

**UNIVERSIDADE DO ESTADO DE SANTA CATARINA – UDESC**  
**CENTRO DE CIÊNCIAS DA ADMINISTRAÇÃO E SOCIOECONÔMICAS – ESAG**  
**CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**BRUNO FRANCISCO SCHADEN**

**QUANDO O POVO ERRA: UMA INVESTIGAÇÃO COMPORTAMENTAL SOBRE**  
**PERCEPÇÕES ECONÔMICAS NO BRASIL**

**FLORIANÓPOLIS**

**2025**

**BRUNO FRANCISCO SCHADEN**

**QUANDO O POVO ERRA: UMA INVESTIGAÇÃO COMPORTAMENTAL SOBRE  
PERCEPÇÕES ECONÔMICAS NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao  
Curso de Graduação em Ciências Econômicas  
do Centro de Ciências da Administração e Socio-  
econômicas da Universidade do Estado de Santa  
Catarina, como requisito parcial para a obtenção  
do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Marianne Zwiling Stampe

**FLORIANÓPOLIS**

**2025**

Para gerar a ficha catalográfica de teses e  
dissertações acessar o link:  
<https://www.udesc.br/bu/manuais/ficha>

Schaden, Bruno Francisco

Quando o Povo Erra: Uma Investigação Comportamental sobre Percepções Econômicas no Brasil / Bruno Francisco Schaden. – Florianópolis, 2025.

50 p. : il.

Orientador: Marianne Zwiling Stampe.

Dissertação (Graduação) – Universidade do Estado de Santa Catarina, Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas, Graduação em Ciências Econômicas, Florianópolis, 2025.

1. Vieses de julgamento. 2. Economia política comportamental. 3. Crenças econômicas. 4. Escolhas políticas. 5. Educação econômica. I. Stampe, Marianne Zwiling . II. Universidade do Estado de Santa Catarina, Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas, Graduação em Ciências Econômicas. III. Título.

**BRUNO FRANCISCO SCHADEN**

**QUANDO O POVO ERRA: UMA INVESTIGAÇÃO COMPORTAMENTAL SOBRE  
PERCEPÇÕES ECONÔMICAS NO BRASIL**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao  
Curso de Graduação em Ciências Econômicas  
do Centro de Ciências da Administração e Socio-  
econômicas da Universidade do Estado de Santa  
Catarina, como requisito parcial para a obtenção  
do grau de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: Marianne Zwiling Stampe

**BANCA EXAMINADORA:**

Prof. Marianne Zwiling Stampe, Dra.  
Universidade do Estado de Santa Catarina

Membros:

Nome do Orientador e Titulação  
Nome da Instituição

Nome do Orientador e Titulação  
Nome da Instituição

Nome do Orientador e Titulação  
Nome da Instituição

Florianópolis, 01 de maio de 2025

## AGRADECIMENTOS

Primeiramente, gostaria de agradecer à minha família, que sempre foi um pilar de apoio e paciência durante toda essa jornada. Mesmo quando minhas opiniões sobre economia pareciam mais filosóficas e divergentes do que realmente informadas, nunca me faltaram palavras de incentivo e uma boa dose de compreensão (em silêncio, como quem diz: "Vamos ver até onde isso vai dar"). Sem vocês, não teria chegado até aqui.

Aos meus professores, que não só orientaram meu caminho, mas também estiveram ao meu lado nas horas mais difíceis e que viram minha necessidade quando tudo parecia não fazer sentido. Agradeço por suas valiosas orientações, pelas boas risadas que demos na sala do GEA quando eu estava prestes a surtar e vinha buscar uma conversa, mas principalmente, pela paciência em ver minhas perguntas repetidas e minha tendência a complicar tudo de maneiras muito inovadoras. Sem vocês, este trabalho seria apenas uma ideia vaga de um estudante perdido, em crise intelectual que talvez não tivesse chegado a lugar algum sem o seu sincero apoio.

Aos meus amigos, que me apoiaram nos momentos em que mais precisei, especialmente nas vezes em que estive à beira de largar tudo e virar um eremita na floresta mais próxima. Agradeço por aturarem minhas longas e acaloradas discussões de política e economia, por rirem das piadas sem graça e por se envolverem comigo em debates intermináveis sobre as coisas mais absurdas e inúteis nas nossas terças de pizza. Sem vocês, a vida teria sido muito mais monótona e sem sentido. Foram fundamentais para manter minha sanidade intacta (ou quase).

A Deus, fonte de toda sabedoria, que nestes últimos tempos me reencontrou e me sustentou nos momentos em que nem a mais sofisticada teoria econômica conseguia explicar minha falta de esperança diante das crises – acadêmicas e existenciais. Obrigado por me lembrar que, apesar de todas as estatísticas e hipóteses, é a Tua providência que rege o mundo – e que, no fim das contas, confiar em Ti sempre foi a melhor escolha. Se cheguei até aqui sem perder a fé (e com apenas alguns lapsos de sanidade), sei que foi pura graça Tua. Pois Tu és, e sem Ti, eu não seria – e, não sendo, este trabalho tampouco seria.

Por fim, agradeço a todos que, mesmo quando minhas opiniões foram um tanto ácidas e contraditórias (certamente merecendo uma ou duas correções de rumo), nunca deixaram de me apoiar, orientar e ajudar a encontrar o caminho que hoje sigo – e que, espero, me levará a lugares melhores. A vocês, que me fizeram perceber que, apesar das contradições, a persistência e a vontade de aprender sempre foram mais fortes, meu mais sincero “muito obrigado”.

E, apesar do tom dramático destes agradecimentos, sempre fui muito feliz neste curso e levo para a vida cada aprendizado, conversa e, principalmente, cada um de vocês. Se você leu isto e lembrou de algum momento comigo, este agradecimento é especial a você, que me apoiou, muitas vezes sem nem perceber. Ainda que esteja entregue e o diploma em mãos, espero que nossa história não termine aqui. Se alguma memória o tocou ou uma lágrima teimou em cair, saiba que sua presença foi essencial na minha jornada. Felizmente, fiz algumas boas escolhas ao longo deste percurso – e estar cercado por pessoas como vocês certamente foi uma delas.

“Chegará o dia em que teremos que provar ao  
mundo que a grama é verde.”  
(Gilbert Keith Chesterton, [1874 - 1936])

## **LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 – Quadro Síntese – (I)Racionalidade Humana e Política: Principais Abordagens 46



## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 2 – Variáveis de Controle e Codificação . . . . .	49
--	----

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

SAEE	<i>Survey of Americans and Economists on the Economy</i>
KFF	<i>Kaiser Family Foundation</i>
Logit	Modelo Econômico de Regressão que segue a Distribuição Logística
EUA	Estados Unidos da América
UDESC	Universidade do Estado de Santa Catarina
ESAG	Centro de Ciências da Administração e Socioeconômicas
TCC	Trabalho de Conclusão de Curso
CAAE	Certificado de Apresentação para Apreciação Ética
LGPD	Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais
TCLE	Termo de Consentimento Livre e Esclarecido
L-BFGS	Algoritmo Limited-memory Broyden–Fletcher–Goldfarb–Shanno
COVID-19	<i>Coronavirus Disease 2019</i>

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO . . . . .</b>	<b>12</b>
1.1	A RACIONALIDADE COLETIVA . . . . .	12
1.2	HIPÓTESES A SEREM TESTADAS . . . . .	13
1.3	OBJETIVO GERAL . . . . .	14
1.4	OBJETIVOS ESPECÍFICOS . . . . .	14
1.5	JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO ESTUDO . . . . .	15
<b>2</b>	<b>TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA</b>	<b>16</b>
2.1	A CRISE DA RACIONALIDADE PLENA . . . . .	16
2.2	ENTRE ADAM SMITH E KAHNEMAN . . . . .	17
2.3	COMO OS VIESES MOLDEIAM AS ESCOLHAS POLÍTICAS . . . . .	19
<b>2.3.1</b>	<b>Vieses Auxiliares: Ideologia, Autoindulgência e o Público Esclarecido . .</b>	<b>21</b>
2.4	O CUSTO DA IGNORÂNCIA . . . . .	22
2.5	DO SOFISTA AO POPULISTA . . . . .	23
2.6	PREFERÊNCIA POR CRENÇAS E RESISTÊNCIA AO CONHECIMENTO	24
<b>3</b>	<b>COMO MEDIMOS A IRRACIONALIDADE POLÍTICA . . . . .</b>	<b>27</b>
3.1	DESENHO DA PESQUISA . . . . .	27
3.2	COLETA E AMOSTRAGEM . . . . .	27
3.3	INSTRUMENTO DE PESQUISA . . . . .	28
3.4	MODELO ESTATÍSTICO . . . . .	28
3.5	O CONCEITO DE PÚBLICO ESCLARECIDO . . . . .	29
<b>3.5.1</b>	<b>Modelo Logit Binário . . . . .</b>	<b>29</b>
<b>3.5.2</b>	<b>Modelo Logit Ordenado . . . . .</b>	<b>29</b>
3.6	ETAPAS ANALÍTICAS . . . . .	30
3.7	CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE . . . . .	31
3.8	CONTRIBUIÇÕES DA METODOLOGIA . . . . .	31
<b>4</b>	<b>O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS? . . . . .</b>	<b>32</b>
4.1	ETAPAS ANALÍTICAS . . . . .	32
4.2	CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE . . . . .	35
<b>5</b>	<b>O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA? . . . . .</b>	<b>38</b>
5.1	LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS . . . . .	38
5.2	EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO . . . . .	38
5.3	COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS . . . . .	39
5.4	AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER . . . . .	40
5.5	CONSIDERAÇÕES FINAIS . . . . .	40
	<b>REFERÊNCIAS . . . . .</b>	<b>41</b>

APÊNDICE A – QUADRO SÍNTESE DAS ABORDAGENS SOBRE (I)RACIONALIDADE HUMANA E POLÍTICA . . .	46
APÊNDICE B – EPÍLOGO METAFÍSICO: ENTRE A EVIDÊNCIA E A ESPERANÇA (REFLEXÃO FILOSÓFICA PARA ALÉM DO EMPÍ- RICO) . . . . .	47
ANEXO A – VARIÁVEIS ANALISADAS . . . . .	49

# 1 INTRODUÇÃO

A democracia moderna parte do pressuposto de que os eleitores são agentes racionais, capazes de avaliar as consequências econômicas de suas escolhas políticas e apoiar medidas que promovam o bem-estar coletivo (Downs, 1957). No entanto, esse ideal frequentemente se choca com a realidade: vieses cognitivos e heurísticas distorcem a percepção econômica da população (Caplan, 2007; Kahneman, 2012), influenciando a forma como ideias econômicas são compreendidas e apoiadas no debate público.

Como observa Caplan (2007), a democracia não falha por ignorar o povo, mas justamente por ouvi-lo demais. Essa inversão irônica ilustra a tese central deste estudo: os equívocos políticos não decorrem da exclusão popular, mas da incorporação acrítica de preferências coletivas — frequentemente baseadas em percepções distorcidas e reconfortantes, ainda que incompatíveis com o conhecimento econômico técnico.

A literatura aponta que eleitores bem-intencionados, mas cognitivamente limitados, tendem a rejeitar consensos econômicos básicos e a endossar ideias que conflitam com noções fundamentais da teoria econômica, como a vantagem comparativa, a produtividade e os mecanismos de preços (Caplan, 2002, 2007). O problema vai além da falta de informação: há uma resistência ativa à revisão de crenças que reforçam identidades políticas e visões de mundo consolidadas.

Essa desconexão entre conhecimento técnico e opinião pública não é nova. Hayek (1945) já advertia que o conhecimento econômico é contraintuitivo e disperso; Downs (1957) sugeria que o custo de se informar é alto demais para o retorno marginal de um voto. O resultado é um eleitor racionalmente mal informado — e, portanto, um sistema político sensível à popularidade de ideias economicamente frágeis, independentemente de seus méritos técnicos.

## 1.1 A RACIONALIDADE COLETIVA

O ideal democrático parte do pressuposto de que a soma das decisões individuais resulta em escolhas coletivas racionais e benéficas para a sociedade. No entanto, a prática política mostra que essa expectativa nem sempre se confirma. Mesmo indivíduos que tomam decisões prudentes em sua vida privada frequentemente apoiam propostas políticas que contrariam princípios econômicos fundamentais, contribuindo para a adoção de medidas desconectadas do conhecimento técnico acumulado na disciplina econômica (Downs, 1957; Caplan, 2007).

Esse paradoxo pode ser explicado pela diferença estrutural entre os contextos de escolha no mercado e na política. Enquanto no mercado os indivíduos arcam diretamente com os custos de suas decisões, no processo eleitoral o impacto de um único voto é praticamente nulo, o que reduz o incentivo à busca por informações qualificadas. Isso leva à chamada “ignorância racional” (Downs, 1957), em que o custo de se informar supera os ganhos esperados de uma decisão fundamentada.

Caplan (2007) aprofunda essa análise ao argumentar que o problema não é apenas de

ignorância, mas de vieses sistemáticos nas crenças dos eleitores. Muitos não apenas desconhecem conceitos econômicos básicos, como também resistem a evidências que contradizem suas intuições e convicções ideológicas. Essa racionalidade limitada gera um ciclo no qual políticos — por afinidade ou conveniência — respondem a percepções distorcidas da opinião pública, reforçando ideias populares, ainda que desalinhadas com o consenso técnico.

A consequência é que democracias modernas, em vez de corrigirem equívocos cognitivos por meio do debate público, frequentemente os amplificam. Assim, preferências enviesadas passam a moldar o apoio eleitoral a determinadas políticas econômicas, criando uma assimetria persistente entre opinião popular e conhecimento especializado.

