

REVISTA BRASILEIRA DE POLÍTICAS PÚBLICAS
BRAZILIAN JOURNAL OF PUBLIC POLICY

Behavioral economics e direito do consumidor: novas perspectivas para o enfrentamento do superendividamento
Behavioral economics and consumer law: new perspectives to confront the overindebtedness

Samir Alves Daura

VOLUME 8 • Nº 2 • AGO • 2018
DOSSIÊ ESPECIAL: INDUÇÃO DE COMPORTAMENTOS
(NEUROLAW): DIREITO, PSICOLOGIA E NEUROCIÊNCIA

Sumário

EDITORIAL	24
O Direito na fronteira da razão: Psicologia, neurociência e economia comportamental	24
Patrícia Perrone Campos Mello e Sergio Nojiri	
I. NEURODIREITO: COGNIÇÃO, EMOÇÃO, JUÍZOS MORAIS E CIÊNCIA	26
PENSAR DIREITO E EMOÇÃO: UMA CARTOGRAFIA	28
Nevita Maria Pessoa de Aquino Franca Luna	
NEURODIREITO: O INÍCIO, O FIM E O MEIO	49
Carlos Marden e Leonardo Martins Wykrota	
ENSAIO JURÍDICO SOBRE A RACIONALIDADE HUMANA: MAIORES, CAPAZES E IRRACIONAIS	65
André Perin Schmidt Neto e Eugênio Facchini Neto	
DIVERGÊNCIAS DE PRINCÍPIO: ARGUMENTOS JURÍDICOS E MORAIS EM UM CENÁRIO DE DESACORDOS SOCIAIS	90
André Matos de Almeida Oliveira, Pâmela de Rezende Côrtes e Leonardo Martins Wykrota	
CONSILIANÇA E A POSSIBILIDADE DO NEURODIREITO: DA DESCONFIANÇA À RECONCILIAÇÃO DISCIPLINAR	117
Thaís de Bessa Gontijo de Oliveira e Renato César Cardoso	
MODELOS DE MORALIDADE	144
Molly J. Crockett	
A INFELIZ BUSCA POR FELICIDADE NO DIREITO	154
Úrsula Simões da Costa Cunha Vasconcellost, Noel Struchiner e Ivar Hannikainen	
ALÉM DA LIBERDADE: PERSPECTIVAS EM NIETZSCHE	178
Lucas Costa de Oliveira	
A MEDIAÇÃO DE CONFLITOS SOB A PERSPECTIVA DO DESENVOLVIMENTO HUMANO: AS CONTRIBUIÇÕES DA PSICOLOGIA POSITIVA	193
Simone de Biazzi Ávila Batista da Silveira e Deise Brião Ferraz	
NEUROIMAGIOLOGIA E AVALIAÇÃO DE RESPONSABILIDADE	213
Nicole A. Vincent	

II. NUDGES: INDUÇÃO DE COMPORTAMENTOS E POLÍTICAS PÚBLICAS	233
ANÁLISE CRÍTICA DA ORIENTAÇÃO DE CIDADÃOS COMO MÉTODO PARA OTIMIZAR DECISÕES PÚBLICAS POR MEIO DA TÉCNICA NUDGE.....	235
Luciana Cristina Souza, Karen Tobias França Ramos e Sônia Carolina Romão Viana Perdigão	
POLÍTICAS PÚBLICAS E O DEVER DE MONITORAMENTO: “LEVANDO OS DIREITOS A SÉRIO”	252
Ana Paula de Barcellos	
NUDGES E POLÍTICAS PÚBLICAS: UM MECANISMO DE COMBATE AO TRABALHO EM CONDIÇÃO ANÁLOGA À DE ESCRAVO	267
Amanda Carolina Souza Silva, Débhora Renata Nunes Rodrigues e Saul Duarte Tibaldi	
REDUZINDO A TRIBUTAÇÃO COGNITIVA: LIÇÕES COMPORTAMENTAIS PARA A DIMINUIÇÃO DOS EFEITOS PSICOLÓGICOS ADVERSOS DA POBREZA.....	288
Leandro Novais e Silva, Luiz Felipe Drummond Teixeira, Gabriel Salgueiro Soares e Otávio Augusto Andrade Santos	
POLÍTICAS PÚBLICAS EM SUICÍDIO: DO PATERNALISMO CLÁSSICO AO PATERNALISMO LIBERTÁRIO E NUDGING	327
Davi de Paiva Costa Tangerino, Gabriel Cabral e Henrique Olive	
NUDGES COMO POLÍTICA PÚBLICA PARA AUMENTAR O ESCASSO NÚMERO DE DOADORES DE ÓRGÃOS PARA TRANSPLANTE	369
Roberta Marina Cioatto e Adriana de Alencar Gomes Pinheiro	
OS PROGRAMAS DE INTEGRIDADE PARA CONTRATAÇÃO COM A ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA ESTADUAL: NUDGE OU OBRIGAÇÃO LEGAL? UM OLHAR SOBRE AS DUAS PERSPECTIVAS	386
Cíntia Muniz Rebouças de Alencar Araripe e Raquel Cavalcanti Ramos Machado	
PATERNALISMO LIBERTÁRIO E PROTEÇÃO JURÍDICA DO AMBIENTE: POR QUE PROTEGER O AMBIENTE TAMBÉM DEVE SER PROTEGER AS LIBERDADES?	406
Mariana Carvalho Victor Coelho e Patryck de Araujo Ayala	
POLÍTICAS PÚBLICAS BASEADAS EM EVIDÊNCIAS COMPORTAMENTAIS: REFLEXÕES A PARTIR DO PROJETO DE LEI 488/2017 DO SENADO	429
Pâmela de Rezende Côrtes, André Matos de Almeida Oliveira e Fabiano Teodoro de Rezende Lara	
III. ECONOMIA COMPORTAMENTAL: VIESES COGNITIVOS E POLÍTICAS PÚBLICAS	455
ECONOMIA COMPORTAMENTAL E DIREITO: A RACIONALIDADE EM MUDANÇA	457
Marcia Carla Pereira Ribeiro e Victor Hugo Domingues	
VIESES COGNITIVOS E DESENHO DE POLÍTICAS PÚBLICAS.....	473
Benjamin Miranda Tabak e Pedro Henrique Rincon Amaral	

A NEUROCIÊNCIA DA MORALIDADE NA TOMADA DE DECISÕES JURÍDICAS COMPLEXAS E NO DESENHO DE POLÍTICAS PÚBLICAS	493
Erik Navarro Wolkart	
DESVIO DE CARÁTER OU SIMPLEMENTE HUMANO? ECONOMIA COMPORTAMENTAL APLICADA AO COMPORTAMENTO DESONESTO.....	524
Diana Orghian, Gabriel Cabral, André Pinto e Alessandra Fontana	
POLÍTICAS PÚBLICAS E A CONCRETIZAÇÃO DE DIREITOS SOCIAIS: TOMADA DE DECISÃO, ARQUITETURA DE ESCOLHAS E EFETIVIDADE	543
Ana Elizabeth Neirão Reymão e Ricardo dos Santos Caçapietra	
BEHAVIORAL ECONOMICS E DIREITO DO CONSUMIDOR: NOVAS PERSPECTIVAS PARA O ENFRENTAMENTO DO SUPERENDIVIDAMENTO	568
Samir Alves Daura	
A EDUCAÇÃO FORMAL PARA O CONSUMO É GARANTIA PARA UMA PRESENÇA REFLETIDA DO CONSUMIDOR NO MERCADO? UMA ANÁLISE COM BASE NA BEHAVIORAL LAW AND ECONOMICS (ECONOMIA COMPORTAMENTAL)	600
Marcia Carla Pereira Ribeiro e Edson Mitsuo Tiujo	
LIBET, DETERMINISMO E CONSUMO: AS INFLUÊNCIAS DO MARKETING E A RELEVÂNCIA DA DELIBERAÇÃO CONSCIENTE NA SUPERAÇÃO CONDICIONAL DE HÁBITOS DE CONSUMO PERIGOSOS.....	616
Émilien Vilas Boas Reis e Leonardo Cordeiro de Gusmão	
CIÊNCIA DO DIREITO TRIBUTÁRIO, ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EXTRAFISCALIDADE.....	640
Hugo de Brito Machado Segundo	
IV. COMPORTAMENTO JUDICIAL: INFLUÊNCIA DE FATORES EXTRAJURÍDICOS	660
FATORES METAPROCESSUAIS E SUAS INFLUÊNCIAS PARA A FORMAÇÃO DA DECISÃO JUDICIAL	662
Rogério Roberto Gonçalves de Abreu, Lúcio Grassi de Gouveia e Virgínia Colares	
“A VIDA COMO ELA É”: COMPORTAMENTO ESTRATÉGICO NAS CORTES.....	689
Patrícia Perrone Campos Mello	
A COMPOSIÇÃO DO ÓRGÃO COLEGIADO E SEUS EFEITOS NA TOMADA DE DECISÃO	720
André Garcia Leão Reis Valadares	
DAS 11 ILHAS AO CENTRO DO ARQUIPÉLAGO: OS SUPERPODERES DO PRESIDENTE DO STF DURANTE O RECESSO JUDICIAL E FÉRIAS	741
José Mário Wanderley Gomes Neto e Flávia Danielle Santiago Lima	

RAZÃO, EMOÇÃO E DELIBERAÇÃO: AS ADEQUAÇÕES REGIMENTAIS DO SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA PARA A FORMAÇÃO DE PRECEDENTES EFICAZES	758
Peter Panutto e Lana Olivi Chaim	
HEURÍSTICA DE ANCORAGEM E FIXAÇÃO DE DANOS MORAIS EM JUIZADOS ESPECIAIS CÍVEIS NO RIO DE JANEIRO: UMA NOVA ANÁLISE	778
Fernando Leal e Leandro Molhano Ribeiro	
LA PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS POLÍTICOS FRENTE A LAS FUNCIONES DISCIPLINARIAS DE LAS AUTORIDADES ADMINISTRATIVAS: SUBSIDIARIEDAD Y DEFERENCIA EN EL SISTEMA INTERAMERICANO DE DERECHOS HUMANOS.....	801
Jorge Ernesto Roa Roa	
V. A INFLUÊNCIA DO GÊNERO NO PROCESSO DECISÓRIO JUDICIAL.....	824
COMO OS JUÍZES DECIDEM OS CASOS DE ESTUPRO? ANÁLISANDO SENTENÇAS SOB A PERSPECTIVA DE VIESES E ESTEREÓTIPOS DE GÊNERO	826
Gabriela Perissinotto de Almeida e Sérgio Nojiri	
GÊNERO E COMPORTAMENTO JUDICIAL NO SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL: OS MINISTROS CONFIAM MENOS EM RELATORAS MULHERES?.....	855
Juliana Cesario Alvim Gomes, Rafaela Nogueira e Diego Werneck Arguelhes	
HÉRCULES, HERMES E A PEQUENA SEREIA: UMA REFLEXÃO SOBRE ESTEREÓTIPOS DE GÊNERO, SUBPRESENTAÇÃO DAS MULHERES NOS TRIBUNAIS E (I)LEGITIMIDADE DEMOCRÁTICA DO PODER JUDICIÁRIO.....	878
Jane Reis Gonçalves Pereira e Renan Medeiros de Oliveira	
PRISÃO CAUTELAR DE GESTANTES: ANÁLISE DO FUNDAMENTO FILOSÓFICO DA DECISÃO DO HABEAS CORPUS N. 143.641	912
Artur César Souza e Giovania Tatibana de Souza	
VI. NEURODIREITO APLICADO AO DIREITO E AO PROCESSO PENAL.....	926
CÉREBROS QUE PUNEM: UMA REVISÃO CRÍTICA DA NEUROCIÊNCIA DA PUNIÇÃO	928
Ricardo de Lins e Horta	
A INTUIÇÃO DO DOLO EM DIREITO PENAL: CORRELATOS NEURAI DA TEORIA DA MENTE, RACIOCÍNIO INDUTIVO E A GARANTIA DA CONVICÇÃO JUSTIFICADA.....	946
Thiago Dias de Matos Diniz e Renato César Cardoso	
AS COMUNIDADES EPISTÊMICAS PENAI E A PRODUÇÃO LEGISLATIVA EM MATÉRIA CRIMINAL.....	961
Stéphane Enguéléguélé	

DELINQUÊNCIA JUVENIL: RELAÇÕES ENTRE DESENVOLVIMENTO, FUNÇÕES EXECUTIVAS E COMPORTAMENTO SOCIAL NA ADOLESCÊNCIA	980
André Vilela Komatsu, Rafaelle CS Costa e Marina Rezende Bazon	
LÍMITES TEMPORALES A LAS PENAS PRIVATIVAS DE LIBERTAD ATENDIENDO AL DESARROLLO PSICOSOCIAL.....	1001
Silvio Cuneo Nash	
NEUROLAW E AS PERSPECTIVAS PARA UMA ANÁLISE OBJETIVA DO COMPORTAMENTO SUGESTIONADO: REPERCUSSÃO DAS FALSAS MEMÓRIAS NA ESFERA PENAL.....	1017
Mariana Dionísio de Andrade, Marina Andrade Cartaxo e Rafael Gonçalves Mota	
A FALIBILIDADE DA MEMÓRIA NOS RELATOS TESTEMUNHAIS AS IMPLICAÇÕES DAS FALSAS MEMÓRIAS NO CONTEXTO DOS CRIMES CONTRA A DIGNIDADE SEXUAL	1036
Caroline Navas Viana	
A (IR)REPETIBILIDADE DA PROVA PENAL DEPENDENTE DA MEMÓRIA: UMA DISCUSSÃO COM BASE NA PSICOLOGIA DO TESTEMUNHO.....	1058
William Weber Ceconello, Gustavo Noronha de Avila e Lilian Milnitsky Stein	

Behavioral economics e direito do consumidor: novas perspectivas para o enfrentamento do superendividamento*

Behavioral economics and consumer law: new perspectives to confront the overindebtedness

Samir Alves Daura**

RESUMO

O objetivo deste artigo é analisar a compatibilidade entre a *Behavioral Economics* e o Direito do Consumidor, especialmente em relação ao enfrentamento do superendividamento. Em primeiro lugar, o estudo procurou explicar a origem e o desenvolvimento da Economia Comportamental, notadamente a forma como a descoberta das heurísticas e dos vieses passaram a influenciar o pensamento econômico, com especial ênfase para as pesquisas de Daniel Kahneman e Amos Tversky. Posteriormente, o estudo tratou do diálogo entre a Economia Comportamental e o Direito, denominado de Análise Econômico-Comportamental do Direito, assim como das novas perspectivas que essa abordagem interdisciplinar poderá propiciar ao campo jurídico. Foi conferida especial ênfase à valorização que a Economia Comportamental fornece ao princípio da vulnerabilidade, expressamente previsto pelo Código de Defesa do Consumidor no Brasil. Ainda, foram abordadas diversas heurísticas e vieses comumente relacionados ao problema do endividamento excessivo. Em conclusão, demonstrou-se que a Economia Comportamental poderá ser útil tanto para a identificação das causas do superendividamento quanto para a elaboração de leis mais condizentes com a realidade e de políticas públicas mais eficientes. Adotou-se o método indutivo e a abordagem interdisciplinar. Finalmente, o presente artigo visou contribuir com os demais estudiosos que acreditam nos avanços que a Economia Comportamental poderá propiciar ao Direito do Consumidor no Brasil.

Palavras-chave: Economia comportamental. Direito do consumidor. Superendividamento. Heurísticas. Vieses. Políticas públicas.

ABSTRACT

The purpose of this paper is to analyze the relationship between Behavioral Economics and Consumer Law, especially regarding the manner of overindebtedness. First, the study seeks to explain the origin and development of Behavioral Economics, notably how the discovery of heuristics and bias began to influence economic thinking, with special emphasis on the

* Recebido em 31/05/2018
Aprovado em 01/08/2018

** Mestre em Direito pela Faculdade de Direito "Prof. Jacy de Assis" da Universidade Federal de Uberlândia (UFU). Especialista em Direito Tributário pelo Instituto Brasileiro de Estudos Tributários (IBET). Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito Milton Campos (FDMC). Foi pesquisador bolsista da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), nível mestrado. Professor de Direito do Centro de Ensino Superior de Catalão/GO (CESUC). Advogado. E-mail: samirdaura@gmail.com

research of Daniel Kahneman and Amos Tversky. Subsequently, the study dealt with the dialogue between Behavioral Economics and Law, called *Behavioral Law and Economics*, as well as the new perspectives that this interdisciplinary approach could provide to the legal field. Special emphasis was given to the valorization that the Behavioral Economics provides to the principle of vulnerability, expressly foreseen by the Code of Consumer Protection in Brazil. Also, several heuristics and biases commonly related to the problem of excessive indebtedness were addressed. In conclusion, it was demonstrated that behavioral economics could be useful both for the identification of the causes of over indebtedness and for the elaboration of laws more in keeping with reality and more efficient public policies. The inductive method and the interdisciplinary approach were adopted. Finally, the present article aimed to contribute with the other scholars who believe in the advances that the Behavioral Economics can give to Consumer Law in Brazil.

Keywords: Behavioral Economics. Consumer law. Heuristics. Bias. Overindebtedness. Public policies.

