

CAP.3 – OBRAS, CONCEITOS E MODELOS

3.1. APRESENTAÇÃO

Destacamos, neste capítulo, modelos que emergem em obras importantes da disciplina, tanto no que se refere ao *modelo do campo* proposto por seus autores, como *modelos para pensar suas principais questões*. Além de, mais uma vez, tal como fizemos no cap.2, dar voz aos autores, contemporâneos, fazemos uma contextualização do pesquisador e obra em questão, seguida por análise e comentários.

A fim de delinear possibilidades de cotejamento entre eles, selecionamos quatro denominadores comuns a examinar: definições de Psicologia Econômica e três conceitos-chave para a sua estruturação. A descrição do *modelo do campo*, ou *definição da disciplina* pretende iluminar pressupostos, visão de mundo, escopo, objetivos, perspectivas futuras, ao passo que os conceitos selecionados – *comportamento econômico*, *racionalidade* e *tomada de decisão no âmbito econômico* – visam indicar como as questões são tratadas dentro dele, ou seja, os *modelos propostos para iluminar as principais indagações da Psicologia Econômica*.

Comportamento econômico é, indiscutivelmente, o objeto de estudo declarado pelos pesquisadores da área, embora possa assumir diferentes contornos para cada um deles.

Racionalidade, considerada o grande *pomo da discórdia* em relação à teoria econômica tradicional, é tema obrigatório entre todos os autores da Psicologia Econômica – mesmo que haja divergências quanto à posição que o assunto deva ocupar na disciplina, como veremos adiante.

Decisões econômicas, ou *tomada de decisão no âmbito econômico*, tema para o qual vêm convergindo, não apenas os dois ganhadores do Prêmio Nobel de Economia que se dedicaram à interface Psicologia-Economia, Herbert Simon (1978) e Daniel Kahneman (2002), mas grande parte dos estudiosos atuais, parece resumir o resultado final dos

comportamentos econômicos e palco para operações psíquicas racionais – ou não. Tem, portanto, em nossa discussão, lugar igualmente garantido.

Sobre os autores e obras escolhidos para empreender este debate e a posição que ocupam na disciplina, temos:

- consideradas obras seminais, com altíssimo índice de citações por parte de outros pesquisadores do campo temos *Psychological Economics*, de George Katona, 1975¹, *divisor de águas* dentro da Psicologia Econômica², com os *primórdios* antecedendo-o, enquanto que a *Psicologia Econômica contemporânea* teria nascido com ele, e *The individual in the economy*, de Stephen Lea, Roger Tarpy e Paul Webley, 1987³, obra mais citada nos artigos do periódico *Journal of Economic Psychology*, desde sua fundação, em 1981, até 2000, conforme levantamento realizado por Kirchler e Hölzl (2003⁴);

- Fred van Raaij é autor do editorial do primeiro número do *Journal of Economic Psychology*, *Economic Psychology*⁵, 1981⁶, e do único relato da história da disciplina em publicação exclusivamente destinada a este fim *History of Economic Psychology*, de 1999⁷;

- importantes levantamentos comentados sobre a produção da disciplina, ao longo das últimas décadas estão representados nas seguintes obras: *Economic Psychology*⁸, livro

¹ KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

² Lea et. al., 1987, que escreveram “o” grande manual da disciplina, chamam-no de “psicólogo econômico mais conhecido” (p.93, p.211), e praticamente todos os autores o mencionam quando referem-se ao desenvolvimento do campo (cf. cap.2). Húngaro radicado nos EUA desde os anos 1930, descreve sua própria obra (1975), como o resultado de estudos que analisaram o comportamento econômico de um ponto de vista psicológico, levados a cabo ao longo de mais de trinta anos.

³ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁴ KIRCHLER, Erich & HÖLZL, Erik. *Economic Psychology. International Review of Industrial and Organizational Psychology*. v.18, p.29-81. University of Manchester, 2003.

⁵ VAN RAAIJ, Fred. *Economic Psychology*. Editorial – *Journal of Economic Psychology*. 1: 1-24, 1981.

⁶ van Raaij foi editor d este periódico por 10 anos, desde a sua criação, em 1981, até 2000.

⁷ 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.

⁸ MacFADYEN, Alan J. & MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

editado por Alan MacFadyen e Heather MacFadyen em 1986⁹, do Canadá, ou seja, numa perspectiva fora da Europa, do outro lado do Atlântico, porém tampouco nos EUA; *Economics and Psychology: a survey*, artigo de Peter Earl, 1990¹⁰, que trabalha entre Austrália e Nova Zelândia, embora tenha atuação internacionalmente destacada como pesquisador da produção da área¹¹ (cf. também a próxima obra, Earl e Kemp, 1999); *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, compêndio organizado por Peter Earl e Simon Kemp, em 1999¹²; *The Economic Psychology of Everyday Life*, publicado em 2001¹³ e considerado por dois de seus autores, Webley e Lea, uma tentativa de atualizar o volume inicial de 1987 (ver acima);

- *A Psicologia Econômica*¹⁴, peque no livro de Pierre-Louis Reynaud, para nossa surpresa, traduzido para o português já em 1967¹⁵, e “Initiation à la psychologie économique”¹⁶, artigo de 1962¹⁷, do também francês Paul Albou, que fora discípulo de Reynaud, são incluídos devido ao fato da Psicologia Econômica ter “falado” francês durante sua infância, por assim dizer, ainda que esta circunstância tenha se perdido no tempo – mais especificamente, na década de 1980. Nos primórdios de sua institucionalização, porém, o francês – e, naturalmente, pesquisadores originados na França – pareceram ocupar lugar de destaque, possuindo, também, pontos de vista próprios a respeito da disciplina, nem sempre convergentes com aqueles expressos por seus colegas das demais regiões da Europa Ocidental;

⁹ A obra é citada por Webley *et. al.*, 2001, p.18, como parte do “primeiro fluxo de textos sobre Psicologia Econômica no meio da década de 1980”, ao lado de Lea *et. al.*, 1987, e alguns outros.

¹⁰ EARL, Peter. *Economics and Psychology: A Survey*. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.

¹¹ Earl foi, também, editor do *Journal of Economic Psychology*, de 2001 a 2004, quando teve que se afastar por problema de saúde.

¹² EARL, Peter & KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

¹³ WEBLEY, Paul, BURGOYNE, Carole, LEA, Stephen & YOUNG, Brian. *The Economic Psychology of Everyday Life*. Hove: Psychology Press, 2001.

¹⁴ REYNAUD, Pierre Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

¹⁵ O livro revela-se uma pequena preciosidade: tradução da obra sucinta de divulgação científica publicada dentro da coleção *Que sais-je?*, da extinta Difusão Européia do Livro, oferece uma interessante introdução ao campo, igualmente valiosa do ponto de vista histórico. É importante assinalar que não se conhece outras iniciativas dessa natureza até o momento, ou seja, livros específicos sobre Psicologia Econômica no Brasil.

¹⁶ ALBOU, Paul. *Initiation à la psychologie économique*. *Bulletin de Psychologie*. 1962 vol.16 1-81.

¹⁷ Este artigo encontra-se disponível na biblioteca da PUC-SP, um outro fator que nos leva a considerá-lo, além de sua importância pela extensão e abrangência das discussões propostas.

- *Psicología Económica – temas escogidos*, livro de Carlos Descouvières, de 1998¹⁸, é o representante da produção latino-americana que, além de explorar uma larga gama de tópicos, introduz alguns vértices de discussão que nos dizem respeito de modo especial, a nós, latino-americanos, como veremos adiante (cf. cap.5);

- “Rational decision-making in business organizations”, discurso de Herbert Simon quando recebeu o Prêmio Nobel de Economia, em 1978¹⁹, e “Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice”²⁰, o discurso de Daniel Kahneman em ocasião equivalente, em 2002²¹, representam importantes indicativos da ascensão dos estudos econômico-psicológicos dentro do *establishment* científico, já que ambos localizam seus trabalhos na fronteira da Economia com a Psicologia – além do inegável reconhecimento por parte da Economia, especificamente.

Procedemos, agora, ao exame, dividindo-o em seções dedicadas a cada autor.

3.2. KATONA, 1975

Com relação às *definições da disciplina*, encontramos em Katona (1975), preferência pela expressão *Economia Psicológica* – que dá nome ao livro – à *Psicologia Econômica*, embora ele não esclareça as razões para tal escolha. Vejamos, então, como ele explica o trabalho que realiza, em busca de indícios para compreendermos seu posicionamento: baseado em dados empíricos, levantados nos EUA, a respeito de expectativas e atitudes dos indivíduos frente a questões econômicas, seu livro propõe-se a responder três perguntas: o que é economia psicológica; por quê ela é necessária; o que ela pôde realizar

¹⁸ DESCOUVIÈRES, Carlos – com a colaboração de: A. Altschwager, C. Fernández, M.L. Jiménez, J.Kreither, C. Macuer, C. Villegas. *Psicología Económica – temas escogidos*. Santiago de Chile: Editorial Universitária, 1998.

¹⁹ SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. *Nobel Memorial Lecture* – 8.dec., 1978 *Economic Science* 1978. 343-371.

²⁰ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgement and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002. <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf>, acesso em 24.01.03.

²¹ Vernon Smith, que dividiu o prêmio com Kahneman em 2002, não será analisado aqui pelo fato de atuar como economista experimental, ou seja, com referencial que se distingue de fundamentos psicológicos, embora compartilhe a metodologia empírica com a Psicologia, afastando-se, neste sentido, da Economia tradicional.

até aquele momento (p.vii). Ele relata interessar-se pela inter-relação entre economia e psicologia desde bem antes de seus estudos em *economia psicológica*, quando ainda vivia na Alemanha mergulhada em hiper-inflação²². Autor, também, das obras *Psychological Analysis of Economic Behavior* (1951), *The Powerful Consumer* (1960) e *The Mass Consumption Society* (1964) (*apud* Katona, 1975, p.vii), publicadas anteriormente, concentra-se, agora, em discutir temas levantados nas obras anteriores, com o suporte de dados adicionais e de outros aspectos ainda não abordados, em torno de desenvolvimentos e descobertas feitas após 1964.

Para ele, o estudo de fatores psicológicos que contribuem para o *comportamento econômico* é necessário, tanto em períodos favoráveis, como desfavoráveis, como é o caso da última publicação, cujo contexto ele descreve como de “profunda recessão”, em 1974-5, aliás, prevista por ele e sua equipe, já em dezembro de 1973 (*op. cit.*, p.viii).

Do ponto de vista histórico, Katona estabeleceu-se, inicialmente, em Nova York, onde estudou psicologia da aprendizagem e, entre 1940-42, ofereceu uma série de cursos na *New School for Social Research*, sobre temas psicológicos surgidos a partir da economia de guerra, que vieram a se constituir a base para o livro *War without Inflation* (1942). Nos dois anos seguintes, ingressou na *Cowles Commission for Research in Economics*, onde realizou seus primeiros levantamentos utilizando a técnica de entrevistas por amostragem (*Price Control and Business*, 1945) e dois anos mais na *Division of Program Surveys* do Departamento de Agricultura dos EUA, em Washington, com novos levantamentos sobre temas econômicos. Ele credita, ainda, sua genealogia intelectual, no período anterior à Segunda Guerra Mundial, a Max Wertheimer, fundador da Psicologia da Gestalt, cujas teorias sobre a psicologia do pensamento ter-lhe-iam fornecido uma “chave para a compreensão do comportamento econômico” (p.ix), e a Gustav Stopler, editor do jornal semanal alemão *The German Economist* (em alemão, *Der Deutsche Volkswirt*), que o

²² Como jovem doutor na área de psicologia experimental, viveu a hiper-inflação alemã de 1923 e publicou, naquela época, um artigo que ele descreve como “amplamente citado – mas equivocado” (p.viii), sobre a inflação como um fenômeno resultante de histeria de massa. Segundo ele, o sucesso deste artigo o levou a estudar economia e, nos anos seguintes, atuou, ora exclusivamente como psicólogo, ora como jornalista econômico, ainda na Alemanha. Neste breve comentário auto-biográfico, Katona brinca que em 1933, logo após a ascensão de Hitler ao poder, fez sua previsão mais importante: que a vida na Europa se tornaria insuportável, o que o fez mudar-se para os EUA (*id.*).

teria introduzido nos “estudos econômicos do mundo real” (id.). Por fim, enfatiza não ter trabalhado sozinho, ressaltando a importância do *Survey Research Center of the Institute for Social Research* da *University of Michigan*, fundado, em 1946, pela *Division of Program Surveys* e responsável por proporcionar condições favoráveis a pesquisas interdisciplinares e constante intercâmbio de idéias entre acadêmicos de diferentes áreas. Destaca Rensis Likert e Angus Campbell como figuras proeminentes nesse trabalho, enquanto que Eva Mueller, John B. Lansing e James N. Morgan são citados como colaboradores próximos no *Economic Behavior Program of the Survey Research Center*, dirigido por Katona entre 1946 e 1972. Jay Schimiedeskamp e Burkhard Strümpel juntaram-se a eles nos últimos anos. Katona menciona, ainda, Ernest Zahn, da Universidade de Amsterdã, Holanda, como “o primeiro a integrar conceitos sociológicos à análise do comportamento econômico” (op. cit., p.x), no que teria contribuído para ampliar de modo significativo a sua visão.

