

CAP. 2 ORIGENS DA PSICOLOGIA ECONÔMICA – PRIMÓRDIOS E PRIMEIROS PASSOS

2.1. APRESENTAÇÃO

Neste capítulo, procura-se mapear as origens da Psicologia Econômica, desde as primeiras menções à reflexão sobre atos econômicos acompanhadas de observações que envolvessem o comportamento humano em suas várias nuances, até as primeiras tentativas deliberadas de *enriquecer* – grifo nosso – o estudo de fenômenos econômicos com a ajuda de outros vértices, para além dos axiomas esboçados por Adam Smith, no século XVIII, chegando ao início da Psicologia Econômica tal como a conhecemos hoje.

Para realizar este levantamento, recorreremos a diversos autores da área, ou seja, damos voz a psicólogos econômicos, para traçar as origens da disciplina. Neste sentido, as publicações utilizadas se tornaram nossas fontes primárias, já que aí obtivemos os dados que sustentam nossa discussão posterior.

Consideramos como *origens* o período que vai desde as primeiras referências destes autores ao percurso histórico da disciplina, situadas na Antiguidade, até a década de 1930, já que depois desta data considera-se o início da Psicologia Econômica contemporânea. Aqueles seriam os *primórdios* mencionados no título do capítulo que, neste período, começam a se transformar em *primeiros passos*, quando a disciplina adentra a categoria de área mais formalmente constituída.

As obras que selecionamos para fundamentar a pesquisa sobre os *primórdios* são de autores que se distribuem, em sua maioria, por países europeus, havendo, também, dois do continente americano, um do norte, e outro, do sul. A escolha obedeceu a critérios que discriminamos abaixo, quando as apresentamos, em ordem cronológica:

- *A Psicologia Econômica* (1967¹), de Pierre-Louis Reynaud, da França, que é considerado um dos principais expoentes da Psicologia Econômica no seu início de

¹ REYNAUD, Pierre-Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad.

consolidação, entre as décadas de 1940 e 1960; citado por todos os demais em seus trabalhos, foi um dos introdutores da Psicologia Econômica na Europa, sendo seu livro, cujo original data de 1954, sido adotado por quase todos os primeiros estudiosos da área;

- *Psychological Economics* (1975²), de George Katona, nascido na Hungria, mas tendo desenvolvido seu trabalho nos EUA, livro considerado como um *divisor de águas* – a partir dele, a Psicologia Econômica ganha status de disciplina reconhecida dos dois lados do Atlântico, ainda que venha a se desenvolver mais na Europa; Katona é tido, por todos os autores analisados neste capítulo, como o mais importante psicólogo econômico contemporâneo;

- *The individual in the economy* (1987³), dos britânicos Stephen Lea, Roger Tarpy e Paul Webley, é a obra (livro-texto) mais citada nas referências dos artigos publicados no *The Journal of Economic Psychology* entre 1981 e 2000, conforme levantamento de Kirchler e Hölzl (2003⁴); Lea e Webley são figuras de destaque na Psicologia Econômica contemporânea – foram presidentes da IAREP, 2003-2005 e 1999-2001, respectivamente, tendo organizado dois congressos anuais, em 1982 e 1990;

- *The New Economic Mind - the social psychology of economic behaviour* (1995⁵), dos também britânicos Alan Lewis, Adrian Furnham e Paul Webley, é uma revisão de edição anterior, de 1986, que contava apenas com os dois primeiros autores, e pretende estabelecer o estado-da-arte do conhecimento na área na década de 1990, com acréscimos dos resultados de pesquisas recentes; Lewis é responsável pelo centro de pesquisa em Psicologia Econômica da Universidade de Bath, Reino Unido, e organizou o congresso

Djalma Forjaz Neto.

² KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

³ LEA, Stephen, TARPY, Roger & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy – a textbook of Economic Psychology*. New York: Cambridge Press, 1987.

⁴ KIRCHLER, Erich & HÖLZL, Erik. *Economic Psychology. International Review of Industrial and Organizational Psychology*. vol. 18; 29-80, 2003.

⁵ LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul & FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.

anual em 2001, Furnham escreveu obras importantes, como *The Psychology of Money*⁶, e Webley é autor de diversas obras (cf. acima, por exemplo, Lea *et. al.*, 1987);

- *Psicología Económica – temas escogidos* (1998⁷), do chileno Carlos Descouvières é uma publicação latino-americana – uma das únicas até o momento – que reúne material de base junto a pesquisas locais, e uma visão que integra também a perspectiva deste continente; Descouvières editou este, que parece ser o primeiro e mais completo manual sobre o assunto na América Latina, junto com outros colaboradores chilenos;

- “History of Economic Psychology” (1999⁸), de Fred van Raaij, da Holanda, única obra que recebe título com referência explícita à história da Psicologia Econômica, é capítulo de livro de revisão da literatura, de 1999⁹; van Raaij foi editor do *Journal of Economic Psychology* por 10 anos, e presidente da IAREP entre 1993-1995;

- *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology* (1999¹⁰), novamente do Reino Unido, é um manual dirigido a professores da área, com informações a respeito da disciplina, em si, e orientações sobre formas de ministrá-la; foi editado pelo centro de pesquisa e difusão de Psicologia Econômica da Universidade de Exeter, Reino Unido, que vem ganhando destaque cada vez maior no campo – deverá sediar os *Archives*, documentos históricos sobre a disciplina (cf. nota 23, cap.1.3), além de oferecer um dos primeiros programas de mestrado nesta linha, no mundo;

- *Lições de Psicologia Econômica* (2001¹¹), livro do português Carlos Barracho, que pode ser encontrado em nosso país, apresenta informações provenientes, em muitos casos, de

⁶ FURNHAM, Adrian & ARGYLE, Michael. *The Psychology of Money*. Londres: Routledge, 1998.

⁷ DESCOUVIÈRES, Carlos. *Psicología Económica – temas escogidos*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria, 1998.

⁸ VAN RAAIJ, W. Fred. History of Economic Psychology. In P. EARL e S. KEMP (eds.), *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.

⁹ EARL, Peter e KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

¹⁰ WEBLEY, Paul. & WALKER, Catherine. (eds.) *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology*. Exeter: Washington Singer Press, 1999.

¹¹ BARRACHO, Carlos. *Lições de Psicologia Econômica*. Lisboa, Instituto Piaget, 2001.

outras obras citadas nesta seleção, embora ofereça algumas informações inéditas, como detalhes a respeito do surgimento da expressão *psicologia econômica* (ver a seguir, 2.3);

- “Economic Psychology” (2003¹²), de Erich Kirchler e Erik Hölzl, da Áustria, é um artigo de levantamento da produção publicada no periódico da área, *The Journal of Economic Psychology*, no período entre 1981, quando foi iniciado, e 2000, que oferece um panorama bastante completo do que vem sendo investigado pela Psicologia Econômica; Kirchler foi presidente da IAREP entre 2001-2003, e Hölzl, secretário, na gestão 2005-2007;

- “Economics and Psychology in the 21st Century” (2003¹³), é uma apresentação do inglês Peter Earl, que trabalha na Austrália e Nova Zelândia, tendo sido editor do *Journal of Economic Psychology*;

- “Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology” (2005a¹⁴), “Psychology and Economics” (2005b¹⁵), “Scholars in Economics and Psychology and Little Cross-Fertilization: the Mills and Economic Psychology” (2005c¹⁶), são três obras de Karl-Erik Wärneryd, um dos dois pesquisadores mais velhos¹⁷ da área no momento [2006] e, ainda atuante, vem se dedicando, nos últimos anos, a uma revisão histórica do campo: a primeira tem clara perspectiva histórica, voltada para a Psicologia do Consumidor, englobando também o percurso da Psicologia Econômica através dos tempos, uma vez que, na visão deste autor, ambas compartilham

¹² KIRCHLER, Erich e HÖLZL, Erik. Economic Psychology. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. 2003 vol. 18; 29-80.

¹³ EARL, Peter. Economics and Psychology in the 21st Century. *Congresso Economics for the Future*, organizado pelo *Cambridge Journal of Economics*, Reino Unido, 2003.

¹⁴ WÄRNERYD, Karl-Erik. Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology. In K. GRUNERT e J. THÖGERSEN (eds.) *Consumers, Policy and the Environment - A Tribute to Folke Ölander*, Springer Verlag, 2005.

¹⁵ WÄRNERYD, Karl-Erik. Psychology and Economics. In T. TYSZKA (ed.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdansk, Poland: GDANSKIE WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE, pp.7-38, 2005.

¹⁶ Scholars in Economics and Psychology and Little Cross-Fertilization: the Mills and Economic Psychology. *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005c.

¹⁷ O outro é o francês Paul Albou, já aposentado, porém ainda combativo pelo desenvolvimento da disciplina, conforme ficou claro em sua participação crítica e reivindicativa no *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*, 2006, em Paris.

sua origem; a segunda também inclui uma preocupação com a visão histórica, ao apresentar a Psicologia Econômica ao público polonês; a terceira, sobre James e John Stuart Mill e a influência que tiveram tanto sobre a Economia, como sobre a Psicologia, fornece uma interessante síntese sobre a gênese da Psicologia Econômica, que apresentaremos ao final deste capítulo.

Este método – de dar voz aos autores – foi seguido com relação ao período que se estende desde o que chamamos de “Pré-História”, quando as menções se referem a esboços de preocupação com aspectos humanos, emocionais, éticos ou religiosos associados a eventos econômicos, da Antiguidade até o século XIX, quando estas preocupações ganham contornos mais nítidos e dentro de parâmetros que já podem ser vistos como científicos em alguns aspectos, atingindo a primeira metade do século XX, quando se considera que a disciplina tenha se estabelecido como campo de conhecimento.

A partir daí, tem a ajuda de relatos obtidos durante comunicações orais em eventos e, quando possível, literatura também. Uma discussão sobre a pertinência desta abordagem encontra-se no início da seção 2.5.