1. INTRODUÇÃO

Ao questionar o princípio de que o ser humano age de acordo com um modelo de racionalidade ilimitada, visam aos estudiosos em *Behavioral Economics* (Economia Comportamental) realizar uma análise realista — e certamente consciente — das capacidades cognitivas das pessoas quando da tomada de decisão, o que de forma alguma deve ser visto sob um prisma melancólico ou deprimente. Se o mundo fosse composto por bilhões de indivíduos plenamente racionais, as decisões equivocadas praticamente inexistiriam, o que simplificaria demasiadamente a experiência humana no planeta Terra. Na realidade, a vida tem se mostrado uma experiência complexa — sobretudo na sociedade de consumo hodierna —, de modo que o reconhecimento das próprias limitações é o primeiro passo para o enfrentamento dos desafios contemporâneos.¹

Se a Economia Comportamental é uma disciplina recente, parte dos seus fundamentos já podiam ser verificados em obras clássicas, como em relação ao primeiro livro escrito por Adam Smith, “The Theory of Moral Sentiments”, de 1759. Essa obra, concebida por importantes economistas comportamentais como um manual para futuras descobertas a respeito do comportamento dos seres humanos, visou analisar as preferências sob a dupla perspectiva da paixão e do espectador imparcial, possibilitando *insights* importantes para o que hoje compreende-se como aversão à perda, escolha intertemporal e confiança excessiva.²

George Loewenstein, um dos principais estudiosos da Economia Comportamental e um confesso admirador da obra de Adam Smith, juntamente a Nava Ashraf e Colin Camerer, informam que a perspectiva psicológica observada no pensamento do clássico economista britânico, muitas vezes mal compreendido e interpretado, pode ser decididamente observada em estudos avançados de psicólogos, neurocientistas e economistas comportamentais com base na década de 1990 até hodiernamente, o que representa um feito notável.³

Os estudos que abarcam a temática da racionalidade também são importantes fontes, tanto para a Teoria Econômica Neoclássica (*mainstream*) quanto para a Economia Comportamental. Para os neoclássicos, o ser

1 ARIELY, Dan. Behavioral economics: an exercise in design and humility. In: SAMSON, Alain (Ed.). *The behavioral economics guide 2015*. Disponível em: <<http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2015.pdf>>. Acesso em: 3 out. 2017.

2 Por exemplo, Smith visualizava uma evidente contradição entre o homem guiado pela paixão e a figura do espectador imparcial, haja vista que o primeiro, com a sua visão distorcida da realidade, optaria por usufruir dos prazeres momentâneos ao invés de vislumbrar uma situação satisfatória a longo prazo. Smith também dizia que para o ser humano, a dor é um sentimento muito mais marcante do que o prazer. As ideias do que entendemos hoje como decisão intertemporal ou desconto hiperbólico e aversão a perda, respectivamente, estão contidas nessas reflexões, tendo sido posteriormente aprofundadas por importantes economistas comportamentais e neurocientistas. ASHRAF, Nava; CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Adam Smith, behavioral economist. In: LOEWENSTEIN, George (Ed.). *Exotic preferences: behavioral economics and human motivation*, New York: Oxford University Press, 2007. p. 90-92.

3 ASHRAF, Nava; CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Adam Smith, behavioral economist. In: LOEWENSTEIN, George (Ed.). *Exotic preferences: behavioral economics and human motivation*, New York: Oxford University Press, 2007. p. 90.

humano visa maximizar o seu próprio bem-estar, sendo necessário para corroborar essa afirmação a defesa de um modelo de racionalidade compatível com a figura do chamado *economic man* (homem econômico), ou seja, um sujeito que, perante o mercado, sempre tomará as decisões que são mais satisfatórias aos seus próprios interesses, com capacidade ainda para lidar com um número extraordinário de informações. Veja-se, por exemplo, a seguinte sistematização da Teoria da Utilidade Esperada Subjetiva, uma das principais vertentes do pensamento econômico neoclássico, que, em relação às escolhas realizadas pelos agentes econômicos atuantes no mercado, determina que elas ocorrerão da seguinte forma:

[...] (a) dentro de um conjunto fixo dado de alternativas, (b) com uma distribuição de probabilidade conhecida subjetivamente, (c) de maneira a maximizar o valor esperado de uma dada função utilidade.⁴

A ideia de que o ser humano sempre alcança a maximização do seu próprio bem-estar tem sido alvo de reflexões desde décadas anteriores ao surgimento da Economia Comportamental, apresentando especial importância os estudos relativos à tomada de decisão. Herbert Simon, um cientista social com relevante atuação em diversas áreas, dentre elas a Economia e a Psicologia, desde 1947, com a publicação do livro *“Administrative behavior: a study of decision-making”*, passou a questionar a noção de racionalidade global empregada pelos neoclássicos, já que para ele haveria uma clara contradição entre esse modelo e o real comportamento do ser humano quando da tomada de decisão, comportamento esse limitado por limitações cognitivas inerentes à condição humana.⁵

No artigo *“A Behavioral Model of Rational Choice”*, de 1955, Simon descreveu o homem econômico na perspectiva dos neoclássicos como sendo um sujeito racional, com um controle praticamente completo de seu vasto conhecimento.⁶ A obtenção da maximização da utilidade decorreria de sua habilidade para se organizar e estabelecer escolhas apropriadas ao seu próprio interesse, de acordo com uma capacidade computacional garantidora da melhor tomada de decisão, dentre todas as alternativas existentes.

Simon foi um dos principais defensores da substituição da racionalidade global substantiva que abarca a figura do “homem econômico neoclássico”, estabelecendo a necessidade de implantação de um modelo de racionalidade que explicasse o comportamento humano de forma realista e que reconhecesse as suas limitações cognitivas.⁷ Adotando esse norte, Simon passou a dedicar os seus estudos à conceptualização da racionalidade limitada (*bounded rationality*), temática que marcou a sua obra e lhe conferiu o recebimento do prêmio Nobel em Economia no ano de 1978.

Vale o registro de que Herbert A. Simon efetivamente não foi um dos criadores da Economia Comportamental, enquanto disciplina autônoma. Por outro lado, os seus estudos questionadores da figura do homem econômico que abarcaram a temática da “racionalidade limitada” e renovaram o pensamento econômico tradicional com *insights* oriundos da psicologia cognitiva e da sociologia, embora considerados radicais, foram importantes para a construção da mencionada teoria, servindo como a inspiração inicial para o aprofundamento da análise do comportamento humano em relação à tomada de decisão.⁸ Com efeito, é interessante notar que o próprio Simon reconhecia a necessidade de construção de um conhecimento empírico mais sólido para a formulação de uma teoria definitiva,⁹ conhecimento esse que foi posteriormente conduzido

4 LAGES, André Maia Gomes. A contribuição singular de Simon e sua repercussão teórica relevante. *Análise*, v. 17, n. 1, p. 47-66, jan./jul. 2006.

5 BARROS, Gustavo. Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 30, n. 3, p. 455-472, jul./set. 2010.

6 “Traditional economic theory postulates an ‘economic man’, who, in the course of being ‘economic’ is also ‘rational’. This man is assumed to have knowledge of the relevant aspects of his environment which, if not absolutely complete, is at least impressively clear and voluminous. He is assumed also to have a well-organized and stable system of preferences, and a skill in computation that enables him to calculate, for the alternative courses of action that are available to him, which of these will permit him to reach the highest attainable point on his preference scale”. SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Rational Choice*, v. 69, n. 1, p. 99-118, fev. 1955.

7 SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Rational Choice*, v. 69, n. 1, p. 99-118, fev. 1955.

8 SCHWARTZ, Hugh. Herbert Simon and behavioral economics. *Journal of socio-Economics*, v. 31, p. 181-189, 2002.

9 “Lacking the kinds of empirical knowledge of the decisional processes that will be required for a definitive theory, the hard facts of the actual world can, at the present stage, enter the theory only in a relatively unsystematic and unrigorous way”. SIMON,

pelos estudos de Amos Tversky, Daniel Kahneman e outros pesquisadores, possibilitando uma análise mais aprofundada das heurísticas, dos vieses e, especialmente para o estudo ora realizado, da vulnerabilidade cognitiva do consumidor,¹⁰ especialmente do consumidor (superendividado) inserido na atual e complexa sociedade de consumo.

O objetivo deste estudo, nesse sentido, é demonstrar a compatibilidade entre a Economia Comportamental e o Direito, especialmente o Direito do Consumidor, no tocante à temática do superendividamento.¹¹ No Brasil, o Código de Defesa do Consumidor (CDC) prevê expressamente o princípio da vulnerabilidade, norma essa que amolda-se perfeitamente às descobertas em *Behavioral Economics*, notadamente a constatação das limitações cognitivas que podem prejudicar a tomada de decisão do consumidor, podendo, inclusive, levá-lo a uma condição de superendividado.

A respeito das maneiras pelas quais o Direito poderia se beneficiar com os *insights* provenientes dos estudos em Economia Comportamental, os trabalhos empíricos que podem ser elaborados com as ferramentas dessa última área do saber, sobretudo para traçar explicações para determinadas causas que podem ocasionar o superendividamento, constituem importantes referenciais científicos para a compreensão de uma visão do Direito condizente com a realidade da sociedade de consumo. Ainda, a Economia Comportamental poderá trazer soluções para o problema, especialmente para a elaboração de uma legislação mais eficiente, para a regulamentação do mercado e, principalmente, para a elaboração de políticas públicas.

Em relação ao aspecto metodológico, adotou-se o método indutivo, baseado nas descobertas empíricas da Economia Comportamental (heurísticas e vieses), a fim de se estabelecer a compatibilidade entre a mencionada disciplina e o Direito do Consumidor. Quanto à abordagem, foi realizada uma análise interdisciplinar que conjugou elementos próprios da Economia, da Psicologia e do Direito. O presente estudo tem o intuito de dar continuidade às investigações relativas à Análise Econômico-Comportamental do Direito, já realizadas por importantes juristas brasileiros,¹² cumprindo o papel de demonstrar que a construção de um conhecimento interdisciplinar, calcado no diálogo e no compartilhamento de métodos científicos, poderá ser de grande valia para o enfrentamento do superendividamento no Brasil.

2. AS HEURÍSTICAS, OS VIESES E A TEORIA DOS PROSPECTOS: A AFIRMAÇÃO DA *BEHAVIORAL ECONOMICS*

Amos Tversky, ainda na década de 1960, durante o seu período de doutoramento nos Estados Unidos sob a orientação do psicólogo Ward Edwards, dedicou-se ao estudo da Teoria da Tomada de Decisão, adotando como objetivo principal demonstrar a maneira correta de se empregar os axiomas da Teoria da Mensuração (*Measurement Theory*), de acordo com o contexto descritivo dos experimentos realizados. Nesse primeiro momento, Tversky era um apoiador da Teoria Subjetiva da Utilidade esperada nos termos propostos por Savage, ou seja, de que as escolhas realizadas pelos indivíduos podem ser descritas pelo ideal da

Herbert A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Rational Choice*, v. 69, n. 1, p. 99-118, fev. 1955.

10 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; FERREIRA, Felipe Moreira dos Santos. Análise econômica do direito do consumidor em períodos de recessão: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 81, p. 13-38, jan./mar. 2012.

11 O superendividamento pode ser conceituado como sendo “[...] a impossibilidade global de o devedor pessoa física, consumidor, leigo e de boa-fé, pagar todas as suas dívidas atuais e futuras de consumo (excluídas as dívidas com o fisco, oriunda de delitos e alimentos)”. MARQUES, Cláudia Lima. Sugestões para uma Lei sobre o tratamento do superendividamento de pessoas físicas em contratos de crédito ao consumo: proposições com base em pesquisa empírica de 100 casos no Rio Grande do Sul. In: MARQUES, Cláudia Lima; CAVALLAZZI, Rosângela Lunardelli (Org.). *Direitos do consumidor endividado: superendividamento e crédito*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006. p. 256.

12 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CARVALHO, Diógenes Faria de. Vulnerabilidade comportamental do consumidor: por que é preciso proteger a pessoa superendividada. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 104, p. 181-201, mar./abr. 2016.

maximização da utilidade esperada.¹³

No entanto, ao aprofundar os seus estudos e realizar os trabalhos empíricos para comprová-los cientificamente, Tversky passou a observar que os axiomas da Teoria Econômica dominante, algumas vezes, eram sistematicamente violados pelos resultados encontrados nos experimentos, o que ao final levou-o a admitir que o aspecto normativo da Teoria Econômica Dominante, até então considerada o melhor modelo descritivo do comportamento racional, não seria suficiente para responder às questões de ordem comportamental, que comprovadamente influenciavam a tomada de decisão do ser humano. Portanto, uma nova teoria econômica deveria ser elaborada, a fim de descrever a forma como as escolhas são feitas no mundo real, o que, necessariamente, implicava o reconhecimento de que as questões de ordem cognitiva deveriam ser levadas em consideração.¹⁴

De outro lado, Daniel Kahneman, durante a década de 1960, dedicou-se, em um primeiro momento, ao estudo dos diferenciais semânticos, visando traçar previsões que poderiam ser consideradas confiáveis em relação ao futuro desempenho profissional dos trabalhadores de certas carreiras, adotando como norte determinadas características relacionadas ao caráter e à personalidade dos indivíduos. Diante do fracasso obtido nesses primeiros estudos, Kahneman migrou o seu foco para a Psicologia Experimental, especialmente sobre a análise da visão (optometria), tendo produzido durante mais de 10 anos diversos artigos científicos, o que o fez ser reconhecido como uma das principais referências intelectuais na área sob questão.¹⁵

A partir dos estudos em optometria, Kahneman teve a oportunidade de analisar a forma como o ser humano comporta-se quando executa tarefas simultâneas. Em outras palavras, ele constatou que a combinação de diferentes atividades pode levar os indivíduos ao cometimento de erros de julgamento, ou seja, equívocos de ordem cognitiva.¹⁶ São essas primeiras observações que acabaram direcionando os estudos do autor para o campo da Psicologia Cognitiva, tornando-se fundamentais para o descortinar da Economia Comportamental.

Amos Tversky e Daniel Kahneman são psicólogos de formação, apesar de seus estudos terem marcado, decisivamente, o pensamento econômico, inclusive tendo o segundo recebido o Prêmio Nobel em Economia no ano de 2002 (Tversky não recebeu a premiação em decorrência de seu falecimento no ano de 1996). O trabalho em parceria realizado por ambos, que resultou em dezenas de artigos e alguns livros publicados ao longo de mais de duas décadas, forneceu as bases para a elaboração da *Behavioral Economics*, que, hodiernamente, repercute em diversos campos do saber.

A parceria entre os dois pesquisadores foi oportunizada pelo retorno de ambos à Universidade Hebraica de Jerusalém, depois de completarem os seus estudos nos EUA. Kahneman, visando elaborar novos experimentos para comprovar a sua, então, recente descoberta de que os indivíduos cometem erros sistemáticos de julgamento em razão de fatores cognitivos, vislumbrou nos estudos de Tversky, notadamente no campo da Teoria da Tomada de Decisão com a diferenciação dos aspectos normativo e descritivo, uma oportunidade única de unir esforços para a criação de uma nova teoria capaz de afetar decisivamente o pensamento econômico *mainstream*.

Já no ano de 1971, Kahneman e Tversky elaboraram o primeiro artigo em coautoria, relatando uma pesquisa realizada em 1969 no encontro entre a Associação Americana de Psicologia e a Sociedade de Psicologia Matemática, oportunidade em que foi apresentado um questionário para 84 participantes do evento contendo perguntas a respeito da confiabilidade de estimativas estatísticas reais.¹⁷ Diante das respostas obtidas, os pesquisadores observaram que os respondentes confiavam bastante em amostras estatísticas

13 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 98-100.

14 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 102-104.

15 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 106-108.

16 KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. p. 46.

17 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 112-114.

consideradas pequenas, respondendo rápida e intuitivamente às questões, em vez de realizar reflexões mais longas e calculadas, que inclusive poderiam ser facilmente realizadas, dado o grau de conhecimento dos participantes nos assuntos dispostos no questionário. A conclusão foi a de que o ser humano, seja qual for o seu nível de instrução,¹⁸ nem sempre baseia as suas decisões de acordo com o aspecto normativo das teorias da probabilidade ou da estatística, mas sim faz uso das chamadas heurísticas — no caso sob tela, a heurística da representatividade —, situação que pode levá-lo ao cometimento de erros.¹⁹

A partir desse primeiro estudo, que deu início ao programa de heurísticas e vieses, os autores puderam chegar a uma importante constatação: a tomada de decisão idealizada sob o prisma do modelo de racionalidade defendido pela Teoria Econômica Dominante é parte do seu aspecto normativo. Já a efetiva tomada de decisão, aquela realizada no mundo real e que abarca a utilização das heurísticas, situa-se em outro aspecto, qual seja, o descritivo. Portanto, adotar o domínio normativo como parâmetro para as escolhas que os indivíduos fazem no decorrer de suas vidas representa um equívoco, posto que os experimentos até então realizados já constatavam que as pessoas, sistematicamente, adotavam comportamentos que se desviavam do ideal de maximização do bem-estar. Em outras palavras, Kahneman e Tversky distanciaram-se da Teoria da Utilidade Subjetiva esperada de Savage, pois, para que ela fosse aplicada, os autores deveriam concluir que os seus experimentos empíricos não eram confiáveis ou que a teoria normativa estava incorreta. Considerando justamente contrário, ou seja, apoiados e confiantes nos resultados dos seus experimentos, os pesquisadores concluíram que, ao tomarem decisões de forma intuitiva, as pessoas às vezes não se comportam nos termos idealizados pelo modelo normativo racional, o que, de certa forma, é válido, mas insuficiente para promover a devida descrição da realidade.²⁰

Aprofundando os estudos, Kahneman e Tversky publicaram em 1974, na Revista Science, um dos seus trabalhos mais importantes em coautoria: “*Judgment under uncertainty: heuristics and biases*”. Nesse artigo, os autores expressamente destacaram que no momento de efetuar escolhas, os seres humanos não se comportam de acordo com a lógica fria dos cálculos matemáticos. Na realidade, muitas vezes, eles se apoiam em heurísticas como forma de simplificar o processo de tomada de decisão, o que consequentemente pode acarretar em vieses, ou seja, erros sistemáticos e previsíveis motivados por falhas cognitivas.