Como docente, ofereceu o curso *Psychological Foundations of Economics (Fundamentos Psicológicos da Economia)*, ao longo de 27 anos, tanto no departamento de economia, como no de psicologia, da Universidade de Michigan.

No início de seu livro, descreve, da seguinte forma, o campo estudado e seu objeto :

A abordagem psicológica à análise econômica rompe as barreiras tradicionais das duas disciplinas, economia e psicologia. Ela considera processos econômicos como manifestações do comportamento humano e os analisa do ponto de vista da moderna psicologia. Economia como ciência comportamental estuda o comportamento de consumidores, negociantes, e responsáveis por políticas públicas no que diz respeito a gastar, poupar, investir, precificar, e outras atividades econômicas.

Embora comportamento econômico seja eliciado pelo ambiente e suas mudanças, os seres humanos não reagem aos estímulos como autômatos. Seus motivos e atitudes, mesmo seus gostos, esperanças e medos, representam variáveis intervenientes que influenciam tanto sua percepção do ambiente como seu comportamento. Para entender processos econômicos, considerações psicológicas e variáveis subjetivas devem ser incorporadas à análise. (op. cit., p.3²³).

²³ “Although economic behavior is elicited by the environment and its changes, human beings do not react to stimuli as automatons. Their motives and attitudes, even their tastes, hopes, and fears, represent intervening variables that influence both their perception of the environment and their behavior. In order to understand economic processes, psychological considerations and subjective variables must be incorporated in the analysis. Although economic behavior is elicited by the environment and its changes, human beings do not react to stimuli as automatons. Their motives and attitudes, even their tastes, hopes,

Indaga-se, também, se, ao estudar os fatores que determinam as diferentes formas de comportamento – da percepção, aprendizagem e pensamento, relacionados ao comportamento mental, às diferenças individuais e estados “normais” e “anormais” da mente, passando por motivação, emoção e desenvolvimento –, a psicologia poderia ser considerada a matriz da economia e de todas as demais ciências sociais. A resposta, de seu ponto de vista, é negativa, tendo em vista a riqueza e diferenças encontradas no comportamento humano, que demarcam uma profunda distância entre “leis” psicológicas e a observação dos fatos. Como resultado, ele aponta a necessidade de estudos sobre *comportamentos econômicos específicos* (op. cit., p.8).

Da mesma forma que postula a inviabilidade de uma “economia sem psicologia”, o autor afirma não ser possível ter uma “psicologia sem economia”, isto é, que não explique alguns dos aspectos mais comuns do comportamento humano. A psicologia poderia ser útil à análise econômica ao iluminar, de maneira dinâmica, causas, além das descrições de situações – para ele, é disto que a pesquisa econômica precisa – descobrir e analisar as forças por trás de processos econômicos, responsáveis por ações, decisões e escolhas econômicas (op. cit., p.9).

Sobre *decisões econômicas*, Katona afirma que outra compreensão dos processos econômicos é obtida quando o foco é colocado sobre os atores humanos e sobre a análise psicológica de suas tomadas de decisão e ações, pois os processos econômicos seriam resultado do comportamento das pessoas e influenciados pelos diferentes padrões de comportamento. Para ele, seres humanos não seriam determinados apenas por forças externas, e diferenças entre suas percepções, motivos e comportamento poderiam ser medidos e relacionados a fatores causais (1975, p.3).

O autor estabelece, assim, uma espécie de “paradigma” (cf. Carone, 2003²⁴) para a então muito jovem disciplina, enfatizando sua vertente empírica, ao afirmar que o estudo

and fears, represent intervening variables that influence both their perception of the environment and their behavior. In order to understand economic processes, psychological considerations and subjective variables must be incorporated in the analysis.” (Katona, 1975, p.3).

²⁴ CARONE, Iray. *A Psicologia tem paradigmas?* São Paulo: Casa do Psicólogo / FAPESP, 2003.

psicológico do comportamento e das decisões humanas seria possível devido ao fato de serem governados por leis, ou seja, não seriam “arbitrários, imprevisíveis ou indeterminados” (Katona, 1975, p.8). Com estes postulados, defende *uma* psicologia – aquela que é capaz de medir e de estabelecer relações de causalidade no que diz respeito aos aspectos psicológicos, por exemplo. Em outras palavras, uma psicologia que se insere num *modelo positivista de ciência*²⁵.

Ele discute a relação entre psicologia, psicologia social e economia (op. cit., p.41-43), estabelecendo como princípios básicos da psicologia, os seguintes: é uma disciplina empírica, o que envolveria “observação controlada”, excluindo, desta forma, observação possível apenas a um indivíduo²⁶ (p.42-3); o comportamento é caracterizado por plasticidade dentro de limites amplos, o que significa que não se repete obrigatoriamente, podendo modificar-se, em especial por meio de aprendizagem e maturação, de modo que o organismo adquire conhecimento, emoções e formas de comportar-se a partir da experiência, tendo como limitações, por exemplo, a estrutura neuro-fisiológica – para ele, o comportamento econômico é *aprendido* (p.43-4); a análise psicológica faz uso do esquema [*comportamental*] representado por *estímulo – organismo – resposta*, ou *mudança no ambiente – variáveis intervenientes – comportamento manifesto*, no qual as *variáveis intervenientes* englobariam traços de personalidade, experiências passadas, motivações, atitudes e expectativas, deduzidas a partir das diferenças individuais frente a estímulos semelhantes, ou respostas diferentes, do mesmo sujeito, em diferentes momentos; e, para completar, as formas de aprendizagem, o indivíduo e o grupo, análises nos níveis micro e macro, tanto na psicologia como na economia e a *lei dos grandes números*, no sentido das *regularidades dos grandes números*, seriam outros componentes de interesse central para economistas e suas previsões – o comportamento individual pode ser incerto, mas isso não importa, uma vez que o comportamento de uma grande

²⁵ Cf. Adorno e Horkheimer, 1969. ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

²⁶ O autor parece excluir, portanto, qualquer conhecimento obtido por meio do método clínico, conforme pode ocorrer na experiência analítica, por exemplo. Desnecessário dizer que esta autora discorda desta posição, se não para a psicologia de modo geral, certamente para o que diz respeito à *Psicologia Econômica* que, conforme desejamos argumentar, poderia se beneficiar com a ampliação do campo, de modo a incluir observações obtidas no “laboratório do *setting* analítico”.

população poderia ser mais facilmente previsto, de acordo com os axiomas da economia – em contraposição, Katona argumenta que uma mudança de atitude ou expectativa pode dever-se a informações da mídia, experiências individuais ou fatores randômicos, destacando, assim, o importante papel da *aquisição de informação*, que pode dificultar a previsão tanto de comportamento individual, como de *grandes números* (op. cit., p.53-58).

Para exemplificar diferenças entre as abordagens *tradicional* e a que ele chama de *comportamental* da economia, Katona levanta, inicialmente, alguns pontos. Um deles é como são feitas as previsões neste setor. A primeira partiria de dados coletivos, gerais, a respeito de atividades no passado recente, enquanto que a segunda utilizaria, adicionalmente, dados de outra natureza, sobre atitudes e expectativas das pessoas, bem como as transformações por que passam estes aspectos, pois a teoria comportamental supõe que sejam pré-disposições para ações futuras (1975, p.11). Foram pesquisas deste tipo que permitiram a Katona e sua equipe criar, em 1952 (op. cit., p.77), no *Survey Research Center*, o *Índice de Sentimento do Consumidor*²⁷ (*Index of Consumer Sentiment*, cf. p.11, 77-78, 92-97, 120, 126, 139, 162, 193, 271, 398, 418).

Identificamos, aqui, seu papel pioneiro dentro da disciplina: a princípio, uma iniciativa isolada do centro de pesquisa em Michigan, EUA, este tipo de levantamento de dados começou a espalhar-se pelo Canadá e países da Europa Ocidental, como França, a então Alemanha Ocidental, Holanda, Bélgica e Itália e, mais tarde, Austrália (op. cit., p.80-1). Podemos observar, também, que a Psicologia Econômica encontra-se atuante, em 2006,

²⁷ Os primeiros levantamentos sobre as intenções de compra dos consumidores foram delineados em 1944, pela *Division of Program Surveys* do Departamento de Agricultura dos EUA [equivalente ao nosso Ministério da Agricultura], que precedeu o *Michigan Survey Research Center*, patrocinados pelo *Federal Reserve Board*. Katona foi o diretor do projeto (p.66, nota 3). O autor também relata que estes levantamentos foram realizados três vezes por ano na década de 1950 e quatro vezes ao ano na década de 1960. Os questionários incluíam perguntas, entre abertas e fechadas, num total entre 30 e 40, sobre finanças pessoais, tendências de negócios e condições do mercado; dependendo das características específicas da época em que eram conduzidos, podiam receber questões a respeito de mercado acionário, taxa de juros, eventos políticos domésticos ou internacionais etc. É importante assinalar que os sujeitos eram, também, indagados *por quê* davam aquelas respostas, ou seja, havia uma tentativa de aprofundar as informações fornecidas. (Katona, 1975, p.77).

em todos estes países (cf. *IAREP-SABE Conference 2006 – Behavioral Economics & Economic Psychology*).

Mais difícil dizer o que levou a quê – se os levantamentos ajudaram na disseminação do campo, ou vice-versa. O instrumento foi essencial para prever o desempenho da economia norte-americana depois da Segunda Guerra Mundial, ao demonstrar que atitudes e expectativas dos consumidores individuais contribuíam muito mais para flutuações econômicas, do que se poderia supor, tomando-se como referência, apenas, os pressupostos associados ao modelo do *homo oeconomicus*. Assim, a mensuração do sentimento do consumidor, de suas expectativas e aspirações, forneceria indicações prévias mais precisas a respeito de seu comportamento de consumo-poupança e, em especial, tratando-se de momentos importantes de mudança (“*turning points*”) com relação a gastos com bens duráveis²⁸ (Katona, 1975, p.11).

Além de ajudar a prever aspectos importantes da atividade econômica, os estudos psicológicos, no entender do autor, auxiliariam na compreensão das mudanças neste âmbito. Como decorrência, o governo não “administraria” a economia sozinho, sendo esta influenciada, também, por “outros tomadores de decisão”, como os envolvidos com o mundo dos negócios e as *massas de consumidores*, “agindo em uníssono”, que podem, inclusive, ir contra as direções propostas pelo poder público (p.12). Mais adiante, declara ser meta da *Economia Psicológica* melhorar as previsões econômicas ao determinar a presença ou ausência de ondas de otimismo e confiança, em contraposição a pessimismo e desconfiança, dentre a população (op. cit., p.66-67).

Numa espécie de previsão sobre o futuro da disciplina, acredita que:

Economia Psicológica terá que ter um papel na realização daquilo que é requerido. O progresso desta nova disciplina, tal como encontra-se relatada neste livro, deverá ser visto como um começo. Avanços na teoria e nas aplicações práticas devem andar de mãos dadas. Deverá permanecer também verdadeiro no futuro que as flutuações na taxa de desemprego e preços dependem, em grande parte, daquilo que os

²⁸ Curiosamente, as oscilações de expectativas e atitudes não estavam necessariamente vinculadas a mudanças na renda. Menos surpreendente é o fato de reduções esperadas nos preços poderem influenciar favoravelmente o consumo (p.88-89).

consumidores fazem. Nesta situação, a análise psicológica das atitudes e do comportamento dos consumidores representa um tarefa grande e importante. (op. cit., p.401²⁹).

