

‘PSICOLOGIA ECONÔMICA – história e perspectivas de trabalho’

SEMANA DA PSICOLOGIA – UNIVERSIDADE IBIRAPUERA

VERA RITA DE MELLO FERREIRA*

Introdução

Já faz cerca de 6 anos que Alan Greenspan, o secretário do Tesouro dos E.U.A., se referiu ao mercado de ações americano como apresentando uma espécie de ‘exuberância irracional’. Naquele momento, as pessoas estavam passando a comprar ações com uma fúria como há muito tempo não acontecia. E era só o começo. A bolsa americana ainda subiu bastante antes de iniciar seu declínio em 2000, e passar a despencar, como estamos assistindo hoje.

Greenspan ‘tomou emprestado’, digamos assim, o termo ‘exuberância irracional’, de um economista, Robert Shiller, que havia feito uma apresentação a ele sobre a situação econômica dos E.U.A.. Contrariando a opinião quase unânime da maioria dos analistas econômicos naquele momento, Shiller chamava a atenção para diversos fatores que poderiam estar ocasionando aquela ‘bolha especulativa’, que é como é chamado o período de exagero de investimentos, coisa que já ocorreu diversas vezes antes, em diferentes partes do mundo, e que é invariavelmente seguido por um igualmente acentuado declínio.

Apenas um exemplo que ficou muito famoso – a ‘febre das tulipas’, que aconteceu no século XVII, na Holanda. Nesse episódio de especulação, houve um interesse ‘maluco’ por bulbos de cores raras de tulipas, que já eram tradicionalmente cultivadas ali. Os holandeses ficaram ‘contagiados’ pela crença de que poderiam ficar muito ricos se comprassem as mudas, e depois as revendessem por um valor muito mais alto, obtendo com isso lucros incalculáveis.

Isso de fato aconteceu, com os primeiros, que justamente venderam os bulbos para essas pessoas já tomadas pela ‘febre’, que os compraram por preços muito acima do que valiam, ou do que poderiam conseguir depois.

A ‘loucura coletiva’ foi tão intensa, que pessoas empenharam casas, propriedades, economias, jóias, tudo que tinham, para comprar as flores. É óbvio que não conseguiram reaver esses valores quando tentaram revender suas tulipas, e assim, perderam grandes somas de dinheiro.

*Psicanalista, consultora, mestre (USP), professora da Universidade Ibirapuera, membro da IAREP-International Association for Research in Economic Psychology. email: verarita@verarita.psc.br website: www.verarita.psc.br

Há pouco tempo, houve na Albânia, que havia recém saído do regime socialista, e portanto, ainda em adaptação às regras do capitalismo, uma febre parecida, provocada por uma daquelas ‘pirâmides’, que de tempos em tempos aparecem, e prometem tornar todos que aderirem milionários instantâneos. Os primeiros ganham o dinheiro dos que vêm atrás, mas não demora muito para a coisa toda desabar, uma vez que não tem sustentação real. Na semana passada foi no Haiti.

E este talvez seja o ponto – quem disse que queremos coisas que tenham sustentação real?

Na economia, na política, no amor, na terapia, na profissão, em todas as esferas de nossa existência, a tentação de ir atrás do que acena com satisfação plena e imediata – ainda que nada indique com consistência que poderá se realizar – está sempre nos cercando. E é difícil resistir a ela, e seguir construindo mais lentamente, e com muitas imperfeições, aquilo que poderia nos dar alguma gratificação. Em vez do jardim do éden, a vida dura aqui na Terra. A comparação exige muita disciplina para não sair correndo atrás do primeiro a prometer que vai resolver todos os nossos problemas.

Bem – estávamos falando de economia, e já estamos falando agora de psicologia – viram como não é difícil ‘escorregar’ de uma para a outra?

Pois Shiller, o economista, enumerou vários elementos para tentar explicar a tal ‘exuberância irracional’, incluindo uma seção dedicada especialmente a questões psicológicas que poderiam estar presentes naqueles comportamentos. Já vamos assinalar que ele é casado com uma psicóloga...

Na verdade, o que nos chama a atenção é que pouca gente deu ouvidos, seja a Shiller ou a Greenspan, nesse pronunciamento, naquele momento. Em vez disso, preferiu-se continuar a comprar ações desesperadamente, inclusive das agora famigeradas – mas naquela época amadas – empresas ligadas à internet, as ‘ponto.com’. Shiller inclusive, alertava para o risco que milhões de pessoas, e instituições, estavam correndo, ao aplicar seus fundos de aposentadoria ou recursos para investimento ou manutenção, predominantemente em ações.

Como muita gente veio a descobrir, possuir ações com valor de mercado ‘x’, não era o mesmo que ter esse dinheiro no bolso, ou na conta bancária. Mas até o ano 2000 havia livros, de economistas respeitados, dizendo por exemplo, que o índice Dow Jones, que chegou a 12.000 no auge, poderia chegar a 36.000, ou

mesmo, jamais deixar de crescer. Hoje está em torno de 8.000, as pessoas cruzam os dedos para não cair mais, e podemos olhar com alguma incredulidade como foi que aqueles sujeitos tiveram a coragem de divulgar previsões tão estapafúrdias.

Mas talvez devêssemos nos perguntar como foi que tanta gente acreditou nelas – e como tanta gente acredita em ‘maluquices’, ou ‘mágicas’ semelhantes, ainda hoje – e provavelmente, até certo ponto, será sempre assim...

Parece, então, que os psicólogos – esses especialistas em mente, em mente em relação com outras mentes – teriam realmente alguma coisa a dizer sobre o campo da economia.

Vamos ver se isso é verdade – e se é possível. E mesmo, se interessa...

Por que Psicologia Econômica?

Entrei em contato com o termo ‘Psicologia Econômica’ pela primeira vez no meio dos anos 90, mas mesmo antes de saber que essa área existia, eu já tinha interesse por aquilo que se passa na cabeça das pessoas no que se refere a trabalho e dinheiro.

Na verdade, meu interesse foi despertado justamente em função da minha experiência clínica, como psicanalista. Começou a chamar minha atenção o fato de que, para muitos clientes, as questões relativas a trabalho – começar a trabalhar, conseguir uma promoção, ser capaz de mudar de trabalho, encontrar mais satisfação no próprio trabalho, por exemplo – pareciam avançar com um pouco mais de facilidade do que aquelas que envolviam outras problemáticas, como as situações afetivas, familiares etc.

