

AULA 3

ARQUITETURA DAS DECISÕES

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

Como melhorar as nossas decisões, na prática? A
arquitetura das decisões

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

ARQUITETURA DAS DECISÕES

- Algumas ideias sobre como estruturar decisões para influenciar quem as toma
 - Para os outros,
 - Consumidores e utentes
 - Público em geral
 - Colegas e colaboradores
 - Controle de multidões
 - Etc
 - E para nós próprios
 - Mudar comportamentos que achamos indesejáveis
 - Controlar/facilitar comportamentos: aumentar ou reduzir frequência de comportamentos desejáveis

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

PORQUÊ ESTRUTURAR DECISÕES?

- É impossível não estruturar decisões
 - Elas têm sempre uma ordem, uma forma de descrever as escolhas, têm opções por defeito, etc.
- As opções que tomamos para estruturar decisões podem ser conscientes ou não, mas influenciam sempre as decisões
- Na maior parte dos casos, podemos deixar explícitos os nossos objetivos ao apresentarmos as decisões:
 - Quem somos, para estruturar uma decisão
 - Qual o nosso objetivo na situação
 - A nossa posição sobre as alternativas em escolha

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

ESTRUTURAR AS DECISÕES: MOTIVADORES E DESMOTIVADORES

- Quando pensamos em atingir um objetivo (e. g. correr uma maratona, ou criar melhores condições para os nossos filhos) estimamos 3 coisas:
 1. Estimamos se somos capazes de nos envolver no processo que poderá levar ao objetivo:
 - Por exemplo, se seremos capazes de nos envolver num plano de treino.; e/ou se fisicamente, seremos capaz de aguentar um programa de treino para correr uma maratona. Ou se vamos conseguir poupar algum dinheiro.
 2. Estimamos se desenvolvendo esse esforço iremos atingir o resultado desejado.
 - Por exemplo: se os participantes na experiência em Kibera, tendo poupando algum dinheiro conseguem melhorar a condição dos filhos
 3. Avaliamos se o resultado esperado é importante para nós
- As questões que se levantam à ideia de estruturar uma decisão, então são:
 - **Como eliminamos as barreiras** ao comportamento desejado?
 - **Como motivamos:** ou seja, como desenvolvemos a expectativa de que fazendo um esforço se conseguem ter resultados desejáveis?

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

AKBAS, ARIELY, ROBALINO E WEBER (2016) HOW TO HELP THE POOR TO SAVE A BIT: EVIDENCE FROM A FIELD EXPERIMENT IN KENYA

- Intervenção num bairro da lata: Kibera, um bairro da lata em Nairobi: tem a fama de ser o maior bairro da lata de África.
- Os autores associaram-se a uma instituição bancária que tentava promover estratégias de poupança entre os habitantes do bairro da lata;



KIBERA

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

AKBAS, ARIELY, ROBALINO E WEBER (2016) HOW TO HELP THE POOR TO SAVE A BIT: EVIDENCE FROM A FIELD EXPERIMENT IN KENYA

■ **INCENTIVOS PSICOLÓGICOS**

1. Balanços semanais da conta bancária
2. Lembretes de poupança, sob a forma de mensagens dos filhos
3. Medalha com o número das semanas da intervenção, onde eram assinaladas as poupanças semanais efetivamente realizadas.

■ **INCENTIVOS ECONÓMICOS**

- Majoração da conta bancária em 10% do dinheiro depositado
- Majoração da conta bancária em 20% do dinheiro depositado
- Esta majoração era feita quer no início quer no fim da semana em questão
 - No início da semana, era depositada a quantia máxima possível, que depois era reduzida conforme o valor efetivamente depositado.

