

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

BRUNO FRANCISCO SCHADEN

**VIESES COGNITIVOS E A FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS ECONÔMICAS: UMA
ANÁLISE COMPORTAMENTAL DA ESCOLHA PÚBLICA**

FLORIANÓPOLIS

2025

BRUNO FRANCISCO SCHADEN

**VIESES COGNITIVOS E A FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS ECONÔMICAS: UMA
ANÁLISE COMPORTAMENTAL DA ESCOLHA PÚBLICA**

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

Vieses Cognitivos e a Formulação de Políticas Econômicas: Uma Análise Comportamental da Escolha Pública / Bruno Francisco Schaden. – Florianópolis, 2025.

33 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

**VIESES COGNITIVOS E A FORMULAÇÃO DE POLÍTICAS ECONÔMICAS: UMA
ANÁLISE COMPORTAMENTAL DA ESCOLHA PÚBLICA**

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

“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 TABELAS

Tabela 1 – Variáveis de Controle e Codificação	14
Tabela 2 – Variáveis de Controle e Codificação (Caplan, 2002)	31

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

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
1.1	FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA: A RACIONALIDADE COLETIVA	10
1.2	HIPÓTESES A SEREM TESTADAS	10
1.3	OBJETIVO GERAL	12
1.4	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	12
1.5	POR QUE A DEMOCRACIA PREMIA A IGNORÂNCIA ECONÔMICA? (JUSTIFICATIVA TEÓRICA E RELEVÂNCIA EMPÍRICA)	12
1.6	METODOLOGIA	13
1.6.1	Definição das Variáveis e Modelagem	13
1.6.2	Replicação da Pesquisa no Brasil	15
1.6.3	Técnicas de Análise Empírica	16
2	TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA	17
2.1	ENTRE ADAM SMITH E KAHNEMAN	18
2.2	COMO OS VIESES MOLDEIAM AS ESCOLHAS POLÍTICAS	19
2.3	O CUSTO DA IGNORÂNCIA	21
2.4	DO SOFISTA AO POPULISTA	22
2.5	PREFERÊNCIA POR CRENÇAS E RESISTÊNCIA AO CONHECIMENTO	23
3	O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS?	25
3.1	QUANDO OS NÚMEROS DISCORDAM DO SENSO COMUM	25
3.2	O CUSTO SOCIAL DA IRRACIONALIDADE DO ELEITOR	25
4	O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA?	26
4.1	LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS	26
4.2	EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO	26
4.3	COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS	26
4.4	AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER	26
4.5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	26
	REFERÊNCIAS	28
	ANEXO A – VARIÁVEIS DE CONTROLE ANALISADAS POR CA-PLAN	31

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 maximizem o bem-estar social (Downs, 1957). No entanto, a realidade demonstra que esse ideal frequentemente se desvia, devido à influência de vieses cognitivos e heurísticas que distorcem a percepção econômica da população (Caplan, 2007; Kahneman, 2012). Como resultado, políticas públicas são frequentemente moldadas por crenças equivocadas, levando a decisões sub-ótimas que comprometem o desenvolvimento econômico e social (Acemoglu; Robinson, 2022).

Nesse sentido, Caplan (2007) observa que “a democracia falha não porque ignora o povo, mas porque o ouve demais”. Essa afirmação sintetiza a tese central deste estudo: os equívocos na formulação de políticas públicas derivam, muitas vezes, do próprio atendimento às preferências populares — preferências estas que frequentemente se baseiam em crenças distorcidas e emocionalmente reconfortantes, mas economicamente disfuncionais.

O fenômeno central deste trabalho é o impacto das crenças sistematicamente enviesadas dos eleitores — resultantes de uma racionalidade limitada — sobre a formulação de políticas econômicas. Eleitores bem-intencionados, mas cognitivamente limitados, acabam apoiando medidas que contradizem princípios econômicos fundamentais, como a vantagem comparativa, a eficiência dos mercados e os benefícios da inovação. A literatura, especialmente a pesquisa de Caplan 2002, 2007, demonstra que o público frequentemente rejeita consensos econômicos básicos, sustentando crenças que favorecem protecionismo, intervencionismo excessivo e desconfiança do setor produtivo. Esses padrões de distorção, identificados como vieses anti-mercado, antiestrangeiro, antitrabalho e pessimista, contribuem para a adoção de políticas que comprometem o crescimento econômico e o bem-estar social.