Neste capítulo buscamos informações que nos auxiliassem a responder às seguintes questões: Há origens e referências comuns no que diz respeito ao processo histórico que envolve a evolução da Psicologia Econômica? O estado atual da disciplina revela suas origens? Seria possível identificar tendências e direções futuras se analisarmos seu passado? Estes pontos serão discutidos ao final do capítulo, junto às implicações apontadas pela análise dos dados apurados.

Embora alguns pesquisadores possam traçar suas raízes tão remotamente no passado quanto a Grécia antiga, do ponto de vista institucional ela passou a ser incluída como uma disciplina nas universidades, com uma Associação específica reunindo os estudiosos da área, periódico próprio e congressos regulares, a partir da segunda metade do século XX. O primeiro encontro de pesquisadores de Psicologia Econômica realizou-se na Europa, em 1976, na cidade de Tilburg, Holanda. Naquele momento, a Psicologia Econômica já

podia ser considerada uma disciplina e campo de pesquisa, em processo de institucionalização.

A análise das origens da área pode ser relacionada a diferentes momentos: quando os autores encontram as primeiras evidências da disciplina começando a surgir – Reynaud (1967, p.18) cita os trabalhos de Karl Menger, na Áustria, em meados do século XIX; ou quando o termo *psicologia econômica* é usado por Gabriel Tarde, na França, em 1881 (van Raij, 1999, p.288); ou ainda, a publicação do livro de Tarde *La psychologie économique*, em 1902 (id.).

Diferentes visões são apresentadas, algumas das quais podendo voltar ao passado mais longínquo, como ocorre com os autores que pesquisam as primeiras referências aos estudos que, de alguma forma, combinavam contribuições psicológicas ao campo econômico. Grécia e Roma antigas, e a Idade Média, de fato, nos oferecem alguns exemplos desse tipo de pensamento, embora seja do século XVIII em diante que iremos detectar evidências mais concentradas em torno da Economia, que levam em consideração aspectos comportamentais. No século XIX, referências ainda mais diretas a tentativas de reunir Economia e Psicologia são encontradas, e chegamos ao final desse século com a expressão *Psicologia Econômica* tendo sido cunhada por Tarde, que a utilizou num artigo publicado em periódico de Filosofia (Barracho, 2001, p.20). Ainda que seu nascimento tenha sido, de algum modo, anunciado neste momento e alguns esforços empreendidos no sentido de reunir as duas áreas – Psicologia e Economia – através de mútua colaboração, a disciplina teria que esperar mais de meio século para começar a ganhar maior visibilidade – e credibilidade.

Acompanhemos, então, este percurso.

2.2. “PRÉ-HISTÓRIA” – ANTIGUIDADE, IDADE MÉDIA, SÉCULO XVIII

Reynaud (1967), Descouvières (1998) e Wärneryd (2005a) recuam até Grécia e Roma antigas para localizar referências ao comportamento econômico sendo estudado de

alguma forma. Reynaud menciona a presença de preconceitos de casta em Platão, Aristóteles, Catão e Varrão, quando estes pensadores analisam, por exemplo, a situação dos escravos. Por outro lado, Xenofonte, Virgílio, Tácito e César apresentavam pontos de vista relevantes sobre questões tais como inflação, economia rural e psicologia dos povos (1967, p.17-18).

Descouvières (1998, p.7) observa que, na Grécia e Roma antigas, os indivíduos possuíam sua identidade diretamente ligada ao processo econômico e defende que, conseqüentemente, o comportamento econômico seria inerente à condição humana.

De acordo com Wärneryd, examinar as relações entre comprador e vendedor ao longo do tempo permite enxergar como o campo da Psicologia Econômica se desenvolveu. Para ele, a Economia surge da tradição prática e, apenas mais tarde, vincula-se à teoria política, para tornar-se, então, Economia Política. Ele também menciona a importância de discussões éticas e ponderações a respeito de atos econômicos entre os gregos antigos (2005a, p.2,3,5).

De acordo com Reynaud, o período seguinte, a Idade Média, inaugura a Psicologia Econômica, já que ele acredita que a influência cristã trará a lume a noção de *pessoa humana*, independentemente de *status* social ou étnico (1967, p.18). Para Wärneryd (2005a, p.6), as economias monetárias avançadas dos gregos e romanos antigos foram substituídas por sistemas mais primitivos, uma vez que a suspeita cristã em relação à riqueza influenciou os processos econômicos do início do período medieval, cedendo terreno apenas a uma aceitação moderada do direito de acumular bens, por parte de Agostinho e, somente muito mais tarde, por Tomás de Aquino, por exemplo, que não se mostrava contrário ao comércio.

Com a valorização da razão e da racionalidade pelo Iluminismo do século XVIII, mitos e religião foram relegados a segundo plano, o que tornou possível que o homem se voltasse, então, para a “fruição do presente” (Adam Smith *apud* Wärneryd, 2005a, p.10-11), em oposição às preocupações anteriores com seu futuro, em vida ou depois da morte.

Neste momento, o pensamento econômico tem início. Foi nesta época, por exemplo, que o médico holandês Bernard Mandeville alertava para o risco de guardar dinheiro desnecessariamente. Para ele, “o gasto particular poderia ser um vício, mas ao mesmo tempo, poderia ser também um benefício público” (Wärneryd, 2005a, p.11), na medida em que representaria mais dinheiro em circulação e, assim, um fortalecimento da economia como um todo.

É também neste século que Adam Smith, considerado o pai da economia, publica suas duas grandes obras: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776), a mais conhecida mas, antes dela, *The Theory of Moral Sentiments* (1759). A importância de Smith foi mencionada por diversos dos autores pesquisados – Descouvières (1998, p.7), Barracho (2001, p.15-16), Kirchler & Hölzl (2003, p.32) e Wärneryd (2005a, p.13) – todos se referem ao papel de Smith no estabelecimento da Economia como uma ciência que dizia respeito ao indivíduo, o que, conseqüentemente, preparava o terreno para a possibilidade de associá-la ao foco psicológico sobre esse indivíduo também.

Descouvières (1998, p.7) considera *The Theory of Moral Sentiments* um primeiro estágio da Psicologia Econômica, ao selecionar como objeto de estudo o leque de problemas enfrentados pelo homem na sua busca por bem-estar, frente aos desafios à sua própria sobrevivência. Wärneryd (2005a, p.13) também acredita que este seja “um livro sobre psicologia (moral)” – se, anteriormente, o pensamento econômico centrava-se na questão da propriedade, volta-se agora para o comportamento humano. Barracho (2001, p.15-16) acrescenta que as novas preocupações reveladas por Smith no livro *The Wealth of Nations* e, não apenas ali, mas também presentes em Kant e Quesnay, contribuíam, naquele momento, para uma mudança de foco da teoria econômica, antes restrita exclusivamente ao tema da propriedade.

2.3. SÉCULO XIX

Reynaud afirma ser impossível referir-se à Psicologia Econômica, propriamente, antes do início do século XIX, uma vez que, até então, cada autor, fosse ele filósofo ou economista, tinha sua própria imagem do homem – “tal como o deseja ou o teme” (1967, p.18). De modo geral, os economistas insistiam na importância dos instintos para a aquisição de bens, um tema muito desenvolvido por mercantilistas, por exemplo. Ao mesmo tempo, a análise de Max Weber sobre o encorajamento calvinista em relação à riqueza material, então entendida como uma benção divina, teria tido um papel muito importante para as economias bem-sucedidas dos países anglo-saxões também. Esta visão é compartilhada por Barracho (2001, p.18). O componente psicológico, contudo, permanece negligenciado pelos economistas desse período. Mesmo aqueles, preocupados com os dados humanos, vão buscá-los de outra forma, como seria o caso de Marx e Engels, que se voltam para a Sociologia, enquanto ignoram o trabalho recente de importantes psicólogos como Fechner e Wundt.

A visão comum da Economia da época era inspirada pelo *utilitarismo*, iniciado na Grã-Bretanha, no século anterior, concomitantemente à Revolução Industrial, que focava apenas a questão da produtividade, desconsiderando os aspectos psicológicos do comportamento econômico (cf. cap.4.2, à frente). À luz da Economia Política tradicional, a produção era vista como o fundamento da realidade social, baseada no trabalho e no capital, bem como na propriedade (Albou *apud* Barracho, 2001, p.16).

De acordo com Wärneryd (2005a, p.15-17), Jeremy Bentham desenvolve o conceito de amor-próprio, que havia sido anteriormente discutido por Mandeville e Smith, mas concentrando agora no tema da utilidade e nas maneiras de maximizá-las. Ele chegou até mesmo a criar uma fórmula que permitiria calcular esta maximização, uma vez que, para ele, o indivíduo estaria, permanentemente, buscando a utilidade, por meio de um processo hedonista de procurar encontrar prazer e evitar a dor. Da mesma forma, também os governos deveriam, igualmente, usar esse conceito de maximização de utilidade para as nações.

John Stuart Mill converteu esta abordagem no conceito do *homem econômico* (1836 *apud* Wärneryd, 2005a, p.17), e W. Stanley Jevons (1871, *id.*) derivou a teoria de utilidade marginal dela, acrescentando-lhe cálculos matemáticos (cf. cap.4.2). Jevons encontrou suporte na crença de Mill de que a economia deveria se sustentar sobre uma “lei psicológica óbvia” (*id.*), que poderia ser descrita como a preferência universal por ganhos maiores, em oposição a ganhos menores. Jevons adicionou matemática dedutiva a este objetivo de estabelecer algumas suposições básicas, que deveriam ser, mais tarde, testadas estatisticamente como hipóteses. Vale notar que Jevons, diferentemente de outros economistas de seu tempo, refere-se a um importante *psicólogo* britânico da época, Mr. Bain (Wärneryd, 2005b, p.9).

De acordo com Wärneryd (2005b, p.5), nesta época, “a economia era o estudo de prazer e dor, e a psicologia era o estudo de problemas filosóficos das relações entre corpo e mente”. Quando a psicologia se volta para os temas então estudados pela economia, sua ênfase recai sobre os aspectos fisiológicos da dor e do prazer, enquanto que a economia se dedicava aos temas sociais. Além disso, a economia tendia a acreditar numa natureza humana universal e em leis gerais que poderiam explicá-la, ao passo que a psicologia se inclinava mais na direção do estudo dos indivíduos e das diferenças entre eles.

