acaba monitorando o Sistema 1 com o objetivo de avaliar a qualidade de seus julgamentos e escolhas. Porém, existem momentos em que os sistemas não se relacionam corretamente, proporcionando assim erros de julgamento. “Entretanto a divisão de trabalho entre os sistemas é altamente eficiente: isso minimiza o esforço e otimiza o desempenho” (KAHNEMAN, 2012. p 34). Na Tabela 1, mostramos vários nomes atribuídos aos Sistema 1 e 2 na literatura.

Tabela 1. Rótulos associados aos dois sistemas na literatura.

Referências	Sistema 1	Sistema 2
Fodor (1983, 2001)	Módulos de Input	Cognição Superior
Schneider & Schiffrin (1977)	Automático	Controlador
Epstein (1994), Epstein & Pacini (1999)	Experiencial	Racional
Chaiken (1980), Chen & Chaiken (1999)	Heurístico	Sistemático
Reber (1993), Evans & Over (1996)	Implícito/Tácito	Explícito
Evans (1989, 2006)	Heurístico	Analítico
Sloman (1996), Smith & DeCoster (2000)	Associativo	Baseado em Regras
Hammond (1996)	Intuitivo	Analítico
Stanovich (1999, 2004)	Sistema 1 (<i>TASS: The Autonomous Sub Systems</i>)	Sistema 2 (Analítico)
Nisbett et al. (2001)	Holístico	Analítico
Wilson (2002)	Inconsciente Adaptado	Consciente
Lieberman (2003)	Baseado em Reflexo	Baseado em Reflexão
Toates (2006)	Limitado por Estímulo	De Ordem Superior
Strack & Deustch (2004)	Impulsivo	Baseado em Reflexão

Fonte: Evans (2008)

Portanto, ambos os Sistemas 1 e 2 atuam no controle de nossas ações no cérebro. Contudo, enquanto o Sistema 1 está presente em outros animais, o Sistema 2 é inerentemente humano e mais novo em termos evolucionários.

O Sistema 2 propicia a capacidade de criar coisas diferentes, ideias e conceitos novos, apresentando conexão com a inteligência geral. Entretanto, é restrito em sua capacidade de memorização.

Nossas atitudes geralmente são baseadas em ações que já fizemos no passado, e assim elas acabam sendo referência intuitiva do Sistema 1. Porém, é possível que as ideias possam servir como modelos que foram construídos mentalmente ou simulações probabilísticas que fizemos por intuição.

Na Tabela 2, fornecemos mais informação relacionada aos papéis desempenhados pelos Sistemas 1 e 2.

Tabela 2. Atributos associados aos dois sistemas.

Sistema 1	Sistema 2
<i>Cluster 1 (Consciência)</i>	
Inconsciente (Pré-consciente)	Consciente
Implícito	Explícito
Automático	Controlado
Pouco Esforço	Muito Esforço
Rápido	Lento
Alta Potência	Baixa Potência
Processo <i>Default</i>	Inibidor
Holístico, Baseado nos Sentidos	Analítico, Pensativo
<i>Cluster 2 (Evolução)</i>	
Evolucionariamente Antigo	Evolucionariamente Recente
Racionalidade Evolucionária	Racionalidade Individual
Compartilhado com Animais	Exclusivamente Humano
Não Verbal	Ligado à Linguagem
Cognição Modular	Inteligência Fluida
<i>Cluster 3 (Características Funcionais)</i>	
Associativa	Baseada em Regras
Domínio Específico	Domínio Geral
Contextualizado	Abstrato
Pragmático	Lógico
Paralelo	Sequencial
Baseado em Estereótipos	Igualitário
<i>Cluster 4 (Diferenças Individuais)</i>	
Universal	Herdado
Independente da Inteligência Geral	Ligado à Inteligência Geral
Independente da Memória de Trabalho	Limitado pela Capacidade da Memória de Trabalho

Fonte: Evans (2008)

2.1.2 Heurísticas e Vieses

Daniel Kahneman e Amos Tversky fizeram diversos experimentos com o intuito de entender como os indivíduos realmente tomam decisões na prática, sem supor antecipadamente que suas decisões eram racionais. Os temas às vezes envolviam fatos incertos, como, por exemplo, saber a cotação do dólar ou resultado de uma eleição, ocasionando questões subjetivas que visavam avaliar como os indivíduos encaravam esses problemas com suas limitações. Afinal, crenças constituídas a respeito de fatos ou processos não são conhecidos com absoluta certeza.