A dificuldade de mitigar essas distorções vai além da simples falta de informação: envolve uma resistência psicológica profunda em abandonar crenças que reforçam visões de mundo preexistentes. Como apontam Hayek 1945 e Downs 1957, a complexidade econômica e o custo elevado de se informar adequadamente dificultam o acesso a decisões racionais no ambiente político. Nesse contexto, consolida-se uma discrepância persistente entre o conhecimento técnico da economia e a opinião pública — um fator que influencia diretamente a qualidade das políticas adotadas.

Embora a economia comportamental já seja um campo consolidado, seu diálogo com a política — particularmente por meio da chamada economia política comportamental — ainda é incipiente. Este trabalho busca contribuir para o desenvolvimento dessa vertente analítica, que considera as limitações cognitivas dos eleitores no processo democrático. Em vez de partir de uma visão idealizada da racionalidade política, propõe-se uma abordagem mais realista e empiricamente fundamentada.

A relevância deste estudo se justifica pelo fato de que, apesar do avanço da literatura internacional, o Brasil ainda carece de investigações sistemáticas sobre como os eleitores perce-

bem fenômenos econômicos e como essas percepções moldam decisões políticas. A ausência desse tipo de análise empírica em contextos latino-americanos representa uma lacuna teórica importante, especialmente em democracias consolidadas, mas marcadas por baixos níveis de educação econômica e alta desconfiança institucional.

1.1 FORMULAÇÃO DO PROBLEMA DE PESQUISA: 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 políticas públicas que contrariam princípios econômicos fundamentais, o que gera distorções significativas no desenvolvimento econômico e social (Downs, 1957; Caplan, 2007).

Esse paradoxo pode ser compreendido 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 a uma espécie de “ignorância racional”, como apontado por Downs 1957, em que o custo de se informar supera os ganhos percebidos de uma decisão bem fundamentada.

Caplan (2007) aprofunda essa análise ao propor que o problema vai além da ignorância: os eleitores são sistematicamente enviesados em suas crenças econômicas. Não apenas desconhecem conceitos básicos da teoria econômica, mas rejeitam ativamente evidências empíricas que contradizem suas intuições e convicções ideológicas. Essa racionalidade limitada, segundo o autor, gera um ciclo perverso no qual políticos respondem às percepções distorcidas da opinião pública em vez de promover políticas ancoradas no conhecimento técnico.

A consequência é que democracias modernas, ao invés de corrigirem equívocos por meio do debate público, muitas vezes acabam institucionalizando esses erros. Como resultado, preferências mal informadas moldam políticas públicas com base em percepções equivocadas, o que compromete a eficácia das instituições e a qualidade do debate democrático.

Diante desse cenário, se investiga como as distorções cognitivas dos eleitores — especialmente em relação à economia — influenciam a formulação de políticas públicas no Brasil. Parte-se da hipótese de que o ambiente democrático, ao amplificar crenças enviesadas, contribui para a persistência de medidas economicamente ineficientes, apesar da boa intenção dos eleitores.

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:

- **H1 - Eleitores apresentam vieses sistemáticos que distorcem sua percepção econô-**

mica. Se os vieses cognitivos afetam a percepção econômica dos eleitores, então os resultados da pesquisa devem indicar uma discrepância estatisticamente significativa entre a opinião dos eleitores e a dos economistas sobre fenômenos econômicos objetivos. Caso essa discrepância não seja estatisticamente significativa, a hipótese será refutada (Caplan, 2007).