Racionalidade é definida por ele como “o homem racional que almeja um fim específico – a maximização de utilidade – pelo emprego de meios bem definidos, ou seja, ponderando sobre as alternativas disponíveis; primeiro, ele lista todos os cursos de ação concebíveis e suas conseqüências, escolhe o melhor e mantém sua escolha de forma consistente” (op. cit., p.217³⁰).

Dentro desta perspectiva e, para justificar sua *razoabilidade* [a expressão é nossa], o comportamento que revele a fragilidade humana será classificado como sendo uma aberração de curto prazo, com pouco impacto sobre a economia no longo prazo. Por outro lado, a *economia comportamental* – Katona, aqui (p.217), designa a disciplina dessa forma (“*behavioral economics*”) – voltar-se-ia para o estudo do quanto a racionalidade efetivamente seria capaz de determinar o comportamento de consumidores e negociantes. No entanto, os estudos nessas áreas não deveriam se restringir ao tema da racionalidade (p.217-8). Depois de afirmar que a indagação sobre se o consumidor é racional ou irracional não seria a “pergunta certa”, ele vai mais longe:

O consumidor é um ser humano influenciado por sua experiência passada. Suas normas sócio-culturais, atitudes e hábitos, bem como sua pertinência a grupos, tudo influencia suas decisões. Ele está apto a preferir atalhos, seguir regras de bolso, e comportar-se de forma rotineira. Mas ele também é capaz de agir de maneira inteligente. Quando sente que o assunto é importante, ele vai deliberar e escolher o melhor de que for capaz. (...) psicologia, assim como teoria econômica, recusa-se a reconhecer a existência do comportamento irracional no sentido de comportamento que é incompreensível. (op. cit., p.218³¹).

²⁹ “Psychological economics will have to play a role in accomplishing what is required. The progress of this new discipline as related in this book must be viewed as a beginning. Advances in theory and in their practical application must go hand in hand. It will remain true in the future that fluctuations in unemployment as well as in prices depend on a large extent on what consumers do. In this situation, the psychological analysis of consumer attitudes and of consumer behavior represents a major and important task.” (Katona, 1975, p.401).

³⁰ “the rational man aims at a specific end – the maximization of utility – by employing well-defined means, namely, the weighing of available alternatives. He first lists all conceivable courses of action and their consequences, chooses the best, and sticks to his choice in a consistent manner” (op. cit., p.217).

³¹ “The consumer is a human being, influenced by his past experience. His sociocultural norms, attitudes and habits, as well as his belonging to groups, all influence his decisions. He is apt to prefer shortcuts, follow rules of thumb, and behave in a routine manner. But he is also capable of acting intelligently. When

Podemos apenas comentar – “que bom seria se assim fosse, realmente...” Na verdade, ainda que se demonstrasse verdadeira a possibilidade de conhecer-se de forma tão abrangente e eficaz todos os desvãos da alma humana, a situação poderia assemelhar-se, por analogia, à teoria do caos – existe uma causa, mas é tão difícil alcançá-la, que vivemos *como se* desconhecida fora. Da mesma forma, ainda que todo comportamento pudesse ser compreensível – por exemplo, dentro da própria psicanálise, acredita-se no *determinismo psíquico*, portanto, numa raiz para cada ação, embora fora do alcance de nosso conhecimento consciente – ainda que assim fosse, nós nos perguntaríamos de que nos adianta saber que tudo pode ter uma causa se, efetivamente, ela se nos escapa à consciência?

Em seu elenco de pesquisa, ou seja, entre os elementos que comporiam o conceito de *comportamento econômico*, identificamos: *confiança do consumidor* (Katona, 1975, p.11, 77-78, 92-97, 120, 126, 139, 162, 193, 271, 398, 418); *inflação* (p.131-151); *o consumidor afluyente* (p.19-32); *o domicílio moderno* (p.33-40); *políticas econômicas*, como por exemplo tributação, taxas de juros, alterações na oferta de dinheiro, controle de preços (p.337-349).

Ao lado do recurso a modelos comportamentais, da escola behaviorista, Katona dedica, igualmente, espaço significativo a teorias associadas à cognição, sempre fundamentado por dados empíricos, o principal recheio do livro.

Esta característica, aliás, parece ser responsável pelo fato de ocupar lugar de destaque no panteão das obras de Psicologia Econômica – uma vez que teria sido a primeira publicação a conter resultados de pesquisas diretas especificamente dentro daquele campo. Utilizando métodos quantitativos respeitados, com grandes amostras e tratamento estatístico rigoroso, chegava-se, pela primeira vez, a levantar *o quê* a população fazia, sentia e esperava com relação a assuntos econômicos. Tal enfoque, que marcaria o rumo da disciplina pelo menos nos 30 anos seguintes, inaugurava o caráter explicitamente

he feels that it really matters, he will deliberate and choose to the best of his ability. (...) psychology, just as economic theory, refuses to acknowledge the existence of irrational behavior in the sense of behavior that is incomprehensible.” (Katona, 1975, p.218).

empírico da nova área, distanciando-a de especulações e, no nosso entender, possivelmente, de algumas reflexões também, em alguns momentos, como aquelas que poderiam advir de análises mais aprofundadas sobre o contexto histórico dos estudos, sua inter-relação com fatores sociais e políticos, suas implicações quanto a aplicações e alegações de neutralidade etc., que pouco encontramos aqui.

3.3. LEA, TARPY & WEBLEY, 1987

Na “bíblia” da disciplina³², *The individual in the economy*, de Lea *et. al.*, 1987³³, o extenso levantamento comentado da produção da área até aquele momento e primeiro grande manual³⁴ em língua inglesa produzido diretamente por seus autores³⁵, encontramos um prefácio que apresenta uma breve discussão sobre questões epistemológicas referentes à constituição da Psicologia Econômica. Inicia-se com uma crítica à divisão artificial que pode ocorrer no campo do conhecimento, como, por exemplo, entre as disciplinas acadêmicas psicologia e economia – ambas alegam estudar o comportamento humano, mas rejeitam os *insights* uma da outra (1987, p.xix). Defendem, por sua vez, como objetivo do livro, “tentar uma abordagem diferente” visando esta almejada interdisciplinaridade, que abandonaria pretensões de “reformular” a economia, por parte de psicólogos e, vice-versa, buscando descobrir de que maneira cada uma poderia contribuir para estudar, em conjunto, os problemas relevantes a ambas (op. cit., p.xx). Mais à frente, porém, afirmam ser seu objetivo informar aos leitores com conhecimentos de macroeconomia as posições que assumem sobre temas polêmicos

³²De acordo com Kirchler e Hölzl (2003), que analisaram toda a produção do periódico *Journal of Economic Psychology*, de sua fundação, em 1981 a 2000, é a obra mais citada pelos trabalhos ali publicados.

³³ Atualmente esgotado, dois de seus autores, Lea e Webley, não acreditam que será reeditado, pois seus dados precisariam de revisão – ao invés, sugerem o livro de 2001, *The Economic Psychology of Everyday Life*, do qual ambos são co-autores, junto a Burgoyne e Young, como uma espécie de “versão atualizada” da anterior.

³⁴ Originalmente, o livro destinava-se a servir como *livro-texto* para um de seus autores, Tarpy, que necessitava de obra de sua autoria para ministrar seu curso nos EUA. Ele foi escrito ao longo de alguns anos, desde 1982, enquanto os três ensinavam uma disciplina optativa sobre Psicologia Econômica na Universidade de Exeter, Reino Unido, a partir de esboços preparados semanalmente.

³⁵ MacFadyen e MacFadyen (1986), publicado originalmente no ano anterior, é composto por contribuições de diversos autores, comentados pelos organizadores da obra (cf. adiante 3.4).

dentro da área – embora ressaltem procurar manter-se neutros tanto quanto possível (op. cit., p.60-61).

Do lado da psicologia, destacam três vertentes: psicologia social; aprendizagem e cognição; teoria da motivação humana e personalidade, com base em critérios como o fato de que a Psicologia Econômica envolve aspectos sociais, visto que a economia seria uma criação social, de modo que, mesmo *parecendo impessoal*, o *comportamento econômico* seria, sempre, uma forma de comportamento social, aprendido. Neste sentido, chamam a atenção para a questão dos *hábitos*, tema que precisaria ser minuciosamente investigado pela nova disciplina (p.483). Por fim, as pesquisas deveriam abordar os “por quês” deste comportamento, isto é, suas motivações (op. cit., p.4-5).

A abordagem cognitiva, que vinha ganhando terreno àquela época, nos anos 1980, embora, conforme estes autores, negligenciasse a possibilidade de que condicionamento clássico e instrumental, aprendizagem vicária e solução de problemas pudessem ocorrer ao mesmo tempo, em qualquer situação (p.28), merece inúmeras críticas ao longo do livro, sendo chamada de “abordagem da moda” dentro da psicologia (op. cit., p. 480³⁶). Para eles, ela alcançaria apenas as questões sobre o que as pessoas *sabem*, e não sobre o que *fazem*, ao contrário, portanto, dos objetivos da Psicologia Econômica, que compreenderiam motivação e ação³⁷.

Quando Lea *et. al.* resumem sua definição de psicologia – e destacam a mensuração psicométrica da personalidade como “idéia atraente para um psicólogo econômico” (op. cit., p.35) – fazem-no por meio de uma imagem de *rede bem tecida de conceitos interrelacionados e resultados empíricos* e não, como um “tema com princípios básicos bem-estabelecidos dos quais o resto das idéias pode ser derivado”, no que divergiria amplamente da economia (id.).

³⁶ Cf. também, por exemplo, p.27 e seguintes, ou p.481, quando o alvo das críticas são Tversky e Kahneman (1974), este último, o futuro ganhador do prêmio Nobel.

³⁷ Por outro lado, como vemos em Earl (1990, p.725), defensor da abordagem cognitiva, Lea *et. al.* teriam assumido, na verdade, uma posição parcial na obra ora analisada, ignorando a maior parte da literatura com este enfoque, em prol da vertente comportamental, que adotam.

No que se refere à *definição* do novo campo, os autores inovam – oferecem uma rara definição do *psicólogo econômico*, ao invés da disciplina, em si:

O que é, então, Psicologia Econômica? Nós não acreditamos que uma pessoa que estude um problema que tenha, tanto uma dimensão econômica, como uma dimensão psicológica, seja, necessariamente, um psicólogo econômico. Tal definição incluiria quase todo mundo em ambas as disciplinas. Tampouco sustentamos que, para ser um psicólogo econômico, deva-se ser um completo *expert* nas duas disciplinas (ou mesmo, que você precise denominar-se psicólogo econômico). Esta definição não deixaria quase ninguém no campo. Um psicólogo econômico, nós acreditamos, é alguém que reconhece que o problema que ele ou ela está estudando é, ao mesmo tempo, um problema econômico e psicológico, e está preparado para utilizar tanto métodos econômicos como psicológicos para investigá-lo. Psicologia Econômica é o corpo de conhecimento que resulta desta investigação interdisciplinar. É Psicologia Econômica, neste sentido, que tenta comunicar. Nós esperamos que muitos de nossos leitores descubram que têm sido psicólogos econômicos há anos, mesmo sem dar-se conta disto. (Lea *et. al.*, 1987, p.xx³⁸).