Em algumas situações, os indivíduos geralmente não avaliam probabilidade de ocorrência. Eles utilizam regras simples em vez disso, e isso faz com que não analisem questões de forma correta. Segundo Tversky e Kahneman (1974), a heurística é um processo que busca facilitar a tomada de decisões em problemas complexos que exigem maior esforço de tempo, ao trocar o problema difícil por um problema mais simples de ser resolvido de forma rápida e intuitiva. Por falta de conhecimento de probabilidade, isso leva a respostas imperfeitas que apresentam erros sistemáticos:

A aparência de distância de um objeto é determinada em parte por sua clareza. Quanto maior a nitidez com que um objeto é visto, mais próximo ele parece estar. Essa regra tem alguma validade, pois em qualquer dada cena os objetos mais distantes são vistos com menos nitidez do que os objetos mais próximos. Entretanto, a confiança nessa regra leva a erros sistemáticos na estimativa da distância. Especificamente, as distâncias em geral são superestimadas quando a visibilidade é fraca, pois os contornos dos objetos ficam borrados. Por outro lado, as distâncias são subestimadas quando a visibilidade é boa, pois os objetos são vistos com nitidez. Assim, confiar na clareza como indicativo de distância leva a vieses comuns (KAHNEMAN, 2012, p 524).

O objetivo de estudo desses autores sobre essas heurísticas era encontrar elementos que compreendessem as decisões tomadas pelos indivíduos. Kahneman e Tversky publicaram um artigo na *Science* em 1994 descrevendo três heurísticas voltadas a avaliar probabilidade e prever valores:

Representatividade: o indivíduo analisa como a probabilidade de um determinado resultado acontece. Essas representações podem indicar ao pertencimento, à origem, à produção, às semelhanças e a outros fatores que são pertinentes a tais comparativos, seguindo assim maior proximidade da representação. Essas probabilidades representativas algumas vezes não são favoráveis a “estatísticas intuitivas”, pois são incapazes de avaliar o tamanho da amostra dada, o que seria vital para se confirmar uma hipótese, pois os elementos avaliados podem ser insuficientes para se confiar em determinado resultado, causando respostas errôneas.

- **Disponibilidade:** são acontecimentos em que o indivíduo estima a ocorrência de um evento pela facilidade com que algo pode ser trazido à sua mente. Por exemplo, se a pessoa que está na faixa etária de maior idade, acredita-se que ela tenha um maior risco de sofrer ataque cardíaco. Sendo assim, essa heurística de julgamento é chamada de disponibilidade.

- **Ajuste e Ancoragem:** no processo de decisão, o indivíduo se atém a uma referência (ancoragem) para saber que caminho percorrer. Por exemplo, na compra de um apartamento de determinado bairro, o comprador tem uma estimativa de seu preço e, assim, tenta ajustar um desconto que pode ser barganhado. As âncoras iniciais tendem a ser insuficientes, pois são enviesadas, já que foram valores supostos pelo comprador.

Na Tabela 3 apresenta-se mais dessas heurísticas e vieses.

Tabela 3. Principais heurísticas e vieses.