This article shows that people rely on a limited number of heuristic principles which reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations. In general, these heuristics are quite useful, but sometimes they lead to severe and systematic errors.²¹

Floris Heukelom informa que a palavra “heurística” não foi propriamente introduzida por Kahneman e Tversky. Entre os anos de 1950 e 1970, Herbert Simon já utilizava o termo em seus trabalhos críticos à teoria econômica neoclássica, o que de certa forma pode ter influenciado os pesquisadores israelenses. No entanto, é preciso esclarecer que existem diferenças claras e importantes entre as mencionadas concepções. Para Simon, as heurísticas seriam utilizadas como forma de otimizar a tomada de decisão por parte do indivíduo, visando dessa forma superar os problemas cognitivos e informacionais que caracterizam a sua racionalidade limitada, tornando a sua escolha satisfatória. Poderiam elas, portanto, serem ajustadas pelo próprio tomador da decisão, a fim de melhor satisfazê-lo. Por exemplo, ao estabelecer que será aceita a primeira oferta realizada acima do valor mínimo para a compra de uma casa, estará o sujeito fazendo uso de uma heurística. Caso nenhuma oferta seja realizada, poderá o proprietário diminuir o valor mínimo estabelecido, gerenciando a

18 Veja-se que os respondentes desse primeiro experimento eram especialistas em suas áreas.

19 KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Ed.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-81. p. 49.

20 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 115-116.

21 Tradução livre: este artigo mostra que as pessoas confiam em um número limitado de princípios heurísticos que reduzem o nível de complexidade das tarefas que envolvem a avaliação de probabilidades e previsão de valores, o que simplifica as operações de julgamento. Em geral, essas heurísticas são bastante úteis, mas às vezes elas acabam propiciando o cometimento de erros graves e sistemáticos. KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, set. 1974.

heurística de acordo com o seu interesse. Em contraste, para Kahneman e Tversky, as heurísticas não são responsáveis por conduzir a decisão, mas sim por reorganizar as informações existentes, de forma a simplificar, facilitar a compreensão e tornar possível por parte do ser humano a realização da escolha em situações de incerteza. Seriam elas, portanto, relacionadas às questões intuitivas do pensamento, sendo mesmo um recurso inevitável e não manipulável.²²

As heurísticas são comumente retratadas como “atalhos mentais”, ou seja, tratam-se de estratégias cognitivas utilizadas pelo ser humano para facilitar e agilizar a tomada de decisão. Nesse sentido, elas podem ser consideradas um recurso importante e útil, sobretudo porque em diversas ocasiões as pessoas de fato são instadas a tomarem decisões rápidas e intuitivas. O problema surge quando essas decisões são influenciadas por uma visão equivocada ou enviesada da realidade, dando forma às escolhas que contradizem o ideal da maximização da utilidade.

No supracitado artigo de 1974, Kahneman e Tversky apresentaram três importantes heurísticas comumente utilizadas pelo ser humano: representatividade (*representativeness*), disponibilidade (*availability*) e ancoragem e ajustamento (*anchoring and adjustment*). Em relação à primeira, trata-se dos julgamentos que podem ser afetados pela utilização de estereótipos. Os autores exemplificam com o caso do indivíduo considerado tímido, retraído, prestativo, de fácil trato, organizado e detalhista, mas que demonstra pouco interesse em se relacionar com as pessoas e com o mundo à sua volta. De acordo com essas características apresentadas, questionam os pesquisadores como as pessoas tendem a analisar a probabilidade de o indivíduo descrito pertencer a determinada categoria profissional, como a de um vendedor, físico, piloto de avião ou bibliotecário. No caso, por fazerem uso da heurística da representatividade, as pessoas tendem a imaginar a profissão de acordo com os estereótipos de cada uma delas. Por exemplo, se reputarem o indivíduo como um bibliotecário, esse julgamento se dará, simplesmente, pela semelhança observada entre as suas características e o estereótipo de um bibliotecário. Com efeito, a utilização dessa heurística pode levar a pessoa ao cometimento de erros graves, posto que a análise de representatividade ou similitude não leva em consideração fatores cruciais que devem ser observados nos casos de julgamentos que envolvem probabilidades.²³

Sobre a heurística da disponibilidade, informam os autores que as pessoas tendem a julgar a frequência ou a probabilidade de ocorrência de um dado evento, de acordo com a facilidade com que eventos semelhantes ou que aconteceram recentemente recorrem em suas mentes. Como exemplo, os indivíduos costumam aferir a probabilidade de ocorrência de problemas cardíacos em pessoas de meia-idade a partir da lembrança de casos semelhantes em suas famílias. Veja-se que essa heurística pode até ser útil, mas indiscutivelmente poderá levar aquele que a utiliza ao cometimento de erros previsíveis, posto que a disponibilidade também é influenciada por outros fatores além da probabilidade e da frequência.²⁴ A heurística da disponibilidade também é comumente relacionada com os riscos sob os quais as pessoas apresentam enorme aversão e incapacidade de controle. Como exemplo, há os acidentes de avião e os ataques terroristas.

Finalmente, a terceira heurística analisada por Kahneman e Tversky foi a chamada ancoragem e ajustamento. De acordo com os autores, as pessoas tendem a se apoiar em informações recentemente incorporadas a fim de tomar as suas decisões. A partir de um determinado valor ou dado que funcionará como uma âncora ou um ponto de apoio, o tomador da decisão tende a ajustar a sua resposta para efetivamente realizar a escolha. Como exemplo, os pesquisadores realizaram um experimento que consistia em perguntas sobre quantidades em termos percentuais, como por exemplo, “qual o percentual de países africanos que fazem parte da ONU?”. Para responder a cada questionamento, os participantes deveriam girar uma roleta para selecionar um número aleatório de 0 a 100. Com os resultados coletados, os autores perceberam que

22 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 117.

23 KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, set. 1974.

24 KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, set. 1974.

o número sorteado na roleta funcionou como uma âncora, exercendo grande influência sobre as respostas dadas. Ilustrando, diante do sorteio do número 10, os participantes, em média, estimaram que 25% dos países africanos faziam parte da ONU, enquanto que, diante do número 65, os participantes, em média, estimaram que o percentual seria de 45. Dentre os vieses que podem ser gerados por essa heurística, um dos principais problemas está no ajuste insuficiente da âncora, ou seja, na total possibilidade de o ponto de apoio não representar um dado seguro e eficaz para a tomada de decisão, o que poderá levar o indivíduo ao erro.²⁵

Dando continuidade às pesquisas, Kahneman e Tversky publicaram em 1979 um dos artigos mais importantes para o posicionamento da Economia Comportamental no cenário do pensamento econômico e para a repercussão da disciplina sobre outras áreas do conhecimento (como o próprio Direito). Trata-se do trabalho “*Prospect theory: an analysis of decision under risk*”, publicado pela Revista Econometrica. Com a teoria dos prospectos, visaram os pesquisadores elaborar uma nova teoria descritiva do comportamento humano, capaz de abarcar a efetiva tomada de decisão em situações de incerteza.

A Teoria dos Prospectos é notadamente conhecida por ser a primeira teoria que, efetivamente, propôs um modelo descritivo do comportamento humano em relação à tomada de decisão em situações de incerteza. Trata-se de uma importante sistematização dos estudos de Kahneman e Tversky em direção à formação de um robusto arcabouço teórico (empiricamente comprovado), que definitivamente trouxe a Economia Comportamental para as discussões relativas ao pensamento econômico *mainstream*. Nesse sentido, o trabalho ora analisado não representa uma mera continuação do programa de heurísticas e vieses analisado acima, apesar de suas bases estruturais continuarem apoiando-se na constatação de que os seres humanos, ao tomarem as decisões, baseiam as suas escolhas em diversas heurísticas que podem levá-los ao cometimento de erros sistemáticos.²⁶

Logo na introdução do artigo, os autores reconheceram o domínio exercido pela Teoria da Utilidade Esperada no cenário do pensamento econômico, tanto sob o aspecto normativo quanto descritivo.

EXPECTED UTILITY THEORY has dominated the analysis of decision making under risk. It has been generally accepted as a normative model of rational choice, and widely applied as a descriptive model of economic behavior, e.g. Thus, it is assumed that all reasonable people would wish to obey the axioms of the theory, and that most people actually do, most of the time.²⁷

Em relação à citação acima, Floris Heukelom destaca que se tratou de uma forma bastante inteligente de iniciar o texto, sobretudo porque ela agradou tanto os psicólogos cognitivos — com a separação entre os domínios normativo e descritivo — quanto os economistas positivistas, com a afirmação de que presume-se que as pessoas razoáveis obedecem aos axiomas da teoria da utilidade esperada.²⁸ Ainda, restou evidente a preocupação dos autores em, além de situar as suas descobertas no campo da Economia, deixar claro que os estudos realizados não correspondiam à mera continuação de linhas de pesquisas anteriores, especialmente em relação ao trabalho de Herbert Simon na temática da racionalidade limitada.²⁹

25 KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, set. 1974.

26 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 119.

27 Tradução livre: A teoria da utilidade esperada tem sido dominante em relação à análise da tomada de decisão sob situações de risco. Em termos gerais, ela foi aceita como sendo o modelo normativo da escolha racional, tendo sido amplamente aplicada como modelo descritivo do comportamento econômico. Ademais, presume-se que todas as pessoas razoáveis desejariam obedecer aos axiomas desta teoria e que a maioria das pessoas realmente comportam-se dessa forma, na maioria das vezes. KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.

28 HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 120.

29 Não é por outro motivo que informamos na introdução deste artigo que o trabalho de Simon serviu como inspiração para os estudos posteriores em Economia Comportamental, mas efetivamente não pode ser considerado como sendo fundador da disciplina. “Note, furthermore, that Kahneman and Tversky carefully avoided the term rational and used reason-able instead. Evoking the term rational might have suggested that this was an article in the line of critique of economics. The use of rational would certainly have induced some economists to think that these two psychologists had the same research program as Simon, who had won the Nobel memorial prize in economics the year before. From the start, prospect theory was carefully constructed to be able to broaden the scope to economists especially”. HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University

Portanto, é possível afirmar que a Economia Comportamental não refuta o modelo da “maximização da utilidade”, empregado pelos economistas neoclássicos. Em outras palavras, pode-se comparar os seres humanos à figura do “homem econômico”, pois, em última análise, as pessoas de fato tomam decisões econômicas a todo momento, visando maximizar o seu bem-estar. Contudo, a grande contribuição da *Behavioral Economics* está no reconhecimento empírico de que, muitas vezes, determinadas “anomalias comportamentais” impedem a maximização da utilidade subjetiva esperada, afastando o modelo idealizado do *homo economicus* em relação ao ser humano que vive no “mundo real”, como do consumidor inserido na sociedade de consumo.³⁰

Dessa forma, a proposta parte da investigação da capacidade humana de se comportar de acordo com o aspecto normativo da teoria da utilidade esperada. Por meio de diversos experimentos que foram realizados, Kahneman e Tversky constataram que a tomada de decisão por parte dos seres humanos, em diversas ocasiões, violava os axiomas da mencionada teoria, levando-os à conclusão de que ela não poderia ser utilizada como um modelo descritivo do real comportamento econômico dos indivíduos. Portanto, uma nova teoria, sobretudo para fins descritivos, deveria ser elaborada: trata-se, como já informado, da Teoria dos Prospectos.

Uma das principais críticas da Teoria dos Prospectos em relação à Teoria da Utilidade esperada está na ausência de diferenciação, por parte da segunda, das funções entre a utilidade do ganho e a utilidade da perda. Isso se explica em virtude de a Teoria da Utilidade Esperada adotar como parâmetro a comparação entre níveis de riqueza, o que implica uma simetria entre perdas e ganhos. Para Kahneman e Tversky, a função valor é assimétrica, sendo os ganhos e as perdas observados com base em um ponto de referência. De acordo com os experimentos realizados, constataram os autores que, em relação aos ganhos, a função valor mostrou-se côncava, indicando uma aversão ao risco. De outro lado, quanto às perdas, a função valor mostrou-se convexa e mais suscetível ao risco. Sobre o ponto de referência (origem), a função valor é mais íngreme para as perdas do que para os ganhos.³¹ Em conclusão, tem-se que a perda é mais valorizada pelas pessoas do que os ganhos (aversão à perda), sendo esse estudo extremamente importante para futuras descobertas em Economia Comportamental, destacando-se a análise das decisões intertemporais, que tem sido retratadas como problemas cognitivos que afetam a tomada de decisão do consumidor, com especial relação com o superendividamento.

De fato, ao levar em consideração o processo cognitivo envolvido na realização das escolhas, a Teoria dos Prospectos transcendeu a abordagem tradicional das demais teorias que até então preocupavam-se com o estudo da tomada de decisão por parte do “homem econômico”,³² passando a preocupar-se com o real comportamento das pessoas, especialmente em decorrência das constatações empíricas de que os desvios comportamentais geram consequências relevantes, o que leva à necessidade de não serem ignorados.

Após anos de estudos, em que destacam-se a construção do programa de heurísticas e vieses, e a teoria dos prospectos, Kahneman e Tversky, definitivamente, passaram a influenciar o pensamento econômico, seja reunindo apoiadores ou tornando-se alvo de críticas.³³ Considerados os pioneiros do novo ramo da Economia Comportamental, uma disciplina autônoma e com métodos próprios,³⁴ esses autores uniram

Press, 2014. p. 120.

30 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; FERREIRA, Felipe Moreira dos Santos. Análise econômica do direito do consumidor em períodos de recessão: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 81, p. 13-38, jan./mar. 2012.

31 KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.

32 HASTIE, Reid; DAWES, Robyn M. *Rational choice in an uncertain world: the psychology of judgment and decision making*. 2 ed. Los Angeles: SAGE, 2010. p. 476.

33 Em relação às principais críticas à Economia Comportamental, GIGERENZER, Gerd. How to make cognitive illusions disappear: beyond “heuristics and biases. *European Review of Social Psychology*, v. 2, n. 1, p. 83-115, 1991. Veja também a resposta de Daniel Kahneman e Amos Tversky: KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. On the reality of cognitive ilusions. *Psychological Review*, v. 103, n. 3, p. 582-591, jul. 1996.

34 Originalmente, os economistas comportamentais baseavam-se, fortemente, em evidências encontradas em experimentos.

determinados saberes da Psicologia juntamente à Economia, ideia extremamente controversa durante o período da chamada revolução econômica neoclássica,³⁵ o que possibilitou uma compreensão mais realista e consciente do comportamento humano. Ainda, é preciso registrar o grande esforço dos autores, especialmente expresso nos artigos de 1974 e 1979, em adotar uma linguagem técnica, capaz de chamar a atenção dos economistas.³⁶

De fato, pode-se considerar que a Economia Comportamental somente passou a influenciar, de alguma forma, o cenário econômico *mainstream* quando os economistas passaram a notá-la.³⁷ Nesse sentido, Richard Thaler, um economista norte-americano, certamente foi um dos principais responsáveis pelo fortalecimento e divulgação dessa nova área do saber, sobretudo porque os seus estudos adotaram e posteriormente desenvolveram as descobertas realizadas por Kahneman e Tversky, especificamente a respeito da insuficiência do modelo normativo da teoria econômica tradicional para descrever o processo de escolha do consumidor no mundo real, oportunidade em que o autor constatou que as ilusões mentais podem levar esse sujeito ao cometimento de erros sistemáticos.

This paper presents a group of economic mental illusions. These are classes of problems where consumers are particularly likely to deviate from the predictions of the normative model. By highlighting the specific instances in which the normative model fails to predict behavior, I hope to show the kinds of changes in the theory that will be necessary to make it more descriptive. Many of these changes are incorporated in a new descriptive model of choice under uncertainty called prospect theory [Kahneman and Tversky (1979)]. Therefore I begin this paper with a brief summary of prospect theory. Then several types of predicted errors in the normative theory are discussed. Each is first illustrated by an anecdotal example. These examples are intended to illustrate the behavior under discussion in a manner that appeals to the reader's intuition and experiences.³⁸

Com trabalhos importantes que abordam, principalmente, os temas finanças comportamentais, efeito

Todavia, com a evolução da teoria, a EC passou a utilizar todos os métodos tradicionalmente utilizados pelos economistas. Cite-se as pesquisas de campo, experimentos de campo, simulação em computadores e até mesmo escaneamento cerebral. A EC utiliza bastante a pesquisa empírica, tanto aquela feita dentro do laboratório, quanto a realizada fora dele, sempre observando a realidade em termos psicológicos por meio da aplicação econômica. CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Behavioral economics: past, present, future. In: CAMERER, Colin F., LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew. *Advances in behavioral economics*, New York: Princeton University Press, 2002. p. 7.