Para Reynaud, a verdadeira história da Psicologia Econômica começa no final do século XIX, com o trabalho de Karl Menger, junto de colaboradores como Böhn-Bawerk, Von Wieser, Sax e outros, que desenvolveram a chamada *Escola Psicológica Austríaca*, também conhecida como *escola marginalista*. Embora enfatizassem a importância de elementos subjetivos na economia – uma análise psicológica deveria ser o fundamento para a economia – estes autores não consideravam as descobertas realizadas pela psicologia. Ao invés disso, recorriam à introspecção como único método capaz de examinar necessidades e atribuição de valores, que deveriam constituir a base da teoria econômica (1967, p.18-20).

Descouvières tem uma visão semelhante e acrescenta que a escola marginalista enfatizava a racionalidade como responsável por tornar o indivíduo competente e atento

no sentido de defender seus interesses materiais, na medida em que o comportamento racional adaptaria os meios aos fins (1998, p.8).

Barracho também identifica o início da Psicologia Econômica recente na *Escola Marginalista*, ou *Escola Psicológica Austríaca*, com a publicação da obra de Karl Menger, *Foundations of the National Economy*, em 1871. Junto a Eugen Böhm-Bawerk (1851-1914), Friedrich von Wieser (1851-1926) da Escola de Viena, o suíço Leon Walras (1834-1910) e o britânico Stanley Jevons (1835-1882), Menger tentou criar uma Psicologia Econômica baseada no conceito de *utilidade marginal*, a partir das idéias de Jeremy Bentham e das leis de Herman Gossen, desenvolvendo, assim, sua própria Psicologia como um cálculo sistemático de prazer e dor. Esta abordagem permitia considerações a partir de uma perspectiva moral, uma vez que o prazer poderia ser considerado como a maior motivação humana, o que daria origem ao comportamento econômico (2001, p.16).

Foi após a publicação de *Principles of Psychology*, de William James, em 1890, que os economistas passaram a receber críticas por não utilizar dados psicológicos em seus estudos. Ao mesmo tempo, economistas importantes referiam-se à *Psicologia Econômica* quando consideravam as observações psicológicas implícitas à teoria econômica (Wärneryd, 2005b, p.9).

No final deste século, psicólogos e alguns economistas começam a questionar o tipo de Psicologia usada na teoria econômica. Os desenvolvimentos recentes na Psicologia abriam caminho para uma busca por conhecimento mais elaborado nessa área, incluindo, neste objetivo, uma teoria da racionalidade mais complexa ou mesmo, sua completa rejeição (Wärneryd, 2005a, p.2-3).

Em 1881, o cientista social francês Gabriel Tarde, empregou, provavelmente pela primeira vez, a expressão *Psicologia Econômica* (van Raaij, 1999, p.288), num artigo sobre a relação entre Psicologia e Economia, publicado no periódico *Filosófica* (Barracho, 2001, p.20-21). Tarde, que era também um especialista em Direito, escreveu, mais tarde,

The Laws of Imitation (1890), incluindo elementos psicológicos numa análise sobre o comportamento social e econômico (van Raaij, 1999, p.288). Tais leis são descritas por Barracho como referindo-se à economia da seguinte maneira: *imitação*, no caso da moda e atividades de transformação; *repetição*, para produção; e *inovação*, para propriedade e associação (2001, p.20-21).

Um pouco mais tarde, em 1899, Thorstein Veblen, norueguês radicado nos EUA, publica *The Theory of the Idle Class* (van Raaij, 1999, p.288; Kirchler & Hölzl, 2003, p.32), onde critica o estilo de vida excessivo dos milionários americanos. Para Veblen, o impulso básico era na direção de *status* social e econômico e os meios para atingi-los poderiam variar conforme a época e as condições sociais e econômicas (Lea *et. al.*, 1987, p.505). Wärmeryd chama a atenção para a preocupação de Veblen com o “consumo conspícuo” ou o “desperdício conspícuo”, usados para impressionar as pessoas, tendo este autor criticado a teoria da racionalidade com o argumento de que os indivíduos eram humanos e, portanto, possuíam paixões e emoções, muito distintamente de máquinas de calcular (2005b, p.10).

Wärmeryd afirma, também, que a Psicologia Econômica surge no final deste século como campo de pesquisa sobre os fundamentos psicológicos da Economia Política (2005a, p.2).

Devemos observar que nenhum dos autores selecionados menciona dois personagens que são considerados, por outros pesquisadores, igualmente pioneiros da Psicologia Econômica, neste período: são eles Leon Litwinski e Simon Nelson Patten. Como a História abriga, muitas vezes, pequenas descobertas pouco reconhecidas à sua época ou, mesmo, depois, pretendemos garantir lugar a estes dados em nosso trabalho.

Rudmin (1990¹⁸), que, à época, investigava a psicologia da propriedade, afirma em seu artigo sobre Litwinski, ter sido ele um “pioneiro desconhecido da psicologia econômica”, que defendia a visão da posse e da propriedade como cognitivamente adaptativas, já que

¹⁸ RUDMIN, Floyd W. The Economic Psychology of Leon Litwinski (1887-1969) – a program of cognitive research on possession and property. *Journal of Economic Psychology*, 11 (3): 307-339, 1990.

mantinha-se objetos, afiliações e idéias, por sua utilidade antecipada, embora tal fato requeresse atenção relaxada e intermitente, para que recursos cognitivos pudessem ser dirigidos também a outras direções (p.307). Filiado à tradição cognitiva e utilitária de Descartes, Hobbes, Malebranche, Locke e Bentham, Litwinski, que nasceu na Polônia, mas circulou, como estudioso, por toda a Europa, teria prestado um grande serviço à Psicologia Econômica, com sua concepção de possessões como produtos de solução antecipada de problemas. Abriu, desta forma, uma porta para novas teorias e pesquisa empírica em marketing e Psicologia do Consumidor, bem como sobre comportamentos disfuncionais relacionados a consumo (op. cit., p.324-5), além de incluir perspectivas acerca de suas origens na Economia Política, diferentes estilos e métodos de pesquisa (op. cit., p.333).

Deve ser assinalado que Rudmin faz observações contundentes sobre a importância do autor pesquisado para a área – além de uma defesa apaixonada deste e da própria História da Psicologia¹⁹ – acusando a Psicologia Econômica de possuir “viés decididamente contemporâneo”, que não contextualiza sua produção no tempo (op. cit., p.307). Para ele, este descaso representaria sério obstáculo ao pleno desenvolvimento da disciplina:

(...) sem uma memória ativa do passado, é impossível desenvolver progressivamente e refinar a teoria explanatória. Nosso foco estreito sobre pesquisa recente não é apenas degradante, mas também aviltante: ao concordar em esquecer o trabalho de nossos predecessores, nós concordamos que seu trabalho deva ser esquecido. É improvável que contribuições individuais e carreiras inteiras que possam estar fora de sincronia com o estilo contemporâneo jamais cheguem a ser apreciadas, não apenas em seu próprio tempo e, certamente, não em retrospecto. Por estas razões, a história precisa ser uma parte integral da psicologia, da mesma forma como é prática comum nas ciências naturais e na maior parte das ciências sociais. É particularmente importante que a psicologia econômica mantenha e aprecie sua herança. Apesar de parecer jovem, a psicologia econômica é, essencialmente, uma extensão empírica

¹⁹ Interessante observar, também, que Rudmin toma Herbert Mead como referência, já que este pode ter sido outro “injustiçado”, neste caso, dentro da Psicologia Social, vindo a ser reconhecido apenas mais tarde (cf., por exemplo, FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.; SASS, Odair. *Crítica da razão solitária, a Psicologia Social segundo George Herbert Mead*. Bragança Paulista: Editora São Francisco, 2004; SOUZA, Renato F. (2006). *George Herbert Mead: Contribuições para a Psicologia Social*. Dissertação de Mestrado. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2006). Mencionamos, também, de passagem, uma interessante aproximação que Farr faz entre a psicologia social de Mead e a obra de Adam Smith, *A teoria dos sentimentos morais* (1756). Manifestando-se sobre fenômenos econômicos, Mead, por exemplo, acreditava que o comércio havia contribuído mais para unir os homens do que qualquer religião (Farr, 2002, p.87).

moderna do campo milenar da economia política. Leon Litwinski, como um dos pioneiros modernos da psicologia econômica, tinha grande consciência disso. (op. cit., p.307-8²⁰).

Só podemos concordar com esta posição do autor e esperamos que esta tese manifeste, de maneira clara, o mesmo apreço, expressado por ele, pela História da Psicologia.

O outro pioneiro, aparentemente esquecido, é Simon Nelson Patten (1852-1922), alvo de um artigo de 1923, de Tugwell²¹. Patten, um professor norte-americano de Economia Política, que viveu e trabalhou no século XIX e virada para o século XX, é descrito como alguém que “não teve medo de romper as barreiras entre sua ciência e outras, e escreveu sobre ética, psicologia, educação, sociologia, religião e biologia” (Tugwell, 1923, p.154).

No longo artigo de Tugwell, que versa sobre sua vida e produção científica, à maneira de notas biográficas (e, portanto, diversamente do que conhecemos, hoje, como um *artigo científico*, já que escrito em 1923), encontramos, apenas ao final, como último item da seção intitulada “Aspectos salientes do pensamento e produção”, menção à Psicologia Econômica, que transcrevemos a seguir, para que suas contribuições originais possam ser melhor apreciadas:

- A. Psicologia Econômica é a explicação do modo como as forças ambientais atuam sobre os homens para motivar seu comportamento. É uma teoria do mecanismo da interpretação econômica da história.
- B. O conceito de superávit, não como material, mas como superávit de energia estocada nos homens, que lança novos e mais completos estoques contínuos de bens materiais e são transformados em novos níveis mais altos de vida à medida que o superávit cresce.
- C. A concepção do sistema endócrino como um mecanismo pelo qual a motivação é iniciada por meio de estímulos do ambiente. O sistema nervoso é puramente

²⁰ “(...) without an active memory of the past, it is impossible to progressively develop and refine explanatory theory. Our narrow focus on recent research is not only debasing but also demeaning: in agreeing to forget our predecessors' work, we agree that our own work should be forgotten. Individual contributions and entire careers that might be out of synchrony with contemporary fashion are unlikely to ever be appreciated, not in their own times and certainly not in retrospect. For these reasons, history needs to be an integral part of psychology, as is the usual practice in the natural sciences and in most other of the social sciences. It is particularly important that economic psychology maintains and appreciates its heritage. Though seemingly new, economic psychology is essentially a modern empirical extension of the millennia old field of political economy. Leon Litwinski, as one of the modern pioneers of economic psychology, was well aware of this.” (Rudmin, 1990, p.307-308).