<i>Heurística ou viés</i>	<i>Descrição</i>	<i>Ação recomendada</i>
Afeto heurístico	Tendência para influenciar uma decisão	Criar condições que permitam práticas justas na contratação e publicação, incluindo procedimentos cegos
Cascata de Disponibilidade	Uma crença coletiva ganha plausibilidade através de sua crescente repetição no discurso público	Evitar viés de confirmação
Viés de crença	A tendência de avaliar a força lógica de um argumento baseado na credibilidade da conclusão	Mantenha a vigilância como escritores e revisores. Examine a suposição subjacente.
Viés cego	A tendência de ver os preconceitos dos outros mais facilmente do que o nosso próprio preconceito	Observe a análise estatística. Evite o coletivismo ingênuo, medindo as variáveis subjacentes, em vez de confiar nas construções sociais.
Ilusão Cluster	A tendência de perceber padrões em datas que realmente não têm padrões	Confie em análises estatísticas. Evite o coletivismo ingênuo medindo o subjacente nas construções sociais.
Viés de confirmação	A tendência de procurar ou interpretar informações de maneira a confirmar os preconceitos bem estabelecidos.	Seja cético em relação à data e às teorias quando os dados não estiverem em conformidade com as expectativas, tome especial nota das evidências que não confirmam, evite a interpretação excessiva dos resultados através da confiança no teste de hipóteses
Confirmação heurística	A tendência de buscar evidências em apoio a novas hipóteses, em vez de evidências contraditórias	Nenhuma - esta tendência pode ajudar a construir hipóteses sólidas, testáveis e falsificáveis.
Exagerado egocêntrico	A tendência de um indivíduo reivindicar mais crédito para as tarefas do que o devido.	Publicar uma descrição da contribuição de cada autor para um trabalho conjunto na nota do autor

Efeitos da expectativa do experimentador	A tendência de expectativas prévias para moldar percepções e interpretações de data	Use procedimentos experimentais duplo-cegos; aumentar a tolerância para uma abordagem orientada por data à pesquisa
Viés de falsificação	A tendência de um indivíduo descartar dados que apoiam uma hipótese em particular por preocupação de que a hipótese possa ser rejeitada	Trabalhar em equipes diversas para ajudar a equilibrar ou corrigir vieses
Hipnotizando depois que os resultados são conhecidos	Criando ou mudando hipóteses depois de conhecer os resultados	Mantenha registros claros das hipóteses originais
Efeito Hawthorne	O ato de observar mudanças na coisa observada.	Faça uso de grupos de controle com placebo
Hipótese nula Teste de significância	Uma abordagem de decisão binária relativamente simples para análise de dados	Inclua medidas de tamanho de efeito e descrições de significância substantiva
Viés de Omissão	A tendência de julgar as comissões como piores ou mais prejudiciais do que as omissões	Mandar incluir uma descrição completa de todos os materiais usados em um experimento (pode ser cada vez mais possível à medida que os periódicos se movem on-line)
Regência e disponibilidade	Tomar decisões com base em ou a favor das mais recentes informações ou informações que mais prontamente vêm à mente	Ordem de contrapeso de apresentação quando e onde possível
Viés de resposta	Os participantes respondem de maneiras que eles pensam são esperados ou socialmente desejável	Evite liderar perguntas; incluem medidas de aquiescência e desejabilidade social
Estereótipos, Preconceito e Discriminação	Usando generalizações sobre um grupo para fazer julgamentos de um indivíduo; atitudes (negativas) sobre os membros de um grupo; decisões e ações que prejudicam os membros de um grupo estereotipado	Faça uso de procedimentos cegos sempre que possível
Falácia do Sharpshooter do Texas	Selecionando ou ajustando uma hipótese após os dados já terem sido coletados e analisados e, em seguida, apresentando a nova hipótese como se tivesse sido a hipótese	Preveja a hipótese (possivelmente através de repositórios online)

Fonte: Feist e Gorman 2013

3. BEM-ESTAR EXPERIMENTADO

Kahneman montou um time com outros três psicólogos e um economista visando mensurar o bem-estar do eu experiencial: o eu que vive a vida momento a momento. O objetivo era quantificar emoções como tensão, preocupação, dor física, felicidade, raiva, entre outras. Desenvolveram um método chamado de Reconstrução do Dia (*Day Reconstruction Method*, DRM). Isso seria uma proxy do sonhado hedonímetro de Francis Edgeworth.