Paralelamente, eu podia observar também, o desenvolvimento de uma maior capacidade para ganhar dinheiro, administrá-lo de forma mais adequada, ou pelo menos, se dar conta de que fatores psíquicos interferiam profundamente nessa questão.

Era como se a mente pudesse ficar um pouco mais ‘desobstruída’, um pouco mais livre de repetições e idéias pré-concebidas, teorias não testadas, tornando-se assim, mais capaz de enxergar ângulos novos, e experimentar alternativas que nem se suspeitava que existissem.

Naturalmente, não há muita novidade no que estou dizendo... A evolução bem-sucedida de uma análise, ou de uma psicoterapia, costuma ir nessa direção – a mente se libera do que é obsoleto, e pode então entrar em contato com novas perspectivas e modos diferentes de funcionamento.

É possível que o que tenha se tornado especialmente intrigante para mim, tenha sido o fato de estarmos vivendo um período de grande turbulência econômica naquele período – eu me refiro aos anos 80 em diante – e o modo como as pessoas o atravessavam, com tantas diferenças individuais.

Em 94 eu senti necessidade de tentar sistematizar as idéias que eu vinha reunindo em torno do funcionamento mental, tanto a partir das teorias da psicanálise, como, em especial, da observação direta na clínica, e em contato com crianças e psicóticos, e utilizar esses conhecimentos para investigar um fenômeno econômico – a inflação. Voltei à universidade, para fazer um mestrado na área de psicologia social e do trabalho.

A idéia era investigar a possibilidade de articular a experiência que estávamos tendo com a inflação, e em seguida, com a estabilização da moeda, decorrente da implantação do Plano Real, com aspectos da vida psíquica.

No consultório, paralelamente, iniciava um tipo de consultoria que tinha como objetivo investigar a maneira como aspectos da vida mental se manifestavam no estilo de gerenciar pequenos negócios, ou a própria carreira, ou mesmo transições profissionais (desemprego, abrir um negócio, fechá-lo etc), através de uma metodologia específica para esse tipo de trabalho, e com a ajuda de idéias da psicanálise.

Até esse primeiro momento, eu desconhecía a existência de um campo constituído especificamente para o estudo da associação entre o que se passa na esfera mental, e os acontecimentos ligados à economia.

Em busca de grupos de discussão na internet, que debatessem esses assuntos, acabei chegando até um colega neozelandês, que mencionou brevemente essa área de conhecimento.

E no mestrado entrei em contato pela primeira vez com bibliografia da Psicologia Econômica - foi o livro *The New Economic Mind - the social psychology of economic behaviour* ('A Nova Mente Econômica - a psicologia social do comportamento econômico'), de Lewis, Webley e Furnham.

Mais tarde, fui conhecendo outros títulos, e comecei a trocar idéias com pesquisadores que há muito tempo se dedicam a esses estudos, especialmente na Europa, e um pouco nos E.U.A., Nova Zelândia e Austrália.

Ao mesmo tempo, pensava nas diferenças de temas e abordagens entre esses estudos realizados no chamado '1o. Mundo', e as nossas necessidades aqui no Brasil, onde vivemos em condições tão diversas deles.

Mas vamos ver agora do que se trata realmente essa área definida como 'Psicologia Econômica'.

Acredito também, que possa ser interessante conhecer a formação desta disciplina, para 'jogar uma espécie de rede', recolhê-la, e ver o que 'pescamos' em termos daquilo que constitui a psicologia em si - como ela surge, onde se faz necessária, como se constitui, em que fontes bebe etc.

O que é Psicologia Econômica?

A Psicologia Econômica se filia ao campo da Psicologia Social, sendo considerada uma ramificação desta disciplina.

Podemos pensar que a insuficiência de teorias e instrumentos de investigação tanto por parte da Psicologia, como da Economia, tem levado teóricos e pesquisadores a situar seu trabalho neste novo campo, formado pela confluência destas duas disciplinas.

Como resultado, encontramos de um lado, a Psicologia Econômica, e de outro, a Economia Comportamental, como ciências 'irmãs', no sentido de congregarem, respectivamente, psicólogos e economistas em torno de questões de natureza semelhante.

O objeto de estudo de ambas é o comportamento humano em situações que envolvem componentes econômicos.

No Brasil, não temos ainda uma tradição de estudo nessa direção, embora haja pessoas interessadas, e desenvolvendo estudos de forma independente.

Por outro lado, temos as constantes notícias e análises sobre a nossa situação econômica, que invariavelmente se referem a elementos do

funcionamento mental, como por exemplo, ‘o mercado está nervoso’, ‘há uma crise de confiança’, ‘boatos geraram a subida do dólar’, ‘se o Brasil ganhar a Copa, a economia melhora’, ‘a fala do Greenspan foi pessimista, então subiu o risco Brasil’, ‘pânico nas bolsas do mundo todo’ etc.

Verificamos, portanto, a presença de fatores psicológicos, que não são geralmente incluídos nas teorias dominantes da economia, mas têm efetivamente uma influência em tudo aquilo que se passa no âmbito econômico.

É sobre essa intersecção – aspectos da psicologia que se manifestam na economia – que se localiza o campo da Psicologia Econômica, bem como da Economia Comportamental.

A insuficiência fundamental

Vamos ver agora qual foi a lacuna que mais especificamente ‘pediu’ para que, em torno dela, se constituísse o novo campo.

A Economia ‘nasceu’ com vocação humanista, e ambição de se aproximar de diversas esferas da vida humana. Seu ‘pai’, Adam Smith, tratou de filosofia, política, direito, aspectos mentais e sociológicos, entre outros vértices, em seus escritos.

Hoje, porém, podemos descrever a economia como a ciência que se dedica a estudar as decisões que tomamos com relação ao uso de recursos finitos – como bens, dinheiro e tempo, por exemplo – com o objetivo de satisfazer nossas necessidades. De modo geral, não temos condição de satisfazer todas elas, e portanto, temos que escolher uma das opções, e abrir mão das outras.

A economia, portanto, tem interesse em explicar e prever essas decisões, partindo de algumas premissas básicas a respeito do comportamento humano, embora na maior parte das vezes, não recorram a teorias psicológicas para fazer isso.

E quais são então as premissas que eles utilizam?

