

Seria a análise custo-benefício uma língua estrangeira? †

Cass Sunstein[†]

Professor Robert Walmsley da Universidade de Harvard.

Resumo

Do people think better in a foreign language? D'une certaine façon, oui. Il existe des preuves considérables à cet effet, du moins dans la mesure où ils sont moins susceptibles de s'appuyer sur des intuitions qui peuvent conduire à de graves erreurs. Questa scoperta sottolinea e rende più plausibile, una richiesta centrale nella politica di regolamentazione, il che significa che il valore delle analisi costi-benefici. In gewissem Sinne ist die Kosten-Nutzen-Analyse eine Fremdsprache und verringert das Risiko, dass Menschen auf Intuitionen zurückgreifen, die schwere Fehler verursachen.

[As pessoas pensam melhor em uma língua estrangeira? De certa forma, sim. Há provas consideráveis para este efeito, pelo menos na medida em que são menos suscetíveis de confiar em intuições que podem levar a erros graves. Essa constatação reforça, e torna mais plausível, uma reivindicação central na política regulatória, que envolve o valor da análise custo-benefício. Em certo sentido, a análise custo-benefício é uma língua estrangeira, e reduz o risco de que as pessoas dependam de intuições que causam erros graves.]

Abstract

Do people think better in a foreign language? D'une certaine façon, oui. Il existe des preuves considérables à cet effet, du moins dans la mesure où ils sont moins susceptibles de s'appuyer sur des intuitions qui peuvent conduire à de graves erreurs. Questa scoperta

[†] [N.T.] Traduzido para o português, com a autorização do autor, por Carina de Castro Quirino e Matheus Meott Silvestre e revisado por Eduarda Oliveira Rodrigues, do artigo "Is Cost-Benefit Analysis a Foreign Language?", de Cass Sunstein, originalmente produzido em língua inglesa e publicado e disponibilizado online no Quarterly Journal of Experimental Psychology. Carina de Castro Quirino é doutoranda em Direito Público na Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Mestre em Direito pela Universidade Federal do Rio de Janeiro. Professora substituta de Direito Constitucional/Administrativo da Faculdade Nacional de Direito – FND/UFRJ e Pesquisadora do Laboratório de Regulação Econômica da Universidade do Estado do Rio de Janeiro - UERJ Reg. E-mail: carinacastrodir@gmail.com. Matheus Meott Silvestre é doutorando em Direito Público na Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Mestre em Direito pela Universidade Federal Fluminense. Professor substituto de Direito Administrativo da Universidade Federal Fluminense e Pesquisador do Laboratório de Regulação Econômica da Universidade do Estado do Rio de Janeiro - UERJ Reg. E-mail: meottms@gmail.com Eduarda Oliveira Rodrigues é graduanda em economia da Universidade Federal Fluminense. E-mail: oliveiraeduarda@id.uff.br.

[†] Sou grato a Eric Posner pelos comentários instrutivos e ao Programa de Economia Comportamental e Políticas Públicas na Faculdade de Direito de Harvard pelo valioso apoio.

sottolinea e rende più plausibile, una richiesta centrale nella politica di regolamentazione, il che significa che il valore delle analisi costi-benefici. In gewissem Sinne ist die Kosten-Nutzen-Analyse eine Fremdsprache und verringert das Risiko, dass Menschen auf Intuitionen zurückgreifen, die schwere Fehler verursachen.

[Do people think better in a foreign language? In some ways, yes. There is considerable evidence to this effect, at least to the extent that they are less likely to rely on intuitions that can lead to serious errors. This finding reinforces, and makes more plausible, a central claim in regulatory policy, which involves the value of cost-benefit analysis. In a sense, cost-benefit analysis is a foreign language, and it reduces the risk that people will rely on intuitions that cause serious errors.]