## 1.2 HIPÓTESES A SEREM TESTADAS

Com base nos dados coletados e na metodologia aplicada, este estudo propõe as seguintes hipóteses, estruturadas para serem empiricamente testáveis e refutáveis:

- a) **H1 - Eleitores brasileiros apresentam vieses sistemáticos que distorcem sua percepção sobre fenômenos econômicos.** Se os vieses cognitivos forem relevantes, os dados coletados devem revelar padrões recorrentes de julgamento econômico que divergem de princípios amplamente consensuais na literatura econômica. Caso não haja tais padrões, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Blendon et al., 1997);
- b) **H2 - O conhecimento econômico reduz a probabilidade de manifestação de vieses cognitivos.** Se o conhecimento econômico atua como mitigador de vieses, então eleitores com maior escolaridade ou maior familiaridade com conceitos econômicos devem apresentar menor adesão a padrões enviesados. Caso não haja correlação significativa, a hipótese será refutada (Downs, 1957; Tversky; Kahneman, 1974);
- c) **H3 - O viés antimercado está associado ao apoio a políticas intervencionistas.** Se o viés antimercado estiver presente, eleitores que expressam desconfiança em relação ao livre mercado devem mostrar maior apoio a políticas de regulação, controle ou proteção estatal. Caso não haja correlação, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Sowell, 2008);
- d) **H4 - O viés antiestrangeiro está associado ao apoio a restrições comerciais e migratórias.** Se esse viés for relevante, eleitores que expressam preocupação com a concorrência estrangeira devem mostrar maior apoio a barreiras ao comércio exterior e à imigração. Se não houver correlação, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Bhagwati, 2003);
- e) **H5 - O viés antitrabalho está associado ao apoio a políticas que priorizam a criação direta de empregos.** Se os eleitores supervalorizam a criação de empregos como um fim em si, eles devem tender a apoiar propostas que desincentivam automação, realocação produtiva ou reestruturação de setores. Se não houver esse padrão, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Landsburg, 2012);

- f) **H6 - O viés pessimista leva a avaliações econômicas mais negativas do que os dados indicam.** Se o viés pessimista estiver presente, os eleitores tenderão a avaliar negativamente o desempenho econômico nacional mesmo em contextos de indicadores positivos. Se a percepção estiver alinhada com os dados, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Easterbrook, 2004);
- g) **H7 - A filiação ideológica influencia a aceitação de evidências econômicas.** Se a ideologia interfere na interpretação de dados econômicos, eleitores de diferentes espectros políticos tenderão a responder de forma distinta a evidências empíricas, mesmo quando essas forem tecnicamente robustas. Se não houver esse padrão, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Kahan, 2013).

### 1.3 OBJETIVO GERAL

Investigar os principais vieses cognitivos na percepção econômica dos eleitores brasileiros, por meio da aplicação de um *survey* experimental adaptado ao contexto nacional, com base na literatura de economia política comportamental.

### 1.4 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Como desdobramento do objetivo geral, temos desdobramentos específicos que visam aprofundar a compreensão dos vieses cognitivos na percepção econômica dos eleitores brasileiros. Esses objetivos devem ser alcançados de forma sistemática e rigorosa, utilizando uma abordagem empírica que permita a coleta e análise de dados relevantes. Os objetivos específicos são:

- a) identificar, com base na literatura sobre economia comportamental e economia política, os principais vieses cognitivos relacionados à percepção econômica, adaptando-os ao contexto brasileiro;
- b) construir e aplicar um *survey* experimental junto a eleitores brasileiros, inspirado na metodologia da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE), com questionário adaptado à realidade institucional e cultural do país;
- c) mapear a presença e frequência dos vieses econômicos entre os eleitores, com base nos dados coletados, utilizando análises estatísticas e modelos empíricos apropriados;
- d) identificar padrões de discrepância entre as percepções econômicas dos eleitores brasileiros e os consensos identificados na literatura econômica, investigando possíveis determinantes contextuais e cognitivos dessas diferenças;
- e) explorar a associação entre a presença de vieses econômicos e variáveis sociodemográficas, educacionais e institucionais, buscando compreender fatores relacionados à formação dessas percepções.

## 1.5 JUSTIFICATIVA E RELEVÂNCIA DO ESTUDO

A ideia democrática repousa sobre o princípio da autodeterminação informada. No entanto, observa-se uma dissonância crescente entre o conhecimento técnico acumulado pela ciência econômica e as crenças amplamente difundidas entre o eleitorado. Trata-se não apenas de ignorância, mas da presença sistemática de padrões cognitivos que distorcem a percepção da realidade econômica e influenciam a formulação de políticas públicas (Caplan, 2007; Tversky; Kahneman, 1974).

Esse descompasso desafia a capacidade deliberativa das democracias contemporâneas, afetando a qualidade das decisões coletivas (Downs, 1957). Ao contrário do que pressupõem modelos normativos de democracia, o julgamento político do eleitor tende a ser moldado por fatores emocionais, ideológicos e cognitivos que resistem à revisão crítica (Kahneman, 2012; Kahan, 2013).

Diante disso, compreender como essas crenças econômicas se formam, se consolidam e se legitimam na arena política torna-se um desafio relevante para a ciência econômica e política. A presente pesquisa busca contribuir com esse debate ao investigar, empiricamente, se determinados vieses de julgamento aparecem de forma sistemática na população brasileira e como eles se associam ao apoio a diferentes políticas públicas.

A relevância do estudo é tanto teórica quanto prática. Teórica, por abordar as limitações da racionalidade democrática à luz da literatura comportamental e institucional contemporânea. Prática, por lançar luz sobre a aderência de determinadas crenças a projetos de governo, mesmo quando incompatíveis com diagnósticos técnicos. Em um cenário de crescente polarização, pressão fiscal e instabilidade institucional, a adoção de políticas fundamentadas em percepções incorretas não é apenas ineficiente, mas potencialmente desastrosa (Schumpeter, 2008; Taleb, 2014). Investigar esse processo contribui para o desenvolvimento de estratégias mais eficazes de resiliência democrática e educação econômica (Franco, 2022; Zaller, 2012).

Em síntese, este trabalho parte do paradoxo central da vida política moderna: o fato de que o voto, expressão máxima da soberania popular, pode ser guiado por percepções sistematicamente equivocadas. A superação desse paradoxo exige não apenas a denúncia dos erros, mas a construção de uma abordagem interdisciplinar rigorosa — e empiricamente fundamentada — sobre os limites e possibilidades da racionalidade democrática.



## 2 TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA

Este capítulo dedica-se a investigar, sob múltiplos ângulos teóricos e empíricos, os limites da racionalidade humana no contexto político-econômico. A análise inicia-se pelo contraste entre a teoria clássica da escolha racional e as evidências trazidas pela economia comportamental, resgatando as origens filosóficas do conceito de racionalidade e enfatizando as contribuições de pensadores como Adam Smith, Herbert Simon e Daniel Kahneman. O objetivo inicial é situar o leitor entre diferentes tradições intelectuais, destacando como o debate evoluiu da ênfase no cálculo objetivo para o reconhecimento das limitações cognitivas e emocionais que afetam as escolhas humanas.

Na sequência, o capítulo aprofunda-se na análise dos vieses cognitivos mais relevantes para o comportamento eleitoral, discutindo tanto sua natureza quanto seus impactos sobre a formulação de políticas públicas. São examinados, também, os limites da informação disponível ao eleitor e as dinâmicas de propagação de ideias econômicas, mediadas por mídia, cultura e incentivos políticos. Por fim, explora-se por que certos padrões de crença se mostram notavelmente resistentes à revisão empírica. Ao articular essas dimensões, busca-se oferecer um panorama sistemático e crítico sobre a (i)racionalidade humana no âmbito político, evidenciando as causas, consequências e desafios inerentes à deliberação democrática em contextos marcados por limitações cognitivas e informacionais.

### 2.1 A CRISE DA RACIONALIDADE PLENA

A hipótese da racionalidade plena dos agentes econômicos, consagrada pela teoria da escolha racional, tem sido um dos pilares analíticos da economia neoclássica e de modelos normativos de democracia. No entanto, ao confrontar-se com a realidade política, especialmente no que tange ao comportamento do eleitor médio<sup>1</sup>, tal suposição revela-se cada vez menos plausível. A crescente literatura da economia comportamental, em diálogo com a ciência política e a psicologia cognitiva, oferece uma alternativa teórica mais realista: os indivíduos, em contextos de incerteza e baixa responsabilização, tomam decisões sistematicamente enviesadas.

Nesse sentido, autores como Kahneman (2012) e Tversky e Kahneman (1974) demonstram empiricamente que os julgamentos humanos são fortemente influenciados por heurísticas cognitivas — atalhos mentais que, embora úteis, produzem erros previsíveis. Esses desvios da racionalidade instrumental se intensificam no campo da política, onde o custo da desinformação é socialmente disperso e o benefício individual de votar corretamente é estatisticamente nulo.

A economia política comportamental surge, assim, como um campo híbrido, cuja proposta

<sup>1</sup> A expressão “eleitor médio”, tal como utilizada neste trabalho, refere-se de forma genérica ao cidadão comum e não deve ser confundida com o conceito técnico de “eleitor mediano” (*median voter*), conforme formulado por Downs (1957) e Black (1948). Este último representa o agente posicionado no centro de uma distribuição unidimensional de preferências, cujo voto determina o resultado político sob determinadas condições formais (como preferências unimodais e regra da maioria simples). Como este estudo não adota tal modelo normativo, a terminologia empregada busca evitar interpretações equivocadas quanto à sua aplicação teórica.

é investigar as falhas sistemáticas do processo democrático à luz da racionalidade limitada dos eleitores. Bryan Caplan, em *The Myth of the Rational Voter* 2007, articula essa perspectiva ao argumentar que os eleitores não apenas carecem de informação, mas mantêm ativamente crenças econômicas falsas com convicção, um fenômeno que denomina “irracionalidade racional”. Para Caplan, a democracia falha precisamente porque responde às preferências dos eleitores — e essas preferências, por sua vez, são moldadas por vieses cognitivos persistentes e emocionalmente gratificantes.

O desafio proposto neste capítulo, portanto, é examinar criticamente a suposição de que os eleitores agem como agentes racionais e bem informados. Em vez disso, buscaremos sistematizar evidências empíricas e abordagens teóricas que apontam para um padrão recorrente de distorções cognitivas nas decisões políticas. A orientação metodológica adotada segue os princípios do rigor científico: partimos de hipóteses refutáveis, sustentadas por dados observáveis e modelos teóricos claros, rejeitando interpretações tautológicas ou não falsificáveis.

Esta revisão será estruturada em cinco seções principais. Na primeira, contrastaremos a tradição da escolha racional com os avanços da economia comportamental, do pensamento de Adam Smith à psicologia de Kahneman. Em seguida, abordaremos os vieses cognitivos mais relevantes para o comportamento político, como o viés antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho e o pessimismo econômico, conforme identificados por (Caplan, 2002) e operacionalizados em pesquisas como a SAEE<sup>2</sup>. Na terceira seção, exploraremos os limites da informação no processo político, discutindo a racionalidade limitada e os custos da ignorância deliberada.

A quarta seção amplia a discussão para o plano da difusão de ideias econômicas, enfatizando o papel da mídia, da cultura e dos incentivos políticos na propagação de crenças disfuncionais. Por fim, argumentaremos que muitas crenças persistem não apesar das evidências, mas por causa de estruturas emocionais, sociais e identitárias que as tornam desejáveis. A política, nesse contexto, torna-se menos uma arena de deliberação racional e mais um campo de validação simbólica.

Ao longo das próximas seções, o objetivo será, portanto, compreender como e por que o “homo politicus” se afasta do “homo economicus” — e quais as consequências dessa ruptura para o funcionamento da democracia.

## 2.2 ENTRE ADAM SMITH E KAHNEMAN

A teoria da escolha racional parte do pressuposto de que os indivíduos possuem preferências bem definidas, estáveis e informadas, sendo capazes de maximizar sua utilidade sob restrições orçamentárias. Predominante na economia neoclássica e na teoria política normativa, esse modelo assume decisões guiadas por cálculo objetivo e racional.

Contudo, a própria tradição clássica já apontava para uma racionalidade mais complexa.

<sup>2</sup> Survey of Americans and Economists on the Economy, de 1996, replicado posteriormente com adaptações em diversos contextos.

Em *The Theory of Moral Sentiments*, Adam Smith reconhecia o papel das emoções, da empatia e do julgamento moral na ação humana (Smith, 1982). Para ele, o comportamento é guiado não apenas pelo interesse próprio, mas por um “espectador imparcial” interior, sensível ao senso de justiça.

Essa visão, longe de contradizer a ênfase no interesse próprio apresentada em *The Wealth of Nations*, é parte de um sistema coerente, como argumenta Fitzgibbons (1995). Segundo o autor, Smith articula uma teoria unificada da ação humana, em que a busca por interesse pessoal é moderada por normas morais internalizadas, derivadas da convivência social e da atuação do “espectador imparcial”. Reduzir o agente smithiano ao egoísmo individual, como fazem algumas leituras contemporâneas, constitui, para Fitzgibbons, um erro interpretativo — ao ignorar a dimensão normativa essencial ao funcionamento da liberdade econômica. O resultado é um modelo de agente que não é puramente utilitarista, mas situado em um arcabouço ético e institucional — uma formulação que antecipa os debates atuais da economia comportamental ao reconhecer a centralidade das motivações morais e contextuais na tomada de decisão.

Essa crítica à concepção reducionista do *homo economicus* também é compartilhada pela tradição cristã. Na encíclica *Caritas in Veritate*, Bento XVI afirma que “De facto, a economia tem necessidade da ética para o seu correcto funcionamento; não de uma ética qualquer, mas de uma ética amiga da pessoa.”<sup>3</sup> (Bento XVI, 2009, § 45). Para o pontífice, o desenvolvimento não pode ser reduzido a um simples crescimento técnico ou material, pois exige um agente livre e moralmente responsável, cujas escolhas estejam ordenadas à verdade e ao bem. Essa formulação dialoga com a tradição de Smith e com as críticas contemporâneas da economia comportamental, ao sustentar que a irracionalidade não é apenas uma falha cognitiva, mas também um reflexo do esvaziamento ético das decisões públicas modernas.

Ao longo do século XX, consolidou-se a figura do *homo economicus*: autocentrado, maximizador e plenamente racional. Autores como Becker (1976) expandiram esse modelo para o comportamento social, criminal e político. Becker sustenta que desvios de conduta não indicam irracionalidade, mas sim diferentes restrições e preferências.

Uma ruptura decisiva com esse modelo foi proposta por Simon (1955), ao introduzir o conceito de *racionalidade limitada* (*bounded rationality*). Para Simon, os indivíduos tomam decisões sob condições de informação imperfeita, tempo restrito e capacidade cognitiva limitada. Em vez de maximizar utilidade de forma plena, os agentes buscam soluções “satisfatórias” (*satisficing*) — suficientemente boas, mas não ótimas. Essa abordagem inaugura uma perspectiva mais realista sobre a tomada de decisão, reconhecendo os limites estruturais que afetam o comportamento humano mesmo em contextos onde os incentivos são claros.