Na economia tradicional, existe a chamada ‘teoria neo-clássica’, que postula haver sempre uma determinação racional no comportamento econômico dos

indivíduos. Em outras palavras, de acordo com essa teoria, o ‘homo economicus’ agiria invariavelmente de acordo com uma tendência a otimizar suas decisões econômicas, sendo capaz inclusive, de aprender com seus erros, de modo a estar sempre em busca das melhores soluções nesse campo.

Racionalidade e maximização de utilidade seriam as premissas básicas, a fundamentar os estudos desses economistas, que prosseguem até hoje mantendo esses modelos, alicerçados na crença de que os indivíduos possuem sempre todos os dados de que necessitam para fazer suas escolhas.

Nos anos 50, no entanto, surgiu um economista, Herbert Simon, que trouxe uma visão diferente. De acordo com ele, seria necessário partir de um outro ponto de vista – os homens apresentam grandes limitações em seu comportamento racional, portanto, só poderíamos pensar em termos de uma racionalidade restrita, isto é, sujeita a inúmeros fatores que poderiam comprometer o funcionamento supostamente racional, preconizado pela maioria dos economistas.

Este postulado leva em conta a precariedade da mente humana diante dos enormes e complexos problemas que tem que enfrentar no mundo real, aquele que não pode ser completamente descrito e explicado através de fórmulas matemáticas. Sendo assim, o indivíduo pode até mesmo tentar agir de maneira racional, mas frequentemente não disporá de meios e conhecimentos suficientes para fazê-lo, pois parte de uma visão simplificada e incompleta da situação, que é aquela que ele de fato consegue alcançar.

Quanto mais complexa e menos transparente a situação, contudo, maior a tendência a fugir do que é estabelecido pelos modelos e previsões econômicos. E dependendo do caso, as pessoas apresentam diferentes comportamentos, ao contrário do que estabelece a economia tradicional. Além disso, dificilmente os indivíduos dispõem de informações completas para tomar suas decisões, o que já impõe uma diferença fundamental sobre o seu modo de fazê-lo.

Seria necessário compreender o comportamento humano considerando essas limitações, que para Simon, estariam associadas ao aspecto psicológico, tais como tudo aquilo que se refere à percepção, pensamento e aprendizagem. Vale observar também, que ele recebeu o Prêmio Nobel em 75 pelo desenvolvimento dessa teoria.

Até hoje porém, a maior parte dos economistas reluta em aceitar a teoria da racionalidade restrita, e suas decorrências, preferindo supor que somos, sim,

capazes de comportamentos perfeitamente racionais em todas as situações – o que pode surpreender psicólogos, ou mesmo leigos em geral, que costumam observar, na clínica, nas interações humanas, e no cotidiano, uma realidade bastante diferente desta.

Os pioneiros

Não nos surpreende, portanto, nós que ‘somos do ramo’, que questionamentos a respeito dessa visão mais ortodoxa do ser humano como absolutamente racional, tenham se iniciado há muito tempo, por parte de cientistas sociais e psicólogos.

Durante o século XIX, já teria havido tentativas de reunir psicologia e economia, por parte de alguns estudiosos.

Acredita-se que o termo ‘psicologia econômica’ tenha sido usado pela primeira vez em 1881, por Gabriel Tarde, um cientista social francês, que escreveu *The Laws of Imitation* (‘As Leis da Imitação’), em 1890, descrevendo a influência da referência social no consumo e estilo de vida.

Em 1899 foi publicado o livro *The Theory of the Leisure Class* (‘A Teoria da Classe Ociosa’), de Thorstein Veblen, um norueguês radicado nos E.U.A., criticando o estilo de vida dos milionários americanos. Ele também tentou introduzir as ciências do comportamento no estudo da economia ortodoxa nos anos 20, uma vez que a essa época, a psicologia já havia se tornado um campo estabelecido e reconhecido - mas não obteve muito sucesso nessa empreitada.

A partir dos anos 40, mas em especial entre 60 e 70, alguns professores começaram a se dedicar ao estudo específico da psicologia relacionada à economia, em alguns pontos da Europa.

Em 1975 George Katona, um húngaro radicado nos E.U.A., publicou o livro *Psychological Economics* (‘Economia Psicológica’), uma espécie de marco na história da Psicologia Econômica, que reuniu pela primeira vez as idéias em torno desse tema.

Dessa época em diante, então, outros estudiosos começaram a se reunir sistematicamente para discutir suas elaborações e pesquisas a respeito da psicologia do comportamento econômico.

No início foram 12 acadêmicos, que se encontraram em Tilburg, na Holanda, para um simpósio que se tornou o primeiro de uma série que este ano acaba de completar sua 27a. edição, agora com cerca de 150 participantes a cada vez. Esses colóquios são organizados em diferentes países, praticamente sempre na Europa - até agora as duas exceções foram E.U.A. e Israel, algumas vezes acerca de temas específicos. Este ano foi 'Estabilidade e Dinâmicas do Poder', na Finlândia, no ano passado foi 'Meio-ambiente e Bem-estar', na Inglaterra. Alguns temas de outros anos: 'Justiça e Cooperação' (2000, Áustria), 'Representações Sociais e Econômicas' (1996, França), 'Visões Integradas sobre Comportamento Econômico' (1994, Holanda) 'Abordagens Interdisciplinares ao Estudo de Problemas Econômicos' (1991, Suécia), 'Homo Economicus - premissas e fatos' (1989, Polônia), 'Compreendendo o Comportamento Econômico' (1987, Dinamarca), 'Escolha e Troca', (1986, Israel), 'Psicologia Econômica e Inflação' (1977, França).

Em 1981, foi criado o *Journal of Economic Psychology*, uma revista científica que tem atualmente 6 edições anuais, e recebe contribuições de autores de todo o mundo. E em 1982 formava-se a Associação Internacional para a Pesquisa em Psicologia Econômica - IAREP, em inglês, formada predominantemente por psicólogos, alguns economistas e pesquisadores em áreas afins (administração de empresas, marketing, cientistas sociais, criminologia, administração pública).