Foi feita uma experiência só com mulheres com duração de duas horas. De início, elas relatavam em detalhes o que aconteceu no dia anterior e, em seguida, respondiam a perguntas sobre cada acontecimento, selecionando as ações em que se envolveram mais, relatando as pessoas que estavam mais envolvidas naquele momento. Ainda era necessário que classificassem a intensidade dos sentimentos de 0 a 6 (0 = ausência de sentimentos; 6 = máxima intensidade de sentimentos).

Esse método pressupõe que um indivíduo capaz de recuperar detalhes de sua memória também tem capacidade de reviver os sentimentos e, algumas vezes, até seus sinais fisiológicos. Com isso, eles foram capazes de calcular uma medida ponderada pela duração dos sentimentos das pessoas que fizeram parte do experimento.

O DRM fez com que fosse possível estudar o bem-estar experiencial, como a satisfação de vida de cada participante ao longo do tempo. Entretanto, em uma experiência existe uma diversidade de sentimentos, algumas vezes bons e outros ruins. Estes também podem ser sentidos ao mesmo tempo. Porém, ainda assim é possível classificar uma experiência total em positiva ou negativa.

Houve a necessidade de criarem uma medida quantitativa, que eles chamaram de índice U. Por exemplo, se uma pessoa passa de 4 horas de um total de 16 horas do seu tempo em momentos desagradáveis, ela apresentaria o índice U de 25%. “A vantagem do índice U é que ele está baseado não numa escala de classificação, mas em uma medição objetiva de tempo”. (Kahneman, 2012, p. 491).

Com o resultado do experimento foi observado que a metade das mulheres relataram que passaram um dia sem ter momentos desagradáveis. Já uma pequena parcela do restante da população sofreu momentos desagradáveis na maior parte do dia.

É possível calcular o índice U por atividades, de acordo com o tempo no qual o indivíduo passa em situações de desconforto, como no transporte público, filas de banco, estresse no âmbito familiar, no trabalho, entre outros:

A maior surpresa foi a experiência emocional do tempo gasto com os filhos, que para as mulheres norte americanas era literariamente menos agradável do que fazer o serviço doméstico. Aqui encontramos um dos poucos contrastes entre mulheres francesas e norte americanas: as francesas passam menos tempo com os filhos, mas aproveitam mais, talvez porque tenham mais acesso a serviços de cuidados infantis e passem menos tempo durante o dia levando as crianças de carro de uma atividade para outra (KAHNEMAN, 2012, p 492).

O estado emocional é definido pela atividade que estamos realizando no momento, mas nem sempre a mesma é executada com atenção. Ou seja, quando estamos apaixonados podemos sentir felicidade em atividades que não gostamos, como enfrentar o trânsito congestionado.

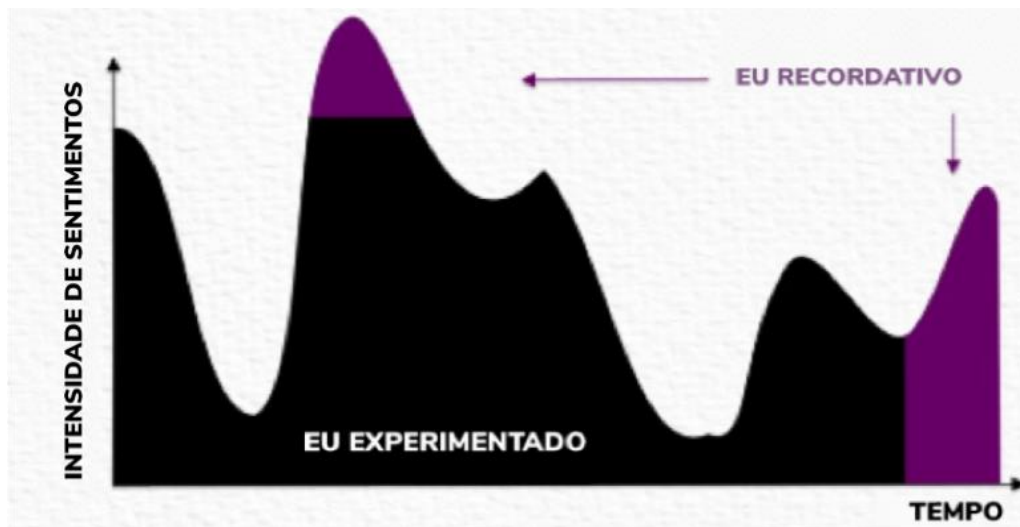
Segundo Kahneman, a redução do índice U para a população pode incluir ações como o melhoramento na qualidade no transporte público. Essa redução do índice pode melhorar a vida das pessoas.