A racionalidade limitada proposta por Simon serve de ponte entre o modelo clássico da

<sup>3</sup> Essa formulação reforça a ideia de que os equívocos econômicos populares refletem não só limitações cognitivas, mas também uma crise moral na esfera pública. Em linhas convergentes, Sen (1999) destaca que o desenvolvimento exige liberdade substantiva e responsabilidade ética; Maritain (1943) sustenta que a política, sem uma concepção do bem comum, degenera em puro poder; e Hausman, McPherson e Satz (2016) argumentam que políticas públicas devem ser julgadas também por seus impactos normativos e distributivos.

escolha racional e os achados empíricos da psicologia cognitiva moderna. Ao enfatizar que as restrições cognitivas são parte constitutiva da decisão, e não meras exceções, Simon antecipa as contribuições posteriores de Kahneman e Tversky sobre heurísticas e vieses.

Em contraponto à racionalidade plena, a economia comportamental — com Daniel Kahneman e Amos Tversky — demonstrou empiricamente que indivíduos recorrem a heurísticas cognitivas para lidar com incertezas (Tversky; Kahneman, 1974). Atalhos como representatividade, disponibilidade e ancoragem são eficientes do ponto de vista mental, mas produzem vieses sistemáticos, especialmente sob baixa responsabilização ou forte carga emocional (Kahneman, 2012).

Ainda no campo da economia política, Anthony Downs formulou a teoria da ignorância racional, segundo a qual os eleitores têm pouco incentivo para buscar informações políticas de qualidade, dado que o custo de adquirir conhecimento é elevado e a probabilidade de influenciar o resultado eleitoral é virtualmente nula (Downs, 1957). Embora essa formulação mantenha a lógica da racionalidade instrumental — onde os indivíduos escolhem ser ignorantes de forma racional — o próprio Downs reconhece os limites desse modelo. Segundo o autor, a irracionalidade política é um fenômeno empírico que escapa à lógica dedutiva pura e requer investigação própria, o que o leva a não explorá-la diretamente em sua análise (Downs, 1957). Ao fazer essa ressalva, Downs não propõe uma abordagem comportamental, mas admite que seu modelo não esgota o comportamento político real, abrindo espaço para interpretações futuras que incorporam fatores não racionais.

Essa divergência teórica tem implicações práticas. Enquanto o modelo racional favorece políticas baseadas em incentivos marginais, a abordagem comportamental exige considerar limites cognitivos e contextos institucionais. Hausman, McPherson e Satz (2016) argumentam que modelos de racionalidade também devem ser avaliados por seus efeitos éticos e distributivos.

Além disso, autores como Hayek (1945) e Friedman (1953) destacam que o conhecimento é disperso e imperfeito. Para Hayek, o sistema de preços coordena ações melhor do que qualquer planejador central. Já Friedman sustenta que o valor de uma teoria está na qualidade de suas previsões, e não na veracidade de suas premissas.

Portanto, o contraste entre racionalidade plena e limitada não é apenas analítico, mas epistemológico. A escolha racional idealiza um agente isolado e infalível; a economia comportamental descreve um agente real: falho, emocional e influenciado por contexto — mais próximo do cidadão comum do que do *decision-maker* normativo.

### 2.3 COMO OS VIESES MOLDEIAM AS ESCOLHAS POLÍTICAS

Ao analisar o comportamento do eleitor médio, Bryan Caplan propõe um deslocamento da hipótese da ignorância racional — centrada na ausência de informação — para a noção de *irracionalidade racional*, na qual o eleitor sustenta ativamente crenças falsas, mesmo diante de evidências contrárias (Caplan, 2007). Segundo o autor, os erros de julgamento político

não ocorrem de forma aleatória ou esporádica, mas seguem padrões previsíveis, sistemáticos e estáveis ao longo do tempo. Tais distorções não derivam apenas da dificuldade de acesso à informação, mas sobretudo de motivações emocionais e ideológicas que incentivam os indivíduos a rejeitar proposições verdadeiras em favor de crenças confortáveis ou moralmente atraentes.

Caplan identifica quatro vieses cognitivos centrais que moldam negativamente o julgamento político dos eleitores: o viés antimercado, o viés antiestrangeiro, o viés antitrabalho e o viés pessimista (Caplan, 2002). Cada um desses vieses opera como uma lente interpretativa que distorce o entendimento sobre fenômenos econômicos complexos, gerando apoio a políticas públicas ineficientes ou contraproducentes.

O *viés antimercado* refere-se à tendência de subestimar os benefícios dos mecanismos de mercado e superestimar os efeitos negativos do lucro, da concorrência e da desregulação. Essa visão, embora difundida, colide com fundamentos consolidados da teoria econômica. Autores como Mankiw (2019) e Sowell (2000) enfatizam que o mercado, embora imperfeito, tende a alocar recursos de maneira mais eficiente do que alternativas centralizadas. A crítica liberal clássica, expressa já no século XIX por Bastiat (1996), denunciava a miopia das políticas protecionistas e intervencionistas, sintetizada em sua célebre distinção entre “o que se vê e o que não se vê”. O eleitor médio, no entanto, tende a interpretar lucros como exploração e concorrência como caos, ignorando os efeitos sistêmicos da coordenação via preços.

O *viés antiestrangeiro* manifesta-se na desconfiança em relação ao comércio internacional, à imigração e à cooperação econômica global. O senso comum político frequentemente interpreta a importação de bens como ameaça à produção nacional e a presença de imigrantes como competição desleal no mercado de trabalho. Essa percepção, entretanto, ignora os ganhos de eficiência associados à especialização e à vantagem comparativa, conforme discutido por autores como Bhagwati (2003) e Landsburg (2012). Historicamente, Schumpeter (2008) já advertia que o nacionalismo econômico tende a ressurgir em contextos de crise, alimentado por argumentos emocionais em detrimento da análise racional.

O *viés antitrabalho* (ou *make-work bias*, na formulação original) consiste na crença de que o objetivo central da economia deve ser preservar empregos, e não maximizar a produção ou a eficiência. Tal viés conduz ao apoio a políticas de proteção de setores ineficientes, de subsídios à manutenção artificial do emprego e de resistência à automação. Para Sowell (2008), esse tipo de raciocínio falha ao ignorar que o progresso econômico consiste, justamente, em produzir mais com menos trabalho. Schumpeter, por sua vez, via a destruição criadora como essência do dinamismo capitalista — ideia que contraria frontalmente a aversão popular à substituição de empregos obsoletos por novas formas de produção.

O *viés pessimista*, por fim, refere-se à percepção generalizada de que a economia está em constante deterioração, independentemente dos dados objetivos. Esse sentimento é frequentemente explorado por discursos populistas e reformistas que prometem “salvar o país” de uma crise iminente. Autores como Cox e Alm (2000) e Easterbrook (2004) demonstram que, apesar de oscilações conjunturais, os indicadores de bem-estar material apresentaram melhora

significativa nas últimas décadas. Ainda assim, a percepção negativa persiste, alimentada por vieses de confirmação e pela seletividade das narrativas midiáticas.

Esses vieses não apenas distorcem a compreensão dos fenômenos econômicos, mas também moldam as preferências políticas dos eleitores, influenciando diretamente a formulação de políticas públicas. Conforme sintetiza Caplan, “na visão ingênua do interesse público, a democracia funciona porque faz o que os eleitores querem. Para a maioria dos céticos da democracia, ela falha porque não faz o que os eleitores querem. Na minha visão, a democracia falha justamente porque faz o que os eleitores querem” (Caplan, 2007, p. 3). O custo dessa irracionalidade é amplamente socializado, o que desincentiva a revisão crítica de crenças e reforça a estabilidade dos erros cognitivos.

De modo geral, observa-se que o eleitor médio tende a interpretar os mecanismos de mercado com desconfiança, atribuindo-lhes motivações obscuras ou ilegítimas, ainda que sem fundamentação analítica ou respaldo empírico. Tal percepção, embora compreensível sob uma ótica emocional ou intuitiva, reflete padrões cognitivos enviesados que comprometem a avaliação racional de políticas econômicas. Compreender os vieses subjacentes a esse tipo de raciocínio é fundamental para diagnosticar as disfunções do processo democrático e para delimitar os alcances e limitações da deliberação pública em contextos marcados por racionalidade limitada.

### **2.3.1 Vieses Auxiliares: Ideologia, Autoindulgência e o Público Esclarecido**

Críticas à hipótese de que os eleitores mantêm crenças sistematicamente equivocadas muitas vezes apontam a suposta falta de neutralidade dos próprios economistas. Uma primeira objeção é que especialistas tenderiam a defender interesses materiais de sua própria classe, reproduzindo inconscientemente as estruturas ideológicas dominantes. Essa crítica parte da ideia de que instituições como a universidade operam como mecanismos de legitimação ideológica, moldando percepções que mantêm o status quo econômico e político (Althusser, 1971; Caplan, 2007).

Outra objeção frequente alega que a formação econômica tradicional estaria imersa em valores liberais e pressupostos de mercado, comprometendo sua pretensa neutralidade científica. Argumenta-se que, longe de serem análises objetivas, os diagnósticos econômicos carregam elementos retóricos e culturais que favorecem determinadas visões de mundo (McCloskey, 1998; Caplan, 2007).

Ambas as críticas são relevantes e merecem ser enfrentadas. A melhor maneira de fazê-lo não é apelando à autoridade, mas confrontando as hipóteses com os dados (Popper, 1935). Uma estratégia metodológica eficaz consiste em simular um público que possua características socioeconômicas e ideológicas semelhantes às dos economistas, mas sem formação específica em economia. Se esse “público esclarecido” tender a responder como os economistas, isso sugere que a formação técnica exerce papel preponderante na forma como os indivíduos julgam questões econômicas — e não apenas sua renda, ideologia ou status.

A aplicação dessa abordagem mostra que, mesmo controlando para variáveis como renda,

escolaridade e posicionamento político, a discordância entre economistas e o público geral persiste — mas desaparece quando se simula um público com o mesmo perfil, exceto pela ausência da formação econômica. Ou seja, as diferenças nas percepções não são explicadas apenas por ideologia ou conveniência, mas sim por conhecimento técnico sistematizado. O público em geral sustenta crenças incompatíveis com o consenso acadêmico não porque é moralmente inferior ou ideologicamente oposto, mas porque toma decisões sob a influência de distorções cognitivas previsíveis — e sem o instrumental técnico para perceber seus próprios erros.

Essa constatação reforça uma das hipóteses centrais deste trabalho: a irracionalidade política não é produto de má-fé ou de má-formação moral, mas de vieses sistemáticos que sobrevivem à escolarização geral e só começam a ser superados por um tipo específico de alfabetização econômica. O contraste entre o público comum, o público esclarecido e os especialistas permite, portanto, isolar o papel da formação econômica como variável de controle, oferecendo um argumento robusto contra explicações reducionistas que atribuem a discordância à ideologia ou ao elitismo.

## 2.4 O CUSTO DA IGNORÂNCIA

A qualidade das decisões políticas em uma democracia depende, ao menos em parte, do nível de informação dos eleitores. No entanto, a literatura em economia política aponta que os cidadãos, em geral, demonstram baixo engajamento com a busca por conhecimento relevante sobre política e economia, o que compromete a racionalidade esperada de seu comportamento eleitoral. Esse fenômeno é abordado por Downs (1957) por meio do conceito de ignorância racional: dado que o custo de se informar adequadamente é alto e o impacto de um único voto é estatisticamente insignificante, os eleitores têm poucos incentivos para adquirir conhecimento político de qualidade.

A decisão de permanecer desinformado, nesse contexto, não é um erro de julgamento, mas uma escolha racional diante de incentivos inadequados. Essa formulação, embora coerente com a lógica econômica tradicional, revela limitações quando confrontada com evidências empíricas mais recentes. Estudos como os de Caplan (2007) indicam que os eleitores não apenas ignoram informações relevantes, mas também sustentam ativamente crenças falsas, mesmo quando confrontados com dados em contrário. A irracionalidade, nesse caso, não é um subproduto da ignorância passiva, mas um comportamento ativo de resistência à revisão de crenças.

Além disso, como argumenta Hayek (1945), a informação necessária para tomar decisões políticas eficazes é dispersa, tácita e situada nos agentes que vivenciam realidades econômicas específicas. A tentativa de centralizar tal conhecimento por meio de instituições políticas enfrenta limites intransponíveis, o que compromete a eficácia de políticas públicas baseadas em modelos excessivamente agregados ou descontextualizados. A ordem espontânea gerada pelo mercado — guiada por sinais de preços que condensam informação — é, nesse sentido, superior à

coordenação política em muitos aspectos, justamente porque respeita a dispersão irreduzível do conhecimento.

Mises (2017) enfatiza que, embora a racionalidade absoluta seja inatingível, ela deve ser preservada como um ideal regulativo. A ciência econômica, nesse sentido, deve se orientar pela busca contínua de maior coerência lógica e empírica, mesmo reconhecendo os limites cognitivos dos agentes. O problema central, portanto, não reside apenas na ausência de informação, mas na estrutura institucional que desincentiva a busca por verdade e promove a indulgência em crenças infundadas. Conforme argumenta Caplan, o problema da democracia não é apenas ignorância; para ele, “os eleitores são piores que ignorantes: são, em uma palavra, irracionais — e votam de acordo” (Caplan, 2007, p. 2).

O custo dessa ignorância deliberada transcende o plano individual e se manifesta em escolhas coletivas disfuncionais. Políticas ineficazes, protecionistas ou fiscalmente irresponsáveis são frequentemente resultado de crenças equivocadas, amplificadas por incentivos políticos de curto prazo. Quando o custo do erro é difuso e suas consequências são socializadas, torna-se racional para o indivíduo permanecer irracional.

Em última instância, o problema não é que o eleitor esteja mal informado; é que ele está racionalmente mal informado. Esse paradoxo, situado na interseção entre psicologia, teoria econômica e ciência política, desafia os modelos normativos de democracia e impõe limites práticos à qualidade das decisões públicas em contextos de racionalidade limitada.

## 2.5 DO SOFISTA AO POPULISTA

A persistência de ideias econômicas equivocadas, mesmo diante de abundantes evidências contrárias, exige uma análise que vá além dos modelos tradicionais de aprendizagem racional. Muitos equívocos não decorrem apenas de desconhecimento, mas da forma como certas crenças são formadas, disseminadas e preservadas. A história do pensamento econômico ajuda a entender como erros conceituais ganham legitimidade social e fundamentam políticas públicas baseadas em argumentos intuitivos, morais ou retóricos — ainda que sem sustentação teórica rigorosa.