Simultaneamente, economistas norte-americanos se reuniam em duas sociedades - SABE-Sociedade para o Avanço em Economia Comportamental, e SASE-Sociedade para o Avanço em Sócio-Economia, com o intuito de ampliar o estudo da Economia com a ajuda de teorias e pesquisas no campo das ciências sociais, tais como História, Sociologia, Antropologia, Psicologia, Ciência Política etc. É curioso assinalar que, a princípio, foram economistas com formação religiosa, católicos e outros, ou formação humanista de modo geral, que desejavam ir além das idéias dominantes na economia de 'maximização' de lucros, consumo etc, que se propuseram a expandir a visão tradicional da economia.

O núcleo comum a todos esses pesquisadores era a busca de novos ângulos que pudessem ser agregados ao estudo de modelos econômicos, que pudessem refletir com maior exatidão e abrangência as condições efetivamente encontradas na realidade. Em outras palavras, contrapunham-se à tendência da economia clássica de supor determinadas estruturas do comportamento, quase que independentemente da observação, mas apenas por servirem às suas fórmulas de análise e previsão de fenômenos econômicos.

O interesse por contribuições que permitam comprovar essas hipóteses de que o comportamento humano vai além da racionalidade e da maximização de utilidade segue sendo o motor dos movimentos da Psicologia Econômica e da Economia Comportamental.

Partindo das 'anomalias'

Talvez seja interessante descrever com algum detalhe, alguns fatos curiosos que ajudaram a estabelecer as bases que viriam a determinar a necessidade de ampliar essa visão do comportamento, a partir da observação quotidiana.

Aliás, poderíamos acrescentar que a investigação, em grande parte das ciências, costuma se dar dessa forma - fatos do dia-a-dia chamam a atenção, e levam a uma investigação mais sistemática acerca de sua ocorrência.

Foi assim com relação à constatação de que as teorias econômicas tradicionais não davam conta de explicar aquilo que de fato se passava com as pessoas em situação de escolha e decisão, diferentemente do postulado pelas premissas da chamada 'teoria neo-clássica'.

Richard Thaler, um economista americano, é um exemplo dessa conduta: ele teve seu interesse despertado pelos aspectos do comportamento econômico a partir de observações muito simples, coisas que pareciam óbvias, ou sem importância, mas que no entanto, iam muitas vezes frontalmente contra os pressupostos da teoria econômica ortodoxa.

Ele conta que tudo pode ter começado, quando, ainda nos anos 70, ele recebia os colegas professores em sua casa, e a certa altura, eles lhe pediram que tirasse da sala as castanhas que ele servia como aperitivo, senão tenderiam a comê-las sem parar. Ficavam mais aliviados sem 'a tentação' por perto. Isso, contudo, contraria diretamente uma teoria econômica fundamental, que diz que as pessoas sempre estarão em melhor situação quanto maior o seu número de possibilidades de escolha, e não o contrário.

Também observou seu vizinho, que fazia o seguinte raciocínio com relação a cortar a grama do seu jardim: preferia cortá-la ele próprio, para economizar 10 dólares - mas jamais aceitaria cortar a grama de outra pessoa pelos mesmos 10 dólares...

Uma vez que o valor seria o mesmo – sempre 10 dólares – de acordo com a teoria econômica clássica, a escolha também deveria ir sempre na mesma direção. No entanto, não era isso que acontecia.

Mais um exemplo: ele e um amigo já haviam comprado ingressos antecipadamente para um jogo, mas no dia, caiu uma tempestade, e eles perderam a vontade de ir – no entanto, por já terem comprado os ingressos, sentiram-se quase que obrigados a ir. Caso não tivessem os ingressos, certamente não iriam. Era mais uma contradição à teoria, que afirma que o dinheiro já gasto não deveria ter qualquer influência sobre comportamentos posteriores, uma vez que já estava de fato 'perdido'.

A conclusão pareceria óbvia – não se observa ‘ao vivo’ aquilo que a teoria econômica postula de forma absoluta - que as pessoas sempre tomam decisões racionais, caso contrário perdem dinheiro, o que faria com que aprendessem rapidamente a proceder de forma diferente, sob o risco de não conseguir sobreviver.

Em outras palavras, as pessoas sempre escolheriam as ações certas, a carreira certa, o investimento certo, a melhor compra, o nível de poupança mais adequado etc.

Mas Thaler observou uma coisa diferente: as pessoas se comportam como pessoas, sujeitas a erros, irracionalidade e emoção, e suas atitudes nem sempre são compatíveis com a direção mais apropriada para ganhar dinheiro.

Além disso, ele também levantou questões com relação à possibilidade das pessoas de fato terem a oportunidade de modificar atitudes através de aprendizado, uma vez que as grandes decisões que se tem que tomar a respeito de áreas fundamentais na vida, tais como casamento, carreira, plano de aposentadoria etc, surgem às vezes de forma única, reduzindo portanto as chances para que essa aprendizagem ocorra.

Colocado dessa forma, pode parecer surpreendente que Thaler tenha enfrentado uma oposição tão vigorosa por parte dos colegas, como ocorreu. Para nós, psicólogos ou psicanalistas, observações dessa natureza são frequentes na prática clínica e profissional em geral.

Mas dentro da comunidade econômica, foi o que aconteceu, e em certa medida, ainda acontece – Thaler foi ignorado, ou ridicularizado, pelos colegas economistas, que não davam qualquer crédito às suas teorias.

Em 76, ele entrou em contato com os trabalhos de dois psicólogos, que também vinham se interessando por esse tema – Daniel Kahneman e Amos Tversky. Pela primeira vez, foi levado a sério, e encorajado a prosseguir com seus estudos. Esse primeiro reconhecimento parece ter ajudado Thaler a se levar a sério também.

Escreveu então um artigo sobre 'anomalias' - tudo aquilo que escapa das premissas básicas da teoria tradicional, embora seja de fato observado 'ao vivo'. Os economistas tradicionais preferem considerar essas ocorrências como exceções, desvios, anomalias, quase que 'comportamentos defeituosos', já que contrariam seus modelos e previsões - em vez de rever suas próprias concepções...

Não é de espantar, portanto, que esse artigo tenha sido por algum tempo recusado por todas as grandes revistas de economia. Foi finalmente aceito por uma que estava começando, sobre economia comportamental e organizacional, em 1980.

O próprio Thaler conta que o artigo não possuía dados estatísticos, 'só coisa que é verdade'. Naturalmente, os colegas novamente o ignoraram, e o artigo não teve qualquer repercussão. A única manifestação ocorreu por parte de um outro psicólogo, Eric Wanner, que estava muito interessado em iniciar um diálogo com um economista. A partir desse contato, Wanner passou a financiar o desenvolvimento da economia comportamental, através de seminários e workshops promovidos por Thaler, que iniciaram a organização desse novo movimento.