KIBERA

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

AKBAS, ARIELY, ROBALINO E WEBER (2016) HOW TO HELP THE POOR TO SAVE A BIT: EVIDENCE FROM A FIELD EXPERIMENT IN KENYA



A estratégia mais eficaz foi o uso da moeda para registar os depósitos feitos

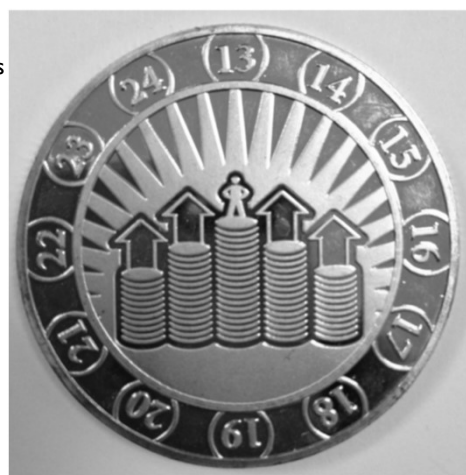
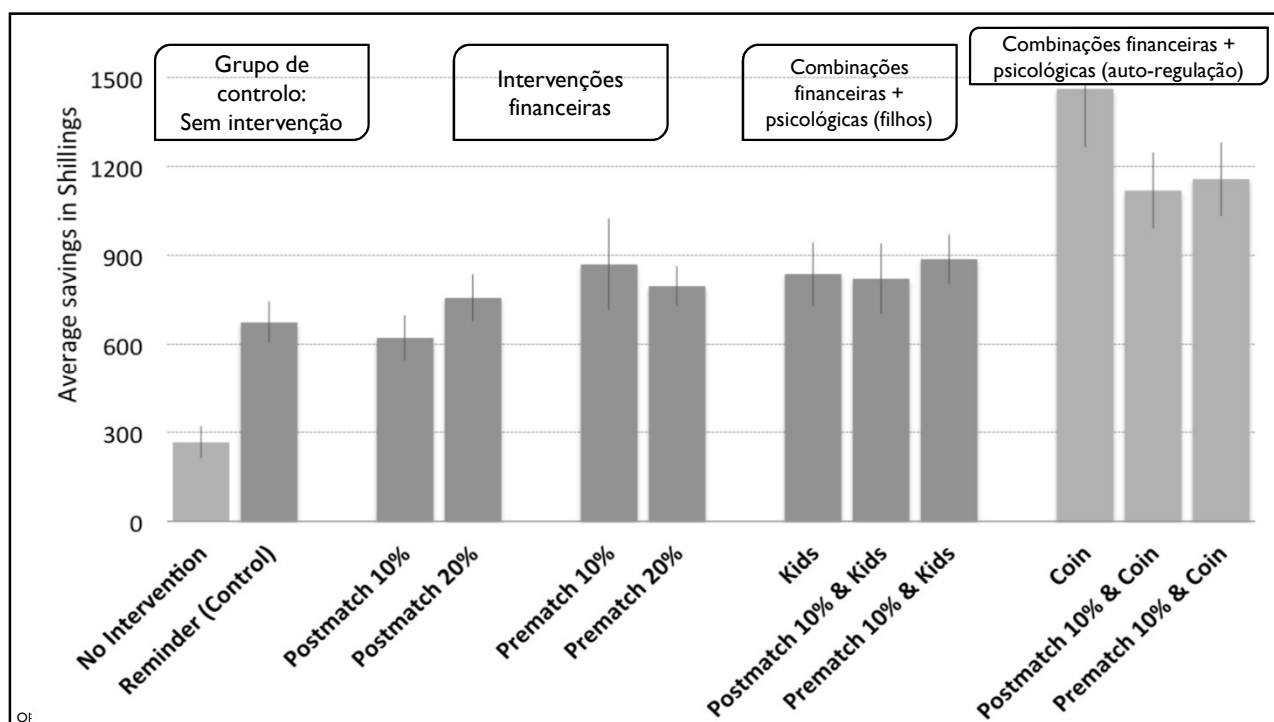


Figure 1: Design of the coin

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA



ELEMENTOS DE UMA ARQUITETURA DAS DECISÕES: OPÇÕES POR DEFEITO

Fator	Explicação	Direção mais provável do efeito	Exemplo de utilização * Referido no vídeo
As opções por defeito	O que acontece se não fizermos nada? Fazer alguma coisa de diferente implica muitas vezes avaliar diferentes alternativas: podemos não ter tempo, ou recursos ou motivação para fazer essas avaliações	Preferimos uma opção que implica menos processamento de informação (p. ex. manter a mesma posição num assunto)	Sistema de opt-out na decisão de doação póstuma de órgãos. * No exemplo do vídeo: forçar a escolha entre medicamentos de marca e genéricos