²¹ TUGWELL, Rexford G. Notes on the life and work of Simon Nelson Patten. *Journal of Political Economy*, 31 (2): 153-208, 1923.

conectivo; emoção e consciência são o resultado de mudanças sanguíneas criadas pelos fluxos endócrinos e são acompanhados por mudanças fisiológicas. Daí se segue que boa nutrição e bom sangue são as bases da normalidade humana.

D. Tem-se, como decorrência, a concepção geral conseqüente do progresso como sendo possível por meio de boa nutrição. Por isso pode-se dizer que os economistas são os profetas do progresso. Os sociólogos biólogos que encamparam a não-herança das características adquiridas como uma interdição estão errados. Ambientes melhorados selecionam os melhores impulsos nos homens com nutrição normal. Isto contribui para ajustamento contínuo. Tem o mesmo efeito para o progresso, como se características adquiridas fossem herdadas, e justifica programas de trabalho social, reformas no consumo e congêneres, já que tudo ajuda a reconstruir e melhorar o meio que, por sua vez, traz à tona as melhores características dos homens. O lugar do economista é importante, uma vez que ele é o especialista moderno em provimento da base material da existência. Dele dependem programas de prosperidade e progresso, os principais organizadores da civilização. (Tugwell, p.205-6²²).

Pode despertar surpresa encontrar tais propostas – tanto pelo lado de Patten, que se refere desta maneira quase “messiânica” aos economistas, atribuindo-lhes tamanha responsabilidade, como pelo lado de Tugwell, que achou por bem incluí-las sob a rubrica da Psicologia Econômica. Não deixa de soar, também, como uma espécie de desafio – teria a Economia, com a ajuda da Psicologia Econômica, condições para procurar implementar mudanças profundas, não exatamente na direção proposta por Patten, mas com o fôlego que ele enxerga nestas áreas, capazes de contribuir, de fato, para o progresso, a prosperidade e a civilização? Ou teria sido por esta razão – por ambicionar tanto e, em contextos que poderiam escapar do escopo tradicional do *alocar recursos finitos* da Economia tradicional –, que Patten parece ter ficado à margem da ciência econômica? Quanto a ser ignorado pela Psicologia Econômica, não dispomos de dados

²² "A. Economic Psychology is the explanation of the way environment forces act on men to motivate their behavior. It is a theory of the mechanism of the economic interpretation of history. B. The concept of surplus as not a material but as an energy surplus stored in men which issues in continual new and more complete stores of material goods and is transformed into new and higher levels of living as the surplus grows. C. The conception of the endocrinal system as the mechanism through which motivation is initiated through stimulus of the environment. The nervous system is purely connective; emotion and conscience are the result of blood changes created by endocrinal flows and are the accompaniments of physiological changes. It follows from this that good nutrition and good blood are the bases of human normality. D. There follows a consequent general conception of progress as possible through good nutrition. This admits the economists as prophets of progress. The biological sociologists who have seized on the non-inheritance of acquired characters as a bar are mistaken. Improved environments select out the finer impulses in men of normal nutrition. This makes for continual adjustment. It has the same effect for progress as though acquired characters were inherited and justifies programs of social work, consumption reforms and the like, all of which help to rebuild and improve the environment which in turn brings out better characteristics in men. The place of the economist is an important one since he is the modern specialist in the provision of the material basis of existence. He is the dependence of programs of prosperity and progress, the main organizer of civilization." (Tugwell, 1923, p.205-6).

para comentar este fato, tão somente nos restando assinalá-lo.

De todo modo, a existência, à sombra, destes dois pioneiros, que nenhum outro autor da Psicologia Econômica menciona, pode desvelar alguns pontos: a incompletude da História; a pouca importância dada à perspectiva histórica dentro da disciplina até muito recentemente²³; o reforço da importância da Economia Política nas origens da Psicologia Econômica.

2.4. SÉCULO XX – 1ª.METADE

Finalmente, em 1902, chegamos à data, muito importante, considerada como o nascimento da Psicologia Econômica por quase todos os autores aqui examinados (Reynaud, 1967, van Raaij, 1999, Lea *et. al.*, 1987; Lewis *et. al.*, 1995, Descouvières, 1998, Webley & Walker, 1999, Barracho, 2001, Kirchler & Hölzl, 2003, Wärneryd, 2005b). Esta é a data de publicação do livro de Gabriel Tarde, intitulado *La psychologie economique*. Ele é considerado o fundador da disciplina e seu livro, uma compilação em dois volumes, do curso que ele oferecia no *College de France*, procurava explicar os processos subjetivos subjacentes aos fenômenos econômicos, reconhecendo aqueles como a verdadeira explicação para os últimos. Ele usava três mecanismos psicológicos básicos para apresentar esta explicação – imitação, repetição e inovação – como o centro da interação social (cf. Barracho, 2001, p.20-21).

²³ Vale assinalar que Rudmin enviou uma versão inicial de seu artigo para ser apresentada no XIV Congresso de Psicologia Econômica, em Varsóvia, em 1989. Contudo, optou por não apresentá-lo, por considerar que houvera falta de consideração, manifestada no horário oferecido à sua apresentação – depois da cerimônia de encerramento, numa sessão “miscelânea”, ao invés do lugar proeminente que ele esperava, dado o fato de Litwinski ser polonês, e o congresso ocorrer na Polônia. Ele foi localizado porque encontramos seu artigo em pesquisa no *Journal of Economic Psychology*, e lhe enviamos um email. Ele respondeu prontamente, agradecendo o interesse e revelando que era a primeira vez que alguém se interessava pelo assunto em décadas. Estas informações estão contidas em mensagem eletrônica de 30.08.06. Como desconhecíamos por completo esta referência, recorremos ao nosso ‘consultor de plantão’ sobre a história da Psicologia Econômica, Karl-Erik Wärneryd, ele próprio um pioneiro moderno da área, já citado neste capítulo. Ele confirmou todos os dados, em mensagem eletrônica de 08.09.06, comentando ter achado o trabalho de Rudmin interessante, ainda que não tivesse provocado nenhuma repercussão. Para Wärneryd, Litwinski teria tratado de temas pertencentes à Psicologia Econômica, mesmo que jamais houvesse usado esta designação para eles. Ele chamou a atenção, ainda, para a visão de Rudmin sobre o papel da história da Psicologia Econômica e, no final, acrescentou, na mesma mensagem e, pela primeira vez, a informação sobre Simon Nelson Patten, afirmando que o conceito de Psicologia Econômica havia sido, com efeito, utilizado por ele. Em seguida, enviou-nos o artigo de Tugwell.

Lea *et. al.* (1987, p.xix) observam que, embora Tarde possa ser considerado o pai da Psicologia Econômica, as raízes intelectuais desta disciplina já podiam ser encontradas muito antes, “quando tanto a economia como a psicologia eram estudadas principalmente por filósofos, que se moviam sem hesitação de uma esfera do discurso à outra”.

Para Descouvières, a Psicologia Econômica, de fato, origina-se como uma disciplina autônoma a partir do livro de Tarde. Contudo, para ele, referências anteriores a uma perspectiva psicológica dentro da Economia podem ser encontradas desde Smith (1776), na sua descrição do *Homo Oeconomicus* e, prosseguindo, até Menger (1871), com seu foco sobre as variáveis subjetivas do comportamento econômico (1998, p.2).

Wärneryd (2005b) salienta que Tarde, o primeiro autor a adotar a noção de *Psicologia Econômica*, criticou o fato da Economia não estar fundamentada sobre o conceito de interação social e, sim, sobre a idéia de que a busca individual dos próprios interesses seria a verdadeira motivação humana econômica, não considerando, desta forma, os elementos sociais como sendo relevantes ao indivíduo (p.10).

De acordo com Reynaud (1967), o livro de Tarde encontrou a oposição de economistas, como Eichtal, que argumentava que apenas atos – e não estados referentes à intimidade do sujeito – importavam para a economia (p.32).

Outras tentativas de incluir descobertas psicológicas e sociológicas na Economia tiveram lugar neste século. Na França, o trabalho de Halbwachs, sobre a psico-sociologia dos trabalhadores, e os estudos de Simiand, sobre salários e dinheiro, encontraram alguma repercussão, de acordo com Reynaud (1967, p.31).

Entretanto, foi nos EUA, que Veblen, Clark e Mitchell criaram a *Escola Institucionalista*, no início do século XX, sustentados por dados fornecidos por psicólogos como Münsterberg, Titchner e Thorndike, visando explicar fenômenos econômicos. No entanto, ao invés de desenvolver novas idéias, limitaram-se a criticar as teorias econômicas anteriores, em especial a idéia do *homo oeconomicus*. Veblen foi o único a

considerar algumas tendências instintivas em seu trabalho, tais como a “tendência a fazer trabalho bem-feito”, ou “curiosidade desinteressada”. Este movimento, porém, não se mostrava suficiente para criar um novo sistema de Psicologia Econômica (Reynaud, 1967, p.31-32).

Por outro lado, nos países europeus mais desenvolvidos economicamente, iniciativas no sentido de reunir Psicologia e Economia tiveram maior sucesso, empreendidas por estudiosos que se apoiavam mais em Psicologia aplicada, como Bonnardel e Laugier, na França, Giese na Alemanha, Gemelli na Itália e Rubinstein na então URSS, tratando de temas que iam de motivações dentro das atividades econômicas a organização do trabalho (op. cit., p.32).