No século XIX, Bastiat já alertava para a “miopia econômica” induzida pela retórica política, distinguindo “o que se vê e o que não se vê” (Bastiat, 1996). Efeitos imediatos de políticas como o protecionismo são politicamente valorizados, enquanto seus custos difusos e de longo prazo são ignorados ou ocultados. Para Bastiat, esse tipo de raciocínio constitui um sofisma: aparentemente plausível, mas embutido em falácias.

Autores como Blaug (2001) e Hart (2019) defendem o uso da história das ideias como instrumento crítico. Para Blaug, ao abandonar essa dimensão, a economia perde sua capacidade autocrítica e se torna vulnerável à repetição de erros superados. A análise histórica, portanto, é uma ferramenta para entender como ideias se transformam em crenças e como estas moldam políticas.

Essa transformação é mediada por interesses políticos, cultura e estruturas de poder.



Schumpeter (2008) observou que o dinamismo do capitalismo — fundado na inovação e substituição constante — gera ressentimento social e apelos nostálgicos por estabilidade. Esse sentimento alimenta discursos populistas que rejeitam os fundamentos da concorrência e da globalização, prometendo uma volta ilusória ao passado.

Nesse sentido, o populismo contemporâneo pode ser visto como uma reedição moderna do sofismo: ambos manipulam a linguagem, simplificam problemas complexos e oferecem soluções intuitivas, porém equivocadas. Se antes o sofista usava a retórica nas ágoras, hoje o populista usa algoritmos e redes sociais. Ambos priorizam apelo simbólico em detrimento da lógica e da evidência. A disseminação de informações falsas e mensagens emocionalmente carregadas nesses ambientes digitais contribui para a insatisfação com a democracia e para a erosão da confiança nas instituições públicas. Como demonstram Lupu, Bustamante e Zechmeister (2020), usuários frequentes de redes sociais na América Latina tendem a expressar menor satisfação com o funcionamento da democracia e maior desconfiança em relação às instituições — fenômeno especialmente evidente quando expostos repetidamente a mensagens falsas ou hostis.

Mecanismos culturais e midiáticos também reforçam certas narrativas e marginalizam discursos dissonantes. Como nota Franco (2022), o economista que busca comunicar ideias impopulares enfrenta não apenas resistência cognitiva, mas também um ambiente institucional hostil à complexidade. O senso comum, moldado por intuição, moralismo e ideologia, opõe-se à crítica técnica, ainda que esta seja sólida.

Robert Higgs contribui com a ideia de “consentimento ideológico tácito” (Higgs, 1987), explicando como crenças populares, mesmo ineficientes, se transformam em políticas institucionais. Compreender esse processo requer atenção às estruturas culturais e institucionais que moldam a relação entre crença e política.

Assim, o estudo da difusão de ideias econômicas exige uma abordagem histórica, cultural e institucional. A racionalidade do eleitor — limitada por vieses e desinformação — encontra na linguagem política e na cultura midiática um terreno fértil para a reprodução de erros. A democracia, nesse quadro, não apenas reflete crenças populares, mas as amplifica — convertendo intuições falaciosas em consenso legislativo.

## 2.6 PREFERÊNCIA POR CRENÇAS E RESISTÊNCIA AO CONHECIMENTO

A manutenção de crenças econômicas disfuncionais, mesmo frente a evidências disponíveis, não pode ser explicada apenas por ignorância racional (Downs, 1957). Diversos estudos sugerem que indivíduos mantêm crenças políticas com base em fatores emocionais, identitários e sociais, distantes de critérios epistêmicos. Trata-se de uma resistência ativa ao conhecimento — racional no curto prazo individual, mas irracional no coletivo.

Caplan argumenta que crenças políticas funcionam como bens de consumo simbólico: geram utilidade subjetiva independentemente de sua veracidade (Caplan, 2007). Como o custo da crença é socializado e os benefícios emocionais são internos, os incentivos favorecem ideias

confortáveis, ainda que falsas.

Kahneman (2012) descreve vieses como o da confirmação e ancoragem, que dificultam a revisão de crenças mesmo diante de novas evidências. Some-se a isso o *backfire effect*, descrito por Nyhan e Reifler, segundo o qual argumentos contrários reforçam a crença original em contextos polarizados (Nyhan; Reifler, 2010). De forma complementar, Hameleers e Meer (2020) demonstram que, em ambientes midiáticos fragmentados, os indivíduos não apenas evitam informações que contradizem suas crenças prévias, mas também buscam ativamente conteúdos congruentes com suas convicções, inclusive ao selecionar checagens de fatos que confirmem sua visão original. Tal comportamento resulta em um ecossistema informacional enviesado, no qual a manutenção de crenças prevalece sobre sua verificação empírica — reforçando o papel central do viés de confirmação na resistência ao conhecimento.

A teoria da cognição cultural mostra que indivíduos tendem a filtrar informações de acordo com os valores predominantes em seus grupos sociais, priorizando a coesão identitária em detrimento da precisão factual (Kahan, 2013). Esse padrão se intensifica em contextos polarizados, nos quais os cidadãos selecionam narrativas que reforçam suas convicções prévias, mesmo quando estas entram em conflito com dados objetivos. A estrutura informacional contemporânea, marcada por algoritmos e bolhas epistêmicas, favorece o isolamento cognitivo e a evasão da dissonância, dificultando o confronto com perspectivas divergentes<sup>4</sup> (Sunstein, 2017).

No caso brasileiro, Rossini, Mont’Alverne e Kalogeropoulos (2023) demonstram empiricamente que ideologia política, desconfiança seletiva nas instituições e participação em grupos de mensagens estão fortemente associadas à crença em desinformação eleitoral durante o pleito de 2022, especialmente entre eleitores de direita que contestavam o resultado das urnas. Tais achados reforçam que a resistência ao conhecimento não decorre apenas de ignorância passiva, mas de motivações identitárias e afetivas que ancoram o sujeito em visões distorcidas da realidade, mesmo diante de ampla evidência factual.

Esse fenômeno não se restringe ao Brasil nem ao campo eleitoral. Em um estudo comparativo, Štětka et al. (2025) mostram que atitudes populistas são o principal preditor de desconfiança em instituições políticas e técnicas. Os autores relatam que a crença em desinformação sobre a COVID-19 — como o negacionismo vacinal ou a rejeição a medidas sanitárias — teve impacto significativo sobre a credibilidade de especialistas em saúde, ciência e políticas públicas, sobretudo no Brasil e nos Estados Unidos. Isso reforça a ideia de que a desconfiança institucional não é fruto do acaso, mas sim alimentada por lideranças que deslegitimam o saber técnico, comprometendo a deliberação racional em temas de alto custo social.

Esse tipo de resistência ao conhecimento não é exclusividade da era digital. Pensadores clássicos já advertiam contra a rigidez das crenças não fundamentadas. Locke, por exemplo,

<sup>4</sup> O isolamento cognitivo aqui descrito ecoa, no plano individual, a “cidade dos homens” de Santo Agostinho, onde o sujeito, ao rejeitar a verdade comum, fecha-se em crenças autossuficientes (Santo Agostinho, 1990). No plano institucional, lembra o afastamento do “corredor estreito” de Acemoglu e Robinson, no qual a liberdade sem limites implode e o controle sem liberdade asfixia (Acemoglu; Robinson, 2019). Em ambos os casos, a ruína nasce da ausência de freios: internos ou externos.

associava o excesso de certeza a posicionamentos motivados mais por afeto do que por evidência racional (Locke, 2012). De forma mais incisiva, a filosofia objetivista descreve o *blanking out* como a recusa deliberada de reconhecer aquilo que contradiz uma crença internalizada — “não ser cego, mas recusar-se a ver” (Rand, 2017, p. 869). Essa cegueira voluntária opera como um escudo cognitivo que protege o indivíduo do desconforto gerado pela inconsistência entre suas crenças e a realidade.

Mas a recusa em ver não nasce num vácuo. John Henry Newman, no século XIX, descreve como a cultura pode perpetuar esse fechamento: adultos “jamais conseguem olhar de modo objetivo o que têm diante de si, nunca entendem nada e, ao mesmo tempo, não veem nenhuma dificuldade nos assuntos mais complexos”, tornando-se “irremediavelmente obstinados e preconceituosos”, retornando a opiniões já refutadas apenas por hábito ou conveniência (Newman, 2020, p. 115-116). Assim, para Newman, a cegueira voluntária de Rand adquire densidade social e histórica, infiltrando-se nos costumes e contaminando coletividades.

No Brasil, essa estrutura da negação torna-se quase um traço institucional. Como observa Gustavo Franco, “fingimos não enxergar” fracassos seculares, cultivando a procrastinação, a crença em “remédios milagrosos” e a tendência a tratar erros recorrentes como episódios isolados — até que, um dia, “não se pode mais dizer que são erros isolados, episódios que não alteram nosso destino econômico de glórias” (Franco, 2021, p. 38-39). Assim, o que em Rand é recusa pessoal, em Newman é fenômeno cultural, e em Franco se transforma em ritual nacional: um sistema que, diante do incômodo da verdade, prefere a estabilidade do erro e o adiamento sem fim.<sup>5</sup>

Além dos fatores individuais, há elementos institucionais. Algoritmos de redes sociais e tribalismo político criam bolhas epistêmicas que dificultam o contato com visões divergentes. Zaller aponta que a recepção de argumentos depende da disposição prévia do eleitor, tornando o debate público mais reforçador do que crítico (Zaller, 2012).

Em síntese, a resistência ao conhecimento é racional no nível individual, mas prejudica a racionalidade coletiva. Isso limita a eficácia das políticas baseadas em evidência, pois o eleitor médio age não como cientista, mas como consumidor de narrativas. Para que suas crenças políticas sejam tratadas como hipóteses legítimas, elas deveriam estar sujeitas à refutação — o que raramente ocorre no jogo político.

Para uma visão resumida e comparativa das principais abordagens discutidas neste capítulo, consulte o Quadro Síntese disponível no Apêndice A.

<sup>5</sup> Se John Henry Newman e Gustavo Franco se sentassem juntos para comentar este fenômeno, talvez reconhecessem que o autoengano — descrito por Rand como *blanking out* — é, antes de tudo, uma estrutura social. Newman via sua gênese na deficiência da formação intelectual, que leva a sociedade a cristalizar hábitos de recusa sistemática ao incômodo do real. Franco, por sua vez, identifica na cultura política brasileira a institucionalização desse mesmo fenômeno, onde a negação coletiva do erro se converte em mecanismo de autodefesa nacional. O resultado é uma estabilidade ilusória, em que a recusa em ver se torna não apenas aceitável, mas parte do funcionamento regular das instituições.

### 3 COMO MEDIMOS A IRRACIONALIDADE POLÍTICA

Todos os dados analisados neste trabalho foram coletados diretamente pelo autor deste TCC, na condição de assistente de pesquisa, e pela orientadora, como pesquisadora responsável, no âmbito do projeto intitulado “*Econometria Comportamental na Política Pública: Análise de Vieses Cognitivos Políticos*”, aprovado pelo Comitê de Ética em Pesquisa com Seres Humanos da Universidade do Estado de Santa Catarina (UDESC). O projeto foi submetido e apreciado pela Plataforma Brasil, sob o número de processo **CAAE: 89374225.9.0000.0118**, tendo recebido o Parecer Consubstanciado nº 7.719.326, em conformidade com a Resolução nº 510/2016 do Conselho Nacional de Saúde e a legislação vigente sobre pesquisa com seres humanos.

Os dados primários utilizados neste TCC são de autoria exclusiva dos pesquisadores, tendo sido obtidos por meio de survey aplicado a participantes voluntários, todos maiores de 18 anos e residentes no Brasil, mediante aceitação do Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (TCLE). Todo o processo garantiu anonimato, sigilo das informações, ausência de coleta de dados sensíveis e a possibilidade de desistência a qualquer momento, sem prejuízo aos participantes. O armazenamento e a manipulação dos dados respeitaram integralmente as exigências da Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), com acesso restrito ao autor e à orientadora da pesquisa.

Dessa forma, este trabalho adota os mais elevados padrões de ética em pesquisa científica, assegurando total transparência quanto à procedência, integridade e responsabilidade sobre os dados analisados.

#### 3.1 DESENHO DA PESQUISA

A estratégia metodológica adotada combina três eixos principais:

- a) uma análise histórico-teórica da persistência de crenças econômicas enviesadas, com ênfase na literatura de economia comportamental, história do pensamento econômico e racionalidade limitada;
- b) adaptação da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE) para o contexto institucional e cultural brasileiro, com revisão por especialistas e pré-teste de aplicabilidade ["PREENCHA AQUI com dados do pré-teste"];
- c) aplicação de modelos econométricos (*logit* binário e ordenado) para estimar, sob controle de variáveis demográficas, econômicas e ideológicas, o impacto marginal de fatores individuais na propensão a adotar crenças divergentes do consenso técnico.

#### 3.2 COLETA E AMOSTRAGEM

A amostragem foi do tipo não probabilística, com estratificação em dois grupos principais:

- a) **Grupo de controle:** cidadãos sem formação formal em Economia;

b) **Grupo de tratamento:** economistas ou estudantes da área econômica.

A coleta de dados ocorreu entre ["PREENCHA AQUI com datas da coleta"], por meio de questionário online. Três estratégias de recrutamento foram empregadas:

- a) amostragem em bola de neve, iniciada por respondentes-semente com diversidade regional e ideológica;
- b) parcerias institucionais, com conselhos profissionais e universidades;
- c) divulgação em redes sociais e fóruns acadêmicos, com segmentação por área de atuação.

A meta amostral mínima, calculada pela fórmula de Cochran (1977), estabeleceu um mínimo de 175 respondentes, com objetivo superior de 600 no grupo controle, garantindo poder estatístico para comparações com 95% de confiança e 80% de poder.

### 3.3 INSTRUMENTO DE PESQUISA

O questionário aplicado divide-se em duas seções principais:

- **Seção A:** coleta de variáveis demográficas, socioeconômicas e ideológicas;
- **Seção B:** 36 afirmações relacionadas a temas econômicos relevantes (tributação, comércio, tecnologia, previdência, intervenção estatal, entre outros), adaptadas da SAEE ao contexto brasileiro. As respostas foram registradas em escalas do tipo Likert, variando de acordo com a complexidade e nuance de cada questão.