35 A rejeição da Psicologia pelos economistas é observada com maior rigor com base no estabelecimento das correntes neoclássicas, que visaram conferir ao pensamento econômico uma roupagem de ciência natural, destacando-se a construção do *homo economicus*. No entanto, essa separação rígida ocorreu de forma gradativa, posto que no início do século XX, economistas como Irving Fisher e posteriormente John Maynard Keynes, ainda utilizavam determinados saberes da Psicologia em seus estudos, o que veio a ser praticamente abolido apenas na metade do século. A partir de 1955, estudos críticos ao modelo de racionalidade empregado pelos neoclássicos começaram a surgir, destacando-se a obra de Herbert Simon e anos mais tarde os trabalhos de Kahneman e Tversky. CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Behavioral economics: past, present, future. In: CAMERER, Colin F., LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew. *Advances in behavioral economics*, New York: Princeton University Press, 2002. p. 5-6.

36 A título de registro histórico, Kahneman e Tversky desenvolveram o artigo da teoria dos prospectos durante 5 anos, até a sua publicação na Revista Econometrica, em 1979. Dentro desses 5 anos, nos últimos 4 anos, os autores praticamente direcionaram os seus esforços para adotar uma linguagem técnica, adequada ao pensamento econômico e ao seu público. HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014. p. 119.

37 Em relação à necessidade de as teorias econômicas serem julgadas pelos critérios da congruência com a realidade, generalidade e tratabilidade, Lowenstein informa que, em que pese haverem questionamentos entorno da ocorrência dos três critérios mencionados junto à Economia Comportamental, pode-se ilustrar a presença de todos eles com o experimento que constatou a aversão à perda. CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Behavioral economics: past, present, future. In: CAMERER, Colin F., LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew. *Advances in behavioral economics*, New York: Princeton University Press, 2002. p. 4.

38 Tradução livre: citam-se um grupo de ilusões mentais discutidas no âmbito do pensamento econômico. Tratam-se de classes de problemas em que os consumidores estão particularmente propensos a desviarem-se das predições do modelo normativo. Ao destacar as instâncias específicas em que o modelo normativo não consegue prever o comportamento, espero demonstrar o que precisa ser alterado na teoria para torná-la mais descritiva. Muitas dessas mudanças são incorporadas em um novo modelo descritivo de escolha sob incerteza, denominado teoria dos prospectos [Kahneman e Tversky (1979)]. Por isso, eu começo esse artigo com um breve resumo dessa teoria dos prospectos. Em seguida, serão discutidos vários tipos de erros previsíveis na teoria normativa. Cada um será primeiramente exemplificado com uma anedota. Esses exemplos destinam-se a ilustrar o comportamento em discussão de uma maneira atrativa à intuição e às experiências do leitor. THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 1, p. 39-60, mar. 1980.

dotação (*endowment effect*), contabilidade mental (*mental accounting*), valoração da vida e mais recentemente, na área do Direito e das Políticas Públicas, com a formulação da “arquitetura da escolha” (*nudges*),³⁹ Thaler decididamente pode ser considerado um dos principais economistas comportamentais de nosso tempo, tendo em 9 de outubro de 2017 recebido o Prêmio Nobel em Economia por suas relevantes contribuições.

Enfim, apresentada a Economia Comportamental, cumpre registrar que o presente estudo considera ser extremamente importante a incorporação das contribuições dessa disciplina para o enfrentamento do superendividamento, haja vista que esse fenômeno é causado por fatores estruturais (como por exemplo, a facilitação e massificação do acesso ao crédito) e comportamentais (como por exemplo, as ilusões cognitivas que afetam a tomada de decisão),⁴⁰ de modo que conhecer e estudar o comportamento do consumidor no mercado de consumo, inclusive das ilusões cognitivas a que está submetido, torna-se crucial para que seja possível traçar maneiras de prevenir o mencionado problema.

2.1. O funcionamento do pensamento humano diante da tomada de decisões complexas

Após anos de trabalho em conjunto, em que se destacam o programa de heurísticas e vieses e a formulação da teoria dos prospectos, Kahneman e Tversky, pioneiros da Economia Comportamental, acabaram forçadamente terminando a parceria em virtude do falecimento do segundo.

No entanto, Daniel Kahneman continuou aprofundando os seus estudos, o que resultou nas descobertas relativas ao “sistema de processamento duplo” ou “Teoria do Processamento Dual do Pensamento”. Em trabalho conjunto com Shane Frederick — um reconhecido estudioso dos aspectos cognitivos envolvidos na tomada de decisão—, denominado “*Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment*”, propuseram os autores uma espécie de revisitação ao programa de heurísticas e vieses, a fim de abordar determinados questionamentos que somente nesse momento estavam devidamente maduros para serem enfrentados. Em síntese, diante das constatações realizadas ainda nos primeiros estudos sobre as heurísticas e os vieses, sobretudo de que as pessoas tendem a utilizar atalhos mentais expressos por meio de escolhas intuitivas para tomarem suas decisões em situações de incerteza, passaram os autores a questionar como essas respostas intuitivas que podem causar erros sistemáticos são corrigidas e controladas pelo próprio pensamento.⁴¹

De acordo com os autores, o processo cognitivo do ser humano pode ser explicado pela existência de dois sistemas representativos da mente, tema esse recorrente no cenário acadêmico da Psicologia. Adotando a denominação criada por Keith Stanovich e Richard West, sobretudo por ser ela simples e didática, Kahneman e Frederick trataram esses dois modos do pensamento como Sistema 1 e Sistema 2, que se diferenciam pela velocidade com que atuam, pela capacidade de controle, bem como pelas atribuições exercidas por cada um.⁴²

O Sistema 1 é aquele que opera de maneira automática, instintiva, sem que o ser humano proceda com esforço (ou esforço relevante) para utilizá-lo. O raciocínio rápido, intuitivo, associativo, assim como determinadas habilidades, são características que o acompanham. Por exemplo, ao responder que $4 + 4 = 8$ e que a capital da França é Paris, o respondente estará fazendo uso do Sistema 1, proferindo respostas intuitivas.

39 THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudges: improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press, 2008.

40 BRAUCHER, Jean. Theories of overindebtedness: interaction of structure and culture. *Arizona Legal Studies, Theoretical Inquiries in Law*, p. 323-346, 2006. p. 324.

41 KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Ed.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-81. p. 50.

42 KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Ed.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-81. p. 51.

De outro lado, o Sistema 2 é aquele que opera de forma controlada, atenciosa, seriada, analítica, exigindo esforços cognitivos relevantes e uma maior concentração por parte do ser humano. O raciocínio trabalhoso, lento, consciente e reflexivo o caracteriza em comparação com o Sistema 1. Por exemplo, ao realizar um cálculo matemático complexo, ao preencher um formulário para uma vaga de trabalho ou ao manobrar um veículo, estará o indivíduo fazendo uso do Sistema 2.

O Sistema 1 é considerado mais antigo do que o Sistema 2, não sendo uma conquista exclusiva dos seres humanos. No entanto, isso não quer dizer que o Sistema 2 seja mais desenvolvido ou complexo. Como bem destacam Kahneman e Frederick, é possível verificar atividades cognitivas complexas, que a princípio pertenceriam ao Sistema 2, mas que, devido a exigências relacionadas ao desenvolvimento de certas habilidades e competências, acabam por migrar para o Sistema 1. Como exemplo, os autores citam a habilidade dos enxadristas em movimentar as peças de maneira instantânea, traçando jogadas importantes e complexas.⁴³

Considera-se que ambos os sistemas atuam de maneira interativa e inteligente. Enquanto o Sistema 1 está sempre em modo ativo e automático, o Sistema 2 permanece à disposição para atuar apenas quando necessário. Nesse sentido, o Sistema 1 é responsável por enviar sugestões ao Sistema 2, que poderão ser aprovadas, modificadas ou canceladas.⁴⁴ Esse último sistema atua de forma a controlar as atividades do outro, mas apenas quando encontra motivos para fazê-lo, já que, na maior parte do tempo, as pessoas são instadas a agirem de forma intuitiva, rápida e eficiente, sendo o Sistema 1 normalmente capaz de proporcionar essas exigências de maneira satisfatória, sem a necessidade de haver um controle constante.⁴⁵

No entanto, como já amplamente analisado no tópico anterior, os seres humanos não são tão infalíveis como alguns podem pensar. Em outras palavras, o funcionamento dos sistemas estudados não ocorre de maneira perfeita e totalmente eficiente; muito pelo contrário, o Sistema 1, em diversas ocasiões, sobretudo diante de situações complexas, atua com base em heurísticas, situação que pode levar a pessoa ao cometimento de vieses. No entanto, o problema não se dá, apenas, por esse motivo, mas sim pela falha do Sistema 2, quando esse não realiza o controle do Sistema 1, endossando os erros e as ilusões cognitivas provocados.

Um exemplo amplamente conhecido e que confirma o exposto no parágrafo acima é o problema da bola e do bastão. Somados os valores de uma bola e de um bastão, temos o total de R\$ 1,10. Sabendo que o bastão custa R\$ 1,00 a mais que a bola, qual seria o preço dessa última? Com efeito, os pesquisadores constataram que as pessoas tendem a informar que a resposta seria R\$ 0,10, separando intuitivamente a soma de R\$ 1,10 em R\$ 1,00 e R\$ 0,10. No entanto, ao fazer uma simples conta matemática — que demanda a utilização do Sistema 2 — o respondente facilmente encontraria a resposta correta, que é R\$ 0,05. Esse simples problema já foi formulado para alunos de Harvard, do MIT e de Princeton, sendo as respostas surpreendentes. Mais de 50% dos alunos dessas prestigiadas instituições responderam de forma equivocada, aumentando em 80% o percentual de erro em outras Universidades. De acordo com Kahneman, esse problema retrata duas conclusões importantes: as pessoas tendem a confiar excessivamente em suas intuições (viés da confiança excessiva), além de não se esforçarem o suficiente em termos cognitivos.⁴⁶

Característica geral do julgamento realizado com base em heurísticas, a *substituição* corresponde ao pro-

43 KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Ed.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-81. p. 51.

44 Um exemplo ilustrativo a respeito do funcionamento dos dois sistemas é o teste Stroop. No caso, os respondentes são instados a dizer qual a cor utilizada em determinadas palavras. Quando são utilizadas palavras que retratam cores, mas que estão pintadas com outra cor (ex: utiliza-se a palavra “amarelo” pintada de verde), as pessoas tendem a hesitar, mas ao final, na maior parte das vezes, acabam respondendo corretamente. Intuitivamente, o respondente tende a responder que a cor é amarela, pois é forte a atração que a leitura da palavra evoca. No entanto, fazendo uso do Sistema 2, a sugestão imediatamente fornecida pelo Sistema 1 é corrigida. KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Ed.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-81. p. 57.

45 KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. p. 34.

46 KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. p. 59-60.

cesso cognitivo pelo qual a pessoa, ao ser instada a responder a uma pergunta difícil, acaba por substituir esse questionamento por outro mais fácil, a fim de proferir a resposta. A pergunta complexa recebe a denominação de “pergunta-alvo”, enquanto a pergunta mais simples, que a substitui, é chamada de “pergunta heurística”. Como exemplo, Kahneman e Frederick imaginam o caso de um professor que ouviu uma entrevista de emprego de um candidato a professor e ao considerar a pergunta “qual é a probabilidade desse candidato ser contratado para atuar em nosso departamento?”, a fim de facilitar a sua resposta, formula em sua mente como pergunta heurística o seguinte questionamento, muito mais simples para ser respondido: “quão impressionante foi a entrevista de emprego?”. Com efeito, esse arranjo cognitivo é produzido pelo Sistema 1, podendo causar erros graves e sistemáticos, especialmente quando a pergunta heurística não corresponder à pergunta-alvo. No caso, como já visto, o erro será chancelado se o Sistema 2 não atuar para evitar as escolhas enviesadas.⁴⁷

Foram estudados, até o momento, três temas que estão interconectados: a tomada de decisão, a Economia Comportamental e o sistema dual de pensamento. Com efeito, é justamente nesse contexto que inserimos a análise da tomada de crédito, bem como os perigos que a acompanham. O endividamento excessivo corresponde a um fenômeno complexo, causado por fatores estruturais e comportamentais. Em relação aos últimos, nos próximos tópicos, destacaremos a relação existente entre a Economia Comportamental e o Direito, oportunidade em que serão trabalhadas com maior profundidade as principais heurísticas e os vieses que podem estar relacionados com o superendividamento dos consumidores, estudos esses que poderão proporcionar novas perspectivas de enfrentamento do fenômeno.

3. DIÁLOGOS ENTRE O DIREITO E A ECONOMIA COMPORTAMENTAL: POR QUE É IMPORTANTE COMPREENDER A FORMA COMO O CONSUMIDOR SE COMPORTA NO MERCADO DE CRÉDITO?

Especialmente nas últimas duas décadas, a afirmação da Economia Comportamental tornou-se um fato incontestável. No entanto, o sucesso da disciplina, expresso por suas construções teóricas e empíricas, não se restringe aos campos da Economia e da Psicologia. Diante do seu propósito descritivo da realidade de detectar heurísticas e vieses, otimizando o processo de tomada de decisão, verifica-se, cada vez mais, a abrangência da *Behavioral Economics* para outras áreas do conhecimento, tais como os campos das Finanças, Publicidade, Políticas Públicas e o Direito.

Para o presente artigo, a análise da relação entre a Economia Comportamental e o Direito do Consumidor apresenta grande relevância, haja vista o reconhecimento de que o superendividamento corresponde a um problema de ordem estrutural e cultural, sendo as questões comportamentais, principalmente os erros de julgamento, importantes para uma compreensão mais abrangente das causas que levam a pessoa física a se endividar excessivamente, especialmente diante da tomada do crédito.

No entanto, antes de abordar os problemas cognitivos relacionados ao superendividamento, cumpre informar a maneira pela qual as teorias econômicas vêm sendo incorporadas ao ramo jurídico. A denominada Análise Econômica do Direito (AED) ou *Law and Economics (L&E)* corresponde a um método interpretativo aplicado ao Direito, em que prepondera a observação do custo-benefício e as consequências geradas pelas normas jurídicas e pelas políticas públicas perante a sociedade, oportunidade em que os juristas e economistas poderão avaliar o grau de eficiência das mesmas.⁴⁸

Trata-se de uma aproximação entre os pensamentos jurídico e econômico, especialmente da utilização

47 KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. A model of heuristic judgment. In: HOLYOAK, Keith James; MORRISON, Robert G. *The Cambridge handbook of thinking and reasoning*. New York: Cambridge University Press, 2005. p. 267-294. p. 269-270.

48 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CASTRO, Bruno Braz de. Proteção do consumidor de crédito: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 93, p. 231-249, maio/jun. 2014.

dos suportes teórico e empírico da Economia como forma de expansão dos horizontes do Direito. Enquanto o escopo desse último está na regulamentação do comportamento, visa à Economia analisar a tomada de decisão do ser humano em um mundo cujos os recursos são escassos e as escolhas geram consequências. De acordo com aqueles que empregam a metodologia da AED, a tradicional teoria jurídica, que perpassa os períodos do jusnaturalismo, do juspositivismo e hodiernamente do pós-positivismo, não consegue realizar explicações satisfatórias e suficientes em relação a determinados problemas que afetam os seres humanos e a sociedade de maneira geral, sobretudo porque o apego às formulações eminentemente teóricas não permite a análise das consequências e do grau de eficiência que as normas jurídicas, as decisões judiciais e as políticas públicas exercem sobre a vida das pessoas.⁴⁹

Nesse sentido, Louis Kaplow e Steven Shavell, professores da Harvard Law School, informam que a AED visa, basicamente, responder a dois questionamentos: a) quais são os efeitos que as normas jurídicas geram sobre o comportamento dos seus destinatários; e b) se os mencionados efeitos gerados pelas normas jurídicas são de fato desejados pela sociedade.⁵⁰

Já sedimentada nos EUA, a AED tradicionalmente emprega a sua metodologia baseada nas seguintes postulações: a) os recursos existentes no mundo são escassos; b) as pessoas, ao realizarem as escolhas, acabam lidando com o custo de oportunidade, que corresponde a um *trade-off* ou um conflito entre os benefícios e os prejuízos que estão, necessariamente, implicados em cada tomada de decisão; c) ao sopesar os custos e os benefícios, os seres humanos optarão pelas decisões que irão maximizar o seu bem-estar, de modo que poderão alterar o comportamento caso recebam incentivos melhores (as pessoas respondem a incentivos). A partir desse comportamento maximizador por parte dos agentes econômicos ocorrido perante o mercado, as trocas por eles efetuadas chegarão a uma situação de equilíbrio.⁵¹

A descrição dos três postulados acima guarda total correspondência com a Teoria da Escolha Racional, de orientação microeconômica, que pretende observar a forma como os agentes econômicos comportam-se no mercado. Um dos principais defensores hodiernos da AED sob a perspectiva da Teoria da Decisão Racional é o jurista Richard Posner, grande expoente da tradicional Escola de Chicago, para o qual [...] “economics is the science of rational choice in a world — our world — in which resources are limited in relation to human wants”.⁵² Portanto, para Posner e os defensores do método ora analisado, o objetivo principal da AED é justamente explorar a pressuposição de que o ser humano é um maximizador do seu próprio bem-estar, ou seja, de que age com base nos seus próprios interesses (*self-interest*) e que sempre reagirá aos incentivos ofertados no mercado, alterando o seu comportamento para obter a maior satisfação ou felicidade individual, como expressões de sua força de vontade (*willpower*).⁵³

Ainda a respeito do comportamento racional maximizador da utilidade, ou seja, da capacidade de o indivíduo escolher a melhor alternativa para o seu próprio interesse, Robert Cooter e Thomas Ulen, professores de Direito das Universidades de Berkeley e Illinois, respectivamente, afirmam:

Economists usually assume that each economic actor maximizes something: Consumers maximize utility (that is, happiness or satisfaction), firms maximize profits, politicians maximize votes, bureaucracies maximize revenues, charities maximize social welfare, and so forth. Economists often say that models assuming maximizing behavior work because most people are rational, and rationality requires maximization. One

49 GICO JR, Ivo T. Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito. *Economic Analysis of Law Review*, v. 1, n. 1, p. 7-33 jan./jun. 2010.