- **H2 - O nível de conhecimento econômico reduz a incidência de vieses cognitivos.** Se o conhecimento econômico reduz vieses, então eleitores com maior escolaridade ou familiaridade com conceitos econômicos devem apresentar menor divergência em relação ao consenso dos economistas. Se os indivíduos mais instruídos demonstrarem vieses semelhantes aos menos instruídos, a hipótese será refutada (Downs, 1957; Tversky; Kahneman, 1974).
- **H3 - O viés antimercado está presente no eleitorado brasileiro e influencia seu apoio a políticas protecionistas.** Se o viés antimercado for relevante, então eleitores que expressam desconfiança do mercado devem ter maior propensão a apoiar políticas intervencionistas e protecionistas. Caso não haja correlação significativa entre essas atitudes, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Sowell, 2008).
- **H4 - O viés antiestrangeiro está associado ao apoio a políticas restritivas de comércio e imigração.** Se o viés antiestrangeiro estiver presente, então eleitores que expressam preocupações com concorrência estrangeira devem demonstrar maior apoio a restrições comerciais e políticas migratórias restritivas. Caso essa associação não se verifique estatisticamente, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Bhagwati, 2003).
- **H5 - O viés antitrabalho leva ao apoio a políticas que favorecem a criação artificial de empregos.** Se os eleitores superestimam os benefícios da criação de empregos como fim em si mesmo, então devem apoiar políticas que desincentivam a automação ou a realocação produtiva, mesmo em detrimento da eficiência econômica. Caso não haja tal padrão nas respostas, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Landsburg, 2012).
- **H6 - O viés pessimista distorce a percepção sobre a economia, levando a uma avaliação mais negativa do crescimento econômico.** Se o viés pessimista estiver presente, os eleitores devem avaliar de forma mais negativa o desempenho econômico nacional em comparação com os dados objetivos. Se não houver diferença estatística entre percepção e realidade, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Easterbrook, 2004).
- **H7 - A filiação ideológica interfere na aceitação de evidências econômicas.** Se a ideologia política influencia o processamento de informações econômicas, então eleitores de diferentes espectros políticos devem apresentar diferenças sistemáticas na aceitação ou rejeição de evidências empíricas. Se a aceitação de evidências for uniforme entre espectros ideológicos, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Kahan, 2013).

- **H8 - Economistas também podem ser influenciados por vieses ideológicos ou autoindulgentes.** ver se realmente coloco aqui ou deixo somente esses vieses na metodologia
Se os economistas não forem epistemicamente neutros, então suas recomendações de política pública devem refletir, ao menos em parte, preferências normativas, alinhamentos ideológicos ou pressões institucionais. Caso os dados indiquem que a formação técnica é o único determinante das posições econômicas, a hipótese será refutada (Caplan, 2007; Hausman; McPherson; Satz, 2016).

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

- Identificar, com base na literatura sobre economia comportamental e economia política, os principais vieses cognitivos relacionados à percepção econômica, adaptando-os ao contexto brasileiro.
- 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.
- Mapear a presença e intensidade dos vieses econômicos entre os eleitores, com base nos dados coletados, utilizando análises estatísticas e modelos empíricos apropriados.
- Comparar as percepções econômicas dos eleitores brasileiros com as dos especialistas em economia, identificando discrepâncias sistemáticas e possíveis padrões explicativos.
- Correlacionar a ocorrência de vieses com variáveis sociodemográficas, educacionais e institucionais, buscando entender fatores que influenciam a formação de crenças econômicas enviesadas.
- Contribuir para o desenvolvimento do campo da economia política comportamental ao oferecer evidências empíricas sobre os vieses econômicos no processo democrático brasileiro.

1.5 POR QUE A DEMOCRACIA PREMIA A IGNORÂNCIA ECONÔMICA? (JUSTIFICATIVA TEÓRICA E RELEVÂNCIA EMPÍRICA)

A democracia parte do pressuposto de que os eleitores escolhem representantes e políticas que maximizam o bem-estar coletivo. No entanto, a realidade demonstra que decisões econômicas

são frequentemente moldadas por crenças sistematicamente equivocadas — e não apenas por desinformação aleatória. O problema central está na presença de *vieses cognitivos estruturais*, que distorcem a compreensão dos fenômenos econômicos e sustentam políticas públicas ineficazes.

A literatura em economia política comportamental mostra que esses vieses seguem padrões previsíveis. Caplan (2007) argumenta que os eleitores tendem a manter crenças enviesadas sobre comércio, mercados e tecnologia, mesmo com acesso à informação. Essas crenças favorecem o protecionismo, o intervencionismo e a tecnofobia — independentemente do nível de escolaridade. Como o custo de estar errado é diluído entre milhões de votos, não há incentivo individual para revisar crenças equivocadas (Downs, 1957).

A teoria do conhecimento disperso de Hayek (1945) reforça que a economia é contraintuitiva: seus efeitos de segunda ordem muitas vezes contradizem percepções imediatas. Crenças como “importações eliminam empregos” ou “preços baixos reduzem salários” ignoram mecanismos compensatórios difíceis de comunicar ao público. Diante disso, políticos tendem a validar as crenças populares — ainda que incorretas — pois confrontá-las pode significar perder eleições.