Para Wärneryd (2005a, p.2-3), também foi no início deste século que a Psicologia Econômica se tornou Psicologia do Consumidor, na medida em que passou a oferecer informações úteis para fins de marketing, além da Psicologia Organizacional voltada para recrutamento e situações de motivação. Os psicólogos experimentais Walter D. Scott (1869-1955) e Hugo Münsterberg (1863-1916), que tinham feito sua formação com o fundador do primeiro laboratório de estudos psicológicos, W. Wundt, também considerado o pai da Psicologia (Schultz & Schultz, 2004²⁴), podiam oferecer, naquele momento, dados adequados a estes objetivos.

Nos primeiros anos deste século, encontramos pesquisa e publicação de alguns exemplos de junção das duas áreas. Wärneryd (2005a) menciona William McDougal [*An introduction to social psychology*], em 1908, *The psychology of advertising*, de W.D.Scott, também em 1908, *Psychological and industrial efficiency*, de Münsterberg, em 1913, também mencionado por Kirchner & Hölzl (2003, p.33²⁵), que citam,

²⁴ SCHULTZ, D.P. & SCHULTZ, S.E. *História da Psicologia Moderna*. São Paulo, Cultrix, 2003. Trad. Adail Sobral e M. Stela Gonçalves.

²⁵ Estes autores comentam que Münsterberg inicia este pensamento interdisciplinar no mundo germânico, abordando a necessidade de cooperação entre psicologia e ciências econômicas, depois de fazer estudos sobre sócio-tecnologia, monotonia no trabalho, seleção e pesquisa experimental sobre publicidade; mas sua abordagem inclusiva acabou sendo deixada de lado por outros desenvolvimentos da psicologia organizacional e ocupacional (Kirchner e Hölzl, 2003, p.34).

igualmente, o artigo de W.C.Mitchell, “Human behavior and economics: a survey of recent literature”, para o *Quarterly Journal of Economics*.

Como resultado do progresso obtido pela pesquisa psicológica no período, uma *Association of Economic Psychology* foi criada em 1916, conjuntamente, por importantes psicólogos e empreendedores, interessados em investigar a evolução da Psicologia para propósitos práticos. Recrutamento e seleção de pessoal, bem como publicidade e vendas, eram os principais objetivos dessa aplicação de conhecimentos. Embora a Associação tenha recebido registro na *American Economic Review*, pouco mais se sabe a seu respeito, possivelmente, devido às súbitas mudanças de rumo impostas pela Primeira Guerra Mundial (Wärneryd, 2005a, p.24-5).

Kirchler & Hölzl (2003, p.32) e Wärneryd (2005b, p.10) também mencionam o artigo de J.M.Clark, “Economics and modern psychology”, publicado no *Journal of Political Economy*. Wärneryd descreve a tese de Clark, a respeito de como os economistas deveriam levar a natureza humana em consideração e como deveriam, igualmente, apoiar-se em dados psicológicos, a fim de manter a Economia pura, em especial no que diz respeito aos desejos dos indivíduos.

Reynaud (1967, p.19) acredita que o marginalismo cedeu lugar à pesquisa concreta depois do final da Primeira Guerra Mundial, embora isto não representasse uma maior aproximação à Psicologia científica por parte dos economistas, já que estes se mantinham associados às observações do senso comum. Este autor e van Raij (1999, p.288) mencionam o livro de Veblen, *The place of science in modern civilization*, de 1919, no qual ele procura introduzir ciências comportamentais na Economia *mainstream* da época. Opondo-se a Veblen, Knight defendeu, em 1921, que a economia não tratava apenas do comportamento humano, mas também de relações universais entre conceitos. Neste sentido, a análise da *curva de indiferença de Slutsky-Hicks-Allen* e o desenvolvimento da Econometria seriam provas do fracasso da tentativa de introduzir Psicologia na Economia naquele momento e, de acordo com Lakatos (1968), os defensores do paradigma neo-

clássico na Economia saíram ainda mais fortalecidos deste debate (van Raiij, 1999, p.289).

As décadas seguintes, até a Segunda Guerra Mundial, receberam, agora, uma revisão limitada à menção de apenas alguns pontos, em função de não encontrarmos tantos eventos significativos neste período. Reynaud (1967, p.23) refere-se a ele como a “crise de 1920-1945”, considerando que, enquanto alguns economistas podiam se mostrar dispostos a rever seus fundamentos psicológicos, desta feita era a ciência psicológica que não parecia estar pronta para oferecer uma cooperação eficiente com este objetivo, naquele momento. Para Descouvières (1998, p.9), o desenvolvimento da Psicologia entre as décadas de 1920 e 1949 apontou em outras direções, muito distantes do que poderia ser funcional para a Economia, como no caso da clínica, e da tendência naturalista.

Wärneryd (2005b, p.11) discute o golpe infligido por Robbins contra a Psicologia como parceira potencial das ciências econômicas, em 1935, quando este debateu a respeito da natureza da Economia, definindo-a como a ciência que estuda o comportamento como “a relação entre meio e fins finitos”, não incluindo, nesta definição, a satisfação de necessidades, o que, anteriormente, havia sido um importante componente nas definições de Economia. Robbins é também descrito como hostil à Psicologia e, em especial, ao comportamentalismo, uma vez que, de acordo com esta escola de pensamento, os aspectos subjetivos da Economia não eram passíveis de observação. Para ele, os economistas eram seres iluminados e podiam, eles próprios, ser psicólogos também.

Wärneryd (2005b, p.12) também se refere a Keynes, que usou o conceito de *espíritos animais* para indicar fatores psicológicos, em 1936, lembrando que poderia ter sido influenciado por conceitos psicanalíticos, uma vez que era próximo do grupo de Bloomsbury, que incluía, por sua vez, alguns seguidores de Freud.

Já Webley & Walker (1999, p.11) defendem que a Psicologia Econômica moderna teria se iniciado por volta da Segunda Guerra Mundial, com George Katona, quando este

pesquisador começou a se envolver com levantamentos psicológico-econômicos e previsões a respeito da economia norte-americana.

Tanto Descouvières (1998, p.10), quanto Barracho (2001, p.21), assinalam a importância do livro de Reynaud, *Economie politique et psychologie experimentale*, publicado em 1945. O próprio autor, Reynaud (1967, p.32), destaca sua participação no processo de desenvolvimento da disciplina, e Barracho (2001, p.21) descreve as três fases que aquele propunha para a história recente da Psicologia Econômica: quando surgiu (1945-46), quando se torna coordenada (1954-60) e, quando se expande, após 1965.

2.5. SÉCULO XX – 2ª.METADE

A história da segunda metade do século XX encontra-se mais próxima de nós no tempo. Do ponto de vista da historiografia, tal fato não representaria um empecilho incontornável para um pesquisador de História, visto que a perspectiva de uma “História do Presente” é, atualmente, aceita por muitos especialistas. Um interessante debate a este respeito pode ser encontrado em *Questões para a História do Presente*, 1999²⁶.

Uma decorrência de fazer-se uma *história do presente* diz respeito à natureza das fontes disponíveis para este tipo de historiografia. Por tratar-se de temas ainda recentes, pode-se não encontrar fontes escritas à disposição do historiador, ao passo que informações importantes poderiam ser obtidas por meio do recurso a fontes orais. Alguns autores, como Frank (1999²⁷), chegam a defender a utilização destas últimas, tanto porque “revelam melhor do que as fontes escritas a complexidade dos mecanismos da tomada de decisão”, pois “Não há tomada de decisão única, mas todo um feixe de elementos conduzindo a estas” (p.110), como pelo fato de que tal incumbência representa uma maior exigência para o historiador. Para ele, por compartilhar o momento com suas fontes, o historiador do presente, trabalharia “*sob vigilância*” e, para além da descrição,

²⁶ CHAUVEAU, Agnès e TÉTART, Phillippe. *Questões para a história do presente*. Bauru, SP: Edusc, 1999. Trad. Ilka Stern Cohen.

²⁷ FRANK, Robert. Questões para as fontes do presente. in Chauveau, A. e Tétard, Ph. (org.), *Questões para a história do presente*. Bauru: EDUSC, 1999. Trad. Ilka Stern Cohen.

deve propor-se a tarefas de compreensão, explicação e seleção do que recebe sob a forma de depoimentos.

Em nossa pesquisa, foi possível obter-se inúmeras informações a partir de *participantes* dos eventos mencionados. Considerando-se o início da Psicologia Econômica contemporânea a partir da segunda metade do século XX, com especial ênfase na década de 1970 em diante, não foi difícil conhecer e conversar diretamente com pesquisadores que são chamados por seus pares de *pioneiros* da área, como Karl-Erik Wärneryd e Folke Ölander²⁸, bem como outros que têm participado de seu desenvolvimento por mais de três décadas.

Uma excelente oportunidade para aumentar o conhecimento sobre este período mais recente da disciplina teve lugar no Congresso anual da IAREP de 2005, em Praga, Rep. Tcheca. Esta autora organizou e coordenou uma “Mesa-redonda sobre a História da Psicologia Econômica”, que reuniu alguns destes personagens e agora, assinalaremos alguns pontos que foram levantados durante o evento.

Dele participaram: Karl-Erik Wärneryd, Folke Ölander, Fred van Raaij, Stephen Lea²⁹. A discussão abordou o início das pesquisas na área, na década de 1950, com Reynaud, na França, e Wärneryd, na Suécia, o encontro de estudiosos que possuíam interesses convergentes a partir de então, sua institucionalização na década de 1970, quando fundou-se a IAREP, chegando até alguns vislumbres sobre seu futuro.

Wärneryd encarregou-se de historiar os primórdios do campo, van Raaij prosseguiria a partir dali, com foco sobre os colóquios, e Lea chegaria à atualidade. Ölander escolheu olhar para o futuro e discutir perspectivas da área. A cada um foi solicitado, pela coordenadora, que explicasse como havia se dado o contato inicial com a disciplina, a trajetória até chegar à Psicologia Econômica.

²⁸ E, mais recentemente, Paul Albou, que a autora teve a oportunidade de conhecer no *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*, em Paris, 2006.