50 KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven. Economic analysis of law. In: AUERBACH, Alan J.; FELDMSTEIN, Martin (Ed.). *Handbook of public economics*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. v. 3. p. 1666.

51 GICO JR, Ivo T. Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito. *Economic Analysis of Law Review*, v. 1, n. 1, p. 7-33 jan./jun. 2010.

52 Tradução livre: [...] a economia é a ciência que estuda a escolha racional em um mundo – o nosso mundo – em que os recursos são limitados em relação às aspirações dos seres humanos. POSNER, Richard. *Economic Analysis of law*. 3 ed. Boston: Little, Brown and Company, 1986. p. 3.

53 POSNER, Richard. *Economic analysis of law*. 3 ed. Boston: Little, Brown and Company, 1986. p. 3-4.

conception of rationality holds that a rational actor can rank alternatives according to the extent that they give her what she wants. In practice, the alternatives available to the actor are constrained. For example, a rational consumer can rank alternative bundles of consumer goods, and the consumer's budget constrains her choice among them. A rational consumer should choose the best alternative that the constraints allow. Another common way of understanding this conception of rational behavior is to recognize that consumers choose alternatives that are well suited to achieving their ends.⁵⁴

No mesmo sentido, Alessio Paccès e Louis Visscher informam que a *LoE* pode ser definida pela aplicação da teoria da decisão racional, o que implica três constatações: a) os seres humanos tomam decisões com base nas opções que lhes garantam a melhor satisfação ao atender às suas expectativas; b) as expectativas são avaliadas de acordo com todas as informações disponíveis; e c) as pessoas possuem a capacidade de reunir e utilizar uma quantidade ótima de informações. De acordo com os autores, a junção desses elementos explicaria a habilidade dos indivíduos em maximizar a utilidade por eles esperada.⁵⁵

Dando seguimento à metodologia utilizada pela AED, Amanda Flávio de Oliveira e Bruno Braz de Castro informam que os seus seguidores utilizam a Teoria dos Preços e dos Mercados, a fim de analisar as consequências de uma norma jurídica ou de uma política pública.⁵⁶ Sobre a aplicação dessas teorias, Richard Posner, observando a Lei da Demanda, destaca que há uma relação inversa entre o preço cobrado e a quantidade demandada, o que se explicaria pela pressuposição de que o consumidor é um sujeito racional e autointeressado. Por exemplo, se o preço do filé aumentar e o preço de outros cortes de carne permanecerem inalterados, o consumidor reagirá a esse incentivo averiguando a possibilidade de realizar a substituição do filé, posto que o preço dos demais cortes ficarão mais atrativos. Em relação aos preços, esses não necessitam ser monetariamente explícitos. Posner exemplifica com o caso dos professores impopulares, que pretendem aumentar o número de alunos interessados em suas classes elevando a média das notas dos estudantes.⁵⁷

Dessa forma, adotando o consumidor como parâmetro a ser estudado, visto ser esse o objeto da presente pesquisa, tem-se que para a teoria da decisão racional incorporada pela AED tradicional, esse agente econômico seria plenamente capaz de separar as suas preferências daquilo que não lhe interessa, bem como processar e lidar de maneira satisfatória com todas as informações disponibilizadas, o que resultaria em escolhas ótimas em relação aos diversos produtos e serviços oferecidos pelos fornecedores no mercado de consumo. Em outras palavras, seria o consumidor capaz de exercer a autonomia da vontade em sua plenitude, de modo a obter o resultado prático dos seus interesses.

3.1. A análise econômico-comportamental do direito

A metodologia empregada pela Análise Econômica do Direito está diretamente relacionada ao debate travado entre os economistas neoclássicos e os economistas ou cientistas comportamentais. Ao adotar a

54 Tradução livre: Geralmente, os economistas presumem que cada ator econômico maximiza algo: os consumidores maximizam a utilidade (isto é, a felicidade ou a satisfação), as empresas maximizam os lucros, os políticos maximizam os votos, os burocratas maximizam a arrecadação, as instituições de caridade maximizam o bem-estar social e assim por diante. Os economistas costumam dizer que os modelos econômicos presumem a maximização do comportamento, porque a maioria das pessoas é racional e a racionalidade requer a maximização. Uma concepção da racionalidade sustenta que um ator racional pode classificar as alternativas de acordo com a amplitude em que elas lhe propiciarão o que ele quer. Na prática, as alternativas disponíveis para esse ator são limitadas. Por exemplo, um consumidor racional pode classificar pacotes alternativos de bens de consumo, sendo o seu orçamento um limitador para as suas escolhas. Um consumidor racional deve escolher a melhor alternativa que as restrições permitirem. Outra maneira comum de entender essa concepção do comportamento racional é reconhecer que os consumidores escolhem alternativas adequadas para alcançar os seus objetivos. COOTER, Robert; ULEN, Thomas. *Law and economics*, 6th ed. *Berkeley Law Books*, 2016. Disponível em: <<http://scholarship.law.berkeley.edu/books/2/>>. Acesso em: 07 nov. 2017.

55 PACCÈS, Alessio; VISSCHER, Louis. *Methodology of law and economics*. 2011. Disponível em: <<https://repub.eur.nl/pub/31466/>>. Acesso em: 07 nov. 2017.

56 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CASTRO, Bruno Braz de. Proteção do consumidor de crédito: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 93, p. 231-249, maio/jun. 2014.

57 POSNER, Richard. *Economic analysis of law*. 3 ed. Boston: Little, Brown and Company, 1986. p. 4-5.

Teoria da Decisão Racional, os defensores da *Law and Economics* acabam por assumir um discurso consubstanciado no pensamento econômico tradicional (*mainstream*), considerando os consumidores como sujeitos plenamente racionais, com capacidade para sempre tomar decisões maximizadoras do seu bem-estar.

De certa forma, a discussão retorna ao ponto inicial deste estudo, oportunidade em que foi demonstrada as diferenças entre o pensamento econômico neoclássico e o posicionamento crítico da Economia Comportamental. Nesse momento, cumpre deixar claro que o presente estudo concorda e adota as contribuições oferecidas por essa última disciplina, sobretudo porque considera o consumidor um sujeito vulnerável, completamente passível de ser afetado por erros de ordem comportamental, principalmente diante dos diversos desafios que encontra perante o mercado de consumo. Portanto, para que seja possível compreender corretamente e de forma realista a maneira como o consumidor é levado a fazer escolhas, importante é construir um modelo jurídico que leve em consideração as limitações cognitivas que atuam sobre os seres humanos de maneira geral.

Justamente com esse objetivo, tem ganhado força a denominada Análise Econômico-Comportamental do Direito ou Análise Econômica do Direito Comportamental, que se apresenta como uma vertente crítica da tradicional *LE&E*, já que os seus adeptos, apoiados pelas descobertas da Economia Comportamental, oportunizadas por pesquisadores como Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler, George Loewenstein, entre outros, discordam do modelo de racionalidade característico do “homem econômico neoclássico”, haja vista que, em diversas circunstâncias, vários estudos comprovaram que o comportamento humano pode divergir sistematicamente daquele previsto pelo pensamento econômico tradicional.

De acordo com Christine Jolls, Cass Sunstein e Richard Thaler, a incorporação da Economia Comportamental tem o mérito de revigorar o Direito, respeitando as funções positiva, prescritiva e normativa que se espera de qualquer abordagem jurídica. Em relação ao aspecto positivo, visará à Análise Econômico-Comportamental de o Direito explicar os efeitos e o conteúdo das normas, perquirindo, dentre outras questões, o modo como elas podem afetar as escolhas dos indivíduos, a fim de se construir um entendimento mais completo e preciso sobre o comportamento humano. Quanto à análise prescritiva, trata-se de observar como as normas jurídicas e as políticas públicas podem ser utilizadas para que determinados objetivos sejam alcançados. Com a abordagem normativa, que ganha uma nova roupagem com os saberes da *Behavioral Economics*, visa-se obter uma visão mais satisfatória e ampla dos propósitos almejados pelo próprio sistema jurídico.⁵⁸

Os supracitados autores, expoentes da Análise Econômico-Comportamental do Direito, partem da constatação de que as “pessoas reais” se diferenciam do “homem econômico neoclássico” em razão de três limitações que as caracterizam, sendo esses limites conflitantes com os seguintes postulados representativos do pensamento econômico tradicional: a) maximização da utilidade; b) preferências estáveis; c) expectativas racionais; e d) capacidade de processamento ótimo das informações.⁵⁹

O primeiro limite é o da racionalidade limitada (*bounded rationality*), temática inicialmente abordada por Herbert Simon e depois aprofundada por Kahneman e Tversky. Como a própria semântica indica, trata-se da constatação de que os seres humanos apresentam limitações cognitivas naturais, o que os afasta do comportamento idealizado da maximização do bem-estar como regra. Para lidar com essas limitações, conforme já retratado na presente pesquisa, diversos experimentos e estudos constataram que as pessoas utilizam heurísticas — de maneira previsível — durante o processo decisório, situação essa que pode ser até útil em várias ocasiões, mas também desencadear erros sistemáticos — e não aleatórios — motivados por escolhas enviesadas.⁶⁰

58 JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.

59 JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.

60 JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.

O segundo limite é a força de vontade limitada (*bounded willpower*). No caso, trata-se da constatação de que as pessoas tendem a adotar comportamentos sabidamente contrários aos seus interesses a longo prazo. O exemplo dado pelos autores é o do fumante que tem plena ciência de que o cigarro é extremamente prejudicial à saúde, mas, mesmo assim, continua adotando o hábito de fumar. Existem formas de mitigar os efeitos negativos dessa limitação, como simplesmente evitando guardar doces e alimentos gordurosos em casa em períodos de dieta.⁶¹ Com o contínuo desenvolvimento da Economia Comportamental, atualmente, os pesquisadores têm identificado novas maneiras de evitar a procrastinação e a inércia, elementos que estão presentes na força de vontade limitada. Nesse sentido, a conceptualização da arquitetura da escolha com os chamados *defaults*, temática desenvolvida por Cass Sunstein e Richard Thaler, tem ganhado destaque enquanto referencial para a elaboração de políticas públicas mais eficientes.

Quanto ao terceiro limite retratado, trata-se do autointeresse limitado (*bounded self-interest*). Os autores destacam que essa limitação age, diretamente, sobre a função utilidade verificada no comportamento dos indivíduos, proporcionando uma visão mais ampla do que aquela disposta na teoria econômica neoclássica. De acordo com o modelo da Economia Comportamental, as pessoas preocupam-se em agir e serem tratadas de forma justa, mas desde que esse comportamento seja recíproco. Assim, Jolls, Sunstein e Thaler concluem que as pessoas podem ser tanto agradáveis quanto vingativas, o que resulta no auto interesse limitado, contraditando com a teoria econômica tradicional. Ilustrativamente, essa limitação pode manifestar-se quando uma pessoa adota um comportamento completamente contrário ao esperado, fazendo com que a outra parte disponha inclusive de recursos financeiros para punir a ação injusta.⁶²

A presente pesquisa considera importante a incorporação dos três limites acima à abordagem jurídica. Reconhecer e identificar as limitações cognitivas do ser humano pode transformar positivamente o sistema jurídico, pois ao analisar os erros comportamentais — causados por heurísticas e vieses — sofridos e produzidos por agentes dos setores público e privado, torna-se possível otimizar a produção de políticas públicas e a edição de normas jurídicas, reduzindo os custos envolvidos nesse processo e aumentando a eficiência das medidas. Por exemplo, a constatação de que os consumidores são influenciados por campanhas de *marketing* que visam desencadear um aumento excessivo do otimismo deve ser um fato a ser considerado em uma legislação que visa à proibição da publicidade agressiva como forma de prevenir o superendividamento ou para a elaboração de uma política pública educativa.

No entanto, merece atenção a análise feita por Jon D. Hanson e Douglas A. Kysar, professores de Direito nas Universidades de Harvard e Yale, respectivamente. De acordo com os autores, indubitavelmente a incorporação dos aspectos comportamentais ao Direito por parte dos defensores da AED comportamental representou um grande avanço, possibilitando um olhar mais realista das escolhas que as pessoas realizam em suas vidas. Porém, é importante registrar que esses mesmos defensores ainda estão muito ligados ao modelo tradicional da *LoE*, o que os leva a isolar os problemas comportamentais como se fossem relacionados, apenas, à tomada de decisão propriamente dita, impossibilitando o reconhecimento de que juntamente às heurísticas e os vieses, estão, os seres humanos suscetíveis a outro acontecimento: serem manipulados pelo mercado.

This Article contributes to that reassessment by focusing on the problem of manipulability. Our central contention is that the presence of unyielding cognitive biases makes individual decisionmakers susceptible to manipulation by those able to influence the context in which decisions are made. More particularly, we believe that market outcomes frequently will be heavily influenced, if not determined, by the ability of one actor to control the format of information, the presentation of choices, and, in general, the setting within which market transactions occur. Once one accepts that individuals systematically behave in nonrational

61 JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.

62 JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.

ways, it follows from an economic perspective that others will exploit those tendencies for gain.⁶³

É importante a constatação de que não são apenas e tão somente as questões comportamentais que causam o endividamento excessivo, mas também, e principalmente, a maneira como esses problemas cognitivos são explorados por agentes que detêm o poderio econômico e o domínio sobre a informação útil em face da pessoa física consumidora, pois, acima de tudo, ilustra a forma como a vulnerabilidade desse último sujeito é agravada no mercado de consumo.⁶⁴

De acordo com Hanson e Kysar, o pouco interesse dos defensores da AED comportamental em analisar o tema da manipulação pode ser explicado pelos seguintes fatores: a) em primeiro lugar, muitos estudiosos entendem que o problema da manipulação não corresponde de fato à uma preocupação da Economia Comportamental, posto que os autores pioneiros, como Kahneman e Tversky, não realizaram estudos nesse sentido; b) em segundo lugar, em que pese os pontos positivos da contribuição crítica da AED comportamental com a incorporação do aspecto cognitivo que contradiz o modelo idealizado do “homem econômico”, são os seus adeptos ainda bastante influenciados pelas ferramentas tradicionais utilizadas pela AED clássica.⁶⁵

Sobre o primeiro fator, o estudo ora realizado compreende como sendo um equívoco não atentar para o problema da manipulação do mercado e como ela se relaciona com as ilusões cognitivas, tendo como justificativa não ser esse um assunto abordado pelos principais autores que foram responsáveis pela afirmação da Economia Comportamental. Quando Kahneman, Tversky e outros estudiosos abriram os caminhos para o surgimento da disciplina, a preocupação era eminentemente no sentido de desenvolver uma teoria científica descritiva, capaz de agregar ao pensamento econômico tradicional a constatação de que os seres humanos baseiam as suas decisões em diversas heurísticas, que são estratégias cognitivas úteis, mas que também podem gerar erros sistemáticos e previsíveis graves (vieses). Portanto, não estavam esses autores preocupados em repercutir os seus estudos em relação a outras áreas do saber.⁶⁷ Na realidade, essa preocupação surgiu logo em seguida, quando os representantes de outras disciplinas atentaram para a importância das novas descobertas para as suas respectivas áreas de atuação.

Quanto ao segundo fator, de acordo com Hanson e Kysar, o apego às ferramentas tradicionais da AED clássica leva os defensores da AED comportamental a cometerem o seu principal equívoco. Para eles, as

63 Tradução livre: Este artigo contribui com essa reapreciação do tema, focando no problema da manipulação. A nossa discórdia central está no fato de que a presença das ilusões cognitivas inflexíveis torna os tomadores de decisões individuais suscetíveis à manipulação por aqueles que são capazes de influenciar o contexto em que as decisões são tomadas. Mais particularmente, acreditamos que os resultados do mercado serão fortemente influenciados, se não determinados, pela capacidade de um ator controlar o formato da informação, a apresentação das opções e, em geral, a configuração em que as transações de mercado ocorrem. Dado que as pessoas se comportam, sistematicamente, de maneira não racional, é possível inferir a partir de uma perspectiva econômica que outros sujeitos explorarão as tendências informadas acima em proveito próprio. HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: the problem of market manipulation. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 630-749, jun. 1999.