ELEMENTOS DE UMA ARQUITETURA DAS DECISÕES: ENQUADRAMENTO COMO GANHOS OU PERDAS

Fator	Explicação	Direção mais provável do efeito	Exemplo de utilização * Referido no vídeo
Framing (enquadramento)	Apresentar as opções de uma decisão como ganhos ou perdas	Sobre-estimamos as perdas em relação aos ganhos	<p>*Intervenção em Kibera: Majoração depois do esforço (= ganho proporcional ao poupado) ou <i>majoração</i> antes do esforço (e retirada do dinheiro, se não poupassem = perda).</p> <p>Uma intervenção médica que tem bom resultado 90% das vezes "OU" uma intervenção que falha em 10% das vezes que é</p>

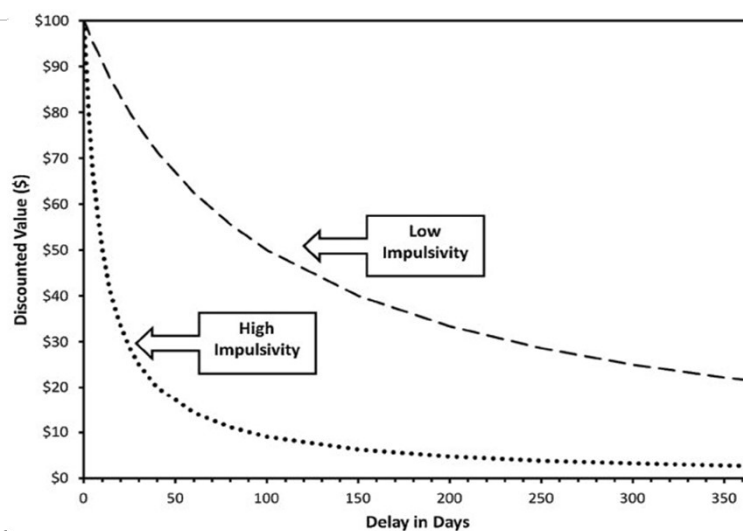
OPÇÃO

ELEMENTOS DE UMA ARQUITETURA DAS DECISÕES: DESCONTO TEMPORAL

Fator	Explicação	Direção mais provável do efeito	Exemplo de utilização * Referido no vídeo
Desconto temporal	O valor de opções futuras é descontado de forma previsível: a diferença entre "já" e "daqui a uma semana" é grande e superior à diferença entre "daqui a duas semanas" e "daqui a três semanas"	A capacidade que os valores futuros têm para influenciar os nossos comportamentos, diminui com o tempo.	<p>* Poupar é remeter para o futuro o usufruto do dinheiro poupado. Na intervenção em Kibera, a moeda dourada é um símbolo atual que pode diminuir o desconto temporal das quantias poupadas.</p>

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

DESCONTO TEMPORAL



OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

ELEMENTOS DE UMA ARQUITETURA DAS DECISÕES (NUDGE)

- Usar as opções por defeito
- Criar tolerância a erros no sistema em questão
- Fornecer feedback
- Tornar clara a relação entre escolhas e consequências
- Estruturar escolhas complexas, dividindo-as em escolhas mais simples
- Criar incentivos

OPÇÃO UMINHO: DIVERSIDADE NA PSICOLOGIA

ELEMENTOS DE UMA ARQUITETURA DAS DECISÕES (NUDGE)

- Não há receitas universais
- Em cada situação é necessário identificar
 - A estrutura das decisões existente que está a provocar ou a manter o problema
 - Os constrangimentos às soluções possíveis
 - O que já acontece e pode ser “canalizado” para estruturar as decisões e dar uma boa hipótese à decisão que se pretende encorajar
- Cada solução é uma solução única relevante apenas onde foi desenvolvida
- Mas podemos estar atentos às soluções encontradas noutros lados e modificar, ajustar, misturar, experimentar na nova situação