A atualidade

Hoje Thaler é bem sucedido, e em certa medida, popular. Continua a dar aulas, e tem também uma firma de investimentos, que segundo ele próprio, tem êxito na suas aplicações no mercado. Segue acreditando que a teoria tradicional é útil para se começar a pensar, mas realmente não dá conta de explicar tudo.

Depois dele, algumas coisas parecem estar começando a mudar no cenário das análises econômicas, e também na mídia, em termos de uma maior aceitação do campo da economia comportamental.

Em 94, um jovem economista, David Laibson, defendeu uma tese articulando dinheiro e força de vontade, que enfocava também uma anomalia a partir da análise do resultado de suas pesquisas. Ele foi imediatamente contratado pela prestigiada Universidade de Harvard.

Em 97, Sendhil Mullainathan, outro jovem economista, correlacionou idéias da economia, da psicologia, e da sua infância na Índia rural e pobre, para fazer seu doutorado. Foi contratado pelo M.I.T., outra instituição de grande prestígio nos E.U.A..

O recente reconhecimento desses dois pesquisadores talvez marque uma espécie de ruptura - a economia comportamental passa a ser vista com mais interesse, e algumas idéias começam a influenciar áreas antes dominadas inteiramente pela visão neoclássica.

Por parte de alguns pensadores há uma esperança de que a economia comportamental possa complementar a teoria ortodoxa e ajude a criar políticas para, por exemplo, implantar mecanismos e políticas que contribuam para reduzir a ocorrência de comportamentos irracionais, ou destrutivos, na economia.

Começa a aumentar também o número de economistas interessados nessa área, passando dos casos raríssimos que havia até antes da última década, a um número um pouco mais expressivo. Um exemplo disso é Lawrence Summers, de Harvard, que foi secretário do Tesouro de Clinton, e partilha dessa visão.

Para eles, as 'anomalias' deixam de ser desvios, e passam a constituir o próprio objeto de estudo - para além de premissas, baseadas em teorias, fórmulas, ou situações quase que assepticamente experimentais, o que de fato determina o comportamento 'real' dos indivíduos frente a situações econômicas?

Aqui no Brasil, por exemplo, atravessamos neste exato momento, uma 'tormenta' no campo da economia nacional, que poderia talvez se beneficiar da inclusão efetiva dos fatores nitidamente psicológicos, para ser analisada, e também para se pensar em como encaminhar políticas que nos ajudassem a atravessá-la - embora os colegas estrangeiros não pareçam ter questões dessa natureza como centro de suas preocupações. No entanto, estamos sentindo na pele as

consequências de elementos como 'pessimismo', 'falta de confiança', 'contágio', 'boatos descontrolados', 'medo de risco', 'desilusão' e outros, que pouco têm a ver com aquilo que de fato se passa com os chamados 'fundamentos' da nossa economia, aqueles indicadores que revelam o estado concreto de nossa situação econômica.

Mais uma vez, pode não nos surpreender o poder do mundo psíquico sobre os outros fatores que compõem a realidade humana - aquilo que pensamos e sentimos, o modo como percebemos e representamos a realidade, possuem mais força que qualquer dado objetivo, por mais 'real' que este seja.

Para ilustrar, vamos selecionar uma teoria psicológica – a questão da 'profecia auto-realizadora'. No nosso caso, quando se prevê que o dólar vai subir, as pessoas 'compram' essa idéia, se apavoram, correm para comprar antes que ele suba, conseqüentemente, a demanda aumenta, o que, por sua vez, desequilibra a relação entre oferta e procura, e como resultado, o dólar efetivamente sobe.

A partir daí, se instala uma bola de neve: cada vez mais gente tenta comprar – 'antes que suba mais' – e a moeda começa a escassear realmente, o que leva seu valor a subir ainda mais. Diante desse quadro, o governo se vê forçado a queimar suas reservas em dólar, para tentar conter seu preço. Pronto – a situação econômica concreta piora, podendo chegar a desmoronar, com consequências imprevisíveis. O equivalente pode ocorrer com bancos ou outras circunstâncias do mundo econômico e financeiro.

Poderíamos nos perguntar agora, o que aconteceria se as pessoas comuns, os investidores, as empresas, os bancos etc, fossem capazes de conter dentro de si as repercussões emocionais provocadas pelo medo, incerteza, insegurança, desesperança, desamparo e onipotência, e pudessem atravessar esses momentos críticos com maior serenidade, sem se afobar.

E se aqueles que não precisam, não comprassem dólares agora? E aqueles que precisam, para pagar contas contraídas nessa moeda, se recusassem a pagar valores excessivos? E se a bola de neve, em vez de crescer, derretesse?

Perguntinhas difíceis, que obviamente não têm respostas simples e definitivas, mas que podem nos estimular a pensar de que forma nós, psicólogos, poderíamos contribuir, com nossos conhecimentos específicos sobre o funcionamento da mente, para somar informações que pudessem, talvez, ajudar no sentido de um possível amadurecimento coletivo.

E temos aí outra pergunta difícilíssima: isso é possível? Uma população é capaz de aprender com sua experiência e amadurecer? Cabe ao psicólogo algum papel nesse processo?

Mais uma vez, são perguntas para pensar. Adiante discutiremos algumas implicações dessas questões para nós, aqui no Brasil.

Mas primeiro vamos conhecer o que os colegas estão estudando nos outros centros.

Linhas de pesquisa e elaboração

Existem, atualmente, na Europa, programas de pós-graduação em Psicologia Econômica, além de ser esta disciplina também oferecida em cursos de graduação.