A relevância deste estudo está em investigar a dissonância entre opinião pública e conhecimento técnico, e suas implicações para a formulação de políticas. Ao analisar como vieses cognitivos moldam o debate econômico, esta pesquisa busca contribuir para o avanço da economia política comportamental, apontando caminhos possíveis de mitigação — seja por meio da educação econômica, seja pela reforma de incentivos institucionais.

Sem compreender as raízes dessa distorção entre democracia e racionalidade econômica, políticas ineficazes continuarão a se repetir. O desafio não está apenas em combater a ignorância, mas em corrigir crenças sistematicamente erradas que moldam decisões políticas e o futuro das sociedades.

1.6 METODOLOGIA

Este estudo combina uma abordagem teórica e empírica para investigar os vieses cognitivos na formulação de políticas públicas. A metodologia empregada baseia-se em três pilares principais: (i) a análise da evolução da percepção econômica ao longo da história do pensamento econômico e sua influência nas crenças populares; (ii) a replicação da *Survey of Americans and Economists on the Economy* (SAEE) no Brasil; e (iii) a aplicação de métodos econométricos para testar empiricamente a presença e o impacto desses vieses na população brasileira.

1.6.1 Definição das Variáveis e Modelagem

A modelagem empírica segue a metodologia da SAEE, adaptada ao contexto brasileiro. As variáveis foram operacionalizadas conforme descrito abaixo:

Tabela 1 – Variáveis de Controle e Codificação

Variável	Pergunta	Codificação
Econ	Qual seu nível de formação em Ciências Econômicas?	1 = Doutorado ou mais; 0 = Não economista
Sex	Qual seu Gênero	1 se Homem, 0 caso contrário
Black	Qual é a sua raça? Branco, negro, asiático ou outra?	1 se negro, 0 caso contrário
Asian	Idem	1 se asiático, 0 caso contrário
Othrace	Idem	1 se outra raça, 0 caso contrário
Age	Qual é o seu ano de nascimento?	2025 - resposta
School	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
Brregion	Em qual região do Brasil você reside?	1 = Norte; 2 = Nordeste; 3 = Centro-Oeste; 4 = Sudeste; 5 = Sul
Cl¹	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

¹ A variável “Cl¹” 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 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

Variável	Pergunta	Codificação
Financearea	Você trabalha com economia, finanças, contabilidade ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
Politicalarea	Você trabalha com política ou áreas correlatas?	1 = Sim; 0 = Não
Politicallife	Você se considera uma pessoa politicamente engajada?	1 = Sim; 0 = Não
Politicalnews	Você costuma acompanhar notícias sobre economia e política?	1 = Sim; 0 = Não
Ideol	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

1.6.2 Replicação da Pesquisa no Brasil

A adaptação da SAEE ao contexto brasileiro foi realizada para capturar especificidades institucionais e culturais que influenciam a percepção econômica. Os principais ajustes metodológicos incluem:

- Adaptação das perguntas: Algumas questões foram modificadas para refletir o ambiente econômico e político do Brasil. Por exemplo, perguntas sobre filiação partidária foram ajustadas para incluir o sistema multipartidário brasileiro.
- Inclusão de questões adicionais: Foram adicionadas perguntas específicas sobre temas como reforma tributária, previdenciária e trabalhista, bem como a percepção sobre o papel do governo na economia.
- Amostragem estratificada: Para minimizar vieses de seleção, a pesquisa utiliza três estratégias de recrutamento:
 - Amostragem em cadeia (snowball sampling) para ampliar a disseminação da pesquisa.
 - Parcerias institucionais com o Conselho Regional de Economia (Corecon) e o Conselho Federal de Economia (Cofecon) para garantir a participação de economistas de diferentes perfis.

(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).

- Seleção probabilística de respondentes em bases de dados públicas e listas institucionais, reduzindo viés de autoseleção.
- Distribuição e coleta de dados: O questionário foi aplicado online, via Google Forms, com tempo médio de resposta de 15 minutos.
- Tamanho da amostra: A pesquisa busca entre 1.500 e 2.500 respondentes, assegurando robustez estatística. O mínimo necessário para análises confiáveis foi definido em 500 respondentes.

A comparação entre os resultados obtidos no Brasil e os da SAE original permitirá avaliar a replicabilidade dos achados e detectar possíveis diferenças institucionais e culturais na formação dos vieses econômicos.