Keywords: Language, Emotion, Decision Making

Sumário

I. Populistas e tecnocratas. II. Enquadramento como tradução. III. Análise custo-benefício como língua estrangeira.

I. Populistas e tecnocratas

Comece com um pequeno experimento, conduzido no final de 2016 com 204 americanos. Usando o *Mechanical Turk* da *Amazon*, comecei observando que "as pessoas debatem o que governo deve fazer para reduzir os riscos que vêm da poluição do ar, alimentos inseguros e condições de trabalho potencialmente inseguras". Eu então pedi aos respondentes que declarassem sua concordância ou discordância numa escala de cinco pontos (de "concordo fortemente" a "discordo fortemente"), com a seguinte proposição: o governo deve atribuir um valor em dólares a cada vida humana - talvez US\$ 9 milhões - e pesar os custos da regulação contra os benefícios da regulação.

Na realidade, o governo dos Estados Unidos rotineiramente faz exatamente isso. Tanto nos governos republicanos quanto nos democratas, a proposição nem sequer é controversa (embora existam debates ocasionais sobre o valor exato)¹. Entretanto, os entrevistados eram profundamente céticos. A resposta mais comum foi "discordo fortemente", com 68 votos. A segunda mais comum foi "discordar um pouco", com 52 votos. Apenas quatro concordaram fortemente. Somente 37 concordaram um pouco; 42 eram neutros². A esmagadora maioria dos

¹ Cf. SUNSTEIN, Cass R. **Valuing Life**: Humanizing the regulatory state. Chicago: University of Chicago Press, 2014.

² É verdade que os respondentes no *Mechanical Turk* da *Amazon* não são uma amostra de representação nacional, mas o grupo era diversificado em diversos aspectos relevantes e há toda razão para se acreditar que resultados similares seriam obtidos de uma amostra representativa.

entrevistados americanos recusou-se a aceitar a proposição que a maioria dos funcionários do Poder Executivo nos Estados Unidos acham evidentemente mais correta.

A falta de entusiasmo público pela análise custo-benefício não deve ser considerada como uma terrível surpresa. A ideia de que a regulação do risco deve ser baseada em avaliações monetárias encaixa mal com as intuições comuns. Ao decidir se protegem um membro da família ou amigo contra um risco de mortalidade, as pessoas não pensam: *eu vou pesar os custos contra os benefícios*. Com certeza, elas podem fazer alguma pesagem implícita, mas a linguagem das compensações monetárias parece bastante estranha, até feia³. Quando eu testemunhei perante o Congresso sobre a reforma regulatória na década de 1990, e sugeri que o legislador nacional poderia querer estabelecer diretrizes para a estimativa monetária da vida estatística, fui recebido com olhares incrédulos. E quando eu trabalhei no Gabinete Executivo do Presidente, um membro do Gabinete, com vasta experiência política, exclamou para mim em 2011: "Cass, como você pode colocar um valor na vida humana?" Ele estava evidentemente exasperado.

Considere, nesta perspectiva, duas abordagens estilizadas da política regulatória: o populista e o tecnocrático. Os populistas enfatizam a importância do autogoverno democrático. Eles pensam que, pelo menos como uma regra geral, os funcionários públicos devem seguir a vontade dos cidadãos. Se as pessoas não gostam de atribuir um valor monetário às vidas estatísticas, os funcionários não devem hesitar antes de atribuir um valor monetário a vidas estatísticas. Se as pessoas têm especialmente medo de alimentos geneticamente modificados ou lixões de resíduos perigosos abandonados, os reguladores devem prestar muita atenção a esse medo, mesmo que os especialistas acreditem que é sem fundamento. É claro que as abordagens populistas assumem diversas formatações. Na psicologia, a defesa mais interessante de um tipo particular de abordagem populista, proveniente de Paul Slovic, é que as pessoas comuns exibem uma "racionalidade rival", que tem sua própria lógica e que deve ser tratada com respeito⁴. Slovic argumenta que essa racionalidade rival diverge daquela dos especialistas e não é evidentemente inferior. Ela contém sua própria linguagem, suas próprias preocupações e seus próprios compromissos morais.

Em contraste, os tecnocratas enfatizam a importância dos fatos, e em particular da ciência e da economia. No que diz respeito à política regulatória, eles pensam que o governo deve fazer o que é certo (à luz da ciência e da economia), e não o que os cidadãos, com suas várias intuições e vieses, pensam que é certo. É claro que as abordagens tecnocráticas assumem formas diversas. Muitos tecnocratas (naturalmente não todos) insistem que a análise de custo-benefício é a base

³ Como enfatizado em WILLIAMS, Bernard. **Moral Luck**. Cambridge University Press, 1981.