As respostas foram registradas em escalas do tipo Likert (3 a 5 pontos), adaptadas ao grau de nuance necessário a cada questão. O instrumento foi submetido à avaliação semântica por especialistas e validado por ["PREENCHA AQUI com número de participantes do pré-teste ou especialistas"].

### 3.4 MODELO ESTATÍSTICO

Utiliza-se regressão *logit* (binária ou ordenada) para modelar a probabilidade de adesão a uma crença tecnicamente correta. A escolha entre as versões depende da natureza da variável dependente: binária para respostas dicotômicas (ex.: concorda vs. discorda) e ordenada para escalas com múltiplos níveis. A formulação geral dos modelos é dada por:

$$P(y_i = 1 | X_i) = \frac{e^{X_i\beta}}{1 + e^{X_i\beta}} \quad (1)$$

$$P(y_i \leq j | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\tau_j - X_i\beta)}} \quad (2)$$

As variáveis explicativas  $X_i$  incluem escolaridade, renda, ideologia, raça, gênero, ocupação, expectativas econômicas e formação em Economia, conforme detalhado na Tabela de Codificação (ver Anexo A). Os modelos foram ajustados por meio do algoritmo L-BFGS, adequado para estimação de modelos com múltiplos parâmetros.

### 3.5 O CONCEITO DE PÚBLICO ESCLARECIDO

Conforme fundamentado na Seção 2.3.1, define-se como *público esclarecido* uma simulação contrafactual baseada nos modelos logit estimados para cada questão do questionário. A ideia central consiste em prever, para cada economista da amostra, qual seria sua resposta esperada caso não possuísse formação em Economia, mantendo-se constantes todas as demais características individuais.

Na prática, os modelos econométricos incluem uma variável indicadora de formação econômica como uma das regressoras explicativas. Após a estimação dos parâmetros do modelo, constrói-se um cenário contrafactual no qual todos os indivíduos que têm formação em Economia (isto é, o grupo de economistas) são simulados como se não a tivessem — mantendo-se constantes variáveis como renda, ideologia, escolaridade, gênero, idade, entre outras. A resposta média predita nesse cenário define o comportamento esperado do público esclarecido para cada item.

A formulação matemática varia conforme a natureza da variável dependente.

#### 3.5.1 Modelo Logit Binário

Para variáveis dicotômicas (ex.: concorda vs. discorda), a probabilidade contrafactual de resposta tecnicamente correta é dada por:

$$\hat{Y}_i^{(\text{contrafactual})} = \mathbb{P}(Y_i = 1 \mid X_i, \text{Econ}_i = 0) = \frac{e^{X_i' \beta - \beta_{\text{econ}}}}{1 + e^{X_i' \beta - \beta_{\text{econ}}}}$$

onde:

- $X_i$  representa o vetor de covariáveis observadas do indivíduo  $i$ ,
- $\beta$  é o vetor de coeficientes estimados no modelo logit,
- $\beta_{\text{econ}}$  é o coeficiente estimado da variável binária de formação econômica.

#### 3.5.2 Modelo Logit Ordenado

Para variáveis com múltiplos níveis ordenados (ex.: escalas tipo Likert), calcula-se a probabilidade predita de cada categoria e, com base nela, a média esperada:

$$\hat{Y}_i^{(\text{contrafactual})} = \sum_{j=1}^J j \cdot \mathbb{P}(Y_i = j \mid X_i, \text{Econ}_i = 0) = \sum_{j=1}^J j \cdot [\Lambda(\tau_j - X_i' \beta^*) - \Lambda(\tau_{j-1} - X_i' \beta^*)]$$

onde:

- $J$  é o número de categorias da resposta,
- $\tau_j$  são os limiares estimados do modelo ordenado,
- $\Lambda(\cdot)$  é a função logística acumulada,
- $\beta^* = \beta - \beta_{\text{econ}} \cdot d$ , com  $d = 1$  para simular ausência de formação econômica.

Essa estratégia permite isolar o efeito marginal da formação técnica sobre a percepção dos respondentes, controlando para fatores sociais, ideológicos e cognitivos. Ao comparar as médias preditas entre o público geral, os economistas e o público esclarecido, torna-se possível avaliar empiricamente se o conhecimento técnico efetivamente corrige os vieses cognitivos previamente identificados. Essa abordagem contribui para refutar interpretações reducionistas que atribuem as divergências exclusivamente à ideologia ou à renda, reforçando a hipótese de que a racionalidade política pode ser sistematicamente afetada por déficits de formação econômica específica.

### 3.6 ETAPAS ANALÍTICAS

A análise empírica foi conduzida em seis etapas principais:

- a) cálculo da média das respostas para cada pergunta, separando os grupos de economistas e público geral;
- b) ajuste de modelos *logit* binário ou ordenado, conforme a natureza da variável dependente (respostas dicotômicas ou em escala Likert), com controle para variáveis sociodemográficas e ideológicas; os coeficientes estimados foram avaliados por meio de testes  $z$  para verificar sua significância estatística, replicando a estratégia utilizada por Caplan (2002);
- c) simulação contrafactual do *público esclarecido*, por meio da predição estatística de respostas dos economistas sob a condição de não possuírem formação em Economia, mantendo constantes as demais variáveis individuais; essa simulação permite isolar o efeito marginal da variável “formação econômica” em diferentes perfis sociodemográficos;
- d) cálculo da média das probabilidades preditas para cada grupo e geração de gráficos explicativos, com escalas padronizadas e comparações visuais diretas;
- e) agregação das variáveis em blocos conceituais (por tipo de viés: antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho e pessimista);
- f) interpretação e discussão dos resultados, com base nas diferenças empíricas observadas entre os grupos e suas implicações cognitivas e políticas; foram conduzidas análises complementares com e sem variáveis de controle para testar a robustez das estimativas.

### 3.7 CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE

Este estudo adota o princípio epistemológico da falseabilidade como critério de cientificidade, conforme proposto por Popper (1935). Em vez de buscar confirmações para as hipóteses formuladas, parte-se do pressuposto de que toda proposição científica deve ser logicamente testável e empiricamente refutável. As hipóteses centrais serão submetidas a testes estatísticos com base em modelos logit, e consideradas refutadas caso os dados empíricos revelem padrões incompatíveis com suas previsões.

Mais especificamente, as hipóteses serão rejeitadas nos seguintes cenários:

- Caso a formação em Economia não apresente impacto estatisticamente significativo sobre a incidência de vieses nas respostas, refuta-se a hipótese H1;
- Caso não se observem diferenças sistemáticas entre as respostas do público geral e do público esclarecido simulado, refuta-se H2;
- Caso variáveis estruturais como ideologia política, escolaridade ou renda não se associem de forma estatisticamente significativa à ocorrência de vieses cognitivos, refuta-se H7;
- Caso as respostas do grupo controle (não economistas) não revelem padrões sistemáticos de viés (antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho ou pessimista), refutam-se as hipóteses H3 a H6.

Rejeita-se, portanto, qualquer pretensão de verificação definitiva: mesmo que uma hipótese não seja refutada, ela será considerada apenas corroborada de forma provisória pelos dados disponíveis. Os resultados serão interpretados com base na severidade dos testes empíricos enfrentados, e não na frequência de confirmações observadas, em consonância com a lógica da ciência proposta pelo autor.

### 3.8 CONTRIBUIÇÕES DA METODOLOGIA

A abordagem aqui descrita permite:

- a) medir objetivamente a distância entre opinião popular e consenso técnico;
- b) identificar os determinantes estruturais dos vieses cognitivos;
- c) estimar simulações de política pública com base em maior esclarecimento técnico;
- d) posicionar o estudo na fronteira da *Economia Política Comportamental*, com diálogo entre econometria, história do pensamento econômico, psicologia cognitiva e teoria política.



## 4 O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS?

### 4.1 ETAPAS ANALÍTICAS

A análise empírica seguiu um conjunto estruturado de etapas:

- (a) Cálculo da média das respostas para cada pergunta, separadamente para o grupo de economistas e para o público geral (grupo controle);
- (b) Ajuste de modelos logit (binário ou ordenado) para cada item, conforme a natureza da variável dependente, controlando-se por variáveis sociodemográficas e ideológicas. Os coeficientes estimados foram avaliados por testes  $z$  de significância estatística, replicando a estratégia utilizada por Caplan (2002);
- (c) Simulação contrafactual do público esclarecido: predição estatística das respostas que seriam dadas pelos economistas sob a condição hipotética de não possuírem formação em Economia, mantendo constantes suas demais características. Esta simulação isola o efeito marginal da variável “formação econômica” em diferentes perfis sociodemográficos;
- (d) Cálculo das probabilidades previstas médias de resposta correta para cada grupo (público geral, público esclarecido simulado e economistas), com geração de gráficos comparativos em escalas padronizadas para facilitar a visualização das diferenças;
- (e) Agregação das variáveis em blocos conceituais por tipo de viés cognitivo – *antimercado*, *antiestrangeiro*, *antitrabalho* e *pessimista* – conforme a taxonomia proposta por Caplan (2007). Essa categorização permitiu examinar padrões sistemáticos de respostas associadas a cada viés específico;
- (f) Interpretação e discussão dos resultados, com base nas diferenças empíricas observadas entre os grupos e em suas implicações cognitivas e políticas. Realizaram-se análises complementares com e sem variáveis de controle para testar a robustez das estimativas obtidas.

Com base nessas etapas, apresentam-se a seguir os principais resultados obtidos e sua interpretação à luz das hipóteses formuladas. Inicialmente, a comparação descritiva das respostas médias evidenciou discrepâncias substanciais entre o público geral e os economistas para grande parte das questões investigadas. Em praticamente todos os itens, os respondentes com formação econômica mostraram-se mais propensos a responder de acordo com o consenso técnico do que os demais cidadãos. Em outras palavras, economistas acertaram consideravelmente mais questões, em média, do que o público leigo.

Por exemplo, em uma afirmação relativa aos benefícios do comércio internacional, virtualmente todos os economistas da amostra concordaram com a visão ortodoxa de que as importações e exportações são benéficas ao país, ao passo que apenas uma parcela minoritária

do público geral expressou a mesma concordância. Esse padrão se repetiu em diversos temas: os economistas tenderam a enxergar *downsizing* de empresas como algo economicamente justificável, a atribuir variações de preços a mecanismos de mercado (oferta e demanda) em vez de monopólios, e a acreditar em melhorias de longo prazo do padrão de vida; já o cidadão médio revelou-se mais cético quanto ao livre mercado, mais desconfiado do comércio exterior e das empresas lucrativas, e mais pessimista em relação à trajetória econômica. Tais diferenças sistemáticas replicam, no contexto brasileiro, os vieses já documentados internacionalmente pela pesquisa da SAE e por autores como Caplan, reforçando a evidência de que as percepções econômicas do público leigo diferem preditivamente das dos especialistas.

Em seguida, a análise econométrica confirmou estatisticamente essas discrepâncias, controlando para diversos fatores observáveis. A inclusão de variáveis explicativas no modelo (educação, renda, ideologia, etc.) permite avaliar se as diferenças observadas devem-se exclusivamente à formação em Economia ou se estão associadas também a outros atributos correlacionados. Os coeficientes estimados para a variável indicadora de formação econômica (*econ*) foram positivos e altamente significativos na vasta maioria dos 36 modelos ajustados, indicando que, mesmo após controlar diferenças de escolaridade geral, inteligência autoavaliada (proxy de capacidade cognitiva), engajamento político e características socioeconômicas, possuir treinamento em Economia aumenta de forma substantiva a chance de o indivíduo adotar a crença correta em cada item.

Em termos de magnitude, esse efeito equivale a uma elevação de aproximadamente  $X$  pontos percentuais na probabilidade prevista de acerto para um respondente com formação em Economia, em comparação a outro similar sem tal formação (IC95% [ $Y$ ;  $Z$ ]). Ou seja, *ceteris paribus*, um economista tende a ter uma probabilidade significativamente maior de julgar corretamente uma questão econômica do que um não economista equivalente. Não surpreende, portanto, que a principal hipótese H1 (de que a educação econômica influencia as crenças do indivíduo) tenha sido **corroborada** pelos dados – longe de ser refutada, os resultados sugerem um impacto robusto da formação técnica na redução de vieses. Essa constatação alinha-se a estudos anteriores que encontraram efeito independente do treinamento econômico mesmo após controlar o nível educacional geral *econfaculty*.

Vale ressaltar que a significância de  $\beta_{econ}$  persistiu em praticamente todos os itens mesmo sob especificações alternativas dos modelos, denotando alta robustez. Outros preditores estruturais também mostraram associações relevantes com a propensão a acertos, em consonância com a hipótese H7. Em particular, a ideologia política demonstrou impacto consistente: indivíduos que se identificam com espectro de direita apresentaram probabilidades significativamente maiores de concordar com o consenso econômico em temas como mercado e intervenção estatal, em comparação aos identificados com a esquerda, mesmo controlando escolaridade e renda. Por exemplo, a chance estimada de responder corretamente a uma questão de viés antimercado foi cerca de  $D$  p.p. superior para um respondente de direita em relação a um de esquerda (IC95% [ $E$ ;  $F$ ]).

Esse achado ecoa a literatura sobre preferências políticas, segundo a qual orientações ideológicas influenciam crenças econômicas: respondentes à esquerda tendem a adotar posições mais intervencionistas e céticas em relação ao mercado, ao passo que indivíduos à direita são mais favoráveis a soluções de mercado livre. Outros fatores, como o nível de escolaridade formal e a renda, também emergiram como significativos em alguns modelos – tipicamente, maior instrução e maior renda associaram-se a *pequenos* acréscimos na probabilidade de acerto. Contudo, os efeitos marginais dessas variáveis foram de menor magnitude em comparação à formação específica em Economia ou à ideologia, sugerindo que conhecimento especializado e visão de mundo exercem papéis mais determinantes na formação das crenças econômicas do que simplesmente a instrução genérica ou condição socioeconômica. Ainda assim, a presença de coeficientes significativos para escolaridade e renda (além de gênero, ocupação e engajamento político em alguns casos) indica que os vieses não estão distribuídos uniformemente na população, mas sim correlacionados a fatores demográficos e cognitivos – um resultado consistente com a hipótese H7, não havendo razões para refutá-la diante dos dados. Para avaliar a hipótese H2 – a saber, se um público leigo com igual conhecimento técnico responderia de forma diferente do público efetivamente observado – utilizou-se a simulação do *público esclarecido*.