Devemos atentar para o fato de que estas idéias foram apresentadas em 1987. Vinte anos mais tarde, com a área consolidada, pesquisadores identificam-se como psicólogos econômicos com maior facilidade e frequência – até mesmo, a fim de encontrar seus pares e interlocutores. Já quase ao final do livro, oferecem a seguinte *definição da disciplina*:

Psicologia Econômica é uma empreitada inter-disciplinar. Não é parte nem da economia, nem da psicologia (Reynaud, 1981, p.4-5). Quando a abordamos como psicólogos, nós a tratamos como qualquer outro tipo de psicologia aplicada. Isto é, usamos conceitos e princípios empíricos derivados de condições abstratas de laboratório, e tentamos utilizá-los no contexto do comportamento econômico do mundo real. Se levada longe demais, esta abordagem conduzirá a uma psicologia do comportamento econômico sem vida, estéril e obsoleta, uma vez que o que é aplicado será, quase inevitavelmente, psicologia datada e ultrapassada. O vigor intelectual de qualquer ciência aplicada depende do quanto os seus resultados possam ser utilizados para complementar e corrigir a ciência pura em que se baseia.

³⁸ “What, then, is economic psychology? We do not believe that a person who studies a problem that has both an economic and a psychological dimension is necessarily an economic psychologist. Such a definition would include almost everyone in both disciplines. Nor do we hold that to be an economic psychologist one must be fully expert in both disciplines (or even that you must call yourself an economic psychologist). This definition would leave hardly anyone in the field. An economic psychologist, we believe, is anyone who recognizes that the problem he or she is studying is both an economic and psychological problem and is prepared to use both economic and psychological methods to investigate it. Economic psychology is the body of knowledge that results from such interdisciplinary investigation. It is economic psychology in this sense, which it tries to report. We hope that many of our readers will discover that they have been economic psychologists for years without realizing it.” (Lea *et. al.*, 1987, p.xx).

Conseqüentemente, se a Psicologia Econômica pretende ser intelectualmente interessante, deve produzir resultados que sejam importantes para a psicologia geral e para a economia geral, e não apenas para a Psicologia Econômica. (op. cit., p.479³⁹).

Nesta definição não entraria a chamada *business psychology* (“psicologia dos negócios”), ou o estudo do comportamento humano em organizações, nem o estudo da psicologia de mercados financeiros – que nos perguntamos se poderia ser a precursora de *finanças comportamentais* (cf. Anexo, p.III) – justificando esta omissão com o interesse mais especificamente voltado para o comportamento do indivíduo normal vivendo na economia, neste último caso e, sobre psicologia organizacional, o fato de ser já uma área constituída, com sua própria literatura (Lea *et. al.*, 1987, p.xx).

Numa interessante avaliação sobre o estado-da-arte do conhecimento à época, Lea *et. al.* declaram acreditar que a Psicologia Econômica é uma idéia cuja hora teria chegado, listando como argumentos nesta direção a fundação, nos últimos anos, de duas associações científicas (podemos supor que refiram-se à IAREP-*International Society for Research in Economic Psychology* e SABE-*Society for the Advancement of Behavioral Economics*), dois periódicos (novamente, acreditamos tratar-se do *Journal of Economic Psychology*, ligado à primeira Associação, e *Journal of Socio-Economics*, ligado à segunda), o que indicaria “respeitabilidade acadêmica”, além do “fluxo de novas idéias”, originadas em economistas e psicólogos que reconhecem poder aprender com ou contribuir para esta abordagem interdisciplinar (op. cit., p.xxi). Prosseguem afirmando que a “Psicologia Econômica é muito mais desenvolvida na Europa do que na América [EUA]”, ao passo que disciplinas relacionadas a ela, como, por exemplo, ciência do consumidor, seriam “instituições essencialmente [norte] americanas” (op. cit., p.xxii).

³⁹ “Economic psychology is an interdisciplinary enterprise. It is neither part of economics nor part of psychology (Reynaud, 1981, p.4-5). When we approach it as psychologists, we treat it like any other kind of applied psychology. That is, we take concepts and empirical principles that have been derived in abstract laboratory conditions and try to use them in the real-world context of economic behavior. Taken too far, that approach will lead to a lifeless, sterile, obsolete psychology of economic behavior, since what is applied will almost inevitably be outdated psychology. The intellectual vigor of any applied science depends on the extent to which its results can be used to complement and correct the pure science in which it is based. Therefore, if economic psychology is to be intellectually interesting, it must produce results that are important for general psychology and general economics, not just for economic psychology.” (Lea *et. al.*, 1987, p.479).

Sobre o futuro, apontam para a necessidade do campo desenvolver idéias gerais, esperando que a origem híbrida da obra, escrita tanto na Inglaterra como nos EUA, possa conferir-lhe um caráter internacional, desvinculando-a de um único sistema econômico. Ao mesmo tempo, os autores têm consciência de que não poderão abranger facilmente “leitores da Europa Oriental, Japão ou as nações menos industrializadas”, uma vez que teriam conhecimento insuficiente sobre suas economias (id.).

Devemos observar o contexto quase agudamente diverso encontrado duas décadas depois – em 2006, considerando-se a avassaladora experiência da globalização, que não deixou quase nenhum país imune aos seus efeitos, mais a transformação das economias anteriormente socialistas em economias voltadas ao mercado, o sistema econômico mundial pode ser visto, hoje, de maneira muito mais homogênea, o que colocaria novas questões ao psicólogo econômico. Uma delas poderia ser, justamente, o que teria contribuído para este encaminhamento, do ponto de vista comportamental, assim como a natureza das decisões tomadas nestas novas direções, além de inúmeros comportamentos que poderiam ser examinados do ponto de vista da micro-economia.

Com relação a *comportamentos econômicos*, selecionam cinco: *trabalhar* (Lea *et. al.*, 1987, p.135-171), *comprar* (p.172-210), *poupar* (p.211-240), *dar* (p.241-265) e *apostar* (p.266-289), designados como “importantes comportamentos econômicos”, por sua importância prática e por colocarem questões teóricas distintas para as duas disciplinas, Psicologia e Economia, partindo do princípio de que o comportamento dos indivíduos ajuda a determinar o comportamento da economia como um todo, o que aponta para a necessidade de compreendê-lo. Já impostos, dinheiro, publicidade, socialização econômica, economias “primitivas” e outros temas abordados por eles seriam fruto do pressuposto inverso – de como o tipo de economia na qual o indivíduo vive tem efeitos importantes sobre seu comportamento (op. cit., p.xx-xxi).

No capítulo final, “A causação do comportamento econômico”, Lea *et. al.* indicam a existência de múltiplas correntes de causação entrelaçadas, numa espécie de “mão dupla” – indivíduos influenciando a economia e sendo influenciados por ela. Para que uma

investigação contemple toda esta complexa rede, sugerem haver necessidade de um *paradigma* para a Psicologia Econômica – e é, na sua visão, justamente, o reconhecimento desta causalção dupla que poderia fornecê-lo (op. cit., p.526-7).

A discussão em torno da *teoria da racionalidade* permeia todo o livro. Os autores a contextualizam designando-a como um “debate estéril”, já que o objetivo da Psicologia Econômica é estabelecer uma síntese interdisciplinar, e não enfatizar as divisões entre as disciplinas (op. cit., p.131). Sobretudo, deter-se neste ponto poderia impedir o avanço sobre terrenos importantes do campo, como por exemplo, qual paradigma poderia, então, substituir aquele da racionalidade, dentro da Psicologia Econômica, ou a investigação sobre as finalidades do comportamento econômico (p.132). De seu ponto de vista, as questões verdadeiramente relevantes para a nova disciplina seriam: como o comportamento individual influencia o que acontece na economia; como a economia influencia o comportamento individual; como esses dois processos interagem (p.103). O assunto estaria, assim, permanentemente vinculado à apaixonada defesa que fazem da necessidade de *dados empíricos*, como quando propõem que:

Para um psicólogo econômico, o teste relevante será, freqüentemente, sobre se as fontes de utilidade propostas (os argumentos de uma função de utilidade) são fontes de utilidade em outras situações relacionadas. Para um economista, [o teste] talvez tomará a forma de verificar se a mesma função de utilidade tem um uso mais geral. Mas, se estes testes falharem, a explicação falhará, porque será vista como arbitrária ou *ad hoc*. (op. cit., p.510⁴⁰).

Em outras palavras, levam o tema da *racionalidade* para sua arena favorita – o empirismo. Poucas páginas antes do final do livro, contudo, encontramos a afirmação: “Comportamento econômico real contém, claramente, irracionalidades”⁴¹ (Lea *et. al.*, 1987, p.530). Admitem-no, então, após toda cautela escrupulosa para com o assunto. Mas dura pouco – logo em seguida, voltam a defender a política de boa vizinhança com os

⁴⁰ “For an economic psychologist, the relevant test will often be an investigation of whether the proposed sources of utility (the arguments of the utility function) are sources of utility in other, related situations. For an economist, it will perhaps take the form of seeing whether the same utility function has a more general usefulness. But if those tests fail, the account fails, because it will be seen as arbitrary or *ad hoc*.”⁴⁰ (Lea *et. al.*, 1987, p.510).

⁴¹ “Real economic behavior clearly does contain irrationalities.” (Lea *et. al.*, 1987, p.530).

economistas, segundo a qual, polemizar sobre este ponto não traria resultados proveitosos a ninguém.

Cabe uma observação: em que pese sermos inteiramente a favor desta política de boa vizinhança, uma vez que subscrevemos a proposta de interdisciplinaridade – também vemos o caminho de desenvolvimento da área indo nessa direção – acreditamos, por outro lado, que analisar em maior profundidade o problema da *racionalidade* não traria, necessariamente, danos ao diálogo interdisciplinar, podendo, ao contrário, enriquecê-lo. Indo um pouco além, indagamos se não estaríamos, em 2006, mais maduros para empreender este debate, à luz da consolidação das disciplinas na interface psicologia e economia, de um lado, e das novas descobertas realizadas por elas, de outro. Indagamos, então: teríamos, hoje, um *Zeitgeist* mais propício a isto?

Sobre o *objeto de estudo* da disciplina, Lea *et. al.* diferem da maioria dos outros autores ao afirmar que ele *não é neutro*, uma vez que haveria muitos tipos de interesse nos dados obtidos, apontando para o risco constante de serem distorcidos ou ocultos, para ir ao encontro do interesse econômico de alguém. Ao mesmo tempo, esse perigo existe justamente pelo fato de trabalhar-se com situações da *vida real*, de modo que não haveria como escapar desta vicissitude, restando apenas a necessidade de manter-se consciente da situação (1987, p.95).

Por fim, concluem que economia e indivíduo são interdependentes – agem e reagem um ao outro de múltiplas maneiras interatuantes, sendo tarefa da Psicologia Econômica destrinchar essa malha de causalidade que compõe o sistema complexo. Alertam, entretanto, que tal não poderia ser alcançado por concentração prematura numa ou noutra direção (op. cit., p.448).

Oscilam entre manter uma atitude respeitosa de aceitação dos economistas, que seria subjacente à proposta de interdisciplinaridade, como, por exemplo, quando alegam poder a teoria econômica descrever adequadamente o *comportamento econômico* – manifestam-se a favor desta tese (cf. p.480-1), depois de reunir evidências, em cada capítulo, de que,

para cada tipo de *comportamento econômico*, é possível encontrar uma descrição dentro da teoria da *racionalidade*, mesmo quando aparentava haver ali uma enorme irracionalidade, residindo o problema, portanto, não no poder *descritivo* da teoria da racionalidade, mas em sua dificuldade para fazer *previsões* – e, em outros momentos, ao movimento mais claramente visível de propor mudanças na disciplina “vizinha”, como ao admitirem:

Houve momentos, enquanto o livro era escrito, quando sentimos que o que fazíamos não era tanto tentar descrever Psicologia Econômica, como tentar construir um novo tipo de economia (por exemplo, um estudo de economia como se os dados fizessem diferença, para tomar emprestado e distorcer o subtítulo do livro mais famoso de E.F.Schumacher [*Small is Beautiful: A Study of Economics As If People Mattered*, 1973]). Em ambas as seções precedentes [sobre psicologia e economia], nós tocamos neste ponto. Aceitar que os dados sejam importantes é, em parte, uma questão de estar preparado para aceitar os pesos que serão conferidos a diferentes fontes de utilidade e não, simplesmente, mantê-los como quantidades indeterminadas. Mas é, também, um assunto muito mais geral. (Lea *et. al.*, 1987, p.513⁴²).