²⁹ Assistiram à sessão, e participaram também, das discussões que se seguiram: Karel Riegel (Rep. Tcheca); Gustav Lundberg (Finlândia / EUA); Gerrit Antonides (Holanda); Paul Webley (Reino Unido); Elena Tougareva (Rússia); John Tomer (EUA); Mibs Solz (Rep. Tcheca), além desta autora.

Wärneryd informou que vem desenvolvendo uma espécie de “história subjetiva” da área. Em especial nos últimos dois anos, passou a coletar dados sobre a história da Economia e da Psicologia, que deveria chamar-se *A Brief History of Economic Psychology*, mas cujo título foi modificado. Encontrou, por exemplo, um livro de 318 A.C. sobre Administração, em especial sobre a diferença entre os gêneros na divisão do trabalho – comentou que, para Aristóteles, a mulher era vista na mesma categoria do escravo. Este autor trata, também, do tema da felicidade, em parte, relacionada ao dinheiro. Santo Agostinho e São Tomás de Aquino foram igualmente mencionados, tendo este último, a partir de idéias de Aristóteles, discutido sobre preços, com conceitos que poderiam ser utilizados ainda em nossos dias. Para Wärneryd, ele teria trabalhado com Economia e Psicologia em seus escritos.

Sobre Adam Smith, afirmou que, até então, a Economia não parecia relacionar-se com o ser humano, vértice introduzido por aquele estudioso. Já Jeremy Bentham, advogado que desenvolveu o utilitarismo e o conceito de utilidade, presentes nos fundamentos da Economia, faz alguma referência à Psicologia, embora não em sua vertente acadêmica, que, à época, tratava das relações corpo-mente.

Wärneryd acredita que foram os Mills, James, e seu filho mais conhecido, John Stuart, que teriam iniciado a Psicologia Econômica em seus primórdios. James Mill discutiu o papel do dinheiro, usando noções do senso comum sobre a Psicologia para fazê-lo, enquanto John S. Mill publicou um livro que já continha idéias da Psicologia.

No lado da Psicologia, destacou a forma como Wilhelm Wundt levou a realidade para o laboratório, em 1879. Mais tarde, em 1913, Hugo Münsterberg publica um livro sobre publicidade, em alemão e, na mesma época, W.D.Scott, educador norte-americano, também publica livro sobre o mesmo tema. Ainda nos EUA, surge George Katona, na década de 1940, com toda a importância de que desfruta até hoje na Psicologia Econômica.

No que diz respeito à sua própria formação, Wärneryd, 77 anos³⁰, estudou, inicialmente, Administração de Empresas, tendo Economia sido sua disciplina favorita nesse período. Seu doutorado, concluído em 1955, foi em Psicologia Experimental. Para ele, a possibilidade de reunir os dois campos – Psicologia e Economia – surgiu a partir da sugestão de um professor. Mais tarde, foi a Chicago, onde viu Katona apresentar um trabalho, antes do qual disse que usaria o “chapéu do economista” para fazê-lo e, depois, afirmou que usaria o “chapéu do psicólogo” para apresentar – mas tratava-se do mesmo trabalho nas duas ocasiões! Wärneryd, que encontrou o livro de Münsterberg acidentalmente, pretendia reunir este autor e Katona.

Ele mencionou, também, que Folke Ölander foi um de seus primeiros assistentes, o que teria ocorrido em função de Ölander ser psicólogo e ter escrito trabalhos sobre Administração, o que despertou sua curiosidade sobre ele. Teve contato com Paul Albou, na França, o que foi muito importante para introduzi-lo ao trabalho de Reynaud, que compreendia micro e macro Economia. Comentou que Tilburg, na Holanda, instituiu uma cadeira de Psicologia Econômica, posteriormente a Estocolmo.

Em 1975, um marco importante – Wärneryd foi a Kopenhague, onde Ölander lecionava, e lá encontrou Gery van Veldhoven e Fred van Raaij [ambos holandeses]. Ao se darem conta de que havia “tanta gente interessada em Psicologia Econômica, acharam que deveriam se reunir”. Gestaram ali, portanto, aquele que foi considerado o primeiro encontro oficial de Psicologia Econômica em tempos recentes, a ter lugar em 1976, em Tilburg. Já numa terceira reunião, em Saint Augustine, Alemanha, em 1978, foi decidida a criação da IAREP.

Fred van Raaij, 60 anos, doutorado em 1977, explicou que tivera contato com processamento de dados e informação nos anos 1960 e, mais tarde, lera um livro de Paul Green sobre consumo. Percebeu, então, que não havia Psicologia do Consumidor na Holanda nessa época e que poderia reunir os interesses que tinha, em Psicologia e Estatística, para desenvolver seus estudos nessa vertente.

³⁰ As idades dos participantes referem-se ao ano de 2005.

Buscou outros interessados no país, e os primeiros que encontrou foram empresas de marketing. Pensou em reunir, assim, Psicologia Organizacional, Marketing e Psicologia Econômica. Foi em 1972 que um professor trouxe a idéia de introduzir Psicologia Econômica em sua Universidade, possivelmente inspirado pela experiência de Estocolmo [que tinha esta cadeira desde 1958 – N.A.]. Iniciaram o curso antes mesmo de ter clareza sobre o que seria! Ele foi montado quase simultaneamente à sua ocorrência. Gery van Veldhoven era o catedrático e, van Raaij, um de seus dois assistentes.

Van Raaij encontrou Katona uma vez e contou a ele que riam começar a Psicologia Econômica na Europa, o que o teria deixado muito feliz.

Van Veldhoven teve a idéia da reunião pioneira, que ocorreu num restaurante de Tilburg, em 1976, no que foi considerado o “1º. Colóquio de Psicologia Econômica”. Havia 12 participantes, tendo Wärneryd, Ölander e van Raaij estado lá, além de van Veldhoven, Walt Molt e outros, cujos nomes não foram recordados.

A reunião foi bastante informal – cada um relatou no que estava trabalhando no momento. As universidades de Estocolmo (Suécia), Aarhus (Dinamarca), Estrasburgo (França) e Augsburg (Áustria) foram considerados centros de pesquisa em Psicologia Econômica à época.

A segunda reunião ocorreu em 1977, em Estrasburgo, e foi igualmente informal. Naquele momento, duas línguas eram consideradas “oficiais”: inglês e francês. Van Raaij não participou deste encontro por estar nos EUA no momento. Na Holanda, naquela época, já dispunham de duas cadeiras de Psicologia Econômica.

Em 1978, Hermann Brandstätter organizou o colóquio em Augsburg, Áustria, que, pela primeira vez, teve caráter mais formal, com apresentação de trabalhos e contato com a Elsevier, com o objetivo de se publicar os anais. Mais tarde, esse embrião de publicação tornou-se o periódico que existe até hoje – *The Journal of Economic Psychology* (JoEP). Paul Albou solicitou que 10% dele pudesse ser em francês, o que prosseguiu ao longo de

5 anos. No entanto, foram submetidos poucos trabalhos em francês e, depois disso, a língua do periódico tem sido sempre o inglês. Van Raaij foi seu editor por 10 anos.

Stephen Lea, 59 anos, doutorado em 1974, começou dizendo que sua formação não tinha sido nem em Administração de Empresas, nem em Marketing, nem em Psicologia Social – ele iniciou seus estudos em Química Orgânica e, posteriormente, foi para Psicologia Experimental. Fez seu doutorado sobre comportamento de ratos, já com interesse em “*optimal decision-making*” (tomada de decisão otimizada, poderíamos chamar em português). Considera este tema, *tomada de decisão*, tão importante, que dois prêmios Nobel o pesquisaram, Simon e Kahneman.

Queria descobrir como medir utilidade e, em busca desta resposta, deparou-se com economistas que faziam exatamente o que ele buscava. A partir daí, passou a dar-se conta de que havia pontos em comum sobre o comportamento humano na Psicologia e na Economia. No entanto, estudos em Psicologia Econômica, que envolviam aplicação, desfrutavam de menor prestígio do que temas mais teóricos.

De todo modo, começou a criar sistemas econômicos em miniatura, com ratos. Como era, à época, um dos professores mais jovens, cabia-lhe a incumbência de mostrar o laboratório a visitantes – desta forma, conheceu van Raaij, que estava, justamente, visitando o local. Naquele momento, descobriu que havia outras pessoas interessadas em reunir Psicologia e Economia também.

Outro colega comentou o trabalho do Professor Bures, na então Tchecoslováquia, sobre Psicologia Econômica, que ainda era considerada como Psicologia Organizacional.

Recorreu ao livro de Reynaud, *Précis de Psychologie Economique*, que considera “terrível”. No entanto, sua única outra opção, então, seria o ótimo livro de Wärneryd, que era, contudo, em sueco – e não havia maneira de traduzi-lo.

Foi à conferência em Louvain, Bélgica, quando fizeram o contato com a Elsevier para publicação do JoEP. Em 1980 conheceu Paul Webley e, quase de imediato, propuseram-se a organizar a conferência de 1982 em Edimburgo, Escócia, data em que a IAREP foi fundada. Webley juntou-se a ele para lecionar Psicologia Econômica, trazendo consigo a formação em Psicologia Social.

O colega Roger Tarpay necessitaria de um livro-texto para lecionar Psicologia Econômica nos EUA – foi assim que surgiu *The individual in the economy*³¹, o grande clássico da Psicologia Econômica contemporânea, escrito pelos três, Lea, Tarpay e Webley, durante cinco a seis anos. Escreveram quase um capítulo por semana, ao longo de um curso, resultando numa extensa obra de mais de 700 páginas. Uma curiosidade sobre esta obra, mencionada, depois, na mesma mesa-redonda, refere-se ao fato de ter recebido uma única tradução – para o tcheco.

Folke Ölander, 70 anos, doutorado em 1963, conta que sua história com a Psicologia Econômica foi muito “acidental”. Originalmente, pretendia ser jornalista, tendo feito o curso de Ciência Política, durante o qual, contudo, conheceu e gostou muito de Psicologia. Foi, então, estudar Psicologia Experimental em Estocolmo. Como precisava de dinheiro, conseguiu trabalho como entrevistador numa empresa de seguros. Foi então que conheceu Wärneryd, que “o tomou sob suas asas, tornando seu caminho mais fácil”. Este encontro, porém, não foi intencional.