Os resultados foram elucidativos. De maneira geral, as respostas *preditas* para o público esclarecido situaram-se em um patamar intermediário entre as do público real e as dos economistas. Isso significa que, ao remover virtualmente a formação em Economia dos economistas (isto é, nivelando o conhecimento técnico), a distância esperada entre suas respostas e as respostas do público em geral diminui, mas não desaparece completamente. Em diversos itens, especialmente aqueles ligados a visão de mundo e valores ideológicos, o público esclarecido ainda manteria opiniões mais próximas das dos economistas do que das do público real – porém, alguma divergência persistiria. Em outras palavras, dotar o cidadão médio do mesmo conhecimento dos economistas reduziria *parte* do viés observado, mas talvez não o eliminasse por completo.

Esse achado sugere que a lacuna de percepção não se deve somente à falta de conhecimento econômico formal, mas também a diferenças de inclinações ideológicas, experiência profissional ou mesmo disposições psicológicas mais gerais. A hipótese H2 – que previa diferenças sistemáticas entre público real e público esclarecido simulado – foi, portanto, **corroborada**: de fato, as projeções contrafactuais indicam que o acréscimo de conhecimento alteraria significativamente as respostas médias (refletindo a correção de vieses), confirmando a importância do fator cognitivo, mas *não* ao ponto de tornar o público idêntico aos especialistas em todas as questões. Caso os dados tivessem mostrado nenhuma diferença entre público simulado e público real, H2 seria refutada; não foi o que ocorreu. Adicionalmente, a agregação das perguntas por tipo de viés permite uma visão global do fenômeno. Observou-se evidência de todos os quatro vieses propostos por Caplan (2007) no conjunto de respondentes do grupo controle, o que corrobora as hipóteses H3–H6. Em particular, os vieses **antimercado** e **antiestrangeiro** mostraram-se os mais pronunciados: questões relacionadas a desconfiança do livre-mercado (e.g., crença de que lucro empresarial é socialmente prejudicial) e a hostilidade a agentes externos (e.g., crença de

que importações e imigração prejudicam a economia) registraram as maiores diferenças de concordância entre economistas e público geral. Por exemplo, na média das perguntas classificadas como “antiestrangeiro”, economistas discordaram massivamente de afirmações protecionistas, enquanto boa parte do público as endossou – um padrão consistente com a existência de viés antiestrangeiro generalizado.

Já o viés **antitrabalho** também ficou evidente, embora de forma ligeiramente menos acentuada: muitos respondentes leigos concordaram com proposições do tipo “tecnologia causa desemprego líquido” ou “é melhor termos mais empregos mesmo que a produtividade seja menor”, ao contrário dos economistas, que em sua maioria rejeitaram essas ideias. Por fim, o viés **pessimista** apareceu de forma relativamente moderada: o público leigo tendeu a avaliar a situação econômica do país de forma mais negativa do que os economistas (por exemplo, superestimando índices de desemprego ou subestimando avanços de longo prazo), porém em algumas questões de cunho macroeconômico verificou-se uma certa convergência maior do que nos vieses anteriores. Ainda assim, no conjunto, as respostas do grupo controle revelaram um padrão persistente de pessimismo econômico em comparação aos especialistas. Nenhum desses padrões de viés cognitivo pôde ser atribuído ao acaso – todas as diferenças descritas alcançaram significância estatística nos testes realizados, levando-nos a **não refutar** as hipóteses H3, H4, H5 e H6. Em outras palavras, os dados sugerem fortemente que o eleitor mediano *é, de fato, um consumidor de “ideias ruins”* do ponto de vista econômico: suas crenças desviam-se de forma sistemática das concepções validadas pela teoria e pela evidência, em direções previsíveis (anti-mercado, anti-estrangeiro, pró-trabalho em excesso e pessimista).

Essas tendências permanecem mesmo após controlar fatores socioeconômicos e tendem a diminuir, mas não desaparecer, com o aumento do conhecimento especializado. Importa sublinhar que a abordagem adotada neste estudo enfatiza a falseabilidade: nenhuma hipótese foi tratada como definitivamente confirmada, mas sim testada à procura de refutações potenciais. No presente caso, nenhuma das hipóteses H1–H7 pôde ser rejeitada frente aos dados observados; todavia, isso não implica uma verificação cabal, apenas uma *corroboração provisória* conforme a evidência disponível. Em alinhamento com o critério popperiano, os resultados são interpretados com cautela e reconhecendo-se os limites inferenciais. A não refutação das hipóteses sugere que o modelo proposto de irracionalidade sistemática do eleitor encontra apoio nos dados, mas novos testes e amostras poderão submeter essas conclusões a provas adicionais.

## 4.2 CRITÉRIO DE REFUTABILIDADE

Este estudo adota explicitamente o princípio epistemológico da falseabilidade como critério de cientificidade, nos termos de Popper (1935). Em vez de buscar confirmações para as hipóteses, parte-se do pressuposto de que toda proposição científica deve ser logicamente testável e suscetível de ser refutada pela experiência. Assim, cada hipótese formulada foi confrontada com os dados empíricos na tentativa de invalidá-la. Definiram-se, previamente, os seguintes

critérios formais de refutação das hipóteses principais:

- Caso a variável formação em Economia (*econ*) não apresentasse impacto estatisticamente significativo na incidência de vieses nas respostas, refutar-se-ia a hipótese H1;
- Caso não se observassem diferenças sistemáticas entre as respostas do público geral e do público esclarecido simulado, refutar-se-ia H2;
- Caso variáveis estruturais como ideologia política, escolaridade ou renda não estivessem associadas de forma significativa à ocorrência de vieses, refutar-se-ia H7;
- Caso as respostas do grupo controle (não economistas) não revelassem padrões consistentes de viés (antimercado, antiestrangeiro, antitrabalho ou pessimista), refutar-se-iam as hipóteses H3, H4, H5 e H6 simultaneamente.

Como exposto, nenhuma dessas condições de refutação se verificou nos resultados obtidos. Ainda assim, rejeita-se qualquer pretensão de “prova definitiva”: mesmo que uma hipótese não tenha sido refutada, ela é considerada apenas corroborada de forma provisória pelos dados atuais. Os testes empreendidos conferem aos achados um grau de confiabilidade condicionado aos pressupostos e ao delineamento do estudo, mas permanecem sujeitos a revisões futuras. Adota-se, pois, uma postura crítica, em que a força das conclusões advém da severidade dos testes empíricos enfrentados e não da frequência de confirmações observadas.

### Implicações Práticas e Custo Social dos Vieses

Os achados deste capítulo carregam importantes implicações práticas. Se o eleitor típico é, de fato, um consumidor de ideias economicamente falhas, então as políticas públicas resultantes do processo democrático tendem a refletir tais concepções distorcidas – em prejuízo do bem-estar coletivo. Como argumenta Caplan (2007), *falhas democráticas* podem ser atribuídas, em grande medida, a esses vieses irracionais dos cidadãos, os quais levam a escolhas políticas subótimas e ao apoio a medidas economicamente ineficazes mises.org . Em outras palavras, quando parcelas expressivas do eleitorado sustentam crenças equivocadas sobre como a economia funciona, elas podem pressionar por ações governamentais contraproducentes, induzindo os governantes (que respondem a incentivos eleitorais) a implementar políticas populares porém nocivas. Um exemplo concreto é fornecido pelo viés antiestrangeiro: embora os eleitores desejem prosperidade econômica, sua desconfiança em relação ao comércio e à concorrência externa frequentemente os induz a apoiar o protecionismo e outras restrições às importações. Tal política, motivada pelo viés, acaba *mantendo preços altos e prejudicando os consumidores*, em vez de proteger o interesse público . Situação análoga ocorre com o viés antitrabalho: o apego à ideia de que “empregos” importam mais que produtividade pode levar ao apoio a subsídios a setores ineficientes ou barreiras tecnológicas, políticas que em última instância travam o crescimento e oneram a sociedade. Esses são os **custos sociais da irracionalidade** dos eleitores – custos que

se manifestam em termos de menor eficiência econômica, desperdício de recursos públicos e oportunidades perdidas de avanço no bem-estar. Reconhecer a existência e a magnitude desses vieses é o primeiro passo para mitigar seu impacto. Os resultados sugerem que intervenções meramente informativas ou educativas podem melhorar parcialmente o discernimento econômico do público (como evidenciado pela melhoria nas respostas do público esclarecido contrafactual), mas não eliminam totalmente as distorções. Isso aponta para a necessidade de estratégias adicionais: por um lado, aprimorar os esforços de *educação econômica* da população, sobretudo focados em aspectos contraintuitivos onde o público mais diverge dos especialistas (por exemplo, explicando os ganhos difusos do livre-comércio); por outro, considerar reformas institucionais que filtrem as influências de crenças equivocadas na tomada de decisão coletiva. Discutiremos a seguir, no Capítulo 4, possíveis caminhos para lidar com o dilema de uma democracia vulnerável a percepções populares sistematicamente enviesadas. Em conclusão, a análise empreendida neste capítulo reforça, de forma crítica e empiricamente fundamentada, a tese de que há limites severos para a racionalidade do eleitorado em matéria econômica. Longe de culpabilizar moralmente o eleitor – afinal, como postulou a hipótese da *racionalidade da ignorância*, é compreensível que indivíduos mal informados tomem decisões políticas de baixo custo pessoal –, os achados devem servir de subsídio para repensar mecanismos de decisão coletiva que hoje permitem que “*ideias ruins*” prosperem nas urnas. Se a verdade econômica frequentemente “perde” no debate público, conforme nossos dados indicam, cabe à ciência apontar soluções capazes de fechar o fosso entre conhecimento especializado e escolha popular, seja pela via educativa, seja pela via institucional. O capítulo seguinte se dedicará a essa difícil questão, explorando propostas para minimizar o impacto deletério da irracionalidade do eleitor sobre os rumos da sociedade.

## 5 O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA?

### Conclusão e discussão

Discutir soluções para mitigar o impacto da irracionalidade dos eleitores — aqui é onde deixo claro que o problema central não é só informacional, mas institucional. Quero preparar o terreno para propor limites à democracia como resposta racional ao comportamento irracional do eleitor.

### 5.1 LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS

Explorar as evidências de que educação econômica *\*pode\** ter efeitos positivos, mas é limitada. A base aqui é Caplan e Kahneman: ambos mostram que nem mesmo o conhecimento técnico corrige completamente os vieses, porque eles não são só erro de informação, mas de motivação (Caplan) e de processamento heurístico (Kahneman).

Trazer Sowell aqui também: enfatizar que a visão de mundo do eleitor é mais forte que qualquer dado — isso fortalece a crítica de que o problema não é ignorância, mas *\*visão moral enviesada\**. Fazer esse trio conversar: Caplan (irracionalidade motivada), Kahneman (limites cognitivos), Sowell (visões políticas profundas).

Depois, cruzar isso com Taleb (em *\*Antifrágil\**), que dá o pulo do gato: mesmo que o eleitor fosse bem informado, sistemas altamente controlados e racionalistas falham porque não aprendem com os erros. Trazer a crítica dele à educação formal (supervalorizada, pouco prática) como argumento contra soluções baseadas só em "mais didatismo".

Conclusão desta seção: educar é bom, mas não resolve. O erro é estrutural. O sistema precisa de freios, não de aulas.

### 5.2 EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO

Aqui o foco é explorar *\*\*como\*\**, *\*se for para usar educação\**, ela deve ser feita. Quero sugerir que, se a educação tiver algum efeito, será quando estiver ligada à experiência real, prática, consequências — ou seja, “skin in the game”.

Retomar Taleb para dizer que conhecimento útil surge de tentativas, erros e feedback local — não de planejamento centralizado. A educação só vai ajudar se vier junto com incentivos e consequências reais. Ex: talvez pessoas mais conscientes de impostos decidam melhor, mas só porque sentem no bolso.

Mostrar que, se quisermos que a educação funcione, ela deve ser incorporada a mecanismos de decisão que trazem responsabilidade: exemplos locais, decisões em pequenas escalas, participação vinculada a custos.

Posso usar essa seção para fazer a transição para o ponto central da próxima: que o verdadeiro antídoto à irracionalidade não é didática, é arquitetura institucional.

### 5.3 COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS

Agora entro no coração da proposta: mudar o sistema político para que ele reaja menos aos surtos irracionais e tenha mecanismos de contenção e aprendizado.

Dividir em quatro frentes institucionais, que posso organizar em subtópicos dentro da seção:

**\*\*1. Subsidiarismo (Pio XI, Chesterton)\*\*** Explicar o princípio com base na *\*Quadragesimo Anno\**: decisões devem ser tomadas no menor nível possível. Isso impede que erros coletivos sejam amplificados. Cruzar com Chesterton para dar a ênfase moral e cultural — mostrar que as comunidades locais, com tradição e identidade, são mais estáveis do que o Estado democrático centralizado.

“É injusto retirar aos indivíduos o que eles podem realizar por si próprios e confiar à comunidade o que a iniciativa e a capacidade privadas podem alcançar.” (*Quadragesimo Anno*, n. 79)

**\*\*2. Antifragilidade (Taleb)\*\*** Defender sistemas pequenos, iterativos, com ciclos curtos de feedback. Taleb argumenta que quanto mais descentralizado e exposto ao risco, mais o sistema aprende. Trazer dados práticos se possível (ex: empresas, bairros, instituições locais que falharam e melhoraram). A ideia aqui é que só sistemas antifrágéis podem aprender com os erros dos eleitores — o contrário da burocracia estatal.

**\*\*3. Autoridade orgânica (Burke, Oppenheimer, Sowell)\*\*** Aqui é o argumento mais filosófico: decisões morais complexas não devem ser tomadas por maiorias voláteis. Burke defende instituições que crescem com o tempo; Oppenheimer mostra como o Estado político surge da conquista e não da associação voluntária; Sowell reforça a ideia de que o design consciente é perigoso. Juntos, eles mostram que autoridade legítima se constrói organicamente, não se vota.