⁴ Cf. SLOVIC, Paul. **The perception of risk**. Routledge, 2000.

adequada para a política regulatória⁵ e que, o que quer que seja que o público acredite, o resultado dessa análise deve ser decisivo. Se o público não tem medo de certos riscos, os reguladores devem assim mesmo agir se os benefícios do processo excederem os custos. Os tecnocratas estão preocupados com o problema da complacência pública. Se o público tem medo de certos riscos, os reguladores não devem prosseguir se os custos do processo excederem os benefícios. Os tecnocratas estão preocupados com o problema da histeria pública.

Influenciados pela ciência comportamental, alguns tecnocratas defendem um argumento enfaticamente cognitivo para a análise de custo-benefício⁶. Eles acreditam que essa forma de análise é, em certo sentido, uma língua estrangeira e a linguagem certa para avaliar a regulação do risco. Invocando achados comportamentais, eles afirmam que ao pensar sobre os riscos, tanto as pessoas comuns quanto os políticos são suscetíveis a vieses comportamentais que levam a erros sistemáticos e previsíveis. Armados de anedotas e intuições, aqueles na esquerda política podem ter medo de riscos ambientais e outros que não representam ameaças objetivamente sérias e podem negligenciar ou minimizar os custos de enfrentar esses riscos, o que pode afetar adversamente pessoas reais⁷. Armados com suas próprias anedotas e intuições, aqueles sobre a direita política poderiam favorecer as políticas opostas. Compromissos culturais de vários tipos podem explicar essas intuições, levando tanto a erros quanto à polarização⁸. Os tecnocratas desconfiam do populismo por essa mesma razão. Eles pensam que ameaça produzir erros graves, com consequências graves e prejudiciais para a vida das pessoas.

II. Enquadramento como tradução

Os cientistas comportamentais sabem há muito tempo que as descrições semanticamente equivalentes de certas questões podem produzir respostas diferentes⁹. Por exemplo, as pessoas são mais propensas a optar por uma operação se forem informadas que "após cinco anos, 90% das pessoas que fizeram a operação estão vivas", do que se for dito que "após cinco anos, 10% das pessoas que fizeram a operação morreram". Se as pessoas forem informadas que "se você adotar estratégias de economia de energia você vai economizar \$200 por ano", elas estão menos sujeitas a adotar tais estratégias do que se forem informadas que "se você não adotar estratégias de economia, você perderá \$200 por ano". As pessoas desgostam de perdas mais do que gostam

⁵ Eu estou selecionando alguns debates importantes sobre o significado, o uso e os limites da análise custo-benefício. Cf. ADLER, Matthew. **Welfare and Fair Distribution**. Oxford University Press, 2011.

⁶ Cf. MARGOLIS, Howard. *Dealing with risk*. University of Chicago Press, 1997.

⁷ *Idem*.

⁸ KAHAN, Dan; et al. Cultural Cognition of Scientific Consensus, **Journal of Risk Research**, Vol. 14, pp. 147-74, 2011.

⁹ Sumários podem ser encontrados em KAHNEMAN, Daniel. **Thinking fast and slow**. Farrar, Straus and Giroux, 2013.

dos ganhos correspondentes e um "quadro de perda" pode ter maior impacto do que um "quadro de ganho"¹⁰. Em certo sentido, o enquadramento envolve a tradução. Geralmente, é simples traduzir de uma moldura para outra. Para a tomada de decisão, tais traduções são muitas vezes importantes, o que é um enigma intrigante sobre o progresso considerável que se tem feito nas últimas décadas.

É possível, é claro, perguntar-se se descrições semanticamente equivalentes podem vir com sinais sugestivos, aos quais os ouvintes estão racionalmente atentos. Se uma médica disser que a maioria das pessoas que estão operando está viva após cinco anos, ela também parece estar dizendo: "Acho que é uma boa ideia para você ter a operação." Em contraste, uma ênfase na porcentagem de pessoas que acabam morrendo parece dizer: "isso pode não ser a melhor ideia". A distinção entre valor de verdade e ato de fala pode explicar alguns dos efeitos de diferentes quadros.