Seu interesse centrou-se em política de consumo. Quando se desejou criar uma cadeira de Psicologia Econômica no curso de Administração de Empresas, em Aarhus, foi convidado a assumi-la. Brincando que não queria “competir com a memória de Wärneryd sobre a história da área”, Ölander afirmou que voltaria seu foco para o futuro. Comentou que alguns colegas haviam indagado as razões para tanto tempo ter sido dedicado ao passado da Psicologia Econômica naquela conferência, ao invés de privilegiar-se o futuro. Resolveu, assim, complementar aquela lacuna.

³¹ LEA, Stephen E.G., TARPAY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

Fez um rápido balanço sobre o desempenho da IAREP até aquele momento, concluindo que algumas linhas de pesquisa têm sido bastante exploradas, como poupança, taxaço e socialização econômica, com grande impacto destes trabalhos sobre a disciplina.

No entanto, alguns temas, do seu ponto de vista, ainda não teriam sido integrados, de fato, ao corpo de conhecimento que a área procura abranger. São eles:

- Economia Comportamental, que teria “vida própria”;
- Contabilidade Comportamental;
- Economia Experimental, que já teve maior importância no passado;
- Marketing, que ele vê da mesma forma que a anterior.

Para Ölander, faltariam, ainda, estudos sobre o consumo; um exemplo seria estudar de que forma o consumo afeta o meio-ambiente – e, aqui, ele observa que pesquisadores deste tema reúnem-se em outro lugar; outro exemplo envolveria os padrões de consumo, uma vez que não se dispõe de bons modelos para pesquisas sobre este ponto até o momento. Ele sugere, ainda, que seja feita uma análise histórica a fim de se levantar fatores envolvidos no fato destes temas não terem sido contemplados ou, ainda, terem perdido o lugar que alguma vez possam ter ocupado.

Citou Wärneryd, que acredita que uma das razões para economistas não se aproximarem mais da Psicologia seria o fato desta possuir modelos e diagramas muito complicados. Ölander questiona, então, se estes modelos e diagramas não deveriam ser simplificados, a fim de aproximar os economistas.

Sobre as relações entre Psicologia e Psicologia Econômica, afirmou que poucos psicólogos conhecem esta sub-área.

Após a apresentação dos quatro participantes, seguiu-se um debate com os demais, que estavam na pequena platéia. Milos Solz, um dos organizadores do congresso na Rep. Tcheca, com atuação em Psicologia Organizacional, comentou sobre a importância da

Psicologia Econômica participar em acontecimentos da atualidade e indagou se havia psicólogos econômicos nos Fóruns Econômicos Mundiais de Davos, por exemplo.

Sobre esta questão, van Raaij lembrou que houve um simpósio sobre *confiança* com o Banco Central holandês.

Já Paul Webley, pesquisador e autor britânico destacado no campo, perguntava por que não haveria mais contatos entre a IAREP e economistas comportamentais dos EUA, por exemplo. Gerrit Antonides, também expoente na área, holandês, afirmou que Psicologia e Economia são dois campos, localizando o problema mais em torno da questão por que economistas em geral não se aproximariam da Psicologia Econômica.

Lea comentou que economistas experimentais e comportamentais permaneceram com a IAREP até estas áreas “entrarem na moda” e ganharem prestígio, quando, então, não necessitariam mais “esconder-se ali conosco”.

John Tomer, economista comportamental e ex-presidente da SABE, norte-americano, ressaltou que, ao passo que a Economia Comportamental possui metodologia diversa daquela utilizada pela Economia, Psicologia e Psicologia Econômica não apresentam grandes divergências neste quesito.

Para Ölander, a IAREP não tem tido astúcia suficiente para capitalizar em cima das descobertas recentes da área, como a que atribuiu o último prêmio Nobel de Economia a Daniel Kahneman, por exemplo.

Chama-nos a atenção o fato de que, quando uma área ainda não existe formalmente, aqueles que dela se aproximam neste estágio inicial fazem-no de maneira quase

“acidental”, acabando por traçar, desta forma, seu próprio caminho, como vimos ocorrer, aqui, com estes pioneiros³².

2.6. DISCUSSÃO

Os autores estudados não divergem de forma significativa no que se refere ao estabelecimento das origens da Psicologia Econômica³³. Ainda que alguns as busquem em tempos mais remotos, como Reynaud (1967), Descouvières (1998) e Wärneryd (2005a), todos compartilham a idéia de que Adam Smith teria sido um importante ancestral no que diz respeito à inclusão de fatores humanos no estudo da Economia, o que é mencionado por Descouvières (1998), Barracho (2001), Kirchler e Hölzl (2003) e Wärneryd (2005a), com relação às suas duas grandes obras, *The Theory of Moral Sentiments* (1756) e *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776).

Sobre a figura do *ancestral*, Farr (2002, p.167), observa que existe sempre um risco em se determinar ancestrais numa ciência. De acordo com ele, os ancestrais seriam “veneráveis figuras do passado, que aparecem como legitimando algum projeto do presente, que a pessoa que os nomeia como ancestrais, pensa ser importante” (p.172) e, assim, distintos de *fundadores*, uma vez que estes últimos não criam apenas idéias, como os primeiros, mas lhes dão, efetivamente, uma forma institucional.

Mantendo este foco, poderíamos, então, propor Gabriel Tarde – e Thorstein Veblen – como os personagens associados às figuras de fundadores da nova disciplina, entre o final do século XIX e início do século XX. Enquanto Smith delineou as diretrizes que considerou pertinentes ao estabelecimento da economia – e algumas delas envolviam componentes psicológicos – Tarde e Veblen, mais de um século depois, envolvem-se,

³² Esta autora identifica nesse formato sua própria trajetória – quando iniciou sua dissertação de mestrado, em 1994-5, cujo tema foi aspectos psíquicos associados à experiência da inflação econômica, sequer sabia da existência da Psicologia Econômica.

³³ As únicas exceções estão representadas na descoberta quase acidental dos dois pioneiros da virada do século XIX-XX, que não foram mencionados por nenhum dos autores presentes em nossa seleção: Leon Litwinski e Simon Nelson Patten, como vimos acima.

efetivamente, com a tentativa de reunir as duas áreas – Psicologia e Economia. Naturalmente, já podiam contar também com a existência – recente, mas real – da Psicologia firmando-se como ciência autônoma, condição ausente à época de Smith.

Ainda no século XIX, vemos Barracho (2001) e Wärneryd (2005a, 2005b) dando destaque à noção de utilitarismo na Economia, com seu foco predominantemente sobre a produtividade, que assume, assim, o aspecto central nesta disciplina. Embora esta perspectiva incluísse uma busca hedonista por prazer e evitação da dor, esta base psicológica não seria o essencial dentro da teoria. É neste contexto, também, que John Stuart Mill cria o conceito de *homem econômico*, em 1836.

Neste século, também, Reynaud (1967), Descouvières (1998), Barracho (2001) e Wärneryd (2005b) considerarão, firmemente, a *Escola Psicológica Austríaca* de Karl Menger, ou o *marginalismo* na Economia, como o início da Psicologia Econômica, na medida em que era uma teoria fortemente sustentada por pontos de vista psicológicos – ainda que estes fossem elaborados pelos próprios economistas.

Próximo à virada para o século XX, Gabriel Tarde e Thorstein Veblen merecerão o reconhecimento unânime da maior parte dos autores pesquisados (Reynaud, 1967; Lea *et. al.*, 1987; Lewis *et. al.*, 1995; Descouvières, 1998; van Raaij, 1999; Webley & Walker, 1999; Barracho, 2001; Kirchler & Hölzl, 2003; Wärneryd, 2005b), como as figuras centrais para o efetivo nascimento da nova disciplina.

Após este consenso sobre o alvorecer histórico da Psicologia Econômica, apenas van Raaij (1999), Kirchler & Hölzl (2003) e Wärneryd (2005a) acompanham os desenvolvimentos do novo campo nas primeiras décadas do século XX e mais tarde, Webley & Walker (1999) definirão George Katona como o responsável pelo estabelecimento da moderna Psicologia Econômica, durante a Segunda Guerra Mundial, enquanto Descouvières (1998) e Barracho (2001) apontam para a importância da publicação de Reynaud (*Economie politique et psychologie experimentale*), em 1945.

Assim, podemos dizer que, embora os autores pesquisados tenham, de modo geral, perspectivas semelhantes a respeito das origens da Psicologia Econômica, alguns aspectos podem receber diferentes ênfases ou, até mesmo, ser ignorados, por eles. Por exemplo, apenas Wärneryd (2005a) refere-se à criação da *Association of Economic Psychology*, em 1916.

Três pontos, contudo, parecem merecer visões comuns – a importância de Adam Smith, no século XVIII, da escola marginalista, no século XIX, e de Tarde e Veblen, na virada do século XIX para XX.

Se considerarmos que os esforços mais expressivos em direção ao estabelecimento de denominadores comuns para Economia e Psicologia tenham partido de economistas ou pensadores sociais – mas não necessariamente de psicólogos – poderemos identificar uma tendência que aponta em outra direção, atualmente, quando mais psicólogos – psicólogos econômicos e, em alguns casos, psicólogos sociais – mostram-se dispostos a construir esta ponte, junto a alguns economistas. Deverá ser investigado, oportunamente, o que poderia ter causado tal interesse crescente entre os psicólogos, da mesma forma como esteve presente entre os economistas, originalmente – e em menor grau na atualidade³⁴.

A análise dos dados reunidos nos permite afirmar que uma preocupação com o *fator humano* – fosse sob a forma de ética, religião, emoções ou instintos – sempre esteve presente no pensamento econômico, ainda que de forma intermitente. Desde os gregos antigos, passando pela Idade Média, até o século XIX, esta preocupação pode ser encontrada em pensadores, filósofos e, a partir do século XVIII, em economistas. Nesse sentido, uma noção primitiva daquilo que poderíamos chamar hoje de *Psicologia Econômica*, não se revelaria propriamente como um esforço inédito, quando finalmente veio a receber seu formato próximo do atual, no final do século XIX.