Sempre no esforço de delimitar a área que nascia, estabelecem diferenças entre as duas disciplinas também nos seguintes termos: a economia, começando na teoria, com os únicos dados disponíveis sob a forma de hipóteses; a psicologia, mais voltada para o empírico, procurando justificar as afirmações, desde o início, por meio da experiência cotidiana, demonstrações diretas que pudessem ser reproduzidas e recurso a estudos experimentais específicos (op. cit., p.513).

Antes de nos surpreendermos com a ausência do tema *decisões econômicas* nesta obra, devemos nos recordar de que foi escrita há cerca de 20 anos, quando a denominação mais comum ao objeto de estudo da Psicologia Econômica estava convencionada em torno da expressão *comportamento econômico*. E os autores não fogem à determinação de sua época – algum grau de *perspectiva pessoal*, ou seja, a própria agenda teria um vértice *subjetivo*, no item intitulado “Os problemas de nosso tempo”. Nele, referem-se à guerra

⁴² “There have been times, during the writing of this book, when we have felt that what we were doing was not so much trying to describe economic psychology, as trying to construct a new kind of economics (e.g., a study of economics as if the data mattered, to borrow and distort the subtitle of E.F.Schumacher’s most famous book). In both preceding sections, we touched upon this point. Accepting that data are important is partly a matter of being prepared to determine the weights to be given to different sources of utility, not just keeping them in a system of equations as undetermined quantities. But it is also a much more general matter.” (Lea *et. al.*, 1987, p.513).

fria, ditadura e tortura, meio-ambiente, inflação, desemprego e fome (p.523). Chamando a Psicologia Econômica de “nossa modesta subdisciplina”, indagam-se se ela poderia, realmente, oferecer contribuições importantes rumo à resolução de tão difíceis problemas – em sua opinião, sim, uma vez que seriam, todos, problemas humanos, portanto, teriam que ser resolvidos no *nível humano* e numa *escala humana*. Neste sentido, a disciplina poderia oferecer um ponto de vista e um estilo de abordagem (op. cit., p.525).

3.4. VAN RAAIJ, 1981, 1999

Fred van Raaij, que tem importante participação no campo, desde a docência na disciplina (Universidade de Tilburg, Holanda, a partir de 1972) à presidência da *IAREP*, passando por 10 anos à frente do periódico, como seu editor, e prosseguindo sempre com pesquisas e intercâmbios científicos, é autor de duas obras selecionadas neste capítulo. Ele retorna, ainda, mais adiante, dentro da seção 3.4, dedicada ao livro de MacFayden e MacFadyen (1986⁴³), com um capítulo especificamente sobre a disciplina, o que nos dá, mais uma vez, a dimensão de sua importância.

3.4.1. VAN RAAIJ, 1981

A primeira é “Economic Psychology”, editorial do primeiro número do periódico de Psicologia Econômica, *Journal of Economic Psychology*⁴⁴. Nele, a Psicologia Econômica é definida da seguinte forma:

Psicologia Econômica estuda o comportamento econômico de consumidores e empreendedores. Comportamento econômico envolve decisões sobre dinheiro, tempo e esforços. Os modelos de Katona e Strümpel são discutidos e um novo modelo é proposto. Este novo modelo enfatiza o caráter cíclico do comportamento econômico nos níveis micro e macro. Psicologia Econômica relaciona-se com psicologia organizacional, pesquisa de mercado, pesquisa sobre comunicação de

⁴³ MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

⁴⁴ O periódico teve início em 1981, associado aos pesquisadores do grupo dos *European Researchers in Economic Psychology* que, no ano seguinte, fundariam a *IAREP-International Association for Research in Economic Psychology*.

massa, sociologia econômica e a abordagem de produção doméstica. (van Raaij, 1981, p.1⁴⁵).

Descrita como parte da psicologia (por utilizar princípios psicológicos de comportamento e métodos psicológicos de mensuração em levantamentos, entrevistas e pesquisa em laboratório, embora o autor afirme não se tratar de *psicologia aplicada* – para ele, ela evolui a partir da interação entre descobertas empíricas e desenvolvimentos teóricos, propondo, por exemplo, que novas idéias sobre expectativas, aspirações, psicologia infantil, comportamento psiquiátrico e comportamento social possam ser introduzidas na área, que se beneficia de abordagens tais como psicologia cognitiva, social e experimental, bem como de estudos sobre comportamento animal), e da economia (a que deveria *servir*, oferecendo variáveis psicológicas adicionais a modelos, hipóteses e teorias), a Psicologia Econômica seria, assim, o estudo de “motivação, percepção, avaliação e processos cognitivos de consumidores, empreendedores, cidadãos em suas decisões econômicas”. Para ele, porém, “*Psicologia não é o estudo da alma (psique), mas do comportamento humano e animal, dos determinantes e conseqüências do comportamento*” (op. cit., p.6)⁴⁶, no que consideramos uma definição mais adequada a uma psicologia, aquela que se fundamenta na escola behaviorista, por exemplo. De nosso lado, preferimos pensar na existência de *psicologias* e, de preferência, do fértil debate daí provindo.

Van Raaij trata, também, da Economia Comportamental, afirmando que esta torna a economia uma ciência social, ao possibilitar a aplicação da seqüência *hipótese-observação-mensuração-teste ao comportamento econômico* (1981, p.6), ou seja, com caráter eminentemente indutivo, no que se distinguiria da economia tradicional, fundamentada na dedução.

⁴⁵ “Economic psychology studies the economic behavior of consumers and entrepreneurs. Economic behavior involves decisions on money, time and efforts. The models of Katona and Strümpel are discussed and a new model is proposed. This new model stresses the cyclical character of economic behavior on a micro and a macro level. Economic psychology is related to organizational Psychology, marketing research, mass communication research, economic sociology and the household production approach.” (van Raaij, 1981, p.1).

⁴⁶ “*Psychology is not the study of the soul (psyche) but the study of human and animal behavior, and of determinants and consequences of behavior*”. (op. cit., p.6).

Ao debater se a Psicologia Econômica seria, de fato, uma nova disciplina, o autor indaga-se acerca das relações entre economia e psicologia, quando cita Katona (1963 *apud* van Raaij, 1981, p.4⁴⁷) e Simon (1963, *op. cit.*, p.5⁴⁸), e das diferenças em relação a: psicologia do consumidor, psicologia organizacional, pesquisa de mercado e economia comportamental.

Chama-nos a atenção, no início, o fato dos indivíduos serem referidos sempre como *consumidores* e as *decisões econômicas* estarem relacionadas a situações de consumo. No entanto, ao avançar, problemas sociais são logo aventados, já no primeiro item, onde somos informados sobre a ênfase que se pretende dar à relevância da Psicologia Econômica para a solução de problemas sociais. Como exemplos, são citados alguns problemas encontrados à época: desemprego crescente; estagflação; preços de energia subindo; falta de energia; poluição do ar, água e solo; problemas com alimentos; pobreza no terceiro mundo.

Em resposta a esta situação econômica, o autor expressa desejos de: cobrar pelos hábitos e aspirações de consumo; fazer com que as pessoas poupem energia e outros recursos; rever o sistema de bem-estar social, que se tornou caro demais para manter os benefícios naquele momento; desenvolver as economias do terceiro mundo (van Raaij, 1981, p.3).

Mais à frente (*op. cit.*, p. 21-22), retoma o tema, ao declarar que a Psicologia Econômica pretende contribuir para a solução de problemas sociais por meio de pesquisa interdisciplinar, conclamando os pesquisadores a enviar artigos ao periódico sobre temas que versem a respeito dos impactos e determinantes econômicos, psicológicos e sociais dos

⁴⁷ Katona é lembrado como defensor da importância das variáveis psicológicas para uma melhor compreensão do comportamento dos agentes econômicos, em contraste com a pesquisa econômica “pura”, que busca verificar apenas os dados objetivos nessa dimensão e criador do *Índice de Sentimento do Consumidor*, capaz de prever, com maior precisão, a evolução da economia, quando comparado aos métodos tradicionais desenvolvidos por economistas, uma vez que, para este autor, o comportamento econômico seria determinado, não pelas condições econômicas objetivas, mas conforme são percebidas pelo indivíduo.

⁴⁸ Simon foi responsável por uma abordagem mais ampla da economia, que englobaria consumidores, produtores, empreendedores, comerciantes, trabalhadores e investidores que tomam decisões econômicas sobre gastos, benefícios, lucros e retornos esperados, renda e carreira, procurando otimizá-las na medida de suas capacidades, habilidades, conhecimento e aspirações.

seguintes tópicos que, na visão do autor, não são limitantes, embora representem “os mais importantes temas de pesquisa em Psicologia Econômica”: consumo; propaganda; satisfação e bem-estar; poupança, gasto e crédito; condições econômicas, tais como distribuição de renda, igualdade e desigualdade, desemprego, inflação, recessão e crescimento, taxas de juros – e não podemos deixar de observar que estes pontos poderiam facilmente compor uma agenda *brasileira* de Psicologia Econômica em 2006!; crescimento econômico; condições e conseqüências ecológicas do consumo; viagens, férias e transportes; distribuição de renda primária, secundária e terciária, transferência monetária e subsídios; economias de *fichas* (“*token economies*”); pesquisa trans-cultural sobre comportamento econômico. Uma comparação com a agenda atual da disciplina já indicaria uma ênfase muito menor sobre os próprios *problemas sociais* como tema de pesquisa em 2006 – com algumas exceções (cf. Earl, 2005⁴⁹), que serão discutidas no cap.5.

Dentro da análise sobre *racionalidade*, van Raaij (1999) sustenta que a teoria econômica tradicional, ao considerar que a micro-economia encarrega-se do estudo do comportamento do indivíduo, do domicílio ou da firma, para depois fornecer os alicerces para a macro-economia, tem como resultado o estabelecimento de leis, como a do “homem racional” ou da competição perfeita entre mercados que, uma vez aceitas, eliminariam, por sua vez, a necessidade de verificar o comportamento econômico individual de forma direta – ou, nas palavras de Boulding⁵⁰, “a economia tradicional não se preocupa com o comportamento das pessoas, mas com o ‘comportamento’ das *commodities*” (1956 *apud* van Raaij, 1999, p.5). Para van Raaij, esta poderia ser a razão para haver tão pouca interação entre psicologia e economia. Diferentemente da economia que, por meio de suas “leis”, verificaria o *comportamento* de preços, taxas de juros e desemprego, por exemplo, sempre como fenômenos impessoais, a Psicologia Econômica e a Economia Comportamental estudariam o comportamento das pessoas que

⁴⁹ EARL, Peter. Behavioral Economics and the Economics of Regulation. *Briefing paper prepared for the New Zealand Ministry of Economic Development*. 2005 (original cedido pelo autor em versão eletrônica).

⁵⁰ Kenneth Boulding foi um economista britânico (1910-1993). Para mais informações, cf., por exemplo, verbete na enciclopédia eletrônica *Wikipedia* (http://en.wikipedia.org/wiki/Kenneth_E._Boulding - acesso em 18.06.06).

estabelecem os preços, ou cujas ações promoveriam taxas de juros, inflação e desemprego mais altas ou baixas.

Quando trata da relação com a Psicologia Organizacional que, para ele, faria parte da Psicologia Econômica, o autor denomina como *comportamentos econômicos* os seguintes elementos: clima organizacional; o papel da compra na firma; envolvimento lateral e vertical; percepção do próprio papel e posição na organização; critérios de escolha; lealdade; percepção de risco; aprendizagem; decisões sobre produção, compras, escolha de imóveis e equipamentos, canais de distribuição, comercialização de novos produtos, entrada em novos mercados; motivações não-econômicas tais como poder, prestígio e *status*.

Dentro do assunto *comportamento econômico* e o que a disciplina teria a oferecer-lhe, faz uma observação curiosa sobre o futuro, que não parece ter se confirmado, de fato: a geração mais jovem seria menos “materialista” e, portanto, menos preocupada com bens materiais, o que lhe permitiria ganhar menos em empregos que trouxessem maior satisfação (cf. p.15). O que vimos, contudo, na década de 1980 que ali se iniciava, foi a explosão do número de *yuppies*⁵¹ e sua cultura, com valores exatamente voltados para ascensão econômica, crescimento do consumismo, exibicionismo de bens e marcas etc. Talvez possamos identificar indícios do movimento previsto por van Raaij na década seguinte, de 1990, quando preocupações com o meio-ambiente, por exemplo, e com o próprio modelo econômico, provocaram reflexões sobre estes temas, com interesse pelas experiências alternativas dos anos 1960 e propostas de retorno a uma simplicidade no estilo de vida.