A seguir, algumas linhas de pesquisa desenvolvidas neste momento, para que se possa ter uma idéia dos possíveis interesses nesse campo:

- comportamento do consumidor
- comportamento econômico de crianças e socialização econômica
- e-commerce (comércio via internet)
- publicidade
- comportamento organizacional
- psicologia trans-cultural
- tomada de decisão
- psicologia do trabalho
- meio-ambiente
- administração financeira
- identidade social e nacional
- economia experimental
- comportamento frente a impostos e taxaço
- representações sociais
- psicologia da dívida
- psicologia da poupança e do investimento
- psicologia do dinheiro, com alguns ramos que se dedicam especificamente ao que ocorre no casamento, e segundas núpcias
- 'distração' com o dinheiro, no sentido de não prestar atenção a ele
- escambo
- administração pessoal de finanças

- evasão fiscal
- publicidade e consumo infantil
- economia da família
- justiça social e meritocracia
- psicologia do turismo
- qualidade total
- psicologia do euro
- socialização econômica
- uso e compreensão da internet pelas crianças
- presentear e doar
- psicologia da pobreza
- usos e gratificações relacionados ao comprar
- finanças comportamentais
- motivação e satisfação no trabalho
- desemprego
- políticas econômicas

Os métodos preferenciais de investigação são a pesquisa quantitativa, baseada em entrevistas, questionários, e situações experimentais de laboratório.

O referencial teórico mais usado é a psicologia cognitiva, que estuda os processos de conhecimento - como as informações são adquiridas, processadas, organizadas e utilizadas pela mente.

A Psicologia Econômica é descrita como composta por uma série de teorias sobre situações específicas em termos de comportamento econômico.

Há diversos compêndios e manuais reunindo textos básicos a respeito dos estudos desenvolvidos pela Psicologia Econômica, e ultimamente encontramos também alguns levantamentos sobre a trajetória e pontos centrais dessa disciplina - ou seja, a ciência começa a refletir sobre seu próprio campo de atuação, e sistematizar suas descobertas em termos de padrões e paradigmas.

Outros países

Fora do eixo do 1o. mundo (Europa, E.U.A., Canadá, Austrália, Nova Zelândia), a Psicologia Econômica ainda ensaia passos tímidos para se estabelecer em outros locais. América Latina e Ásia têm participação esporádica e irregular, embora suas contribuições sejam importantes, justamente por oferecerem novas

informações que podem complementar ou questionar dados já estabelecidos. Até o momento a África permanece ausente nesse campo, ainda que haja apelos e interesse por parte da IAREP no sentido de encontrar ali colegas interessados na área, bem como por uma participação mais expressiva da América Latina e Ásia.

Ao mesmo tempo, sabe-se de iniciativas de alguns países que, fora do âmbito da IAREP, vem desenvolvendo estudos em Psicologia Econômica, conforme foi divulgado em outros encontros, como o Congresso de Psicologia Aplicada deste ano, em Cingapura, que teve uma sessão dedicada ao tema, com inscrição de trabalhos chineses e de outras regiões da Ásia.

Cabe acrescentar ainda, que nos últimos anos vem ganhando força o intercâmbio com pesquisadores da Europa centro-oriental, palco de diversas e radicais transformações econômicas desde o final dos anos 80. Esses países sofreram uma espécie de terremoto ao passarem de economias socialistas e profundamente controladas pelo Estado, para modelos capitalistas, com predomínio da iniciativa privada. É interessante constatar que nesses países, tais processos estimularam o estudo dos fatores psicológicos presentes nessas mudanças, o que não verificamos, por exemplo, aqui no Brasil, onde os sucessivos choques econômicos, e outras turbulências que temos atravessado, intensificados desde os anos 80, não suscitaram um interesse equivalente.

A que podemos atribuir esse aparente desinteresse em nosso país?

No Brasil

No Brasil, engatinhamos em termos de Psicologia Econômica...

Quando mencionamos essa expressão - 'Psicologia Econômica' - geralmente nos deparamos com surpresa e desconhecimento. O campo ainda não está estabelecido aqui.

Existe no momento, uma professora em Belém, na Universidade do Pará, Alice Moreira, que coordena um laboratório de Psicologia Econômica e orienta alunos nessa área.

Ao mesmo tempo, há pesquisadores e interessados nessa disciplina espalhados pelo país, ainda que não se denominem necessariamente como tal, conforme pudemos constatar quando divulgamos a proposta de um encontro onde

psicólogos e economistas, além de outros profissionais também, pudessem discutir as questões pertinentes à intersecção entre os dois campos.

No entanto, o problema está justamente no fato de estarmos ainda dispersos, sem uma história de trocas, colaborações e construção conjunta de conhecimento, que poderia proporcionar um maior desenvolvimento deste campo no Brasil.

Além disso, podemos abrir também uma outra discussão, em torno do significado que o estudo da Psicologia Econômica poderia ter, especificamente, aqui em nosso país.

Nossa economia sofre ataques de diversas naturezas, está longe de satisfazer os parâmetros mínimos de bem-estar da população, apresenta precariedades estruturais, depende de fatores políticos especialmente instáveis neste momento - em suma, possuímos um quadro típico de países em desenvolvimento, ainda que também com uma boa quantidade de elementos positivos em potencial, como tamanho da população, ou seja, possibilidade de amplo mercado, a democracia que procura se solidificar, o processo de saneamento de bancos e empresas que já realizamos, o alto grau de empreendedorismo que apresentamos, e o próprio fato de termos sobrevivido até agora..., para citar alguns.

Um exemplo de assunto que pode ser considerado especialmente vital ao delicado momento econômico que enfrentamos, é aquele que se refere às informações econômicas, os dados sobre a situação econômica do país divulgados por 'autoridades' da área econômica, e veiculados pela mídia. São as análises feitas por economistas de outros países, opiniões emitidas por brazilianistas, declarações de políticos estrangeiros, e em especial, as 'famigeradas' notas dadas pelas agências internacionais à situação econômica dos países.

Embora nossas condições não tenham se alterado significativamente nos últimos meses, estamos assistindo a constantes desvalorizações cambiais e de nosso panorama geral para investimentos externos.

Não entraremos aqui no mérito das razões para tais ataques, mas desejamos chamar a atenção para a natureza, possíveis origens e maneira como essas informações se propagam.

Uma hipótese pode ser a seguinte: os analistas internacionais, além de motivações políticas, podem também deixar transparecer aspectos de seu próprio funcionamento mental em seu exame da situação; ao mesmo tempo, possivelmente

traduzem também o sentimento predominante de seu 'público', dos investidores para quem trabalham, ou que devem representar; por fim, suas análises podem se complementar, 'encaixar', com visões, temores e fantasias que nós, brasileiros, temos a respeito de nossa própria condição. Além dos já citados aspectos relacionados a 'contágio' e 'profecias auto-realizadoras'.