1.6.3 Técnicas de Análise Empírica

A análise econométrica foi conduzida utilizando modelos de regressão *logit*, sendo escolhida a versão binária ou ordenada conforme a natureza da variável dependente em cada especificação. Quando a variável de interesse assume apenas dois valores possíveis ($y_i \in \{0, 1\}$), como no caso de perguntas com resposta dicotômica (ex: “concorda” vs. “não concorda”), aplica-se o modelo *logit* binário. Já quando a variável apresenta três categorias ordinais ($y_i \in \{0, 1, 2\}$), como nas escalas de grau de concordância ou percepção, emprega-se o modelo *logit* ordenado, o qual estima os pontos de corte (τ_j) entre os níveis. As especificações dos dois modelos são apresentadas a seguir:

$$P(y_i = 1 \mid X_i) = \frac{e^{X_i\beta}}{1 + e^{X_i\beta}}, \quad y_i \in \{0, 1\} \quad (1)$$

$$P(y_i \leq j \mid X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\tau_j - X_i\beta)}}, \quad j = 0, 1; \quad y_i \in \{0, 1, 2\} \quad (2)$$

Nas equações acima, y_i representa a resposta do indivíduo às perguntas do questionário, enquanto X_i denota o vetor de variáveis explicativas. A estimação dos modelos foi realizada por meio do método L-BFGS (Limited-memory Broyden–Fletcher–Goldfarb–Shanno), uma técnica de otimização baseada em gradiente, eficiente para modelos com grande número de parâmetros. Cada modelo foi ajustado separadamente para as diferentes perguntas do questionário, permitindo identificar quais fatores influenciam as variações nas percepções econômicas dos respondentes.

2 TEORIAS E EVIDÊNCIAS SOBRE A (I)RACIONALIDADE HUMANA

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, 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 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 SAE¹. 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

¹ Survey of Americans and Economists on the Economy, de 1996, replicado posteriormente com adaptações em diversos contextos.

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.

2.1 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. 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.

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.

Em contraponto, 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, p. 10). 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.

2.2 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 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.

2.4 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.

Esta seção propõe uma analogia entre formas históricas de persuasão política. O título “Do Sofista ao Populista” não deve ser lido como juízo moral, mas como recurso heurístico para ilustrar como argumentos emocionalmente sedutores, mas logicamente frágeis, ganham força no debate público. Trata-se de uma tradição crítica que busca evidenciar padrões recorrentes de difusão de crenças econômicas infundadas.

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.

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.

2.5 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 e Tversky descrevem vieses como o da confirmação e ancoragem, que dificultam a revisão de crenças mesmo diante de novas evidências (Kahneman, 2012). 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).

A teoria da cognição cultural (Kahan, 2013) mostra que indivíduos filtram informações segundo os valores de seu grupo, privilegiando coesão identitária em vez de precisão factual.

Pensadores clássicos também abordaram esse fenômeno. Locke criticava o excesso de certeza como sinal de crença baseada em afeto e não em evidência (Locke, 2012). Ayn Rand descreve o *blanking out*² como recusa ativa ao conhecimento: “não ser cego, mas recusar-se a ver” (Rand, 2017, p. 869). Essa cegueira voluntária funciona como escudo cognitivo contra dissonância.

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

² Conceito da filosofia objetivista de Rand, inserido no discurso de John Galt em *A Revolta de Atlas*.

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.

3 O ELEITOR É UM CONSUMIDOR DE IDEIAS RUINS?

3.1 QUANDO OS NÚMEROS DISCORDAM DO SENSO COMUM

3.2 O CUSTO SOCIAL DA IRRACIONALIDADE DO ELEITOR

4 O QUE FAZER QUANDO A VERDADE PERDE NA URNA?

4.1 LIMITAÇÕES DAS INTERVENÇÕES EDUCACIONAIS

Intervenções Educacionais

Diga, com Caplan e Kahneman, que educar o eleitor é desejável mas insuficiente.

Diga com Sowell que não se trata apenas de falta de dados, mas de uma visão de mundo enviesada.

Mostre os limites da didática técnica.

4.2 EDUCAÇÃO ECONÔMICA E TOMADA DE DECISÃO

4.3 COMO MELHORAR AS ESCOLHAS COLETIVAS

Subsidiarismo (Pio XI, Chesterton) → decisões devem ser feitas no nível mais próximo do cidadão, com menor concentração de poder.