No que diz respeito à pesquisa de mercado, ele identifica interesses e técnicas de pesquisa em comum com a Psicologia Econômica, o que significaria um potencial para contribuições mútuas. No entanto, destaca, também, diferenças entre ambas, como o fato da Psicologia Econômica ser uma ciência autônoma, com objeto de estudo amplo e

⁵¹ A expressão, cunhada à época, designava jovens profissionais bem-sucedidos no trabalho e financeiramente, preocupados com consumo e ostentação, sendo abreviatura para *young urban* – ou, conforme outras versões, *upward moving – professionals* (jovens profissionais urbanos, ou em ascensão).

complexo, enquanto que a pesquisa de mercado, com interesse circunscrito a determinados aspectos do comportamento do consumidor, vem atrelada ao marketing, de onde deriva seus objetivos e instrumentos. Além disso, os dados obtidos com a utilização desta técnica visam influenciar e modificar o comportamento por intermédio de propaganda e promoção, ao passo que a Psicologia Econômica tem o conhecimento científico e a contribuição para políticas econômicas governamentais e de grupos de consumidores como alvo (op. cit., p.16-17).

O autor discute, também, maneiras como a Psicologia Econômica poderia contribuir para a investigação relacionada à adoção de *inovações*, uma vez que este processo diria respeito à difusão da inovação na estrutura social, envolvendo, assim, o comportamento do consumidor individual ou dos domicílios, com ênfase sobre a importância da comunicação de massa.

Van Raaij sugere que não deva haver fronteiras rígidas entre Sociologia Econômica e Psicologia Econômica, discutindo alguns conceitos sociológicos de interesse para o estudo do *comportamento econômico* e do consumidor como, por exemplo: tensão entre processos de escolha individual e contexto social e estrutural; importância de valores culturais, subclasses e classes sociais; papel das minorias.

Para ele, seria desejável que as contribuições ao novo periódico pudessem incluir estudos sobre o *comportamento econômico* como fundamentos para políticas econômicas por parte de instituições públicas e privadas, e não deveriam ser orientados primariamente para marketing ou propaganda, revelando a importância atribuída a este ponto. Nesse sentido, podemos supor que todas as menções à figura do *consumidor* teriam conotação distinta daquela que privilegia a questão do consumo, orientando-se, antes, para uma linha de *proteção ao consumidor*.

Como exemplos da produção que nascia, pela primeira vez, acolhida em sua publicação específica temos, naquele primeiro número, os seguintes temas: funções do sistema de bem-estar social; comportamento de poupar; um modelo para a demanda por bens

duráveis; estimativa do tamanho de moedas. Já nos próximos, também anunciados, poderiam ser encontrados: previsão de flutuações econômicas com a ajuda de índices do consumidor; satisfação e queixas do consumidor; compra impulsiva; escolha do modo de transporte; atitudes frente à distribuição de renda; consumismo; percepção de impostos; decisões econômicas domésticas; conservação de energia; impactos ecológicos do consumo.

Psicologia Econômica e comportamento econômico são, mais uma vez, definidos na conclusão: a primeira, enfatizando o fator humano na pesquisa econômica e preocupada com o comportamento econômico, seus antecedentes e conseqüências, com aspectos micro (comportamento individual, que inclui comportamento do consumidor) e macro (índices coletivos de sentimento do consumidor, atitudes e expectativas) e, o segundo, compreendendo comportamento do consumidor, do trabalho, frente a impostos, e reações do consumidor ou cidadão às condições econômicas.

Por último, o autor manifesta a esperança de que a Psicologia Econômica “contribua para elucidar muito da imprevisibilidade da ‘perturbação’ humana nas previsões econômicas” (op. cit., p.23⁵²). De nossa parte, torcemos para que a intenção permaneça adstrita a *elucidar* – e não, a *controlar*.

3.4.2. VAN RAAIJ, 1999

A segunda obra de van Raaij, “History of Economic Psychology”⁵³, é o único artigo, encontrado até o momento, especificamente dedicado à história da Psicologia Econômica. Faz parte do compêndio *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*, publicado em 1999, o que lhe confere um caráter de *autoridade*, na medida em que esta obra é constituída por apanhados sobre tópicos relevantes, escritos por especialistas nas respectivas áreas.

⁵² “Hopefully, economic psychology contributes to elucidate much of the unpredictability of human ‘disturbances’ in economic predictions.” (op. cit., p.23).

⁵³ 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.

Van Raaij descreve a história da Psicologia Econômica dividindo-a em quatro *ondas* (“waves”):

- 1ª., representada pelas tentativas de aproximar psicologia e economia ao longo do século XIX, culminando na utilização, pela primeira vez, do termo *Psicologia Econômica*, em 1881, por Gabriel Tarde, que viria a publicar, em 1902, o seu livro, em dois volumes, *La Psychologie Economique*. Tarde, que pensava a Psicologia Econômica não como uma ciência independente, mas sim, voltada aos pressupostos da economia, com uma visão do homem como ser social, já havia publicado *As leis de imitação* em 1890. Ao lado de Veblen, norueguês radicado nos EUA, que publicara, entre outras obras, *A teoria da classe ociosa*, em 1899, com críticas ao consumo exibicionista e perdulário de milionários norte-americanos – um tema *econômico-psicológico*, na opinião de van Raaij (1999, p.289) – o trabalho de ambos constituiria a *primeira onda* da Psicologia Econômica;

- 2ª., da qual Veblen também seria parte, uma vez que tentou introduzir, ao lado de outros estudiosos e ao longo do início do século XX, nos EUA, descobertas da psicologia, então uma ciência já consolidada, na economia. Esta iniciativa, no entanto, encontrou fortes resistências por parte dos economistas, que preferiam manter seus *pressupostos*, basicamente os mesmos, aliás, que fundamentam a economia *mainstream* até nossos dias. Entre estas suposições, teríamos a da *racionalidade*, das *preferências estáveis*, do *conhecimento completo* e da *maximização de utilidade*. Para os economistas, ainda que tais axiomas pudessem não corresponder ao comportamento real encontrado nos indivíduos, concretamente, ofereceriam uma simplificação útil ao desenvolvimento de seus modelos e previsões;

- 3ª., no final dos anos 1930 e 1940, teve George Katona (nascido em 1901, falecido em 1981), como seu maior expoente. Sua obra indicada aqui é o livro de 1975⁵⁴, e são apontados como seus sucessores, no Centro de Pesquisa da Universidade de Michigan, Burkhard Strümpel e Richard Curtin;

⁵⁴ KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

- 4ª., ocorrida na Europa, a partir das décadas de 1960 e 1970, compreende: Pierre-Louis Reynaud (1908-81), da Universidade Louis Pasteur, em Estrasburgo, França, onde lecionava Economia Política desde 1946, interessado em aspectos psico-econômicos do desenvolvimento econômico, e seu sucessor, Paul Albou, da Universidade René Descartes, em Paris; Karl-Erik Wärneryd, professor associado de Psicologia Econômica na Escola de Economia de Estocolmo, Suécia, desde 1957, com estudos sobre psicologia do consumidor, poupança, comunicação de massa e estudos experimentais sobre as reações de consumidores frente a preços e comunicação de massa, tendo publicado o primeiro manual sueco de Psicologia Econômica, em 1958, e Folke Ölander, seu colega, que se tornou professor de Psicologia Econômica na Escola de Administração de Aarhus, Dinamarca, em 1974, com pesquisas sobre políticas de consumo e preocupação com o meio ambiente; Gery Van Veldhoven, que deu início à Psicologia Econômica na Holanda, em 1972, no departamento de Psicologia da Universidade de Tilburg, onde se tornou professor da disciplina, com pesquisas sobre o comportamento de poupar, personalidade e comportamento do consumidor, tendo um de seus colegas, Fred Van Raaij, se tornado professor de Psicologia Econômica na Universidade Erasmus, Rotterdam, em 1979, com estudos em comportamento do consumidor, confiança do consumidor, comunicação de massa e preocupação com o meio ambiente; cadeiras de Psicologia Econômica estabelecidas na Universidade de Exeter, Reino Unido, com Stephen Lea; na Universidade Johannes Kepler, Linz, Áustria, com Hermann Brandstätter, e pesquisas sobre tomada de decisão na família; e, mais recentemente, em Bath (Reino Unido), Bergen (Noruega), Bruxelas (Bélgica), Reims (França), Valencia (Espanha), Viena (Áustria) e Varsóvia (Polônia) (op. cit., p.290-291).

Ressaltamos que é esta *quarta onda*, também chamada de *Psicologia Econômica contemporânea* por seus participantes, que enfocamos preferencialmente neste trabalho.

Como evento significativo na área, o autor cita a criação do periódico, *Journal of Economic Psychology* (JoEP), em 1981, com alcance maior do que a própria IAREP, a que se vincula e, a partir de 1998, com seis edições num volume anual de mais de 800 páginas. Dentro do propósito de ampliar o escopo da disciplina no sentido de sua

disseminação – “inclusive na Europa oriental” (op. cit., p.292) – são lembradas as escolas de verão, realizadas em Linz (Áustria) em 1993 e 1995, e organizadas por Hermann Brandstätter.

Fora da Europa, são destacados os seguintes pesquisadores: Herbert Simon (1963), Richard Thaler (1985), Jack Knetsch, Daniel Kahneman e Amos Tversky (ver Kahneman e Knetsch, 1992; Kahneman, Slovic e Tversky, 1982; Van Raaij, 1998), David Alhadeff (1982), Harvey Leibenstein (1976), Thomas Schelling (1978) – com a ressalva de que “eles não se chamam psicólogos econômicos”⁵⁵ (“*although they did not call themselves economic psychologists*”, van Raaij, 1999, p.293), e também Scitovsky (1976), MacFadyen e MacFadyen (1986), Albanese (1988) e Earl (1988, 1990) – sempre *apud* van Raaij, 1999.

A Psicologia Econômica é *definida* como “o efeito da Economia sobre os indivíduos e o efeito coletivo dos indivíduos sobre a Economia, com um modelo de ciclo de influenciar e ser influenciado” (Van Raaij, 1981 *apud* op. cit., 1999), cabendo, dentro dela, as seguintes linhas de pesquisa: todos os comportamentos relacionados a recursos escassos, como dinheiro, tempo e esforço; comportamentos organizacionais e empresariais, não se incluindo aqui “comportamentos cobertos pela Psicologia Organizacional, embora falte ainda uma distinção clara entre Psicologia Organizacional e Econômica” (op. cit., p.293), mas abrangendo, por outro lado, o estudo do comportamento do consumidor, sobre como as pessoas escolhem produtos, serviços e marcas, como gastam seu dinheiro e satisfazem seus desejos (Antonides e Van Raaij, 1998 *apud* van Raaij, 1999, p.293).

O autor descreve a metodologia da Psicologia Econômica com sendo, em grande parte, semelhante à da Psicologia Social, com pesquisa de campo, experimentação e observação (p.293-4).

⁵⁵ É curioso verificar, com relação a esta observação, contudo, que, quando Kahneman recebe o prêmio Nobel de Economia, em 2002, ele é apresentado como *psicólogo econômico*. Qual seria o motivo para receber ou não esta designação?

Na seção dedicada às metas e aos objetivos, que conclui o artigo, encontramos uma afirmação instigante:

As metas e objetivos dos primeiros psicólogos econômicos eram reestruturar completamente os fundamentos da Economia. O retrato satírico que Veblen (1919) fazia da concepção hedonística do homem que responde passivamente aos estímulos externos era persuasivo quando contrastado com o modelo ativamente inteligente do Homem em Psicologia. Essa meta ambiciosa fracassou. Obviamente, o paradigma econômico não é fácil de refutar. (van Raaij, , 1999, p.294⁵⁶).