As políticas sociais podem ser utilizadas de diversas formas, e algumas delas precisam ser direcionadas ao bem-estar experimentado ao se racionalizar o uso do tempo.

O curioso é que as pessoas julgam as suas experiências por memória, através de seu “eu recordativo”. O eu recordativo acaba fazendo julgamentos de satisfação com a vida, deixando o eu experiencial sem voz. Porém, a política pública deve levar em conta os dois eus.

Na Figura 1 mostra-se como o eu recordativo julga uma experiência através de um viés, chamado de “regra do pico-fim”, ignorando completamente o eu que experimenta ao longo do tempo.

Figura 1. Os dois eus e a regra do pico-fim.



Fonte: Sean Heritage (2019)

4. A QUANTIDADE DE DINHEIRO INTERFERE NA FELICIDADE DAS PESSOAS?

Há instituições ao redor do mundo trabalhando com dados empíricos para responder a questões relacionadas à felicidade da população: *Gallup Word Poll* é uma delas. Pesquisando sobre o bem-estar, acesso a alimentação, nível de emprego, a Gallup chegou a realizar estudos em mais de 160 países, que abrangem 99% da população adulta mundial.

Apesar de as pesquisas terem amostras grandes que acabam sendo extremamente refinadas, o DRM (*Day Reconstruction Method*) é usado para fornecer mais detalhes sobre a experiência do dia anterior. Sendo assim, isso possibilita considerar os dois aspectos do bem-estar subjetivo.

- O bem-estar que as pessoas sentem quando vivem suas vidas (através do seu eu experiencial);
- O julgamento que fazem quando avaliam a própria vida (através do seu eu recordativo).

A pesquisa do Gallup é mensurada pela “Escala de Esforço de Autoancoragem Cantril” (*Cantril Self-Anchoring Striving Scale*), que utiliza a seguinte pergunta:

Imagine uma escada com degraus numerados de 0, na base, a 10 no topo. O topo da escada representa a melhor vida possível para você, e a base da escada representa a

pior vida possível. Em que degrau da escada você diria que se sente no presente momento? (KAHNEMAN, 2012, p 494).

Uma das curiosidades da pesquisa mostra que viver com filhos requer esforço diário e isso acaba por despertar sentimentos como raiva, estresse e preocupações. Entretanto, ao ser questionados sobre a experiência de se ter filho, as pessoas apontam, geralmente, como algo positivo. Elas jogam com o eu recordativo: o eu experiencial não tem vez.

Na aferição do *Gallup Healthways Well-Being Index*, realizou-se uma análise com uma amostra de 1000 residências de norte-americanos. O objetivo era responder a uma pergunta que aparece com frequência e que importa para o bem-estar experimentado: “Dinheiro compra felicidade?”

As pessoas que se encontram na extrema pobreza, ao passar por situações de incômodo, acabam sofrendo muito mais do que aquelas que estão bem acima na pirâmide da distribuição de renda. Por exemplo, com relação a doença, os indivíduos que se encontram na extrema pobreza sofrem muito mais do que aquelas que estão em situações privilegiadas financeiramente.