Antifragilidade (Taleb) → sistemas devem ser desenhados para suportar e aprender com erros. Defenda instituições pequenas, iterativas, com ciclos curtos de feedback.

Autoridade orgânica (Burke, Oppenheimer, Sowell) → decisões morais e complexas não devem ser delegadas a maiorias inconstantes. Câmaras técnicas ou instituições vitalícias podem atuar como freios à irracionalidade popular.

Limites à democracia (Hayek, Caplan) → democracia deve ser limitada por instituições que resistam a surtos coletivos, como cláusulas pétreas, vetos técnicos, ou mesmo poder de veto fiscal de contribuintes líquidos.

Trazer evidências empíricas dessas sociedades de que quanto menor o poder do governo, maior a prosperidade.

4.4 AS PERGUNTAS QUE AINDA PRECISAMOS RESPONDER

O que seria um bom critério para filtrar ideias antes que se tornem leis?

Como reformar as instituições para premiar responsabilidade e não apenas carisma?

Como construir um sistema que aprenda com seus erros — em vez de institucionalizá-los?

4.5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Retome Caplan: “a democracia falha porque faz o que os eleitores querem”.

Retome Taleb: sistemas precisam de antifragilidade — e para isso, precisam de consequências reais.

Traga Chesterton: tradição e moralidade não são obstáculos à liberdade, mas sua estrutura invisível.

Encerre com uma provocação: “Mais liberdade exige mais responsabilidade — mas a democracia moderna concede liberdade emocional e retira responsabilidade institucional.”

Sugira que soluções reais não passam por mais campanhas educativas, mas por reformas de incentivos que alinhem voto e consequência, decisão e custo, liberdade e moralidade.

REFERÊNCIAS

- ACEMOGLU, Daron; ROBINSON, James A. **Por que as Nações Fracassam: As Origens do Poder, da Prosperidade e da Pobreza**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2022. 592 p. ISBN 9786555605402.
- BASTIAT, Frédéric. **Economic Sophisms**. Irvington-on-Hudson: Foundation for Economic Education, 1996. 291 p. E-book Kindle. ISBN 978-0910614146.
- 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>.
- BHAGWATI, Jagdish N. **Free Trade Today**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2003. 160 p. ISBN 9780691117300.
- BLAUG, Mark. No history of ideas, please, we're economists. **Journal of Economic Perspectives**, v. 15, n. 1, p. 145–164, mar. 2001. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.15.1.145>.
- 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**, v. 112, n. 479, p. 433–458, abr. 2002. Disponível em: <https://academic.oup.com/ej/article/112/479/433/5085452>.
- CAPLAN, Bryan. **The Myth of the Rational Voter: Why Democracies Choose Bad Policies**. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2007. 296 p. ISBN 9780691138732.
- COX, W. Michael; ALM, Richard. **Myths of Rich and Poor: Why We're Better Off Than We Think**. Revised. 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>.
- DOWNS, Anthony. **An Economic Theory of Democracy**. New York: Harper, 1957. 256 p. ISBN 9780060417505.
- EASTERBROOK, Gregg. **The Progress Paradox: How Life Gets Better While People Feel Worse**. 1st. ed. New York: Random House Publishing Group, 2004. 400 p. ISBN 978-0679463030.
- FRANCO, Gustavo. **Cartas a um jovem economista**. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2022. 192 p. ISBN 978-6555644685.
- FRIEDMAN, Milton. **Essays in Positive Economics**. Chicago: University of Chicago Press, 1953. 328 p. ISBN 978-0-226-26402-8.
- 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>.
- HAUSMAN, Daniel M.; MCPHERSON, Michael S.; SATZ, Debra. **Economic Analysis, Moral Philosophy, and Public Policy**. 3rd. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 2016. 418 p. ISBN 978-1107158313.

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>.

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

JANSEN, Giedo. Self-employment as atypical or autonomous work: Diverging effects on political orientations. **Socio-Economic Review**, v. 17, n. 2, p. 381–407, April 2019. Disponível em: <https://academic.oup.com/ser/article/17/2/381/2890746>.

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**, v. 19, n. 4, p. 709–730, October 2009. Disponível em: <https://academic.oup.com/jpart/article/19/4/709/888832>.

KAHAN, Dan M. Ideology, motivated reasoning, and cognitive reflection. **Judgment and Decision Making**, v. 8, n. 4, p. 407–424, 2013. 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.