Em outras palavras, estamos nos referindo aqui a elementos emocionais, comportamentos psíquicos, que podem determinar o percurso de acontecimentos econômicos. Para além do que se passa efetivamente no campo da economia, estamos falando de fatores psicológicos que acabam por influenciar de forma decisiva a trajetória da economia do país.

Se tratamos de aspectos precários e sujeitos a tantas interferências, como são as questões relativas à mente humana, teríamos que levar tais características em consideração em nossas análises da economia.

De que instrumentos dispomos para examinar e avaliar essas articulações?

De que forma poderíamos nos aproximar delas?

A tradição da Psicologia Econômica nos fornece diversos subsídios para expandir estudos nessa área. Muita coisa já foi pesquisada, muitos instrumentos já foram desenvolvidos, diversos resultados já foram re-testados, já existe uma enorme quantidade de bibliografia disponível.

Esse quadro de acumulação de conhecimento nos permitiria utilizar material já produzido, inclusive para, a partir dele, realizar estudos trans-culturais, por exemplo. Há iniciativas desse tipo, com pesquisadores de diferentes países realizando estudos conjuntos, onde cada um levanta dados sobre seu país, e depois os resultados são conjuntamente discutidos e apresentados. A Profa. Alice Moreira, que eu já citei, da UFPA, trabalhou nessa linha - enfocou o significado do dinheiro em sua tese, comparando a visão das pessoas em Belém, Brasília e Londres. Mas até o momento, esse tipo de estudo é uma exceção, nas duas direções.

Por exemplo, quando diversos países europeus aderiram ao euro, não tenho conhecimento de nenhum pesquisador que tenha vindo ao Brasil para verificar de que forma nós passamos por 5 mudanças de moeda em 8 anos. Da mesma forma, também não sei de outras iniciativas por parte de brasileiros quanto a fazer

trabalhos em conjunto com colegas de outros países, o que poderia ser uma fonte rica de novos dados.

Basta pensar, por exemplo, em nossa vizinha Argentina - sei de alguns pesquisadores que atuam nesse segmento, e poderia ser muito produtivo desenvolver trabalhos em parceria neste momento.

Ao mesmo tempo, temos também situações muito específicas no Brasil, que apresentam diferenças significativas em relação ao 1o. mundo, ou mesmo a outros países em desenvolvimento. Atualmente, não se estuda mais as repercussões em função da inflação, no âmbito da IAREP de modo geral, porque os países de 1º. mundo deixaram de apresentar o fenômeno.

Apesar da globalização de muitos pontos da economia em nível mundial, nossa conjuntura geral é ainda específica, e não suficientemente estudada em todos os seus aspectos.

Seria necessário, portanto, formar pesquisadores e estudiosos com interesse nesse campo, que pudessem captar as nossas características e desenvolver estudos que pudessem explorá-las de maneira mais aprofundada.

Partimos do princípio de que a população deveria ter acesso ao maior número possível de informações a respeito das condições econômicas, para que pudesse tomar suas decisões contando com dados precisos e tão livres de distorções quanto possível, seja por manipulação deliberada, seja por alterações que passam despercebidas por aqueles que as promovem.

Para trilhar esse caminho, teremos necessidade de uma base de conhecimento que nos permita transitar pela zona que congrega aspectos psicológicos e econômicos.

Psicologia Econômica e Psicanálise

Como psicanalista, não penso que a Psicologia Econômica deva ficar obrigatoriamente restrita ao âmbito da psicologia cognitiva em termos de referencial e metodologia de trabalho.

Acredito que a psicanálise possa oferecer também um ângulo a mais, partindo de suas teorias e experiência clínica com situações especialmente tumultuadas, e de transformações profundas.

Naturalmente haveria que se tomar cuidado com o perigo de se reduzir situações sócio-econômicas ao plano da subjetividade, que é regida por leis que guardam também sua especificidade.

No entanto, parece importante fazer passar pelo crivo da observação, aquilo que poderia de fato ser utilizado para ampliar e aprofundar o estudo dos fenômenos psicológico-econômicos.

'Efeito manada', ou o modo de se comportar da maioria das pessoas, que busca permanecer em conformidade com o grupo; 'profecias auto-realizadoras', como acontece, para dar mais um exemplo, quando os analistas econômicos prevêm que as ações vão cair, divulgam essa informação, os investidores tentam evitar perder dinheiro, procuram vendê-las rapidamente, e em consequência, as ações de fato caem; 'aversão ao risco', essa tendência que os indivíduos frequentemente apresentam em grande parte das situações, sem sequer considerar outros fatores que poderiam ser relevantes; 'identificação projetiva', o mecanismo psíquico que atribui ao outro componentes da própria personalidade, como pode ocorrer quando alguém analisa uma situação externa que desperta desconforto, quando cotejada ao seu próprio mundo mental - estes são alguns exemplos da presença e ação de mecanismos claramente psíquicos, de grande alcance e importância em suas ressonâncias dentro da economia.

Alguns operadores que poderíamos utilizar para investigar esses comportamentos psíquicos situam-se no campo da psicanálise, dentro das teorias dos dois princípios do funcionamento mental (prazer e realidade), as posições mentais chamadas de 'esquizo-paranóide' e 'depressiva', a teoria do pensar, a questão da ilusão, as considerações em torno da confiança e do vínculo.

Não teríamos espaço para discutir esses conceitos aqui com mais detalhes, mas pretendemos apenas mencionar alguns caminhos possíveis de análise que poderiam ser adotados.

Além das contribuições que as idéias da psicanálise poderiam oferecer, existe mais um elemento que poderia ser de utilidade para um estudo dessa natureza. Nossa hipótese é que o próprio treinamento a que o psicanalista é submetido em sua formação, lhe daria condições de enfrentar situações de

turbulência emocional com maior tolerância para com as repercussões que estas possam ter dentro de si, diferentemente de outros profissionais e pesquisadores, que poderiam se deixar contaminar com maior facilidade.

Estamos, por exemplo, habituados, na clínica, a conversar da forma mais livre possível, a respeito de qualquer assunto. Isso inclui as questões relativas a dinheiro, que sabemos ser uma das mais ‘espinhosas’, geralmente provocando desconforto e constrangimento quando surge. Como psicanalistas, procuramos abordar esses temas como faríamos com todos os outros, isto é, sem que o embaraço nos detenha, e sim, buscando as raízes emocionais que deflagram aquelas reações.