Surpreendentemente, a pesquisa evidencia que, com uma renda familiar nos Estados Unidos girando em torno de US\$ 75 mil dólares anuais, o nível de bem-estar experimentado pára de crescer. Isso acaba surpreendendo muitas pessoas, que em geral acreditam que o nível de bem-estar aumentaria sempre com poder aquisitivo cada vez maior, uma vez que isso traz mais conforto para o indivíduo. Todavia, aqueles que apresentam renda mais elevada acabam por não desfrutar mais os simples prazeres da vida, porque geralmente tem a vida ocupada que justifica sua alta renda:

Há um claro contraste entre os efeitos da renda no bem-estar experimentado e na satisfação de vida. Renda mais elevada traz consigo satisfação mais elevada, muito além do ponto em que deixa de ter qualquer efeito positivo na experiência... a avaliação que as pessoas fazem de suas vidas e a experiência real podem estar relacionadas, mas também são diferentes. Satisfação de vida não é uma medição perfeita de seu bem-estar experimentado... (KAHNEMAN, 2012, p 496).

A Tabela 4 apresenta quatro medidas do bem-estar em um grupo de variáveis demográficas, com base no artigo Kahneman e Deaton (2012). A primeira linha apresenta coeficiente de regressão para indicador de uma alta renda, ou seja, acima de US\$ 4.000, correspondendo a 58% da população. Os coeficientes não podem ser comparados ao longo das linhas, dado que os resultados têm escalas diferentes. Um coeficiente maior do que 1 indica um efeito maior do que o da dicotomia de renda. As taxas positivas indicam que o previsor está

associado a melhores resultados, já as negativas seriam o oposto. Rendas altas estão associados a melhores resultados.

Tabela 4. Avaliação de vida, bem-estar emocional, renda e efeitos normalizados de renda, e outras correlações.

	<i>Efeito positivo</i>	<i>Efeito depressor</i>	<i>Estresse</i>	<i>Escada</i>
Coeficiente de regressão				
<i>Alta Renda</i>	0.03	- 0.06	- 0.03	0.64
<i>Proporção do coeficiente para registrar o coeficiente da renda.</i>				
Alta renda	1.00	1.00	1.00	1.00
Segurado	0.40	0.92	1.19	0.59
Velho	0.79	0.93	6.28	0.50
Graduado	0.03	0.01	-1.93	0.48
Religioso	1.16	-0.02	1.21	0.35
Mulher	0.16	-0.60	-1.89	0.29
Casado	0.66	0.45	0.66	0.32
Final de Semana	1.13	0.72	4.83	0.01
Crianças	0.08	-0.37	-2.47	-0.11
Cuidador	-0.49	-1.02	-2.99	-0.25
Obeso	-0.38	-0.14	-0.42	-0.31
Divorciado	-0.38	-0.27	-0.88	-0.32
Condição de Saúde	-1.36	-1.22	-3.15	-0.48
Dor de Cabeça	-4.45	-3.41	-9.82	-0.78
Sozinho	-7.13	-2.10	-3.73	-0.75
Fumante	-1.01	-0.84	-2.85	-0.70

Fonte: Kahneman e Deaton (2010)

Os finais de semanas, como era de se esperar, estão associados a um melhor desempenho porque o estresse nesse período é menor. Ser um graduado universitário está associado a alta avaliação da vida, entretanto os recém-formados relatam maior estresse do que um não graduado. O tabagismo é um indicador de baixo bem-estar, mesmo quando a renda e a educação são controladas. A pesquisa feita pelo Gallup World encontrou altos níveis de estresse em países com o PIB mais elevado.

A Tabela 5 demonstra os resultados de um teste para a saciedade da avaliação da vida e do bem-estar emocional. São quatro medidas: efeito positivo, efeito depressor, estresse e escada. Os coeficientes relatados na tabela são a diferença nos resultados médios entre as duas categorias de renda indicadas. A categoria superior é de uma renda mensal de US\$ 10.000, a segunda é de US\$ 7.500 até US\$9.999, e a terceira é de US\$ 5.000 até US\$ 7.499.