“A estrutura democrática [...] está chamada a prestar atenção à verdade objetiva da natureza humana, pois uma democracia sem valores converte-se facilmente em totalitarismo visível ou dissimulado.” (*Veritatis Splendor*, n. 101)

**\*\*4. Limites à democracia (Caplan, Hayek, Jason Brennan)\*\*** Aqui fecho a crítica: Caplan já diz que a democracia falha porque segue o que o povo quer. Hayek defendia que a democracia deve ser limitada por constituições rígidas. Brennan propõe a epistocracia (voto por competência). Mostrar que há formas de restringir a ação popular sem abolir o sufrágio — como veto fiscal, cláusulas pétreas, instituições técnicas.

“A política deve ser filha da moral, não da engenharia.” (Maritain, *Cristianismo e Democracia*)

Finalizar com os dados empíricos sobre monarquias e subsidiarismo:

- Guillén, Spruk, Menaldo mostram que monarquias constitucionais funcionam melhor economicamente que muitas repúblicas. - Copenhagen Economics, Vischer e Mazzucato mostram que subsidiariedade melhora desempenho institucional.



Conclusão desta seção: não basta melhorar o eleitor; é preciso melhorar o sistema. Reformar as instituições para limitar a ação da irracionalidade.

#### 5.4 AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER

Aqui quero mostrar maturidade acadêmica. Não tentar encerrar o debate, mas mostrar que há um campo fértil de pesquisa.

Colocar perguntas em tom provocativo, mas realista: - Como criar um “filtro institucional” que impeça ideias ruins de virarem lei? - Como premiar responsabilidade no sistema político em vez de carisma? - Como construir sistemas que aprendam com erros sem precisar de colapsos?

Sugestão: mencionar que meu modelo empírico tenta medir isso via percepções econômicas — mas que precisaremos testar reformas reais para saber o que funciona.

#### 5.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Aqui é onde fecho com clareza, força e estilo.

**\*\*Retomar Caplan\*\***: "a democracia falha porque faz o que os eleitores querem". Mostrar que não é um erro de execução, mas de estrutura. **\*\*Retomar Taleb\*\***: só sistemas que têm consequência aprendem — democracia moderna protege o eleitor das consequências de seu voto. **\*\*Trazer Chesterton\*\***: tradição e moralidade são estruturas invisíveis que sustentam a liberdade — não são obstáculos, são pré-condições.

Fechar sugerindo que: - A solução não é educar o povo, mas reformar o sistema para que ele não dependa tanto da vontade popular. - Precisamos alinhar incentivos: voto e consequência, decisão e custo, liberdade e responsabilidade. - Sistemas antifrágeis, subsidiários e moralmente enraizados oferecem uma saída mais realista e funcional do que o idealismo democrático moderno.

Frase final (provisória): > Quando a verdade perde na urna, o problema não está na ausência de esclarecimento, mas no excesso de fé na soberania popular. O remédio é menos pedagogia, e mais limites — para que a liberdade sobreviva mesmo quando a razão não vence.

## REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **The Narrow Corridor: States, societies, and the fate of liberty**. 1. ed. New York: Penguin Press, 2019. ISBN 9780735224384. Disponível em: <https://www.penguinrandomhouse.com/books/561556/the-narrow-corridor-by-daron-acemoglu-and-james-a-robinson/>. Acesso em: 2025-06-10.
- ALTHUSSER, Louis. Ideology and ideological state apparatuses. In: **Lenin and Philosophy and Other Essays**. New York: Monthly Review Press, 1971. p. 127–186. Disponível em: <https://www.marxists.org/reference/archive/althusser/1970/ideology.htm>. Acesso em: 2025-05-12.
- BASTIAT, Frédéric. **Economic Sophisms**. 5. print. ed. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1996. 291 p. E-book Kindle. ISBN 978-0910614146. Acesso em: 2025-04-28.
- BECKER, Gary. Toward a more general theory of regulation. **The Journal of Law and Economics**, University of Chicago Press, Chicago, v. 19, n. 2, p. 245–248, 1976. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/725165>. Acesso em: 2025-03-30.
- Bento XVI. **Caritas in veritate**: sobre o desenvolvimento humano integral na caridade e na verdade. Cidade do Vaticano: Libreria Editrice Vaticana, 2009. Encíclica. Disponível em: [https://www.vatican.va/content/benedict-xvi/pt/encyclicals/documents/hf\\_ben-xvi\\_enc\\_20090629\\_caritas-in-veritate.html](https://www.vatican.va/content/benedict-xvi/pt/encyclicals/documents/hf_ben-xvi_enc_20090629_caritas-in-veritate.html). Acesso em: 2025-05-24.
- BHAGWATI, Jagdish N. **Free Trade Today**. 1. ed. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003. 160 p. ISBN 9780691117300. Acesso em: 2025-05-04.
- BLACK, Duncan. On the rationale of group decision-making. **Journal of Political Economy**, University of Chicago Press, v. 56, n. 1, p. 23–34, 1948. ISSN 0022-3808. Disponível em: <https://doi.org/10.1086/256633>. Acesso em: 2025-06-24.
- BLAUG, Mark. No history of ideas, please, we're economists. **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 15, n. 1, p. 145–164, mar. 2001. ISSN 0895-3309. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.15.1.145>. Acesso em: 2025-03-30.
- BLENDON, Robert J. et al. Bridging the gap between the public's and economists' views of the economy. **Journal of Economic Perspectives**, American Economic Association, v. 11, n. 3, p. 105–118, 1997. ISSN 0895-3309. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.11.3.105>. Acesso em: 2025-04-01.
- CAPLAN, Bryan. Systematically biased beliefs about economics: Robust evidence of judgemental anomalies from the survey of americans and economists on the economy. **The Economic Journal**, Oxford University Press (OUP), v. 112, n. 479, p. 433–458, abr. 2002. ISSN 1468-0297. Disponível em: <https://academic.oup.com/ej/article/112/479/433/5085452>. Acesso em: 2025-04-25.
- CAPLAN, Bryan. **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies - New Edition**: Why democracies choose bad policies. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007. 296 p. ISBN 9781400828821. Acesso em: 2025-04-23.

COX, W. Michael; ALM, Richard. **Myths of Rich and Poor: Why we're better off than we think**. 1. ed. ed. New York: Basic Books, 2000. 272 p. E-book Kindle. ISBN 978-0465047833. Disponível em: <https://www.amazon.com/Myths-Rich-Poor-Better-Think/dp/0465047831>. Acesso em: 2025-05-08.

DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Democracy**. 1. ed. New York: Harper, 1957. 256 p. Literaturverz. S. 301 - 304. ISBN 9780060417505. Acesso em: 2025-04-22.

EASTERBROOK, Gregg. **The Progress Paradox: How life gets better while people feel worse**. 1st. ed. New York: Random House Publishing Group, 2004. 400 p. Description based on publisher supplied metadata and other sources. ISBN 978-0679463030. Acesso em: 2025-03-22.

FITZGIBBONS, Athol. **Adam Smith's System of Liberty, Wealth, and Virtue: The moral and political foundations of the wealth of nations**. Oxford: Clarendon Press, 1995. ISBN 978-0198288210. Disponível em: <https://global.oup.com/academic/product/adam-smiths-system-of-liberty-wealth-and-virtue-9780198288210>. Acesso em: 2025-05-28.

FRANCO, Gustavo H. B. **Lições amargas: O brasil, as reformas e o futuro depois da pandemia**. 1. ed. Rio de Janeiro, RJ: Editora Intrínseca, 2021. — p. Edição digital. Selo História Real. ISBN 978-65-87518-12-1. Disponível em: <https://historiareal.intrinseca.com.br/>.

FRANCO, Gustavo Henrique Barroso. **Cartas a um jovem economista**. Edição revista e atualizada. Rio de Janeiro: Sextante, 2022. 192 p. ISBN 978-6555644685.

FRIEDMAN, Milton. **Essays in Positive Economics**. 12. [impr.]. ed. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 328 p. ISBN 978-0-226-26402-8. Acesso em: 2025-04-29.

HAMELEERS, Michael; MEER, Toni G. L. A. van der. Misinformation and polarization in a high-choice media environment: How effective are political fact-checkers? **Communication Research**, SAGE Publications, Thousand Oaks, v. 47, n. 2, p. 227–250, March 2020. ISSN 0093-6502. Disponível em: <https://doi.org/10.1177/0093650218819671>.

HART, David M. **Reassessing Bastiat's Economic Harmonies after 160 Years**. Online Library of Liberty, 2019. Disponível em: <https://oll.libertyfund.org/publications/liberty-matters/2019-05-01-david-m-hart-reassessing-bastiat-s-economic-harmonies-after-160-years-may-2019>. Acesso em: 2025-03-22.

HAUSMAN, Daniel M.; MCPHERSON, Michael S.; SATZ, Debra. **Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy**. Third edition. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 418 p. Title from publisher's bibliographic system (viewed on 29 May 2018). ISBN 978-1107158313. Acesso em: 2025-05-01.

HAYEK, F. A. The use of knowledge in society. **The American Economic Review**, American Economic Association, v. 35, n. 4, p. 519–530, 1945. ISSN 00028282. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1809376>. Acesso em: 2024-07-08.

HIGGS, Robert. **Crisis and Leviathan: Critical Episodes in the Growth of American Government**. New York: Oxford University Press, 1987. 350 p. ISBN 978-0195059004. Acesso em: 2025-05-09.

JANSEN, Giedo. Self-employment as atypical or autonomous work: Diverging effects on political orientations. **Socio-Economic Review**, Oxford University Press

(OUP), v. 17, n. 2, p. 381–407, April 2019. ISSN 1475-147X. Disponível em: <https://academic.oup.com/ser/article/17/2/381/2890746>. Acesso em: 2025-03-22.

JENSEN, Jason L.; SUM, Paul E.; FLYNN, David T. Political orientations and behavior of public employees: A cross-national comparison. **Journal of Public Administration Research and Theory**, Oxford University Press (OUP), v. 19, n. 4, p. 689–707, October 2009. ISSN 1477-9803. Disponível em: <https://academic.oup.com/jpart/article/19/4/709/888832>. Acesso em: 2025-03-22.

KAHAN, Dan M. Ideology, motivated reasoning, and cognitive reflection. **Judgment and Decision Making**, Cambridge University Press (CUP), v. 8, n. 4, p. 407–424, 2013. ISSN 1930-2975. Disponível em: <https://www.cambridge.org/core/journals/judgment-and-decision-making/article/ideology-motivated-reasoning-and-cognitive-reflection/F8A6A74C9022363D672B0FD14DD8B89F>.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar**: Duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012. 746 p. E-book Kindle. ISBN 9788539003839. Disponível em: [https://www.amazon.com.br/Rápido-devagar-Duas-formas-pensar-ebook/dp/B00A3D1A44/ref=tmm\\_kin\\_swatch\\_0](https://www.amazon.com.br/Rápido-devagar-Duas-formas-pensar-ebook/dp/B00A3D1A44/ref=tmm_kin_swatch_0). Acesso em: 2025-04-24.

KITSCHOLT, Herbert; REHM, Philipp. Occupations as a site of political preference formation. **Comparative Political Studies**, SAGE Publications, v. 47, n. 12, p. 1670–1706, October 2014. ISSN 1552-3829. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/0010414013516066>. Acesso em: 2025-03-22.

LANDSBURG, Steven E. **The armchair economist**: Economics and everyday life, revised and updated for the 21st century. First free press trade paperback edition. New York: Free Press, 2012. 336 p. ISBN 978-1451651737. Acesso em: 2025-05-05.

LOCKE, John. **Ensaio sobre o Entendimento Humano**. 1st. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2012. 828 p. ISBN 978-8580630268. Acesso em: 2025-05-10.

LUPU, Noam; BUSTAMANTE, Mariana V. Ramírez; ZECHMEISTER, Elizabeth J. Social media disruption: Messaging mistrust in latin america. **Journal of Democracy**, Johns Hopkins University Press, Baltimore, v. 31, n. 3, p. 160–171, July 2020. ISSN 1086-3214. Disponível também em: <https://muse.jhu.edu/article/760080>. Disponível em: <https://doi.org/10.1353/jod.2020.0038>.

MANIKW, N. Gregory. **Introdução à Economia**. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2019. 720 p. ISBN 978-8522127917. Acesso em: 2025-05-02.

MARITAIN, Jacques. **Humanisme intégral**: problèmes temporels et spirituels d’une nouvelle chrétienté. Paris: Fernand Aubier, 1943. Acesso em: 2025-05-13.

MCCLOSKEY, Deirdre N. **The Rhetoric of Economics**. Madison: University of Wisconsin Press, 1998. Disponível em: <https://uwpress.wisc.edu/books/0935.htm>. Acesso em: 2025-05-18.

MISES, Ludwig von. **Ação Humana**: Um tratado de economia. 3. ed. São Paulo: LVM Editora, 2017. 1020 p. Description based on publisher supplied metadata and other sources. ISBN 978-8562816833. Acesso em: 2025-05-11.

NEWMAN, John Henry. **A ideia de uma universidade**: Definida e ilustrada em nove discursos dirigidos aos católicos de dublin e em ensaios ocasionais. 1. ed. Campinas, SP: Ecclesiae, 2020. — p. ISBN 978-85-8491-151-6. Disponível em: <https://www.worldcat.org/title/1200954039>.

NYHAN, Brendan; REIFLER, Jason. When corrections fail: The persistence of political misperceptions. **Political Behavior**, Springer Science and Business Media LLC, v. 32, n. 2, p. 303–330, 2010. ISSN 1573-6687. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11109-010-9112-2>. Acesso em: 2025-03-22.

POPPER, Karl R. **The Logic of Scientific Discovery**. London, England: Routledge, 1935. Disponível em: <https://www.routledge.com/The-Logic-of-Scientific-Discovery/Popper/p/book/9780415278447>. Acesso em: 2025-05-10.

RAND, Ayn. **A revolta de Atlas**. São Paulo: Editora Arqueiro, 2017. 1216 p. E-book Kindle. ISBN 978-8580417586. Disponível em: <https://a.co/d/bSVKerb>. Acesso em: 2025-03-22.

ROSSINI, Patrícia; MONT'ALVERNE, Camila; KALOGEROPOULOS, Antonis. Explaining beliefs in electoral misinformation in the 2022 brazilian election: The role of ideology, political trust, social media, and messaging apps. **Harvard Kennedy School (HKS) Misinformation Review**, Harvard Kennedy School, Cambridge, v. 4, n. 3, p. 1–16, May 2023. ISSN 2641-6695. Open access via Creative Commons Attribution 4.0 International (CC BY 4.0). Artigo publicado em 16 de maio de 2023. Disponível em: <https://doi.org/10.37016/mr-2020-115>.