Uma das muitas características valiosas da pesquisa emergente sobre o "efeito de linguagem estrangeira"¹¹ é que ele ignora esse tipo de questões sobre enquadramento. Se um problema é descrito em inglês e francês, e se falantes de inglês oferecem soluções bastante diferentes nas duas línguas, é muito tênue dizer que as descrições são semanticamente equivalentes. São equivalentes - ponto.

Suponhamos que somos atraídos para a visão de que as pessoas mostram "racionalidade ecológica" no sentido de que as heurísticas que usam funcionam bem nas situações em que normalmente se encontram¹². Se assim for, seria natural esperar que as pessoas fossem (mais) ecologicamente racionais em sua língua nativa. De certa forma, isso é sem dúvida verdadeiro; as pessoas mostram uma espécie de facilidade e familiaridade em sua própria língua que lhes falta em outras, mesmo se eles são fluentes nelas. Mas ao longo de certas dimensões que incidem sobre o tema da racionalidade limitada, verifica-se que usar a própria língua pode ser um obstáculo severo.

O artigo fundacional, de Boaz Keysar e seus colegas¹³, oferece duas descobertas importantes. *Primeira*, o uso de uma língua estrangeira torna as pessoas mais propensas a fazer apostas (hipotéticas e reais) com base no valor esperado positivo; A aversão à perda é reduzida. Nesse sentido, as pessoas são mais propensas a agir consistentemente com padrões econômicos

¹⁰ Alguns dos exemplos aqui citados podem ser vistos em SHAROT, Tali. **The influential mind**. Henry Holt and Co. Editor, 2017.

¹¹ Para uma visão geral, v. HAYAKAWA, Sayuri; et al. Using a Foreign Language Changes Our Choices, **Trends in Cognitive Science**, Vol. 20, No. 11, 2016.

¹² Para um valioso e conciso relato, v. LEWIS, Michael. **The Undoing Project**. W. W. Norton & Company, 2016. Para uma valiosa e longa discussão, v. KELMAN, Mark. **The Heuristics Debate**. Oxford University Press, 2011.

¹³ V. KEYSAR, Boaz; et al. The Foreign-Language Effect: Thinking in a Foreign Tongue Reduces Decision Biases, **Psychological Science**, Vol. 23, No. 6, 2012.

de racionalidade. *Segunda*, o uso de uma língua estrangeira reduz os efeitos de enquadramento. No famoso "Asian Disease Problem"¹⁴, as pessoas têm menos probabilidade de exibir a assimetria usual entre quadros de ganho e quadros de perda quando respondem em uma linguagem que não é sua. Nessa medida, as pessoas são mais propensas a seguir a teoria normativa correta quando estão usando uma língua estrangeira.

Até hoje, a explicação para estes resultados não é clara, mas a melhor explicação enfatiza que quando as pessoas estão usando sua língua nativa, suas reações emocionais ajudam a determinar suas respostas. Quando usam uma língua estrangeira, essas reações são embotadas e elas pensam de forma menos automática e mais deliberativa¹⁵. Keysar e seus coautores insistem que "as pessoas confiam mais em processos sistemáticos que respeitam regras normativas quando tomam decisões em uma língua estrangeira do que quando tomam decisões em sua língua nativa"¹⁶. Eles especulam que a razão central é que o afeto e a emoção são atenuados quando as pessoas usam uma língua estrangeira e essa atenuação leva a um processamento mais sistemático¹⁷. Em termos agora familiares, os falantes nativos são mais propensos a pensar rápido, enquanto os falantes de línguas estrangeiras são mais propensos a pensar devagar; eles estão mais distanciados de suas próprias reações imediatas.

Nos últimos anos, tem havido uma explosão de pesquisas adicionais sobre o efeito da língua estrangeira, tentando especificar seus limites e entender os mecanismos subjacentes. As descobertas originais do trabalho de Keysar e coautores foram repetidamente replicados e também estendidos. Por exemplo, Albert Costa e seus coautores¹⁸ também descobriram que o uso de uma língua estrangeira reduz a aversão à perda e os efeitos de enquadramento. Eles também concluem que quando falam em uma língua estrangeira, as pessoas são menos propensas a se envolverem em formas familiares de contabilidade mental, e que, em casos que não envolvem aversão à perda, os entrevistados são mais propensos a evitar viés psicológico e a executar os números (portanto, para chegar ao que é, por padrão, a solução correta).