Tabela 5. Teste para saciedade da avaliação da vida e bem-estar emocional.

	<i>Efeito Positivo</i>	<i>Efeito Depressor</i>	<i>Estresse</i>	<i>Escada</i>
Primeiro vs. Segundo	0.0035	0.0013	0.0055	0.2264
Valor t	(1.9)	(0.6)	(1.5)	(19.4)
Segundo vs. Terceiro	0.0082	-0.0131	0.0016	0.2268
Valor t	(4.4)	(5.7)	(0.4)	(19.7)
OBSERVAÇÕES				
Primeiro Grupo	72,744	73,104	73,109	73,068
Segundo Grupo	40,136	40,291	40,301	40,283
Terceiro Grupo	88,887	89,278	89,290	89,245

Fonte: Kahneman e Deaton (2010)

Na Tabela 6, aproximadamente 10% dos domicílios dos EUA têm renda mensal abaixo de US\$ 1.000, e cerca de dois terços têm renda mensal acima de US\$ 3.000. Para a variável asma, por exemplo, para controlar pessoas com múltiplas condições, que são mais comuns em rendas baixas, a comparação é entre as pessoas com asma e nenhum outro problema de saúde, e aquelas que não relatam nenhum problema de saúde.

Tabela 6. A pobreza agrava o efeito de circunstâncias adversas: Percentagem média de pessoas que relataram muita tristeza e preocupação ontem, por grupo de renda e condição.

	<i>Renda mensal < \$.1.000</i>			<i>Renda mensal ≥ \$3.000</i>		
	Não	Sim	Diferença	Não	Sim	Diferença
Final de Semana	46.6	44.5	-2.1	22.3	17.1	-5.2
Divorciado	44.3	50.5	6.2	20.5	24.4	3.9
Sozinho	44.0	58.9	14.9	20.5	31.5	11.0
Dor de Cabeça	38.0	69.5	31.6	18.9	38.4	19.5
Asma	33.1	40.8	7.8	18.0	21.6	3.6

Fonte: Kahneman e Deaton (2010)

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como intuito abordar conceitos de economia comportamental – como os sistemas cognitivos, heurísticas e vieses e o bem-estar experimentado – para justificar o resultado da literatura de que a quantidade de dinheiro do indivíduo não necessariamente é um fator relevante para medir a felicidade.

A pesquisa do bem-estar realizada pela *Gallup Word Poll* forneceu uma abundante fonte de observações com relação a essa temática. Como foi mencionado, a alta renda gera satisfações com a vida, mas não necessariamente felicidade. Já a baixa renda está relacionada com a baixa avaliação da vida e a diminuição do bem-estar emocional.

O artigo a partir das amostras chegou à conclusão de que qualquer acréscimo em uma renda de 75,000 dólares não melhora o bem-estar emocional.

Ao interpretar os dados, os autores deixam claro que um aumento ou queda na renda certamente tem consequências emocionais. Entretanto, a pesquisa aponta que existe uma renda específica no qual o bem-estar das pessoas é afetado mais pelos fatores circunstanciais de sua vida do que por um acréscimo em sua renda.

Isto posto, a resposta da pergunta inicial do trabalho: “O dinheiro traz felicidade?” é inesperada, pois as pessoas tendem a acreditar em que qualquer aumento em suas rendas melhorará a sua vida e o bem-estar emocional. Todavia, como mencionado, existe uma renda a partir da qual este acréscimo torna-se irrelevante. Conclui-se que não necessariamente um aumento na renda determine a felicidade, pois a pessoa pode receber um aumento de salário e ainda assim seu bem-estar emocional se mantém inalterado.

6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Chaiken S (1980) **Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion.** *J. Personal. Soc. Psychol.* 39, 752-766.

Chaiken S, Trope Y, eds. (1999) **Dual-Process Theories in Social Psychology.** New York: Guilford.

Chen S, Chaiken S (1999) **The heuristic-systematic model in its broader context.** See Chaiken & Trope 1999, pp. 73-96.