64 Nos EUA, uma das principais tarefas da Agência de Proteção Financeira ao Consumidor é utilizar as ferramentas da Economia Comportamental como forma de coibir a exploração do consumidor pelos demais agentes econômicos atuantes no mercado. “Bad consumer deals, often structured using complicated and nasty terms buried in long forms, are an old problem, and the law has long struggled to find adequate tools to deal with them.1 Thus, it comes as good news that the fledgling Consumer Financial Protection Bureau (CFPB) is honing a brand new tool handed to it by Congress: the concept of abusive practices.2 Using insights from behavioral economics, the CFPB is paying close attention to the substance of consumer financial products—that is, to whether consumers are being exploited. The new anti-abuse authority shows promise, particularly because the CFPB has incorporated this authority into its examination standards, which can be used to pressure financial institutions to stop employing exploitative practices and to identify practices to target in its enforcement actions”. BRAUCHER, Jean. Form and substance in consumer financial protection. *Brook. J. Corp. Fin. & Com. L.*, v. 7, p. 107-129, 2012.

65 HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: the problem of market manipulation. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 630-749, jun. 1999.

66 A respeito do segundo fator, veja-se: “The unifying idea in our analysis is that behavioral economics allows us to model and predict behavior relevant to law with the tools of traditional economic analysis, but with more accurate assumptions about human behavior, and more accurate predictions and prescriptions about law. JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.

67 HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: the problem of market manipulation. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 630-749, jun. 1999.

ilusões cognitivas seriam elementos exógenos em relação ao comportamento individual das pessoas, ou seja, a influência das heurísticas e dos vieses sobre o comportamento humano seria vista de maneira estanque e fixa, não sendo elas afetadas por outros fatores, como a estratégia de manipulação publicitária adotada por determinados agentes econômicos atuantes no mercado.⁶⁸

Nesse sentido, os autores informam que uma devida incorporação da Economia Comportamental ao Direito deveria resultar em uma reestruturação mais abrangente desse último. Dessa forma, os elementos comportamentais que influenciam a tomada de decisão individual devem ser vistos de maneira endógena, ou seja, os problemas de ordem cognitiva influenciam não apenas o comportamento dos seres humanos, mas também podem servir como incentivo para a atuação estratégica de outros agentes econômicos. Ilustrativamente, determinados agentes com capacidade para gerir a disponibilização da informação poderiam influenciar o comportamento dos consumidores, explorando determinado viés em benefício próprio, manifestando-se, assim, o seu poder de manipulação, normalmente exercido por meio de expedientes como a publicidade, a precificação dos produtos e serviços, bem como a utilização de promoções chamativas visando ao incentivo ao consumo.⁶⁹

Por fim, cumpre reconhecer que aproximação entre o Direito e a Economia Comportamental, certamente, corresponde a uma das principais novidades que contribuem com a necessária renovação do pensamento jurídico, principalmente diante do constante surgimento de novos desafios, que tornam a atividade dos juristas cada vez mais complexa. O olhar realista para a tomada de decisão e para as suas consequências, somado à defesa dos valores e princípios fundamentais que regem a ordem jurídica do Estado, contribuem com o aprimoramento da produção normativa e a formulação de políticas públicas, permitindo uma melhor aferição da eficiência dessas medidas para a sociedade. Nesse sentido, a Análise Econômico-Comportamental do Direito tem muito a oferecer para o estudo e prática do Direito no Brasil, mas desde que a sua incorporação ocorra de maneira ampla, com o reconhecimento de que as ilusões cognitivas agravam a vulnerabilidade do consumidor pessoa física, seja porque afeta a sua capacidade de julgamento, seja porque podem ser exploradas em benefício de determinados agentes econômicos que se posicionam de maneira dominante no mercado de consumo.

4. POR QUE PROTEGER O CONSUMIDOR NO BRASIL EM FACE DOS PROBLEMAS COMPORTAMENTAIS, SE VIVEMOS EM UMA ECONOMIA DE MERCADO?

A partir de uma simples leitura do art. 170 da Constituição da República de 1988, que trata da ordem econômica e financeira do Estado, fica evidente que o Brasil adotou o capitalismo como sistema econômico, instrumentalizado por meio de um modelo de economia de mercado, sob o qual participam diversos agentes econômicos, norteados pelas garantias da livre iniciativa e da valorização do trabalho humano.

De acordo com Amanda Flávio de Oliveira, é interessante notar que a Constituição Federal de 1988, fruto do constitucionalismo contemporâneo do segundo pós-guerra, conjuga tanto normas características do Estado Liberal quanto do Estado Social, o que, de maneira alguma, descaracteriza o sistema capitalista adotado. Dessa forma, conjuntamente ao direitos civis e políticos, convivem, harmonicamente, os direitos sociais e econômicos, todos eles incorporados ao ordenamento jurídico, que adota a dignidade da pessoa humana como fundamento a ser observado no âmbito das diversas relações jurídicas.⁷⁰

68 HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: the problem of market manipulation. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 630-749, jun. 1999.

69 HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: the problem of market manipulation. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 630-749, jun. 1999.

70 OLIVEIRA, Amanda Flávio de. Desenvolvimento econômico, capitalismo e direito do consumidor no Brasil: afastando o argumento de “paternalismo jurídico”. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 108, p. 243-263, nov./dez. 2016.

Em relação aos direitos sociais⁷¹ e econômicos, o Direito do Consumidor recebeu atenção especial e expressa por parte do constituinte, sendo elencado como um princípio da ordem econômica limitador da livre iniciativa, nos termos do inciso V, do artigo 170 da CRFB, tendo em vista a disparidade de forças existente entre os consumidores e os fornecedores de produtos e serviços atuantes no mercado. Para garantia desse desiderato, foi estabelecido o dever do Estado em promover a defesa do consumidor (art. 5º, XXXII), especialmente com a edição de um código específico, conforme determinação do art. 48 do Ato das Disposições Constitucionais Transitórias – ADCT.

Atendendo ao mandamento constitucional, no dia 11 de setembro de 1990, foi publicada a lei nº 8.078, mais conhecida como Código de Defesa do Consumidor, estatuindo normas de ordem pública voltadas à defesa e proteção do consumidor no Brasil. No artigo 4º do CDC, foi incorporada a política nacional de relações de consumo,⁷² estabelecendo “o atendimento das necessidades dos consumidores, o respeito à sua dignidade, saúde e segurança, a proteção de seus interesses econômicos, a melhoria da sua qualidade de vida, bem como a transparência e harmonia das relações de consumo”. No inciso I, o legislador tratou de um dos princípios mais importantes da disciplina, qual seja o Princípio da Vulnerabilidade, reconhecendo, expressamente, que o consumidor é um sujeito vulnerável no mercado de consumo.

Em relação à vulnerabilidade, destaca-se que o CDC adota uma presunção de que o consumidor pessoa física e não profissional é um sujeito vulnerável, o que não ocorre com as pessoas jurídicas e os profissionais, já que ambos, via de regra, possuem melhores condições para obter os conhecimentos necessários a respeito das questões jurídicas e econômicas. A vulnerabilidade, que consiste na necessidade de o Direito passar a tutelar positivamente “o diferente”, que é aquele que se encontra em uma situação de fraqueza frente à relação jurídica, visando assim equilibrar a disparidade de forças nela verificada, deve ser entendida como corolário do Princípio da Igualdade Material, evidenciando a sua matriz constitucional.⁷³

Tradicionalmente, a vulnerabilidade tem sido subdividida de acordo com os seguintes aspectos: técnica, jurídica, fática e informacional.⁷⁴ A vulnerabilidade técnica expressa-se pelo menor conhecimento do consumidor em relação ao fornecedor sobre as características e aproveitamento dos produtos ou serviços adquiridos,⁷⁵ sendo ela presumida, apenas, para o consumidor não profissional. Trata-se de fato inconteste, que, inclusive, pode gerar prejuízos ao consumidor, já que por ter um menor conhecimento técnico sobre o produto adquirido ou o serviço prestado, a possibilidade de ser ludibriado pelo parceiro contratual amplia-se consideravelmente.

71 A respeito da importância de se adotar a técnica hermenêutica adequada para a utilização dos direitos sociais perante a globalização econômica, em que se destaca a proteção do consumidor. FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. São Paulo: Malheiros, 2004. p. 277.

72 A respeito da política nacional de defesa do consumidor, Amanda Flávio de Oliveira informa que a sua construção começou antes mesmo do mandamento constitucional que ordenou a criação do CDC ter sido editado, tratando-se de um movimento que nasceu em razão de manifestação espontânea da sociedade civil. Veja-se: “Por sua vez, a política nacional de defesa do consumidor surgiu e se desenvolveu, no País, antes mesmo do reconhecimento constitucional do direito correlato. Mesmo em um cenário normativo hostil (os contratos eram regidos pelo Código Civil de 1916, claramente inspirado em ideais liberais), a sociedade civil organizou-se em associações de proteção do consumidor (a primeira associação, de Porto Alegre, data de 1975), o Ministério Público criou promotorias especializadas (década de 1980) e foram criados órgãos públicos vocacionados à tutela do consumidor (o primeiro Procon, de São Paulo, é de 1976). Na origem espontânea do movimento consumerista, no seio da sociedade civil, talvez repouse a razão do decantado êxito da política que se institucionalizaria em nível constitucional anos depois: a proteção do consumidor no Brasil surgiu, efetivamente, de um anseio social claro⁴¹ e contém elementos que tornam essa política pública única se comparada com políticas de defesa do consumidor adotadas e implementadas em outros países capitalistas”. OLIVEIRA, Amanda Flávio de. Desenvolvimento econômico, capitalismo e direito do consumidor no Brasil: afastando o argumento de “paternalismo jurídico”. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 108, p. 243-263, nov./dez. 2016.

73 MARQUES, Cláudia Lima; MIRAGEM, Bruno. *O novo direito privado e a proteção dos vulneráveis*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. p. 164.

74 MARQUES, Cláudia Lima; MIRAGEM, Bruno. *O novo direito privado e a proteção dos vulneráveis*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. p. 156.

75 PRUX, Oscar Ivan. O direito do consumidor em tempos de crise econômica persistente: problemática das relações entre fornecedores e consumidores. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 89, p. 59-106, set./out. 2013.

A vulnerabilidade jurídica ou científica retrata a presunção de que o consumidor pessoa física e não profissional apresenta um conhecimento limitado ou mesmo inexistente sobre questões jurídicas, contábeis e econômicas, o que o coloca, via de regra, em posição de desvantagem em relação ao fornecedor, sobretudo diante das relações contratuais massificadas, normalmente travadas por meio de contratos de adesão.⁷⁶ Como bem destacam Cláudia Lima Marques e Bruno Miragem, essa forma de vulnerabilidade é característica dos contratos de empréstimo bancário e financiamento, em que a complexidade das cláusulas contratuais, que englobam questões atinentes a juros, formas de dedução das parcelas, multas, entre outros assuntos, dificulta o entendimento do consumidor, podendo levá-lo a se vincular a um contrato efetivamente não satisfatório para o seu melhor interesse, muitas vezes até mesmo lesivo.⁷⁷

Tendo em vista que é o superendividamento dos consumidores pessoas físicas é o objeto do presente estudo, vale registrar que o reconhecimento da vulnerabilidade jurídica torna-se condição primordial básica para a tutela desse sujeito de direito, principalmente porque o endividamento excessivo está diretamente relacionado com o crédito, o que nos leva a concluir que o parceiro contratual do indivíduo superendividado em grande parte dos casos, pode ser representado pelas instituições financeiras ou empresas de médio a grande porte, que possuem obviamente melhores condições para a contratação de assessorias jurídicas ou contábeis.

A vulnerabilidade fática ou socioeconômica manifesta-se pela disparidade existente entre o consumidor — especialmente a pessoa física não profissional — e o fornecedor de produtos e serviços, marcada normalmente pela fragilidade do primeiro em contraste com o maior poderio econômico do segundo, capaz, por esse motivo, de se impor perante as relações de consumo a partir de “sua posição de monopólio, fático ou jurídico”, ou mesmo em razão da “essencialidade do serviço” prestado.⁷⁸ Os contratos de adesão ilustram essa forma de vulnerabilidade, pois impedem qualquer tentativa de negociação das cláusulas, sendo dirigidos de maneira massificada ao conjunto da sociedade.

Quanto à vulnerabilidade informacional, a princípio, poder-se-ia pensar que seria ela a constatação de que os consumidores detêm menos informações importantes do que os fornecedores, o que indubitavelmente corresponde a uma realidade, ao menos via de regra, conforme já analisado acima. No entanto, a própria vulnerabilidade técnica já pressupõe o problema da informação como algo que caracteriza e marca o consumidor frente ao seu parceiro contratual, tornando-se injustificável a separação entre as duas espécies de vulnerabilidade sob essa fundamentação.

Por outro lado, se o consumidor sofre, naturalmente, com um déficit de informação em relação ao fornecedor de produtos e serviços, paradoxalmente, com o desenvolvimento contínuo dos meios de comunicação, com destaque para a internet e as redes sociais, é preciso reconhecer que as pessoas nunca tiveram tanto acesso à informação como ocorre hodiernamente. Porém, como bem apontam Cláudia Lima Marques e Bruno Miragem, além de abundante, a informação também é “manipulada, controlada e, quando fornecida, no mais das vezes, desnecessária”.⁷⁹ São justamente essas características que evocam a necessidade de consideração da existência da vulnerabilidade informacional, cujo reconhecimento encontra respaldo no princípio da dignidade da pessoa humana.

A questão da informação tornou-se tão complexa em nossa sociedade de consumo, que fala-se na existência de uma hipervulnerabilidade do consumidor,⁸⁰ que, apesar de ser constantemente “informado” pelos

76 PAIVA, Rafael Augusto de Moura. Repensando o “ser” consumidor. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 88, p. 103-142, jul./ago. 2013.

77 MARQUES, Cláudia Lima; MIRAGEM, Bruno. *O novo direito privado e a proteção dos vulneráveis*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. p. 157-159.

78 MARQUES, Cláudia Lima; MIRAGEM, Bruno. *O novo direito privado e a proteção dos vulneráveis*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. p. 160.

79 MARQUES, Cláudia Lima; MIRAGEM, Bruno. *O novo direito privado e a proteção dos vulneráveis*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014. p. 160.

80 Veja-se a seguinte decisão do STJ: Recurso especial. Direito do consumidor. Ação indenizatória. Propaganda enganosa.

fornecedores, principalmente por meio de campanhas publicitárias, muitas vezes, na realidade, acaba sendo manipulado pelo parceiro contratual, que, ao fim e ao cabo, é aquele que realmente possui acesso à informação, e o mais relevante, à informação que de fato é importante para a relação de consumo, sobretudo para o seu desfecho positivo: a aquisição do produto ou do serviço. Esse poder à disposição do fornecedor pode se tornar uma completa fraude aos direitos consumeristas, principalmente se os deveres de fidúcia que acompanham a boa-fé objetiva não forem devidamente observados pelos fornecedores no plano contratual prático, expondo uma violação incontestada do princípio da igualdade substancial, fundamental para equilibrar as relações entre os agentes econômicos sob análise.

Reforçando as características multifacetada e aberta da vulnerabilidade, Fernando Rodrigues Martins e Keila Pacheco Ferreira defendem a necessidade de consideração de uma nova subespécie do princípio, qual seja, a vulnerabilidade financeira, que por oportuno, guarda direta relação com todas as espécies acima trabalhadas. Para os autores, essa forma de vulnerabilidade pode ser observada em duas ocasiões: a) em relação aos negócios jurídicos cujo o objeto é caracterizado pela promoção ilícita do lucro fácil; ou b) em face dos negócios jurídicos ainda não regulados no âmbito legislativo, sendo um dos principais exemplos as empresas de *marketing multinível*, muitas vezes relacionadas com esquemas de pirâmides financeiras no Brasil e em outros países, sendo ambos os casos prejudiciais à economia popular, vista como um bem fundamental, imprescindível para a estabilidade da sociedade.⁸¹

Paulo Valério Dal Pai Moraes também destaca a existência de uma vulnerabilidade política ou legislativa,⁸² caracterizada pela maior influência política exercida por determinados agentes econômicos, visando à prevalência dos seus interesses, inclusive sobre o grupo social. No caso, em decorrência do *lobby* praticado nas Casas Legislativas por certos grupos representativos de determinados agentes econômicos atuantes no mercado, a aprovação ou rejeição das proposições legislativas se torna uma forma de perpetuação do *status quo*, dificultando sobremaneira a participação política de grupos como os dos consumidores, que muitas vezes são incapazes de se organizar para lutar por suas reivindicações.

Veja-se, portanto, que a temática da vulnerabilidade é extremamente rica e aberta, no sentido de possibilitar e exigir do jurista contemporâneo a identificação de determinados grupos presentes na sociedade, que, em decorrência de suas fraquezas, demandam a tutela jurídica calcada na proteção da pessoa humana, resultando no reconhecimento de novos sujeitos de direito, protegidos pelo princípio constitucional da igualdade material.