Entretanto, pode-se observar que, embora a maioria destes pensadores econômicos tenha demonstrado interesse por fundamentos psicológicos para suas teorias econômicas,

³⁴ À frente, veremos que esta composição pode ser diversa em nosso país (cf. cap.5).

tentaram, eles próprios, elaborar este suporte, ao invés de apoiar-se em dados que já estavam disponíveis, pelo menos, desde o final do século XIX, quando a Psicologia começa a desenvolver seu próprio campo de atuação.

Razões para adotar tal postura não estão inteiramente claras e podemos, por ora, oferecer apenas algumas conjecturas – criar sua própria teoria psicológica poderia representar maior facilidade no que diz respeito a uma adaptação ao pensamento econômico, enquanto que “importar” linhas de pensamento de outra disciplina demandaria esforço muito maior. O conceito de formação em ambas as áreas também apresenta diferenças – enquanto a Psicologia enfatiza a importância da observação direta, coleta de dados e aplicação de teorias, a Economia parece permanecer confortavelmente no âmbito da teoria, se possível, escorada por fórmulas matemáticas.

A teoria psicológica gerada por economistas apresentaria este traço também – a ausência de necessidade de buscar dados na experiência e, mediante sua análise, verificar suas teorias ou elaborar novas hipóteses, de modo a poder investigar se aquelas noções podiam, de fato, ser encontradas nas pessoas. Talvez pudéssemos acrescentar que, enquanto a Psicologia evoluía e territórios psíquicos antes inexplorados eram desvelados por esta nova disciplina, idéias anteriores exigiam constante revisão e, em muitos casos, transformação, à medida que novos aspectos do comportamento humano aguardavam investigação. Teorias em Psicologia possuem um firme caráter de hipóteses temporárias, que se mantêm enquanto novos ângulos não são iluminados. Esta visão encontra-se em oposição direta àquela que postula o *homem econômico*, tal como os economistas têm procurado estabelecer como modelo sobre o qual fazer repousar suas teorias a respeito do comportamento humano. O *homem econômico* refere-se a um modelo baseado na concepção de natureza humana, o que é bastante debatido – e controverso – dentro da Psicologia, por exemplo.

De todo modo, podemos detectar, atualmente, uma maior distância dos aspectos psicológicos, seja na forma que for, por parte dos economistas *mainstream*. Para além da

grande teoria da racionalidade, não tem havido um interesse significativo, por parte de muitos economistas, em relação às recentes descobertas e conceitos psicológicos.

Deve ser igualmente observado que o envolvimento inicial com a Economia Política, considerada um dos pilares da nova disciplina entre os séculos XIX e início do XX (cf. Reynaud, 1967), aparenta ter se reduzido, de modo significativo ou, pelo menos, assumiu novas formas, como uma preocupação geral com o meio-ambiente e, numa certa medida, com questões referentes à desigualdade, conforme os temas de recentes congressos da IAREP nos revelam³⁵.

No que se refere a temas macroeconômicos, pode-se detectar, também, uma diminuição desse tipo de pesquisa, quando comparado ao que era realizado na metade do século XX (cf. Katona, 1975³⁶), ou ao espaço dedicado a estes temas no importante manual de Lea *et. al.* (1987³⁷).

Que tendências poderíamos identificar, agora, após a revisão das origens da disciplina?

Se considerarmos a Psicologia Social como uma das “disciplinas-mães” da Psicologia Econômica, como freqüentemente este campo tem sido descrito na atualidade, poderia ser interessante verificar o que a análise que Farr (2002³⁸) faz deste amplo campo, poderia nos oferecer, com o objetivo de iluminar elementos de nossa disciplina específica. Este autor discute algumas questões encontradas na evolução daquela ciência: diferentes perspectivas como resultado de ênfase maior sobre o enfoque sociológico ou psicológico; a influência do positivismo, comportamentalismo e ciência cognitiva; diferenças entre os desenvolvimentos europeu e norte-americano; a oposição entre as tendências individual e coletiva ao longo do século passado, são algumas delas.

³⁵ cf. XXV IAREP Conference, com tema em torno de “Fairness” (“Igualdade”), Viena, 2000 e XXVI IAREP Conference, cujo tema foi “Environment and Well-being” (“Meio-ambiente e bem-estar, ou qualidade de vida”), Bath, 2001

³⁶ KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

³⁷ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

³⁸ FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

Poderíamos tentar transportar alguns aspectos destas discussões para a Psicologia Econômica. Embora a perspectiva positivista não tenha sido mencionada em particular com referência ao início da disciplina, sua presença como inspiração para o modelo de ciência a ser seguido começa a ser encontrado à medida que a investigação se concentra em pesquisa experimental, de preferência a respeito de comportamento observável e mensurável.

Esta situação poderia ser explicada também em função das duas tendências diversas que o autor identifica dentro da Psicologia Social – e que nós poderíamos, talvez, ampliar para o nosso campo – enquanto o ângulo sociológico inclui as vertentes histórica e coletiva, o enfoque individual se restringe aos dados experimentais individuais. Para Farr, esta situação reflete, também, uma distribuição geográfica da pesquisa na área – a primeira tendência seria encontrada, principalmente, na Europa, ao passo que a segunda estaria localizada, primordialmente, nos EUA. De acordo com ele, a Psicologia Cognitiva é, hoje, a linha mais influente sobre a Psicologia Social e, novamente, poderíamos pensar em expandir esta observação para a Psicologia Econômica. A opção com relação a estudar temas mais individuais ou coletivos pode indicar tendências futuras da disciplina, que deveremos observar ao longo dos próximos anos. Retornaremos a este eixo de discussão no cap.5.

Assim, este primeiro olhar sobre o conjunto das concepções oferecidas por autores da Psicologia Econômica sobre as origens da disciplina nos permite afirmar que existe, majoritariamente, uma visão comum sobre o seu nascimento como estando vinculado aos trabalhos de Gabriel Tarde e Thorstein Veblen, entre o final do século XIX e início do século XX. Outras ênfases importantes apontam para o papel de Adam Smith, no século XVIII, da Escola Psicológica Austríaca de Karl Menger e da Economia Política, na segunda metade do século XIX, de George Katona, nos EUA, e Pierre-Louis Reynaud, na França, ambos na metade do século XX.

Estas referências indicariam, neste momento, marcos significativos para o estabelecimento das origens da Psicologia Econômica.

Para encerrar este capítulo, invocamos as conclusões reunidas por Wärneryd (2005c³⁹) que, ao oferecer uma linha de evolução da disciplina, prepara o terreno para nossas posteriores discussões. Afirma ele que, se Psicologia Econômica for definida como “o apoio psicológico à Economia” (p.13), é de supor que sua origem não esteja vinculada à vertente acadêmica da Psicologia e, sim, às observações cotidianas, do senso comum. Para o autor, a Psicologia acadêmica do século XIX possuía pouco contato com problemas da realidade. Já a Economia Política voltava-se para problemas na dimensão macro, com interesse mínimo sobre conhecimento ou *insights* psicológicos. É neste sentido que James e John Stuart Mill, foco de seu artigo, teriam tido um papel especial, já que incluíam este vértice. O segundo, por exemplo, havia conferido espaço importante ao hedonismo de Bentham e aos trabalhos sobre emoção e vontade, do psicólogo Bain, em sua teoria da utilidade.

Contudo, a ênfase sobre o hedonismo vai decrescer nos cinquenta anos seguintes, depois de Jevons, à medida que o uso da matemática dentro da Economia evolui para a análise do comportamento de escolha a partir de lógica pura. Ao mesmo tempo, o enfoque experimental da Psicologia não chega até a Economia, que só adota este viés metodológico a partir dos anos 1950 e, mesmo então, não parece ter sido influenciada pela Psicologia. Na virada para o século XX, a Psicologia acadêmica vem criticar formulações da Economia tradicional, o que teve início com o nascimento da Psicologia científica, em 1879, com Wundt. Segundo Wärneryd, este teria sido influenciado, em seu trabalho empírico, pelo associacionismo de Mill e pelas descobertas sobre psicofísica de Fechner, que postulavam associações estímulo-resposta como mecânicas ou química mental, sem deixar muito espaço para considerações sobre expectativas, intenções ou finalidades. Esta abordagem experimental teria retirado seus problemas de pesquisa da Filosofia ou da Fisiologia, e não de situações do cotidiano ou mesmo, relacionadas ao trabalho, por exemplo.

³⁹ WÄRNERYD, Karl-Erik. Scholars in Economics and Psychology and Little Cross-Fertilization: the Mills and Economic Psychology. *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005c.

Privilegiar relações psicofísicas poderia oferecer uma explicação para o afastamento da Economia em relação às descobertas da Psicologia, já que aquela precisaria de informações sobre categorias mais amplas de ações⁴⁰. Uma outra razão para a distância entre as duas disciplinas poderia ser encontrada na importância atribuída, pela Economia, à descoberta de *uma* lei geral que pudesse explicar o comportamento humano, para a qual a Psicologia, com suas múltiplas teorias, teria dificuldade para contribuir. Apenas na virada para o século XX tem início a *aplicação* da Psicologia a problemas práticos, por exemplo, com os discípulos de Wundt, Hugo Münsterberg e Walter D. Scott, que se dedicaram a utilizar alguns conhecimentos psicológicos a problemas econômicos. Münsterberg (1913 *apud* Wärneryd, 2005c) escreveu um livro inteiro sobre o que denominou *Psicologia Econômica*, enquanto Scott (1904, 1908 *apud* Wärneryd, 2005c) tratou de publicidade e trabalho. Desta forma, o autor conclui que, de sustentação psicológica para a teoria econômica, tal como ocorreu em seus primórdios, a Psicologia Econômica teria se tornado uma *aplicação* da Psicologia acadêmica.

⁴⁰ É interessante observar que, em 2006, assistimos a uma espécie de “retorno” à dimensão psicofísica, com a emergência do novo campo da Neuroeconomia, por exemplo (ver Anexo).