Costa e seus coautores também descobrem que as pessoas são menos propensas a ser avessas ao risco e mais propensas a serem consistentes em uma língua estrangeira. Curiosamente, no entanto, eles não se saem melhor no teste de reflexão cognitiva em uma língua estrangeira, talvez porque esse teste envolve lógica e não produz reações afetivas. A conclusão

¹⁴ [N.T.] Tversky e Kahneman, em 1981, relatam experimento em que demonstram reversões sistemáticas de preferência quando o mesmo problema é apresentado de diferentes maneiras. O exemplo que ilustra o experimento é chamado de Problema da Doença Asiática ou, em inglês, "Asian Disease Problem". V. TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Amos. The framing of decisions and the psychology of choice.

¹⁵ V. a nota 11.

¹⁶ V. a nota 13.

¹⁷ V. a nota 13.

¹⁸ COSTA, Albert; et al. "Piensa" Twice: On the Foreign Language Effect in Decision Making, *Cognition*, Vol. 130 No. 2, 2014.

cautelosa dos autores é o uso de uma língua estrangeira "leva a uma redução dos preconceitos heurísticos na tomada de decisões, em alguns contextos específicos"¹⁹. Em particular, "a tomada de decisão em contextos que desencadeiam vieses heurísticos baseados em reações emocionais seria sensível ao idioma no qual os problemas são apresentados"²⁰."

Estas conclusões levantam uma série de enigmas não resolvidos. É plausível dizer que a aversão à perda decorre de reações emocionais, mas é menos claro que os efeitos do enquadramento podem ser explicados dessa maneira²¹, e o trabalho original sobre heurísticas e preconceitos investigou a cognição e não a emoção²². Se você acha que a letra "n" é mais provável começar uma palavra do que ser a penúltima letra (em inglês!), é duvidoso que seu julgamento sobre isso seja um produto de sua emoção. O uso de atalhos mentais, utilmente entendidos como envolvendo "substituição de atributos"²³, pode ser rápido e automático, mas não precisa exigir qualquer tipo de envolvimento afetivo. Os participantes podem responder a uma pergunta difícil fazendo uma pergunta mais fácil (o que os outros de confiança pensam?) de uma maneira totalmente sem emoção. Tanto na vida ordinária quanto na política, as pessoas usam a heurística de disponibilidade e de representatividade independentemente de suas emoções serem ou não acionadas. A hipótese de Costa et al. sugeriria que o uso de uma língua estrangeira não atenuaria o poder dessas heurísticas a menos que as emoções estivessem em jogo.

Essa hipótese ainda está para ser testada. É possível que quando as pessoas estão usando uma língua estrangeira, seu processamento automático é enfraquecido em geral, e elas acabam pensando mais devagar e deliberativamente. Se assim for, podemos esperar que elas serão mais propensas a usar o conhecimento estatístico em uma língua estrangeira, independentemente de reações emocionais estarem em jogo. Por outro lado, pode ser que, mesmo quando as pessoas desaceleram e pensam de forma mais deliberativa, dependem da heurística de disponibilidade e representatividade, porque não têm nada mais a que possam recorrer de forma confiável. Pelo menos isso pode ser verdade em alguns contextos que envolvem riscos (associados, digamos, com viagens de trem ou obesidade). Nesse sentido, os efeitos de enquadramento e a aversão à perda podem ser mais prováveis de serem reduzidos ou eliminados em uma língua estrangeira,

¹⁹ V. nota 18.

²⁰ V. nota 18 e ainda WINSKEL, Heather; et al. Decision-making and the framing effect in a foreign and native language, *Journal of Cognitive Psychology*, Vol. 28, No. 4, 2016.

²¹ Para detalhes, v. KEREN, Gideon (organizador). *Perspectives on Framing*. Psychology Press, 2010.

²² TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, New Series*, Vol. 185, No. 4157, 1974.

²³ V. KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. In: Gilovich, T., Griffin, D. and Kahneman, D. (organizadores). *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment*. Cambridge University Press, Cambridge, 2002, p. 49-81.

porque um pensamento mais lento e menos automático leva mais facilmente na direção da racionalidade econômica padrão. Resta muito a aprender aqui²⁴.

III. Análise custo-benefício como língua estrangeira

Vamos agrupar as perguntas não respondidas e colocar o efeito da língua estrangeira diretamente em contato com o debate sobre a política regulatória. Uma pergunta fictícia: Quando os funcionários públicos em países de língua inglesa estão tentando resolver problemas difíceis, eles devem tentar realizar suas reuniões em francês? Claro que isso seria loucura. Mas a análise custo-benefício é essencialmente uma língua estrangeira, e tem o mesmo efeito identificado na pesquisa sobre o efeito da língua estrangeira: ela reduz a confiança das pessoas em julgamentos intuitivos que às vezes dão errado, especialmente em áreas altamente técnicas.

Imagine, por exemplo, que, por causa de algum evento recente - um acidente ferroviário ou um surto de doenças transmitidas por alimentos - tanto os cidadãos comuns como os funcionários públicos estão bastante alarmados e favorecem fortemente uma resposta regulatória agressiva (e imediata). Imagine também que os benefícios de tal resposta seriam relativamente baixos, porque o incidente é altamente improvável de ser repetido, e que os custos da resposta seriam altos. A linguagem da análise custo-benefício impõe uma firme trava a uma iniciativa evidentemente injustificada. Ou suponha que um risco de 1 em cada 50.000 - digamos, de obter silicose no local de trabalho - enfrentado por milhões de trabalhadores não esteja muito na tela do governo, porque parece ser uma mera parte do contexto social, um fato da vida. Mas suponhamos que o risco poderia ser eliminado a um custo relativamente baixo e que economizaria pelo menos 500 vidas por ano (para um benefício avaliado em US\$ 4,5 bilhões, assumindo um valor de US\$ 9 milhões de uma vida estatística). A análise custo-benefício exigiria que o risco fosse eliminado, mesmo que o público não estivesse clamando por ele.

Seja qual for o problema, a análise custo-benefício, por definição, torna a aversão e o enquadramento da perda essencialmente irrelevantes. Devidamente conduzido, ela também deve reduzir e talvez até mesmo eliminar o poder de preconceitos relevantes (como o viés otimista e o viés atual) e heurísticas (tais como disponibilidade e representatividade) - as quais fortalecem ou enfraquecem a demanda pública por regulação. Ela obriga os funcionários a falarem numa língua que os cidadãos não costumam usar e que até acham não-convencional. Mas, na medida em que ajuda a corrigir preconceitos, é ainda melhor para isso.

²⁴ Também há instigante discussão – não suscitada neste trabalho – sobre os efeitos da língua estrangeira utilizada em julgamentos morais, o que geralmente direciona as pessoas a direções mais utilitaristas. V. GEIPEL, Janet; et al. Foreign language Affects the Contribution of Intentions and Outcomes to Moral Judgment, *Cognition*, Vol. 154, 2016. Há uma evidente conexão entre esse trabalho e pesquisas na neurociência e na deontologia em psicologia. Para uma visão geral, v. SUNSTEIN, Cass. **Is Deontology a Heuristic?**. Disponível em <https://ssrn.com/abstract=2304760>. Acesso em 15 de dezembro de 2017.