Cogumelo do sol. Cura do câncer. Abuso de direito. Art. 39, inciso iv, do CDC. Hipervulnerabilidade. Responsabilidade objetiva. Danos morais. Indenização de vida. Dissídio jurisprudencial comprovado.

1. Cuida-se de ação por danos morais proposta por consumidor ludibriado por propaganda enganosa, em ofensa a direito subjetivo do consumidor de obter informações claras e precisas acerca de produto medicinal vendido pela recorrida e destinado à cura de doenças malignas, dentre outras funções. 2. O Código de Defesa do Consumidor assegura que a oferta e apresentação de produtos ou serviços propiciem informações corretas, claras, precisas e ostensivas a respeito de características, qualidades, garantia, composição, preço, garantia, prazos de validade e origem, além de vedar a publicidade enganosa e abusiva, que dispensa a demonstração do elemento subjetivo (dolo ou culpa) para sua configuração. 3. A propaganda enganosa, como atestado pelas instâncias ordinárias, tinha aptidão a induzir em erro o consumidor fragilizado, cuja conduta subsume-se à hipótese de estado de perigo (art. 156 do Código Civil). 4. A vulnerabilidade informacional agravada ou potencializada, denominada hipervulnerabilidade do consumidor, prevista no art. 39, IV, do CDC, deriva do manifesto desequilíbrio entre as partes. 5. O dano moral prescinde de prova e a responsabilidade de seu causador opera-se in re ipsa em virtude do desconforto, da aflição e dos transtornos suportados pelo consumidor. 6. Em virtude das especificidades fáticas da demanda, afigura-se razoável a fixação da verba indenizatória por danos morais no valor de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais). 7. Recurso especial provido. BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial. REsp 1329556/SP. Terceira Turma. Rel.: Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Brasília, 25 de novembro de 2014. Disponível em: <<https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/157527150/recurso-especial-resp-1329556-sp-2012-0124047-6/relatorio-e-voto-157527162?ref=juris-tabs>>. Acesso em: 21 jun. 2018.

81 MARTINS, Fernando Rodrigues; FERREIRA, Keila Pacheco. Vulnerabilidade financeira e economia popular: promoção de bem fundamental social em face da prática de institutos lucrativos ilusórios: das pirâmides ao *marketing multinível*. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 98, p. 105-134, mar./abr. 2015.

82 MORAES, Paulo Valério Dal Pai. *Código de Defesa do Consumidor*: o princípio da vulnerabilidade no contrato, na publicidade e nas demais práticas comerciais: interpretação sistemática do direito. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

Nesse sentido, o presente estudo está de acordo com todas as vertentes do princípio da vulnerabilidade trabalhadas acima. No entanto, partindo das relevantes contribuições ofertadas pelas pesquisas em Economia Comportamental, já amplamente analisadas, cumpre concordar com os estudos que defendem a existência de uma outra manifestação da vulnerabilidade, ínsita à condição humana. Trata-se da vulnerabilidade cognitiva ou comportamental,⁸³ ilustrativa da racionalidade limitada que caracteriza o comportamento do consumidor, exposto às diversas heurísticas e vieses durante o processo de tomada de decisão, situação essa capaz de gerar problemas graves e previsíveis, em especial, o superendividamento.

Com efeito, retoma-se nesse ponto a discussão já enfrentada sobre a Análise Econômico-Comportamental do Direito, que, em relação à proteção do consumidor no mercado de consumo, mais do que útil, tem se mostrado imprescindível para a obtenção de uma tutela mais eficaz e abrangente em relação a esse sujeito de direito, já que a sua vulnerabilidade não pode ser destacada do aspecto cognitivo, posto que o consumidor está a todo momento diante da necessidade de tomar decisões complexas — que impactarão a sua vida —, escolhas que poderão se desviar completamente do modelo de racionalidade defendido pelas correntes neoclássicas.⁸⁴

Veja-se, novamente, que o reconhecimento da vulnerabilidade comportamental também guarda direta relação com o problema da manipulação do mercado, tema estudado no tópico anterior a partir da análise feita por Jon Hanson e Douglas Kysar. A prevenção do superendividamento por meio de modelos legislativos ou pela promoção de políticas públicas não pode prescindir do reconhecimento de que o consumidor está constantemente exposto às estratégias publicitárias por parte dos fornecedores, que ao identificar os principais problemas cognitivos que o afeta, muitas vezes acabarão por explorá-los visando, imediatamente, ao consumo dos produtos e serviços.

A temática ora analisada vem ganhando cada vez mais destaque no Brasil, principalmente no campo do Direito do Consumidor. Ronaldo Porto Macedo Júnior, já no início da década passada, reconhecia que a “racionalidade limitada” é própria do ser humano, sendo ela um impeditivo para o processamento ótimo de todas as informações disponíveis e para a previsão de problemas futuros, sendo essa situação agravada diante da tomada de decisões complexas. Para o autor, “[...] esse conceito é de fundamental importância para a regulação dos contratos de consumo”, já que muitas vezes o consumidor realiza negócios jurídicos a longo prazo — como os contratos relacionais —, envolvendo assuntos complexos, tais como os contratos de crédito e de prestação de serviços.⁸⁵

No mesmo sentido, Amanda Flávio de Oliveira e Diógenes Faria de Carvalho ressaltam os benefícios que a Economia Comportamental pode oportunizar para os estudos consumeristas.

Particularmente para o direito do consumidor brasileiro, a perspectiva de uma racionalidade limitada do agente econômico é capaz de produzir um impacto significativo na compreensão do princípio da vulnerabilidade, ponto fulcral da lei. Evidencia-se, assim, mais um relevante fundamento para a ainda debatida condição de fragilidade necessária em que se encontra o consumidor na relação jurídica que estabelece com o fornecedor.⁸⁶

Portanto, o presente estudo compreende como crucial o reconhecimento da vulnerabilidade cognitiva

83 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; FERREIRA, Felipe Moreira dos Santos. Análise econômica do direito do consumidor em períodos de recessão: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 81, p. 13-38, jan./mar. 2012.; OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CARVALHO, Diógenes Faria de. Vulnerabilidade comportamental do consumidor: por que é preciso proteger a pessoa superendividada. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 104, p. 181-201, mar./abr. 2016.

84 RAMSAY, Iain. Access to credit in the alternative consumer credit market. Paper prepared for: Office of consumer affairs, industry Canada and ministry of the attorney general. *British Columbia*, 2000. Disponível em: <[https://www.ic.gc.ca/eic/site/cmc-cmc.nsf/vwapj/ramsay_e.pdf/\\$FILE/ramsay_e.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/cmc-cmc.nsf/vwapj/ramsay_e.pdf/$FILE/ramsay_e.pdf)>. Acesso em: 26 nov. 2017.

85 MACEDO JÚNIOR, Ronaldo Porto. Direito à informação nos contratos relacionais de consumo. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 35, p. 113-122, jul./set. 2000.

86 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CARVALHO, Diógenes Faria de. Vulnerabilidade comportamental do consumidor: por que é preciso proteger a pessoa superendividada. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 104, p. 181-201, mar./abr. 2016.

do consumidor, principalmente para que seja possível alcançar uma tutela mais efetiva e ampla desse sujeito de direito, conforme espera-se desse novo Direito Privado que emerge no Brasil com a Constituição da República de 1988, guiado pelo fundamento da dignidade da pessoa humana. Ademais, trata-se de uma temática cuja cientificidade é incontestável,⁸⁷ comprovada por meio de diversos estudos empíricos e teóricos no campo da Economia Comportamental, estudos esses que podem auxiliar o Estado e a sociedade civil de diversas maneiras.

5. PRINCIPAIS HEURÍSTICAS E VIESES QUE PODEM SER RELACIONADOS AO SUPERENDIVIDAMENTO

O superendividamento dos consumidores está diretamente relacionado ao crédito ao consumo. Muito mais do que um problema apenas jurídico, trata-se de um fenômeno que gera consequências econômicas, financeiras e sociais, sendo causado por fatores estruturais e culturais (comportamentais), demandando uma análise interdisciplinar para uma perspectiva mais ampla e eficiente.

Dessa forma, para que o endividamento excessivo seja enfrentado de maneira satisfatória, deve o jurista compreender que uma proposta eminentemente legalista, consubstanciada apenas na necessidade de regulamentação legal do mercado de crédito e de adoção de um modelo processual para tratamento dos casos já constatados, não seria capaz de abarcar o problema em toda a sua complexidade, já que os erros cognitivos, também, causam o superendividamento, sobretudo na sociedade de consumo hodierna.

Nos Estados Unidos, na Europa e no Brasil, já existem importantes estudos que adotam as contribuições da Economia Comportamental para uma abordagem mais realista e eficiente do problema do endividamento excessivo, especialmente para a identificação das principais causas do fenômeno que estão relacionadas com as heurísticas, os vieses e as ilusões cognitivas, o que propicia conhecimentos extremamente importantes para a edição de modelos preventivos, de tratamento e promoção de políticas públicas mais assertivas. Com esse intuito, logo abaixo, serão abordados os principais erros comportamentais relacionados ao superendividamento, quais sejam: o otimismo excessivo, a ilusão do controle, a superconfiança, a heurística da disponibilidade e as decisões intertemporais.

O viés do otimismo excessivo tem sido elencado como um dos problemas cognitivos que mais afetam o julgamento dos seres humanos. Desde os estudos iniciais de Neil D. Weinstein⁸⁸ até hodiernamente, diversos experimentos têm confirmado a existência desse viés, que pode ser explicado como uma espécie de supervalorização da ocorrência de resultados positivos decorrentes de eventos externos por parte das pessoas, resultados esses que na realidade podem não ocorrer na prática, não havendo garantias mínimas ou seguras para tanto.

De acordo com os juristas Ron Harris e Einat Albin, as primeiras ações governamentais visando reduzir os prejuízos causados pelo otimismo excessivo ocorreram na área da saúde pública, especialmente por meio de políticas públicas visando a redução de hábitos prejudiciais, como o fumo e o consumo de bebidas alcoólicas, posto que as pessoas tendem a acreditar que os problemas de saúde decorrentes desses hábitos não ocorrerão com elas, em que pese estarem cientes dos malefícios envolvidos no uso. Posteriormente, o mencionado viés passou a ser relacionado com a concessão do crédito, destacando-se os estudos que analisaram a forma como esse problema cognitivo afetava a decisão de estudantes universitários, cujo acúmulo

87 OLIVEIRA, Amanda Flávio de; FERREIRA, Felipe Moreira dos Santos. Análise econômica do direito do consumidor em períodos de recessão: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 81, p. 13-38, jan./mar. 2012.

88 “According to popular belief, people tend to think they are invulnerable. They expect others to be victims of misfortune, not themselves. Such ideas imply not merely a hopeful outlook on life, but an error in judgment that can be labeled unrealistic optimism”. WEINSTEIN, Neil D. Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 39, n. 5, p. 806-820, 1980.

excessivo de débitos decorrentes do uso do crédito estava diretamente ligado ao superotimismo, sobretudo pela percepção dos jovens de que não passarão por problemas no futuro.⁸⁹

Outro viés que afeta a tomada de decisão dos seres humanos é a “ilusão do controle”, tema introduzido pela professora de psicologia em Harvard, Ellen Langer.⁹⁰ Trata-se de uma falsa percepção de controle de uma dada situação, que na realidade não pode ser controlada. Um exemplo ilustrativo é a percepção da maioria dos motoristas que pensam estar mais seguros ao volante do automóvel do que se estivessem como carona. De uma maneira geral, os estudiosos desse viés reputam que a sua utilização decorre da tentativa do indivíduo em suportar de forma mais satisfatória situações da vida que são efetivamente incertas.

Tanto o superotimismo quanto a ilusão do controle podem ser relacionados com o crédito e, especialmente, com o superendividamento. Ron Harris e Einat Albin consideram ambos os problemas cognitivos como os mais relevantes vieses quando se trata da análise do endividamento excessivo, principalmente porque estão eles diretamente conectados com a principal causa desse fenômeno: os acidentes da vida. Ao contratar de alguma forma o crédito, agindo de forma excessivamente otimista e seguro de que está no controle da situação, o consumidor acaba por subestimar a possibilidade de ocorrência de eventos negativos em sua vida e sobrestimar futuros acontecimentos positivos, eventos esses que na realidade não podem ser acuradamente previstos, já que são fatores exógenos na vida da pessoa. Essa situação pode levá-lo a uma condição de superendividado, posto que a junção entre os problemas financeiros e as contingências da vida têm se mostrado extremamente danosa em diversos países, não sendo diferente no Brasil.⁹¹

Na mesma linha de raciocínio, Jason J. Kilborn trabalha com o viés da superconfiança, tratando-o de maneira semelhante ao otimismo excessivo, ao contrário de alguns estudiosos, que fazem uma diferenciação entre ambos (o primeiro seria a superestimação das próprias habilidades pessoais, enquanto o segundo a superestimação da ocorrência de eventos externos positivos). De acordo com o autor, a história do crédito ao consumo nos Estados Unidos está ligada à exploração dos vieses do superotimismo e da ilusão do controle, havendo, desde a segunda guerra mundial, o uso de políticas econômicas estimulando a contratação do crédito, utilizando para tanto campanhas publicitárias com frases de impacto, como “Vamos fazer dar certo”, “A vida sempre será melhor do que antes, talvez muito melhor”, “Estes problemas nunca acontecerão comigo” etc. Tal situação foi responsável por potencializar o endividamento excessivo no país, principalmente por subestimar o acontecimento de problemas de ordem financeira.⁹²

De uma certa forma, essa situação parece ter sido reproduzida no Brasil com as recentes políticas governamentais incentivadoras do consumo, com grande ênfase para a expansão do volume de crédito no país, que no período de 2001 a 2011, saltou de aproximadamente 27% para mais de 50% do PIB.⁹³ Acompanhando essa tendência de aposta no crédito, Diógenes Faria de Carvalho e Cristiano Coelho destacam que o Brasil tornou-se a “pátria das parcelas”,⁹⁴ situação representada pelo uso maciço dos consumidores pelos instrumentos de parcelamento, com especial ênfase para os cartões de crédito. Para garantir o sucesso da estratégia de alavancagem do uso do crédito como forma de estímulo ao consumo, a publicidade ganhou

89 HARRIS, Ron; ALBIN, Einat. Bankruptcy policy in light of manipulation in credit advertising. *Theoretical Inquiries in Law*, v. 7, p. 431-466, 2006.

90 De acordo com a autora, a ilusão do controle pode ser definida como sendo “[...] an expectancy of a personal success probability inappropriately higher than the objective probability would warrant”. LANGER, Ellen J. The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 32, n. 2, p. 311-328, 1975. p. 313.

91 HARRIS, Ron; ALBIN, Einat. Bankruptcy policy in light of manipulation in credit advertising. *Theoretical Inquiries in Law*, v. 7, p. 431-466, 2006.

92 KILBORN, Jason J. Behavioral economics, overindebtedness and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions. *Emory Bankruptcy Developments Journal*, v. 22, p. 13-46, abr. 2005.

93 INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Impactos macroeconômicos da expansão do crédito no Brasil: o período 2001-2011*. p. 7. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_2333.pdf>. Acesso em: 3 dez. 2017.

94 CARVALHO, Diógenes Faria de; COELHO, Cristiano. *Consumo e (super)endividamento: vulnerabilidade e escolhas intertemporais*. Goiânia: Espaço Acadêmico, 2017. p. 79.

papel de destaque, sobretudo com campanhas exaltando o lado positivo da aquisição creditícia, visando, assim, aumentar a percepção otimista dos consumidores a respeito do futuro, o que contribui certamente para o aumento das relações negociais perante o mercado.

É interessante observar que o disposto acima confirma algo essencial para o presente estudo: que o superendividamento pode ser causado por fatores estruturais e culturais (o que inclui os problemas cognitivos), sendo incorreto rotular as duas correntes como antagonicas. No caso, causas estruturais do endividamento excessivo, como por exemplo o desemprego,⁹⁵ acabam por ser de certa forma potencializadas pelas causas comportamentais (superotimismo e ilusão do controle) — visto que o consumidor tende a não considerar a possibilidade de ocorrência das contingências da vida quando da contratação do crédito —, demonstrando haver uma relação muitas vezes intensa entre ambas.

A heurística da disponibilidade também tem sido relacionada com o superendividamento. De acordo com Jason J. Kilborn, muitos consumidores tendem a subestimar a possibilidade de se superendividarem, simplesmente por esse fenômeno ser visto como de difícil ocorrência, não sendo facilmente recorrente na mente das pessoas —tanto a recorrência quanto a não recorrência de um dado evento podem alterar o comportamento do sujeito. Se o consumidor, pessoalmente, nunca passou por uma situação de endividamento excessivo, a presença dessa heurística torna-se ainda mais forte, de modo que até mesmo a prestação de informações atinentes a dados estatísticos constatando que o problema existe e que tem afetado outros indivíduos em número elevado tem se mostrado não tão eficiente, contribuindo para uma avaliação errônea da realidade. O problema cognitivo gerado pelo atalho da disponibilidade pode ser potencializado, caso conjuntamente esteja presente o viés da confiança excessiva.⁹⁶

Com efeito, a presença dessa heurística está relacionada, diretamente, ao cartão de crédito, um instrumento que permite a realização de várias e pequenas compras a prazo, o que pode gerar no sujeito que o utiliza a percepção de que os riscos envolvidos na operação são diminutos e facilmente controláveis. No entanto, essa situação pode levar o indivíduo a passar por uma severa crise financeira,⁹⁷ especialmente em razão do cartão de crédito normalmente envolver altas taxas de juros, muitas vezes somada à inadimplência, ao pagamento mínimo das faturas, bem como à superestimação da capacidade de redução dos gastos de consumo futuros.