Cosmides L, Tooby J (1992) **Cognitive adaptations for social exchange. In The Adapted Mind: Evolutionary Psychology and the Generation of Culture,** ed. JH Barkow, L Cosmides, J Tooby, pp. 163–228. Oxford, UK: Oxford Univ. Press

Epstein S (1994) **Integration of the cognitive and psychodynamic unconscious.** *Am. Psychol.* 49, 709-724.

Epstein S, Pacini R (1999) **Some basic issues regarding dual-process theories from the perspective of cognitive-experiential theory.** See Chaiken & Trope 1999, pp. 462-482.

Evans, JSBT (1983) **On the conflict between logic and belief in syllogistic reasoning.** *Mem. Cogn.* 11, 295-306.

Evans JSBT (1989) **Bias in Human Reasoning: Causes and Consequences.** Brighton, UK: Erlbaum.

Evans JSBT (2003) **In two minds: Dual-process accounts of reasoning.** *Trends in Cognitive Sciences* 7 (10), 454-459.

Evans JSBT (2006) **The heuristic-analytic theory of reasoning: extension and evaluation.** *Psychon. Bull. Rev.* 13 (3), 378-395.

Evans JSBT (2008) **Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition.** *Annual Review of Psychology* 59, 255-278.

Evans JSBT, Over DE (1996) **Rationality and Reasoning.** Hove, UK: Psychol. Press.

Fodor J (1983) *The Modularity of Mind.* Scranton, PA: Crowell.

Fodor J (2001) **The Mind Doesn't Work That Way.** Cambridge, MA: MIT Press.

Forgas JP, Williams KR, von Hippel W, eds. (2003) **Social Judgments: Implicit and Explicit Processes.** New York: Cambridge Univ. Press.

Hammond KR (1996) **Human Judgment and Social Policy.** New York: Oxford Univ. Press.

Houde O, Zago L, Mellet E, Moutier S, Pineau A, Mazoyer B, Tzourio-Mazoyer N (2000) **Shifting from the perceptual brain to the logical brain: The neural impact of cognitive inhibition training.** *J. Cogn. Neurosci.* 12, 721-728.

KAHNEMAN, Daniel. **Thinking, Fast and Slow.** New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; DEATON, Angus. **High income improves evaluation of life but not emotional well-being.** 2010. Disponível em: <https://www.pnas.org/content/107/38/16489>

Lieberman MD (2003) **Reflective and reflexive judgment processes: A social cognitive neuroscience approach.** See Forgas et al. (2003), pp. 44-67.

Mithen S (2002) **In The Cognitive Basis of Science** (Carruthers P et al., eds), pp. 23–40, Cambridge University Press.

Nisbett R, Peng K, Choi I, Norenzayan A (2001) **Culture and systems of thought: holistic vs. analytic cognition.** *Psychol. Rev.* 108, 291-310.

Reber AS (1993) **Implicit Learning and Tacit Knowledge**. Oxford, UK: Oxford Univ. Press.

Schneider W, Shiffrin RM (1977) **Controlled and automatic human information processing I: detection, search and attention**. Psychol. Rev. 84, 1-66.

Slooman SA (1996) **The empirical case for two systems of reasoning**. Psychol. Bull. 119, 3-22.

Smith ER, DeCoster J (2000) **Dual-process models in social and cognitive psychology: Conceptual integration and links to underlying memory systems**. Personal. Soc. Psychol. Rev. 4 (2), 108-131.

Stanovich KE (1999) **Who is Rational? Studies of Individual Differences in Reasoning**. Mahwah, NJ: Erlbaum.

Stanovich KE (2004) **The Robot's Rebellion: Finding Meaning in the Age of Darwin**. Chicago: Chicago Univ. Press.

Stanovich KE, West RF (2000) **Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate**. Behav. Brain Sci. 23, 645-726.

Strack F, Deutsch R (2004) **Reflective and impulsive determinants of social behavior**. Personal. Soc. Psychol. Rev. 8 (3), 220-247.