Nenhum desses pontos é suficiente para demonstrar que a análise de custo-benefício é a regra de decisão apropriada nos inúmeros domínios que se enquadram na extensa categoria de "regulação"²⁵. Por exemplo, a análise de custo-benefício geralmente é indiferente às preocupações de distribuição, que podem ser importantes: se os desfavorecidos ganham menos do que os mais favorecidos perdem, o regulamento pode, no entanto, se justificar por razões normativas²⁶. Há também o risco de que os funcionários públicos não calculem corretamente os custos e benefícios, em parte porque não dispõem de ferramentas adequadas para identificá-los e os vieses comportamentais podem desempenhar um papel na quantificação (errônea). Com respeito às consequências da regulação de risco, a incerteza é dificilmente é incomum. A ciência comportamental colocou cada vez mais um holofote nas diferenças entre (1) análise custo-benefício, realizada *ex ante* e uma mera previsão de efeitos sobre o bem-estar e (2) medidas reais de bem-estar subjetivo, realizadas *ex post*, catalogando esses efeitos²⁷. Em teoria, o que importa é o bem-estar e a análise custo-benefício é apenas uma *proxy* para isso; em alguns casos, pode não ser um *proxy* suficientemente preciso.

Essas qualificações são verdadeiras e importantes, mas apenas sublinham o ponto central, que é que a análise de custo-benefício é essencialmente uma linguagem que desafia intuições comuns e que deve ser avaliada em termos de sua adequação com o que as pessoas, após um processo de contínua reflexão, realmente dão valor. Sua principal virtude é que enfraquece a probabilidade de que os decisores políticos decidam com base em reações intuitivas que parecem difíceis de resistir e que não podem sobreviver a essa reflexão.

O trabalho sobre o efeito de língua estrangeira parece ser sobre psicologia, não sobre política ou direito. Mas esclarece e reforça a alegação de que nas legislaturas, burocracias e tribunais, assim como na vida ordinária, muitas vezes fazemos o melhor para traduzir os problemas sociais em termos que revelam as variáveis subjacentes e as tornam claras para todos verem.²⁸

N'est-ce pas?

[Não é verdade?]

²⁵ V. nota 5.

²⁶ V. nota 24.

²⁷ V. BRONSTEEN, John; et al. **Happiness and the Law**. University Of Chicago Press, 2014.

²⁸ Nesse sentido, há também um argumento democrático para o balanceamento dos custos e benefícios, embora a defesa desse argumento fosse me levar para muito distante do presente tópico.

Referências Bibliográficas

ADLER, Matthew. **Welfare and Fair Distribution**. Oxford University Press, 2011.

BRONSTEEN, John; et al. **Happiness and the Law**. University Of Chicago Press, 2014.

COSTA, Albert; et al. "Piensa" Twice: On the Foreign Language Effect in Decision Making, **Cognition**, Vol. 130 No. 2, 2014.

GEIPEL, Janet; et al. Foreign language Affects the Contribution of Intentions and Outcomes to Moral Judgment, **Cognition**, Vol. 154, 2016

HAYAKAWA, Sayuri; et al. Using a Foreign Language Changes Our Choices, **Trends in Cognitive Science**, Vol. 20, No. 11, 2016

MARGOLIS, Howard. Dealing with Risk: Why the Experts and the Public Disagree on Environmental Issues. University of Chicago Press, 1997.

KAHAN, Dan; et al. Cultural Cognition of Scientific Consensus, **Journal of Risk Research**, Vol. 14, pp. 147-74, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; FREDERICK, Shane. Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. In: Gilovich, T., Griffin, D. and Kahneman, D. (organizadores). **Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment**. Cambridge University Press, Cambridge, 2002, p. 49-81

KAHNEMAN, Daniel. **Thinking fast and slow**. Farrar, Straus and Giroux, 2013.

KELMAN, Mark. **The Heuristics Debate**. Oxford University Press, 2011.

KEYSAR, Boaz; et al. The Foreign-Language Effect: Thinking in a Foreign Tongue Reduces Decision Biases, **Psychological Science**, Vol. 23, No. 6, 2012.

LEWIS, Michael. **The Undoing Project**. W. W. Norton & Company, 2016.

SLOVIC, Paul. **The perception of risk**: Risk, society, and policy series. Routledge, 2000.

SUNSTEIN, Cass. **Valuing life**: Humanizing the regulatory state. University of Chicago Press, 2014.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science, New Series**, Vol. 185, No. 4157, 1974

WILLIAMS, Bernard. **Moral Luck**: philosophical papers. Cambridge University Press, 1981.

WINSKEL, Heather; et al. Decision-making and the framing effect in a foreign and native language, **Journal of Cognitive Psychology**, Vol. 28, No. 4, 2016.