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

LANDSBURG, Steven E. **The Armchair Economist: Economics and Everyday Life**. Revised and updated. New York: Free Press, 2012. 336 p. ISBN 978-1451651737.

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

MANKIW, N. Gregory. **Introdução à Economia**. 8. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2019. 720 p. ISBN 978-8522127917.

MISES, Ludwig von. **Ação Humana: Um Tratado de Economia**. 3th. ed. São Paulo: LVM Editora, 2017. 1020 p. ISBN 978-8562816833.

NYHAN, Brendan; REIFLER, Jason. When corrections fail: The persistence of political misperceptions. **Political Behavior**, Springer, v. 32, n. 2, p. 303–330, 2010. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/s11109-010-9112-2>.

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>.

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

SMITH, Adam. **The Theory of Moral Sentiments**. Indianapolis: Liberty Fund, 1982. 422 p. (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith). ISBN 978-0-86597-012-0.

SOWELL, Thomas. **Basic Economics: A Citizen's Guide to the Economy**. New York: Basic Books, 2000. 366 p. ISBN 978-0465081387.

SOWELL, Thomas. **Applied Economics: Thinking Beyond Stage One**. New York: Basic Books, 2008. 352 p. ISBN 978-0465003457.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, set. 1974. Disponível em: <https://www.science.org/doi/abs/10.1126/science.185.4157.1124>.

ZALLER, John. **The Nature and Origins of Mass Opinion**. Cambridge: Cambridge University Press, 2012. 382 p. E-book Kindle. ISBN 9780511818691. Disponível em: <https://a.co/d/fm2j6Bb>.

ANEXO A – VARIÁVEIS DE CONTROLE ANALISADAS POR CAPLAN

Tabela 2 – Variáveis de Controle e Codificação (Caplan, 2002)

Variável	Pergunta	Codificação
Econ	–	1 se economista, 0 caso contrário
Black	Qual é a sua raça? Branco, negro, asiático ou outra?	1 se negro, 0 caso contrário
Asian	Idem	1 se asiático, 0 caso contrário
Othrace	Idem	1 se outra raça, 0 caso contrário
Age	–	1996 - ano de nascimento
Male	–	1 se homem, 0 caso contrário
Jobsecurity	Qual o seu nível de preocupação com a possibilidade de perder o emprego no próximo ano?	3 = “Nada preocupado”; 2 = “Pouco preocupado”; 1 = “Um pouco preocupado”; 0 = “Muito preocupado”
Yourlast5	Nos últimos 5 anos, a renda da sua família cresceu mais rápido, igual ou mais devagar que o custo de vida?	2 = “Cresceu”; 1 = “Igual”; 0 = “Caiu”
Yournext5	Nos próximos 5 anos, sua renda crescerá mais rápido, igual ou mais devagar que o custo de vida?	2 = “Crescerá mais rápido”; 1 = “Igual”; 0 = “Mais devagar”

Variável	Pergunta	Codificação
Income	Qual a renda total anual da sua família (antes dos impostos)?	1 = Até \$10.000; 2 = \$10.001–\$19.999; 3 = \$20.000–\$24.999; 4 = \$25.000–\$29.999; 5 = \$30.000–\$39.999; 6 = \$40.000–\$49.999; 7 = \$50.000–\$74.999; 8 = \$75.000–\$99.999; 9 = \$100.000 ou mais
Dem	Você se considera democrata?	1 se sim, 0 caso contrário
Rep	Você se considera republicano?	1 se sim, 0 caso contrário
Indep	Você se considera independente?	1 se sim, 0 caso contrário
Othparty	Você pertence a outro partido?	1 se sim, 0 caso contrário
Ideology	Como você se classifica ideologicamente?	-2 = “Muito liberal”; -1 = “Liberal”; 0 = “Moderado”; 1 = “Conservador”; 2 = “Muito conservador”; 3 = “Não pensa nesses termos”
Othideol	Dummy para ideologia indefinida	1 se Ideology = 3, 0 caso contrário

Variável	Pergunta	Codificação
Education	Qual o maior nível de escolaridade que você concluiu?	1 = Fundamental (1 ^a –8 ^a); 2 = Ensino médio incompleto; 3 = Ensino médio completo; 4 = Técnico/profissionalizante; 5 = Superior incompleto; 6 = Superior completo; 7 = Pós-graduação

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Caplan (2002).