Podemos nos perguntar se esta condição se mantém, em 2006 – estaria a economia tão “a salvo” dos questionamentos e, acima de tudo, das descobertas que a psicologia pode agregar a seus estudos? Continua a economia tão impermeável a evidências produzidas pelo estudo mais direto do comportamento humano? Como apresentamos no capítulo 1, visões alternativas encontradas dentro da própria economia, como a economia comportamental, as finanças comportamentais e a neuroeconomia (cf. Anexo), para citar apenas três dos campos que mais rapidamente vêm crescendo, especialmente nos EUA, demonstram ganhar terreno, opondo-se ao reinado incontestado da economia *mainstream*.

Ao mesmo tempo, van Raaij (1999, p.294), propõe metas mais modestas para a disciplina, naquele momento: estabelecer um campo específico da Psicologia Econômica, adjacente a, mas distinto da, economia – ambas teriam desenvolvimentos separados, mas poderiam influenciar-se mutuamente de modo produtivo; ou, se a anterior não fosse possível, ter a Psicologia Econômica como um campo da psicologia social aplicada e da psicologia cognitiva, o que poderia ser válido, embora desprovido de relação especial com a economia.

De nosso ponto de vista, esta última proposta surpreende – representaria claro retrocesso em relação ao terreno ganho até o momento. Por que não lutar pelo estabelecimento da

⁵⁶ “The goals and objectives of the early economic psychologists were to completely restructure the foundations of economics. Veblen’s (1919) satirical portrayal of hedonistic conception of man who passively responds to external stimuli was persuasive, when contrasted with the actively intelligent model of Man in psychology. This ambitious goal has failed. Obviously, the economic paradigm was not that easy to refute.” (van Raaij, 1999, p.294)

Psicologia Econômica como disciplina constituída, com objetivos, métodos e agenda próprios? Esta, de resto, permanece como a *nossa* proposta. (cf. cap.5).

Van Raaij termina o capítulo listando as “relações bem-sucedidas e o impacto” que a Psicologia Econômica mantém com a pesquisa do consumidor, marketing, propaganda, políticas do consumidor, economia financeira e experimental.

3.5. MacFADYEN & MacFADYEN, 1986

Contemporâneo ao grande livro-texto britânico de Lea *et. al.*, 1987⁵⁷, Alan e Heather MacFadyen, da *University of Calgary*, publicam, como editores⁵⁸, em 1986, uma igualmente extensa compilação de trabalhos em Psicologia Econômica, que recebe o título de *Economic Psychology – intersections in theory and application*⁵⁹. Em sua introdução (p.1-5), os MacFadyen consideram a Psicologia Econômica como “recém-chegada às ciências sociais”, uma vez que o termo não aparecia, à época, em artigos acadêmicos, resumos de pesquisa ou revisões de literatura.

Depois de citar Scitovsky (1976), Leibenstein (1970), Lesourne (1977), Lutz e Lux (1979), Alhadeff (1982), Maital (1982), Allison (1983), Cross (1983), Earl (1983), Jones (1984), Maital e Maital (1984), Frank (1985), Lea, Tarpay e Webley (1985)⁶⁰, Furnham e Lewis (1986) (sempre *apud* MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.1) como tendo aberto caminho para estudos nessa interface, ressaltam que estas publicações teriam uma visão “estreita” sobre a Psicologia Econômica, por selecionarem focos específicos dentro do campo. Dessa forma, o livro que introduzem teria este objetivo: preencher a lacuna por meio da reunião de trabalhos de vários “proeminentes psicólogos econômicos” (p.1-2).

⁵⁷ LEA, Stephen E.G., TARPAY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁵⁸ Cada colaboração é comentada pelos editores, embora eles não façam menção aos critérios adotados para realizar a seleção de trabalhos, exceto no que diz respeito a serem “um constructo de uma disciplina aplicado ao quadro de referência da outra disciplina”, de forma a levantar caminhos interessantes para a verificação empírica e novas tentativas de integração teórica (p.4 -5).

⁵⁹ MacFADYEN, Alan J. e MacFADYEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

⁶⁰ Parece tratar-se de um equívoco, já que a data correta desta publicação é 1987.

Os editores discutem a definição da disciplina nos seguintes termos: preferem *Psicologia Econômica*, citando, em defesa deste uso sobre *Economia Psicológica*, tal como Katona a denominava, ou *Economia Comportamental*, preferido nos EUA, Furnham e Lewis (1986, *apud* MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.2⁶¹):

Com ‘economia psicológica’ nos referimos ao trabalho, principalmente realizado por economistas, que emprega psicologia para melhorar e expandir a disciplina de economia. (...) ‘Psicologia Econômica’ lida mais com a extensão do exame e investigação do comportamento social no âmbito econômico.

Os MacFadyen observam que as três expressões teriam aproximadamente o mesmo significado para seus pesquisadores, tomando, como exemplos dessa aproximação, a *descrição* que as Associações de Psicologia Econômica e de Economia Comportamental, forneciam, em diferentes momentos, de seu objeto – a primeira é do *Standing Committee of the European Group of Researchers*, precursor da IAREP, em 1978:

Psicologia Econômica como uma disciplina estuda, assim, os mecanismos e processos psicológicos subjacentes ao consumo e outros comportamentos econômicos. Ela lida com preferências, escolhas, decisões e fatores relativos à satisfação de necessidades. Além disso, lida com o impacto de fenômenos econômicos externos sobre o comportamento e o bem-estar humano. Estes estudos podem relacionar-se com diferentes níveis de agregação: do domicílio e do comportamento individual ao nível macro de nações inteiras. (p.2⁶²).

A segunda definição é da *Society for the Advancement of Behavioral Economics* (SABE), de 1984:

Economia comportamental dedica-se ao estudo do comportamento humano em

⁶¹ “By ‘psychological economics’ we refer to work, mainly by economists, that employs psychology to improve and expand the discipline of economics.... ‘Economic psychology’ deals more with the extensive of the examination and investigation of social behavior into the economic realm.” (). Com ‘economia psicológica’ nos referimos ao trabalho, principalmente realizado por economistas, que emprega psicologia para melhorar e expandir a disciplina de economia. ... ‘Psicologia Econômica’ lida mais com a extensão do exame e investigação do comportamento social no âmbito econômico.” (Furnham e Lewis, 1986 *apud* MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.2).

⁶² “Economic Psychology as a discipline thus studies the psychological mechanisms and processes that underlie consumption and other economic behavior. It deals with preferences, choices, decisions and factors with respect to the satisfaction of needs. Furthermore, it deals with the impact of external economic phenomena upon human behavior and well-being. These studies may relate to different levels of aggregation: from the household and the individual consumer to the macro level of whole nations.” (MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.2).

assuntos econômicos. Ela procura modelar o “homem real”, ao invés de simplesmente o “homem econômico”, considerando os mecanismos comportamentais, especialmente os sócio-psicológicos, subjacentes ao comportamento econômico. Seu objetivo é enriquecer a economia analítica, oferecendo aos modelos econômicos um ponto de partida mais realista e, assim, aumentar sua relevância. Tal abordagem é necessariamente interdisciplinar, tomando emprestado *insights* das ciências comportamentais e sociais, e aplicando-os à economia. (p.2-3⁶³).

Os editores abordam a Psicologia Econômica de forma ampla naquela publicação, o que incluiria os efeitos recíprocos de variáveis psicológicas sobre *comportamento econômico*, bem como variáveis econômicas sobre sentimentos e comportamento humanos nos níveis individual, grupal e social. Acreditam que o comportamento humano não possa ser fragmentado de modo a ser estudado, separadamente, por ciências sociais distintas, apontando caminhos interdisciplinares como mais favoráveis a este tipo de investigação (p.3).

Como exemplos de possíveis intersecções entre psicologia e economia, citam: no plano teórico, as inúmeras teorias sobre *racionalidade*; nos constructos, motivação para satisfazer necessidades; quanto à metodologia, métodos experimentais ou amplos levantamentos; na aplicação, previsões sobre bem-estar.

Seu vértice de exame da Psicologia Econômica compreende as linhas humanista e, em especial, existencial, que são pouco ou, no caso da segunda, nunca, mencionadas dentro da área. Considerando-se que trata-se de uma obra pioneira – dentro do contexto da Psicologia Econômica contemporânea, é uma das primeiras a trazer o nome da disciplina em seu título, além, naturalmente, da proposta de reunir trabalhos sob este enfoque específico – é interessante verificar o *público-alvo* que pretendem atingir com ela, descrito conforme as denominações abaixo:

- um indivíduo que aprecia a estimulação por novas idéias, preferindo estimulação a

⁶³ “Behavioral economics is concerned with studying human behavior in economic matters. It deals with modeling “real man” rather than simply “economic man”, by considering the behavioral especially socio-psychological mechanisms underlying economic behavior. It is aimed at enriching analytical economics by giving economic models a more realistic point of departure and thus improving their relevance. Such an approach is necessarily interdisciplinary, borrowing insights from behavioral and social sciences and applying them to economics.” (MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.2-3).

conforto;

- um indivíduo que, suficientemente familiarizado com uma abordagem de previsão do comportamento humano, tenha notado suas imperfeições;

- um indivíduo que ainda seja suficientemente idealista ou otimista para ter esperanças de que a explicação e a previsão em economia ou psicologia possa ser melhorada;

- um indivíduo que possa tolerar alguma ambigüidade teórica, ou falta de estrutura, para quem as vantagens da inovação na construção de um modelo superem a necessidade de ter cada questão respondida;

- um indivíduo que veja os seres humanos engajados numa relação recíproca com seu meio – homens e mulheres atuando na economia e sendo afetados por ela;

- um indivíduo preocupado com e, pronto para, assumir responsabilidade pelo impacto prático e moral de conceitos como homem econômico racional.

Estas sugestões nos dão pistas, naturalmente, da disciplina que têm em mente. Prosseguem, advertindo que o leitor tampouco deverá esperar idéias convencionais ou uma satisfação para o desejo de grandes teorias solidamente construídas. Ao contrário, o que eles têm a lhe oferecer são novas idéias – algumas, já examinadas em detalhe, ao passo que outras poderiam ser consideradas *especulativas* e *provocativas* (p.4).

As características listadas nos convidam a refletir. Havia, sem dúvida, o *Zeitgeist*, se é que podemos chamar assim, neste caso, dos primeiros momentos da consolidação da nova disciplina – ou, pelo menos, *nova* no sentido que começava a ser-lhe atribuído naquela segunda metade do século XX, portanto, cerca de 100 anos após seus primórdios. A lista soa quase como uma conclamação aos homens – e mulheres – de boa vontade...

A primeira parte inicia-se com um capítulo escrito por Fred van Raaij (1986-1990), o mesmo do primeiro editorial do *Journal of Economic Psychology* (1981) e da “History of Economic Psychology” (1999) (cf. acima), intitulado “Economic phenomena from a psychological perspective: economic psychology”⁶⁴ (p.9-23), no qual alguns princípios básicos da nova disciplina são delineados, começando com uma breve recapitulação da trajetória de um campo de conhecimento científico.

Para van Raaij, o primeiro estágio de uma ciência envolve o desenvolvimento de teorias – conforme ocorreu com a micro-economia, por exemplo – que ele assinala ter-se dado no século XIX, quando a psicologia estava, ainda, em sua infância, de modo que aqueles economistas não poderiam ter utilizado descobertas desta área, resultando em concepções psicológicas *simples*. Posteriormente, com a possibilidade de verificação empírica das hipóteses, espera-se que as teorias possam explicar novas observações empíricas, que agora poderiam receber os acréscimos de descobertas da psicologia, uma vez que *as pessoas reagiriam às condições econômicas de acordo com a maneira como as percebessem*, o que emprestaria vieses a estas percepções e decisões delas decorrentes (op. cit., p.9). Assim, ele oferece sua *definição* de Psicologia Econômica:

Psicologia Econômica fornece evidência sobre o comportamento de consumidores, homens de negócios, contribuintes e investidores, que é instrumental tanto para o desenvolvimento de teoria econômica como para a descrição de comportamento econômico. Ou, de modo mais geral, Psicologia Econômica ou economia comportamental é um quadro de referência interdisciplinar, dentro do qual os métodos e teorias das disciplinas economia e psicologia podem ser usadas para explicar o comportamento econômico de indivíduos e grupos. (op. cit., p.9⁶⁵).