Finalmente, as decisões intertemporais ou o chamado desconto hiperbólico constituem em estudos elaborados por economistas comportamentais, que adotaram a variável tempo como objeto de análise. Trata-se da constatação de que os seres humanos tendem a supervalorizar os benefícios momentâneos, imediatos e, conseqüentemente, subestimar as gratificações mais vantajosas, porém futuras, o que pode ocasionar em decisões enviesadas. Dessa forma, os custos futuros envolvidos em uma escolha caracterizada pelo desconto hiperbólico tendem a ser minimizados, havendo “[...] preferência por recompensas menores, que venham mais rápido, àquelas maiores, porém posteriores”.⁹⁸

Ilustrativamente, a decisão intertemporal pode ser representada pela preferência das pessoas — estatisticamente comprovada — em receber R\$ 1.000,00 hoje a R\$ 1.100,00 em um ano. A recompensa maior de R\$ 100,00 em longo prazo é descontada, conferindo a percepção de que a primeira opção é mais vantajosa.

95 “Jobs are so important to the well-being and identity of the American middle class that a job loss may trigger other unhappy events. The accounts of several of the debtors show how a job problem can stimulate other problems, especially family disruption. The loss of a job often precipitates a series of events, one of which may be bankruptcy but many of which are unpleasant”. SULLIVAN, Teresa A.; WARREN, Elizabeth; WESTBROOK, Jay Lawrence. *The fragile middle class: americans in debt*. New Haven: Yale University Press, 2000. p. 96.

96 KILBORN, Jason J. Behavioral economics, overindebtedness and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions. *Emory Bankruptcy Developments Journal*, v. 22, p. 13-46, abr. 2005.

97 KILBORN, Jason J. Behavioral economics, overindebtedness and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions. *Emory Bankruptcy Developments Journal*, v. 22, p. 13-46, abr. 2005.

98 CARVALHO, Diógenes Faria de; COELHO, Cristiano. *Consumo e (super)endividamento: vulnerabilidade e escolhas intertemporais*. Goiânia: Espaço Acadêmico, 2017. p. 111.

Por outro lado, a situação inverte-se quando a percepção da vantagem se desloca para o futuro. No caso, entre receber R\$ 1.000,00 em um ano e R\$ 1.100,00 em um ano e uma semana, as pessoas tendem a optar pela segunda opção, aplicando o desconto em ambos os casos.

Jason J. Kilborn faz uma interessante análise da união entre a decisão intertemporal e o problema da “força de vontade limitada”, especialmente da propensão que as pessoas têm em assumir os benefícios imediatos de uma dada atividade de risco — como fumar um cigarro —, ignorando, por meio do desconto hiperbólico, os custos futuros dessa ação. Em relação à tomada de crédito, o autor informa que essa união pode ser ilustrada pelo uso, cada vez maior, do cartão de crédito, um instrumento que incentiva o consumo imediato por meio da percepção de que a sua utilização permite o “comprar agora” e o “pagar depois”, refletindo uma supervalorização dos benefícios momentâneos e uma subestimação dos custos futuros que, necessariamente, estão implicados nessa operação, mas que acabam sendo descontados em razão dos aspectos cognitivos informados.⁹⁹

Portanto, indubitavelmente, os estudos das decisões intertemporais são extremamente relevantes para uma abordagem realista do ato consumo, principalmente por serem importantes fontes explicativas do consumo excessivo do crédito — principalmente daquele contratado em pequena escala, sendo o cartão de crédito um dos principais exemplos —, que, definitivamente, é uma marca da sociedade de consumo hodierna.¹⁰⁰

Segundo Diógenes Faria de Carvalho e Cristiano Coelho, há uma estreita relação entre o problema do desconto hiperbólico e o viés do autocontrole, visto que os consumidores tendem a esperar por um futuro mais seguro, próspero e consciente, porém, no momento de colocá-lo em prática, sucumbem aos benefícios imediatos da compra a crédito, ignorando vantagens maiores que poderiam ser auferidas se pensassem a longo prazo. Assim, essa superconfiança no futuro acaba por permanecer, apenas, no plano da imaginação, fazendo com que o consumidor, na prática, passe a ignorar, sistematicamente, os custos futuros dos seus atos, como o pagamento de altas taxas de juros, o endividamento excessivo, o consumismo insustentável, entre outros.¹⁰¹

Dessa forma, no presente tópico, foram elencados os principais problemas comportamentais causadores do superendividamento. Na concepção adotada no presente estudo, as heurísticas e os vieses atuantes sobre o ato de consumo justificam a construção da vulnerabilidade cognitiva, principalmente quando o próprio mercado age de forma a explorá-las, gerando benefícios para aqueles agentes econômicos mais poderosos, que detém o poder sobre a informação, conduzindo as relações negociais de acordo com os seus interesses.

6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O desenvolvimento e amadurecimento da *Behavioral Economics* no âmbito do pensamento econômico é inquestionável. As descobertas reveladoras das diversas heurísticas e vieses, que decididamente influenciam a tomada de decisão, têm contribuído para uma análise mais “humanizada” do comportamento humano, possibilitando o desenvolvimento de novas estratégias e frentes de combate para os problemas contemporâneos.

Come efeito, a abordagem interdisciplinar entre a Economia Comportamental e o Direito, denominada

99 KILBORN, Jason J. Behavioral economics, overindebtedness and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions. *Emory Bankruptcy Developments Journal*, v. 22, p. 13-46, abr. 2005.

100 LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Projection bias in predicting future utility. In: LOEWENSTEIN, George (Ed.). *Exotic preferences: behavioral economics and human motivation*. New York: Oxford University Press, 2007. p. 365.

101 CARVALHO, Diógenes Faria de; COELHO, Cristiano. *Consumo e (super)endividamento: vulnerabilidade e escolhas intertemporais*. Goiânia: Espaço Acadêmico, 2017. p. 111-121.

Análise Econômico-Comportamental do Direito, tem sido desenvolvida em vários países, sobretudo para agregar novas perspectivas no processo legislativo e, especialmente, para a elaboração de políticas públicas. No Brasil, apesar de ainda haver um grande espaço para crescimento desse estudo interdisciplinar, importantes quadros da doutrina já vêm demonstrando o quanto positiva pode ser essa análise conjunta, especialmente para o enfrentamento de problemas multifacetados, como é o caso do superendividamento.

O fenômeno complexo do superendividamento, um problema estrutural e cultural (comportamental), que comporta abordagens de ordem jurídica, econômica, social e financeira, corresponde a uma das temáticas que reclamam um olhar interdisciplinar, a fim de ser enfrentado de forma mais eficiente e efetiva. Nesse sentido, relacionar a Economia Comportamental com o endividamento excessivo, implica analisar determinadas causas comportamentais que podem explicar o surgimento do fenômeno, além de traçar medidas de combate, como a elaboração de políticas públicas mais eficientes e de legislações mais conectadas com a realidade.

Ainda, a respeito da relação entre o superendividamento e a Economia Comportamental, o presente artigo procurou demonstrar a forma como determinadas heurísticas e vieses prejudicam a tomada de decisão do consumidor, notadamente as ilusões cognitivas do otimismo excessivo, da ilusão do controle, da superconfiança, da disponibilidade e das decisões intertemporais.

Com as contribuições da Economia Comportamental, registre-se que o Direito do Consumidor no Brasil será ainda mais fortalecido, posto que o Princípio da Vulnerabilidade, expressamente previsto no CDC, passa a ser ainda mais valorizado com as constatações empíricas que demonstram a forma como as ilusões cognitivas podem afetar a tomada de decisão desse sujeito de direito, especialmente quando essas ilusões são exploradas em benefício de agentes econômicos, que de fato detém o poder sobre a informação. Dessa forma, novas frentes de proteção do consumidor serão abertas, em prol da higidez do mercado de consumo.

REFERÊNCIAS

- ARIELY, Dan. Behavioral economics: an exercise in design and humility. In: SAMSON, Alain (Ed.). *The behavioral economics guide 2015*. Disponível em: <<http://www.behavioraleconomics.com/BEGuide2015.pdf>>. Acesso em: 3 out. 2017.
- ASHRAF, Nava; CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Adam Smith, behavioral economist. In: LOEWENSTEIN, George (Ed.). *Exotic preferences: behavioral economics and human motivation*, New York: Oxford University Press, 2007.
- BARROS, Gustavo. Herbert A. Simon and the concept of rationality: boundaries and procedures. *Brazilian Journal of Political Economy*, v. 30, n. 3, p. 455-472, jul./set. 2010.
- BRAUCHER, Jean. Form and substance in consumer financial protection. *Brook. J. Corp. Fin. & Com. L.*, v. 7, p. 107-129, 2012.
- BRAUCHER, Jean. Theories of overindebtedness: interaction of structure and culture. *Arizona Legal Studies, Theoretical Inquiries in Law*, p. 323-346, 2006.
- CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Behavioral economics: past, present, future. In: CAMERER, Colin F., LOEWENSTEIN, George; RABIN, Matthew. *Advances in behavioral economics*, New York: Princeton University Press, 2002.
- CARVALHO, Diógenes Faria de; COELHO, Cristiano. *Consumo e (super)endividamento: vulnerabilidade e escolhas intertemporais*. Goiânia: Espaço Acadêmico, 2017.
- COOTER, Robert; ULEN, Thomas. Law and economics, 6th ed. *Berkeley Law Books*, 2016. Disponível em:

- <<http://scholarship.law.berkeley.edu/books/2/>>. Acesso em: 7 nov. 2017.
- FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. São Paulo: Malheiros, 2004.
- GICO JR, Ivo T. Metodologia e epistemologia da análise econômica do direito. *Economic Analysis of Law Review*, v. 1, n. 1, p. 7-33 jan./jun. 2010.
- GIGERENZER, Gerd. How to make cognitive illusions disappear: beyond “heuristics and biases. *European Review of Social Psychology*, v. 2, n. 1, p. 83-115, 1991.
- HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: some evidence of the problem of market manipulation. *Harvard Law Review*, v. 112, p. 1420-1572, maio 1999.
- HANSON, Jon D.; KYSAR, Douglas A. Taking behavioralism seriously: the problem of market manipulation. *New York University Law Review*, v. 74, n. 3, p. 630-749, jun. 1999.
- HARRIS, Ron; ALBIN, Einat. Bankruptcy policy in light of manipulation in credit advertising. *Theoretical Inquiries in Law*, v. 7, p. 431-466, 2006.
- HASTIE, Reid; DAWES, Robyn M. *Rational choice in an uncertain world: the psychology of judgment and decision making*. 2. ed. Los Angeles: SAGE, 2010.
- HEUKELOM, Floris. *Behavioral economics: a history*. New York: Cambridge University Press, 2014.
- INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. *Impactos macroeconômicos da expansão do crédito no Brasil: o período 2001-2011*. p. 7. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_2333.pdf>. Acesso em: 03 dez. 2017.
- JOLLS, Christine; SUNSTEIN, Cass R.; THALER, Richard. A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review*, v. 50, p. 1471-1550, jul. 1998.
- KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. A model of heuristic judgment. In: HOLYOAK, Keith James; MORRISON, Robert G. *The Cambridge handbook of thinking and reasoning*. New York: Cambridge University Press, 2005. p. 267-294.
- KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Ed.). *Heuristics and biases: the psychology of intuitive judgment*. New York: Cambridge University Press, 2002. p. 49-81.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, set. 1974.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. On the reality of cognitive ilusions. *Psychological Review*, v. 103, n. 3, p. 582-591, jul. 1996.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979.
- KAPLOW, Louis; SHAVELL, Steven. Economic analysis of law. In: AUERBACH, Alan J.; FELDSTEIN, Martin (Ed.). *Handbook of public economics*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002. v. 3.
- KILBORN, Jason J. Behavioral economics, overindebtedness and comparative consumer bankruptcy: searching for causes and evaluating solutions. *Emory Bankruptcy Developments Journal*, v. 22, p. 13-46, abr. 2005.
- LAGES, André Maia Gomes. A contribuição singular de Simon e sua repercussão teórica relevante. *Análise*, v. 17, n. 1, p. 47-66, jan./jul. 2006.
- LANGER, Ellen J. The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 32, n. 2, p. 311-328,

1975.

LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted; RABIN, Matthew. Projection bias in predicting future utility. In: LOEWENSTEIN, George (Ed.). *Exotic preferences: behavioral economics and human motivation*. New York: Oxford University Press, 2007.

MACEDO JÚNIOR, Ronaldo Porto. Direito à informação nos contratos relacionais de consumo. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 35, p. 113-122, jul./set. 2000.

MARQUES, Cláudia Lima. Sugestões para uma Lei sobre o tratamento do superendividamento de pessoas físicas em contratos de crédito ao consumo: proposições com base em pesquisa empírica de 100 casos no Rio Grande do Sul. In: MARQUES, Cláudia Lima; CAVALLAZZI, Rosângela Lunardelli (Org.). *Direitos do consumidor endividado: superendividamento e crédito*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006.

MARQUES, Cláudia Lima; MIRAGEM, Bruno. *O novo direito privado e a proteção dos vulneráveis*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.

MARTINS, Fernando Rodrigues; FERREIRA, Keila Pacheco. Vulnerabilidade financeira e economia popular: promoção de bem fundamental social em face da prática de institutos lucrativos ilusórios: das pirâmides ao *marketing* multinível. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 98, p. 105-134, mar./abr. 2015.

MORAES, Paulo Valério Dal Pai. *Código de Defesa do Consumidor: o princípio da vulnerabilidade no contrato, na publicidade e nas demais práticas comerciais: interpretação sistemática do direito*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2009.

OLIVEIRA, Amanda Flávio de. Desenvolvimento econômico, capitalismo e direito do consumidor no Brasil: afastando o argumento de “paternalismo jurídico”. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 108, p. 243-263, nov./dez. 2016.

OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CARVALHO, Diógenes Faria de. Vulnerabilidade comportamental do consumidor: por que é preciso proteger a pessoa superendividada. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 104, p. 181-201, mar./abr. 2016.

OLIVEIRA, Amanda Flávio de; CASTRO, Bruno Braz de. Proteção do consumidor de crédito: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 93, p. 231-249, maio/jun. 2014.

OLIVEIRA, Amanda Flávio de; FERREIRA, Felipe Moreira dos Santos. Análise econômica do direito do consumidor em períodos de recessão: uma abordagem a partir da economia comportamental. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 81, p. 13-38, jan./mar. 2012.

PACCES, Alessio; VISSCHER, Louis. *Methodology of law and economics*. 2011. Disponível em: <<https://repub.eur.nl/pub/31466/>>. Acesso em: 07 nov. 2017.

PAIVA, Rafael Augusto de Moura. Repensando o “ser” consumidor. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 88, p. 103-142, jul./ago. 2013.

POSNER, Richard. *Economic Analysis of law*. 3. ed. Boston: Little, Brown and Company, 1986.

PRUX, Oscar Ivan. O direito do consumidor em tempos de crise econômica persistente: problemática das relações entre fornecedores e consumidores. *Revista de Direito do Consumidor*, v. 89, p. 59-106, set./out. 2013.

RAMSAY, Iain. Access to credit in the alternative consumer credit market. Paper prepared for: Office of consumer affairs, industry Canada and ministry of the attorney general. *British Columbia*, 2000. Disponível em: <[https://www.ic.gc.ca/eic/site/cmc-cmc.nsf/vwapj/ramsay_e.pdf/\\$FILE/ramsay_e.pdf](https://www.ic.gc.ca/eic/site/cmc-cmc.nsf/vwapj/ramsay_e.pdf/$FILE/ramsay_e.pdf)>. Acesso em: 26 nov. 2017.

-
- SCHWARTZ, Hugh. Herbert Simon and behavioral economics. *Journal of Socio-Economics*, v. 31, p. 181-189, 2002.
- SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Rational Choice*, v. 69, n. 1, p. 99-118, fev. 1955.
- SIMON, Herbert A. Rationality as process and as product of thought. *American Economic Association*, v. 68, n. 2, p. 1-16, maio 1978.
- SULLIVAN, Teresa A.; WARREN, Elizabeth; WESTBROOK, Jay Lawrence. *The fragile middle class: americans in debt*. New Haven: Yale University Press, 2000.
- THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudges: improving decisions about health, wealth, and happiness*. New Haven: Yale University Press, 2008.
- THALER, Richard. Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, v. 1, p. 39-60, mar. 1980.
- WEINSTEIN, Neil D. Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 39, n. 5, p. 806-820, 1980.

Para publicar na revista Brasileira de Políticas Públicas, acesse o endereço eletrônico www.rbpp.uniceub.br
Observe as normas de publicação, para facilitar e agilizar o trabalho de edição.