Para o psicanalista, o dinheiro está imbuído de significados simbólicos, e estes merecem ser investigados tanto quanto possível. Nosso esforço vai na direção de não aderir aos seus aspectos de tabu, assunto intocável, e quase imoral, sujo e pecaminoso, conforme prevalece na maior parte das culturas. Em vez disso, tentamos incluí-lo na conversa, permitir que ele expresse seus significados dentro da relação que estabelecemos com o cliente.

Assim, psicanalistas que trabalham quotidianamente em contato próximo e regular com outra pessoa, podem ganhar um tipo de experiência que costuma faltar em outros casos - a experiência de intimidade e conhecimento mais aprofundado da mente, tanto a própria como a do outro, nos dá elementos de que outros profissionais não dispõem. Esse conhecimento pode ser útil para formular problemas que seriam então verificados através de pesquisa aplicada, bem como analisar os resultados obtidos dessa forma.

Somos especialistas em vínculo, naquilo que se passa quando duas personalidades estão se relacionando, uma área que não se rende facilmente a ser medida, ou fatiada em categorias, mas que guarda chaves importantes para o início de uma possível compreensão do funcionamento da mente.

Como psicanalistas, ir além do que está óbvio, levar em conta o que não foi desvelado, e em conjunto com os psicólogos treinados na metodologia de pesquisa aplicada, levantar questões, debater as melhores maneiras para investigar, levar a cabo os estudos, e discutir os dados reunidos, de modo a enriquecer a visão sobre eles, e sua articulação com o que é observado em outras circunstâncias, como a clínica, por exemplo, ou a escola, instituições, ou onde quer que o profissional atue – esta pode ser uma maneira de trabalhar que integra vértices interdisciplinares, e expande o campo de pesquisa.

Horizontes

O território da Psicologia Econômica, como vemos, apenas começa a ser esboçado no Brasil.

Ainda não se encontra estabelecido, definido, traçado com contornos nítidos. Por um lado, isso pode ser muito interessante para quem começa a se aproximar desse tema – temos tudo por fazer, e portanto, igualmente, uma boa dose de liberdade.

Naturalmente, temos os colegas dos outros países, que possuem também interesse na eventualidade de intercâmbios conosco.

Mas o referencial teórico, os paradigmas, e as linhas de pesquisa que consideramos adequados à nossa situação, ainda não foram definidos.

É um campo aberto, onde as contribuições são bem-vindas.

Precisamos de discussões, de levantamento de dados, de formulação de questões pertinentes, de debates teóricos e metodológicos, de pesquisa aplicada, de publicações, de associações que acolham os interessados. E claro, precisaríamos também de subsídios financeiros para realizar a investigação em todos esses níveis – embora este talvez seja o ponto mais difícil de alcançar a curto prazo em nosso país, tão escasso de recursos para a pesquisa, especialmente na área das ciências humanas.

No entanto, todo movimento tem início com dimensões modestas, e o que importa de fato é o verdadeiro interesse das pessoas empenhadas em promover sua evolução. Assim, esta breve – ou não tão breve... - apresentação tem também um caráter de convite – a vocês que estão terminando o curso de psicologia, aos que iniciam, ou já estão no meio do caminho – existe um novo campo para a atuação de psicólogos, e ele está à espera de vocês.

Palestra apresentada na IX Semana de Psicologia
Universidade Ibirapuera
São Paulo - 26.08.02

Referências bibliográficas

Bion, W.R. 1961. Uma Teoria do Pensar. in *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*. vol. 1, Imago, Rio de Janeiro, 1991.
_____ 1992. Cogitations. Karnac Books, London.

Ferreira, V.R.M. 2000. O Componente Emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985. Editora Papel e Virtual, Rio de Janeiro.

Freud, S. 1911. Formulações sobre os Dois Princípios do Funcionamento Mental. da Edição Standard Brasileira das Obras Completas, vol.12. Imago, Rio de Janeiro, 1977.

Kindleberger, C.P. 2000. Manias, Pênicos e Crashes. Nova Fronteira, Rio de Janeiro.

Kirchler, E. e Hölzl, E. 2002. Economic Psychology. Artigo submetido para publicação no International Review of Industrial and Organizational Psychology (2003).

Klein, M. 1946. Notas sobre alguns Mecanismos Esquizóides. in *Os Progressos da Psicanálise*. Zahar, Rio de Janeiro, 1982.

Lea, S.E.G. 2000. Making money out of psychology: Can we predict economic behaviour? Palestra proferida para na British Psychological Society, na Annual Conference, Winchester, em 15.04.2000.

Lewis, A., Webley, P. & Furnham, A. 1995. The New Economic Mind - the social psychology of economic behaviour. Harvester/Wheatsheaf, London.

Shiller, R. 2000. Exuberância irracional. Makron Books, São Paulo.

Tomer, J.F. 2002. Beyond the Rationality of Economic Man, Toward the True Rationality of Human Man. Trabalho apresentado, e publicado nos anais do XXVII Annual Colloquium on Research in Economic Psychology / SABE 2002 Conference on Behavioural Economics. Turku, Finlândia.

Van Raaij, W. F. 1999. 'History of Economic Psychology'. In The Elgar

Companion to Consumer Research and Economic Psychology. Edward Elgar, Aldershot.

Webley, P., Burgoyne, C.B., Lea, S.E.G. and Young, B.M. 2001. The Economic Psychology of Everyday Life. Psychology Press, Hove.

WEBSITES

- apresentação sobre IAREP – www.exeter.ac.uk/~SEGLEa/iarep/info.html
- apresentação sobre SABE – www.usask.ca/economics/SABE
- apresentação sobre linhas de pesquisa em Exeter – www.ex.ac.uk/~SEGLEa/ecopsygp/
- apresentação sobre o programa de mestrado em psicologia econômica na Universidade de Exeter – www.ex.ac.uk/~nejones/pg/econ.htm
- edição de 11.02.01 do jornal "*The New York Times*", com os artigos "Exuberance is rational", por Roger Lowenstein, sobre Richard Thaler, e "Some economists call behavior a key", por Louis Uchitelle, sobre David Laibson e Sendhil Mullainathan – www.nytimes.com
- 'A Contribuição da Psicologia Econômica - trajetória e perspectivas de trabalho' - www.verarita.psc.br