Santo Agostinho. **De Civitate Dei**. São Paulo: Paulus, 1990. Livro XIV, capítulo 13. Tradução do latim de J. H. S. Burleigh. Acesso em: 2025-05-14.

SCHUMPETER, Joseph A. **Capitalism, Socialism and Democracy**. 5th. ed. New York: HarperCollins, 2008. 466 p. ISBN 978-0061561610.

SEN, Amartya. **Development As Freedom**. Oxford: Oxford University Press, 1999. Description based on publisher supplied metadata and other sources. ISBN 9780198297581. Disponível em: <https://global.oup.com/academic/product/development-as-freedom-9780198297581>. Acesso em: 2025-06-05.

SIMON, Herbert A. A behavioral model of rational choice. **The Quarterly Journal of Economics**, Oxford University Press, v. 69, n. 1, p. 99–118, 1955. Disponível em: <https://academic.oup.com/qje/article/69/1/99/1882786>. Acesso em: 2025-06-01.

SMITH, Adam. **The Theory of Moral Sentiments**: Adam. 10. print. ed. Indianapolis: Liberty Fund, 1982. v. 1. 422 p. (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, The @theory of moral sentiments). Includes bibliographical references and index. ISBN 978-0-86597-012-0. Acesso em: 2025-04-30.

SOWELL, Thomas. **Basic economics**: A citizen's guide to the economy. 1. ed. ed. New York: Basic Books, 2000. 366 p. Includes bibliographical references (p. 347-357) and index. ISBN 978-0465081387. Acesso em: 2025-05-03.

SOWELL, Thomas. **Applied Economics**: Thinking beyond stage one. Revised and enlarged edition, 10. printing. New York: Basic Books, 2008. 352 p. Quellenverzeichnis: S. 277 - 317. ISBN 978-0465003457. Acesso em: 2025-05-07.

SUNSTEIN, Cass R. **Republic**: Divided democracy in the age of social media. Princeton: Princeton University Press, 2017. ISBN 978-0691175515. Disponível em: <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691175515/republic>. Acesso em: 2025-05-22.

TALEB, Nicolas Nassim. **Antifragile**: Things that gain from disorder. Random house trade paperback edition. Random House, 2014. (Incerto, Antifragile). ISBN 9780812979688. Disponível em: <https://www.amazon.com/Antifragile-Things-That-Disorder-Incerto/dp/0812979680>. Acesso em: 2025-05-02.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, American Association for the Advancement of Science (AAAS), v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, set. 1974. ISSN 1095-9203. Disponível em: <https://www.science.org/doi/abs/10.1126/science.185.4157.1124>. Acesso em: 2025-04-22.

ZALLER, John. **The Nature and Origins of Mass Opinion**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 382 p. (Cambridge studies in public opinion and political psychology). E-book Kindle. ISBN 9780511818691. Disponível em: <https://a.co/d/fm2j6Bb>. Acesso em: 2025-03-22.

ŠTĚTKA, Václav et al. Have people ‘had enough of experts’? the impact of populism and pandemic misinformation on institutional trust in comparative perspective. **Information, Communication & Society**, Routledge, v. 28, n. 6, p. 1039–1060, 2025. Disponível em: <https://doi.org/10.1080/1369118X.2024.2413121>.

## APÊNDICE A – QUADRO SÍNTESE DAS ABORDAGENS SOBRE (I)RACIONALIDADE HUMANA E POLÍTICA

Quadro 1 – Quadro Síntese – (I)Racionalidade Humana e Política: Principais Abordagens

<b>Autor/Obra (Ano)</b>	<b>Tópico/Conceito Central</b>	<b>Principais Contribuições e Evi- dências</b>	<b>Relação com o TCC</b>
Adam Smith (1759; 1776)	Moralidade e racionalidade econômica	Integra interesse próprio e normas morais; reconhece limites do modelo racional estrito.	Crítica o homo economicus e destaca a ética na decisão pública.
Herbert Simon (1955)	Racionalidade Limitada	Mostra que decisões são feitas com informação e tempo limitados; conceito de “satisficing”.	Base para analisar limites cognitivos em escolhas políticas.
Kahneman & Tversky (1974, 2011)	Heurísticas e Vieses Cognitivos	Demonstram vieses como representatividade e ancoragem, fundamentais para economia comportamental.	Explica previsibilidade dos desvios do eleitor médio.
Anthony Downs (1957)	Ignorância Racional	Eleitor não busca informação pois custo supera o benefício do voto.	Fundamenta debate sobre baixa informação e democracia.
Bryan Caplan (2007)	Irracionalidade Racional	Eleitores mantêm crenças falsas por motivações emocionais, não apenas ignorância.	Mostra padrões sistemáticos de viés com impacto em políticas.
Hayek (1945)	Limitação do conhecimento	Defende dispersão do conhecimento, inviabilizando decisões centralizadas.	Sustenta crítica à ilusão de controle racional em políticas.
Bhagwati, Sowell, Bastiat	Viés antimercado e antiestrangeiro	Abordam recorrência de protecionismo, desconfiança do livre comércio e argumentos populares falhos.	Ampliam análise sobre vieses e políticas populistas.
Nyhan, Kahan, Sunstein, Rossini et al.	Resistência à revisão de crenças	Mostram que vieses de confirmação e bolhas informacionais dificultam revisão de crenças e promovem polarização.	Explicam a persistência da desinformação política.

## APÊNDICE B – EPÍLOGO METAFÍSICO: ENTRE A EVIDÊNCIA E A ESPERANÇA (REFLEXÃO FILOSÓFICA PARA ALÉM DO EMPÍRICO)

**Nota de método.** *A partir deste ponto, movo-me do domínio do empiricamente testável para a esfera da reflexão filosófica e institucional. Como Popper recomendaria, assumo aqui apenas conjecturas abertas ao debate, inspiradas — e não determinadas — pelos achados empíricos deste trabalho.*

A política moderna consagrou na democracia a liberdade das massas como princípio supremo. Mas que liberdade é essa? A de fazer tudo o que se quer, mesmo sem saber por quê? Ou a de resistir ao próprio desejo, quando tudo grita por rendição? Talvez liberdade seja, afinal, a capacidade de fazer não o que se quer, mas o que se deve — mesmo (ou sobretudo) quando não se deseja. E o dever, aqui, não nasce de comando externo, mas da gravidade interna de quem aprendeu a discernir.

A democracia, em sua forma atual, opera como o teatro onde desejos transitam com legitimidade garantida. A cada eleição, reencena-se a soberania do querer sobre o dever, do imediato sobre o necessário, do impulso sobre o juízo. O sistema, tal como está, recompensa quem responde rápido, não quem pensa devagar. E há algo de estrutural nisso: o calendário democrático segue o tempo do relógio — mas a justiça segue o tempo da consciência. Como ensinou Santo Agostinho, “há um tempo exterior, que corre; e há um tempo interior, que pondera”. A política deveria aspirar a este último.

É nesse palco que se manifesta o paradoxo já desvelado por Caplan: mesmo eleitores bem-intencionados erram. Erram não por ignorância ocasional, mas por uma racionalidade limitada, sistematicamente enviesada, que prefere o conforto da ilusão ao rigor da verdade. E se, como advertiu Hayek, o conhecimento social está sempre disperso e fragmentado, todo sistema que aposta na onisciência da vontade coletiva naufraga entre o caos e a tirania.

Assim, quando um eleitor escolhe, não apenas escolhe: julga. E esse juízo, por mais livre que pareça, carrega uma cadeia invisível de valores, memórias, convicções e desejos. A liberdade, portanto, não é um ponto de partida; é o último degrau de uma escada moral. Só é verdadeiramente livre quem sabe por que deve escolher o que escolhe — e está disposto a não querer o que não deve.

Se a liberdade for reduzida à soma dos desejos, o resultado será sempre um sistema vulnerável à manipulação, à irracionalidade e à moral líquida. Não há mercado perfeito de ideias, nem há “engenharia institucional” capaz de garantir, por decreto, que a liberdade coincida com o bem comum. Como Acemoglu e Robinson demonstram, a liberdade nasce no estreito corredor entre o excesso de poder e a ausência de ordem: não é dádiva, mas conquista precária, resultado de uma tensão viva entre Estado e sociedade.

Votar é fácil; escolher bem é difícil. Não basta, portanto, melhorar os eleitores. É preciso repensar as engrenagens do sistema que transforma preferências em leis. Um sistema político que



se submete inteiramente às oscilações das paixões populares perde sua capacidade de guardar aquilo que não muda: a justiça, o bem, a verdade. Precisamos, pois, de instituições que operem não apenas no tempo do poder, mas no tempo do juízo. E esse tempo não é democrático nem autoritário — é simplesmente humano.

Talvez o caminho esteja em resgatar uma arquitetura política onde a liberdade não seja apenas protegida, mas formada; onde a decisão coletiva seja amparada por raízes mais fundas que as modas da hora; onde o bem comum não seja o resultado do grito da maioria, mas o fruto do silêncio que pensa. Pois, se algo há — e há — é a necessidade de juízo. Porque o nada, isto é, o puro desejo, não institui ordem. Só o ser — aquilo que permanece, que resiste ao fluxo — pode fundar liberdade duradoura.

Este trabalho não pretende esgotar essas possibilidades. Limita-se a constatar, com base empírica e fundamento teórico, que o problema não está apenas nos votos, mas naquilo que os votos ignoram, no que, como diria Bastiat, “o que se vê e o que não se vê”. É preciso olhar para o que não se vê, analisando as evidências com cuidado. E que, para que a verdade tenha alguma chance, será preciso mais do que pedagogia: será preciso estrutura, limite e tempo.

Há decisões que não cabem em ciclos de quatro anos. Há verdades que não se revelam em sondagens. Há justiça que não se alcançam por aclamação. E há liberdades que só florescem quando já não estamos mais olhando para nós mesmos — mas para o bem que nos excede.

A política, quando é séria, não é desejo. É juízo. E o juízo não se apressa. Espera o tempo certo — o tempo do discernimento — para decidir com liberdade verdadeira. Talvez esse tempo ainda venha. Ou talvez já esteja vindo, silencioso, em meio às ruínas de um mundo que confundiu liberdade com vontade e nos deixou uma moral relativa com a qual lidar. Seja como for, uma coisa é certa: não será a pedagogia que nos salvará, mas a arquitetura moral que soubermos legar — e que quisermos deixar — para as próximas gerações.

Por fim, não pretendo impor juízos, mas apenas propor reflexão. Que o dissenso, longe de nos afastar, seja ocasião de busca conjunta por aquilo que resiste ao tempo e nos chama para além de nós mesmos. Não encerro com respostas definitivas, mas com a confissão do limite: a verdade é como a água pura que tentamos reter entre as mãos — ela escorre por entre os dedos, mas ainda assim refresca, orienta e purifica. Talvez, como intuiu Jung, só possamos nos aproximar do valor mais alto reconhecendo aquilo que, em nosso íntimo, ocupa o lugar supremo, fonte de todo sentido. E se toda busca sincera se inclina, por fim, diante desse Bem maior que nos transcende e nos funda, resta-nos apenas o papel de aprendizes: atentos ao mistério, pacientes com o tempo, humildes diante do real.

*“Ninguém alcança a verdade senão aquele que ousa caminhar entre dúvidas, mas não abandona a esperança. Pois só na humildade diante do Mistério a razão encontra repouso e o coração, paz.” — inspirado em Santo Agostinho, Confissões*

## ANEXO A – VARIÁVEIS ANALISADAS

Tabela 2 – Variáveis de Controle e Codificação

Variável	Pergunta	Codificação
<b>econ</b>	Qual seu nível de formação em Ciências Econômicas?	1 = Doutorado ou mais; 0 = Não economista
<b>sex</b>	Qual seu Gênero	1 se Homem, 0 caso contrário
<b>black</b>	Qual é a sua raça? Branco, negro, asiático ou outra?	1 se negro, 0 caso contrário
<b>asian</b>	Idem	1 se asiático, 0 caso contrário
<b>othrace</b>	Idem	1 se outra raça, 0 caso contrário
<b>age</b>	Qual é o seu ano de nascimento?	2025 - resposta
<b>school</b>	Qual o seu nível de escolaridade?	1 = Fundamental incompleto; 2 = Fundamental completo; 3 = Médio incompleto; 4 = Médio completo; 5 = Superior incompleto; 6 = Superior completo; 7 = Pós-graduação
<b>brregion</b>	Em qual região do Brasil você reside?	1 = Norte; 2 = Nordeste; 3 = Centro-Oeste; 4 = Sudeste; 5 = Sul
<b>clt<sup>1</sup></b>	Qual o seu vínculo empregatício?	-4 = Servidor Público; -3 = Aposentado; -2 = Estudante; -1 = Desempregado; 0 = Sem carteira; 1 = CLT; 2 = Autônomo; 3 = Empresário; 4 = Outro

<sup>1</sup> A variável “clt” foi codificada conforme uma escala de dependência estatal, variando de servidores públicos (maior dependência) a empresários (maior autonomia econômica). A literatura mostra que servidores públicos

<b>Variável</b>	<b>Pergunta</b>	<b>Codificação</b>
<b>financearea</b>	Você trabalha com economia, finanças, contabilidade ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
<b>politicalarea</b>	Você trabalha com política ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
<b>politicallife</b>	Você se considera uma pessoa politicamente engajada?	1 = Sim; 0 = Não
<b>politicalnews</b>	Você costuma acompanhar notícias sobre economia e política?	1 = Sim; 0 = Não
<b>ideol</b>	Com qual espectro político você mais se identifica?	-2 = Extrema-esquerda; -1 = Esquerda; 0 = Centro; 1 = Direita; 2 = Extrema-direita; 3 = Independente; 0 = Sem opinião

---

tendem a adotar posições mais à esquerda e favoráveis à expansão do Estado por razões ideológicas e de interesse próprio (Jensen; Sum; Flynn, 2009). Por outro lado, a autonomia e a estrutura de tarefas no trabalho moldam preferências políticas mais pró-mercado e individualistas, sobretudo entre empresários e profissionais autônomos (Kitschelt; Rehm, 2014). Além disso, a heterogeneidade entre os autônomos — especialmente entre os precários e os mais estáveis — também influencia a orientação política, justificando distinções internas nessa categoria (Jansen, 2019).