O *comportamento econômico*, descrito como “*decisão* humana e comportamento de escolha a respeito do uso alternativo de recursos escassos, como dinheiro, tempo, esforço, espaço, recursos materiais e energia, com o fim de satisfazer necessidades” (p.10), é para

⁶⁴ VAN RAAIJ, W. Fred. [1986] Economic phenomena from a psychological perspective: economic psychology. In A. J. MacFADYEN e H. W. MacFAYDEN (eds.), *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 1990. 2ª.ed.

⁶⁵ “Economic psychology provides evidence on the behavior of consumers, business, tax payers, and investors that is instrumental both in the development of economic theory and in the description of economic behavior. Or, more generally, economic psychology, or behavioral economics is an interdisciplinary framework, within which the methods and theories from the disciplines of economics and psychology can be used to explain the economic behavior of individuals and groups. (van Raaij, 1986, p.9)

ele, o objeto de estudo da Psicologia Econômica, que considera, por um lado, limitações de informações no processo decisório e, por outro, motivações que podem ir além da maximização de utilidade a curto prazo, como, por exemplo, manter-se em operação ou não ir a falência, no caso de empresas ou domicílios (p.11).

Sua *definição* de Psicologia Econômica implica a distinção entre o desenvolvimento de teorias em economia e psicologia, que ele coloca nos seguintes termos: com abordagem predominantemente dedutiva, na economia, hipóteses, bem como conclusões, derivam-se de uma teoria e são testadas com dados empíricos ou, desenvolvendo-se uma seqüência de deduções lógicas a partir de pressupostos iniciais, uma conclusão final é testada empiricamente – a rejeição de uma hipótese seria sinal de que a teoria ou a seqüência do raciocínio deveriam ser revistos (p.11-12); enquanto isso, a pesquisa em psicologia se daria por meio de abordagens indutivas, com a formação de teorias mais diretamente vinculadas ao mundo empírico e menos pressupostos gerais, resultando num processo desenvolvido mais *a posteriori*, no qual fatores relevantes são relacionados a variáveis dependentes – e, aqui, o autor faz uma ressalva importante – o estabelecimento do que é relevante implica o uso de alguma “teoria implícita” (p.12).

Van Raaij também nos oferece um quadro com interesse histórico – trata-se da proposta do pioneiro Veblen (1919, *apud* van Raaij, 1986-1990, p.12-13), para uma “total reconstrução da teoria econômica”, com base em críticas ao modelo econômico de homem estático e passivo, que não dá atenção a motivos e significados. Em contraposição, Veblen defende um modelo dinâmico, ativo e adaptativo de preferências, que vê o homem de forma menos calculista, resultando no seguinte programa alternativo de economia com base em psicologia, desenvolvido na década de 1920-30 (*op. cit.*, p.13):

1. adoção de pressupostos fundamentais realistas, consistentes com as descobertas psicológicas;
2. concentração no desenvolvimento de teorias de nível médio, empiricamente fundamentadas;
3. realização de estudos empíricos sistemáticos;

4. substituição de teorias estáticas por teorias dinâmicas;
5. ampliação do escopo da teoria econômica de modo a incluir forças sociais que influenciam o comportamento econômico;
6. ir além de preços e valores de troca.

Como podemos observar, estas propostas não diferem muito de tudo que a Psicologia Econômica – e a Economia Comportamental – debatem como necessárias à economia atual, oitenta anos depois!

Dentre as escolas psicológicas que oferecem contribuições à Psicologia Econômica, van Raaij destaca quatro delas: comportamental, psicologia da Gestalt de Kurt Lewin, psicanálise e cognitiva.

Após uma exposição acerca da integração teórica entre economia e psicologia, o autor seleciona possíveis aplicações para a pesquisa econômico-psicológica, com onze itens (cf. op. cit., p.18-20), que enumeramos, abaixo, de forma resumida:

1. pesquisa sobre consumo;
2. pesquisa sobre publicidade;
3. comportamento do empreendedor;
4. comportamento do investidor;
5. impostos e evasão fiscal;
6. produção do domicílio;
7. energia e meio-ambiente;
8. efeitos do comportamento do consumidor;
9. desemprego;
10. inflação e poupança;
11. satisfação do consumidor.

Estão presentes temas associados a problemáticas da época, como inflação e

desemprego, atualmente menos estudados⁶⁶.

Para concluir, van Raaij (1986-1990) propõe que a integração entre economia e psicologia poderia dar-se ao longo das relações entre preferências e limitações, ressaltando que a Psicologia Econômica poderia contribuir para inúmeras áreas de aplicação da economia, além do próprio desenvolvimento de teoria econômica. Ele prevê que, depois da “revolução econométrica” na economia, haveria, provavelmente, uma “revolução comportamental” que seria, naturalmente, apoiada com entusiasmo pela nova disciplina (p.19-20). Nós acrescentaríamos que, infelizmente, não testemunhamos tal “revolução” até o momento, em que pese o espaço crescente dedicado a esta vertente dentro do campo da economia, conforme observado, em especial, neste início do século XXI.

A questão da *racionalidade* é longamente debatida por Alan MacFadyen (1986-1990⁶⁷) por meio de um levantamento, definido por ele como “revisão não-técnica” do conceito de *homem racional* (p.25-66). Sob risco de nos repetirmos, apresentamos aqui apenas a estrutura de seu raciocínio: a introdução aponta para a importância do conceito dentro da economia, de modo que, questioná-lo poderia significar o *colapso* de todo o seu arcabouço analítico, além de implicações metodológicas, o que o leva a recomendar uma atitude *construtiva* aos psicólogos econômicos, com o objetivo de aumentar suas chances de sucesso junto aos economistas (p.25-6); ele discorre, depois, sobre as relações entre economia e ciências sociais (p.26-7) e sobre outras escolas de análise econômica, citando a escola austríaca ou *subjetivista*, a análise marxista e a escola institucionalista (p.27-8), bem como diferentes níveis dentro da própria escola neo-clássica, como micro e macro-economia (p.28-30) e análises descritiva e normativa (p.30-31).

A respeito do conceito em si, *racionalidade* e o *homem econômico racional* são

⁶⁶ Em nova demonstração de sintonia com o *Zeitgeist*, o congresso de 2006 trouxe duas sessões dedicadas ao tema da “inflação percebida”, num claro reflexo da preocupação em face da reação do público à adoção do euro, em 2002, que tem provocado a *impressão*, segundo alguns, ou a percepção correta, segundo outros, de um aumento de preços generalizado (cf. *Proceedings of the IAREP-SABE Conference*, Paris, 2006).

⁶⁷ MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 1990.

analisados, contemplando tanto as implicações metodológicas – uso de meios racionais para compreender o mundo –, como aquelas que advêm do próprio pressuposto, no sentido de um indivíduo que busca a maximização de utilidade (p.32-34). Em outras palavras, não foge de outras linhas de análise do tema, acrescentando à exposição, o percurso histórico do conceito, desde Adam Smith, no século XVIII, passando por Bentham e culminando na “revolução marginalista” de Jevons, Menger e Walras, no século XIX (MacFadyen e MacFadyen, 1986-1990, p.34-35).

À formulação da teoria do *homem econômico racional* (p.35-38), são apostas indagações críticas, seguidas de comentários, tais como: será necessário medir preferências? (p.39-43); a maximização é só econômica ou global? (p.43-45); as preferências são estáveis? (p.45-46). O conceito é discutido, também, em relação a um *mundo incerto*, isto é, um mundo em que as incertezas podem prevalecer, numa visão realista que implicaria a necessidade de alterações para a teoria original, por exemplo, no que tange à criação de novos instrumentos de investigação e questões sobre expectativas e *decisão* (op. cit., p.48-53).

No que se refere ao escopo da disciplina, os editores enumeram *fatores psicológicos individuais*, como motivação, processamento de informação e comportamento e *fatores associados à sociedade*, como instituição e comportamento, com as duas classes de fenômenos resultando em aspectos específicos com os quais a Psicologia Econômica deveria lidar (op. cit., p.441-495). Alguns exemplos mencionados são: a possibilidade de explicar *comportamento econômico* com a ajuda de constructos motivacionais da psicologia, como modelos de expectativa, níveis de aspiração e adaptação econômica, tal como Simon propõe; dissonância cognitiva e consistência; motivação para realização e crescimento econômico; atitudes e conceitos econômicos de aprendizagem; determinismo sócio-cultural; influências sociais sobre o comportamento econômico; hierarquias de necessidades; motivação e *comportamento econômico* (446-470); mensuração de preferências; utilidade; bem-estar subjetivo e processos de *tomada de decisão*, quando questionam a utilidade de levantamentos, por exemplo (p.470-483).

O resumo e conclusões que os editores nos oferecem ao final do livro revelam-nos sua interessante perspectiva sobre o campo:

É lógico que a resposta do indivíduo aos fatores ambientais, em particular as oportunidades de recompensa, deveriam atrair especial atenção de psicólogos econômicos, mas tais respostas não podem ser examinadas independentemente de outros fatores. Pode ser alegado que é impossível explicar o comportamento humano, que ele é aleatório, imprevisível, o que define a humanidade e torna a previsão impossível; no entanto, a essência da pesquisa em ciência social é a crença na existência de regularidades no comportamento humano, que podem ser compreendidas, ainda que o livre arbítrio deixe a indeterminação em seu âmago. Tanto a economia como a psicologia possuem teorias diversificadas que baseiam-se, ao menos dedutivamente, em pressupostos acerca de regularidades sobre o comportamento econômico. Embora possa ser semanticamente possível distinguir entre comportamento “econômico” e “psicológico”, há pouca evidência neste volume, ou em outros, de que um conjunto de pressupostos explique o comportamento econômico e, outro conjunto, explique o comportamento psicológico. Assim, ao invés de recorrer a um imperialismo econômico ou psicológico, no qual uma das disciplinas tenta subjugar a outra, o território de encontro interdisciplinar da Psicologia Econômica é proposto como um campo de fronteira onde abstrações teóricas e pesquisa metodológica e aplicações de ambas as ciências sociais possam ter intersecção. (MacFadyen e MacFadyen, 1986-1990, p.673⁶⁸).

Chama-nos a atenção que a psicologia seja considerada por eles uma ciência social – nem sempre é categorizada dessa forma (aqui no Brasil, por exemplo, está dentro das ciências da saúde, para alguns) e, também, a abertura que os autores propõem – ao invés de *imperialismo*, aquilo que Boaventura de Sousa Santos (1995⁶⁹) propõe como *confluência de saberes*.

⁶⁸ “It is logical that the response of the individual to environmental factors, particularly reward opportunities, should attract particular attention from economic psychologists, but such responses cannot be examined independently of the other factors. It can be argued that it is impossible to explain human behaviour, that there is a randomness, an unpredictability, which defines humanity and makes prediction impossible; however, the essence of social sciences research is a belief that there are regularities in human behaviour which can be well understood, even though free will may leave a core of indeterminacy. Both economic and psychology have diversified theories which are based, at least deductively, on assumptions about such regularities within and across individual behaviour. Although it may be semantically possible to distinguish between “economic” and “psychological” behaviour, there is little evidence in this volume, or others, that one set of assumptions explains economic behaviour and another set of assumptions explains psychological behaviour. Rather, then, than resorting to economic or psychological imperialism in which one discipline attempts to subsume the other, the interdisciplinary meeting ground of economic psychology is proposed as a boundary field on which theoretical abstracts and research methodology and applications from the two social sciences can intersect.” (MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.673).

⁶⁹ SANTOS, Boaventura de Sousa. *Pela mão de Alice*. São Paulo: Cortez, 1995.

Devemos observar que preocupações desta ordem, conforme encontramos na citação acima, não costumam figurar em publicações mais recentes. Pode, por um lado, tratar-se de discussões naturais de uma disciplina em nascimento; pode, porém, denotar uma manifestação particular destes autores que, lembramos, são canadenses, ou seja, não pertencem nem à Europa, nem aos EUA, o que pode ter lhes dado maior autonomia na incursão pela área – tampouco eles faziam parte de regiões *imperialistas* da Psicologia Econômica, no sentido de se verem como *pais* ou *proprietários* do campo. Esta posição pode ser responsável pela observação de que, como parte das recentes formulações da área, novas idéias, métodos e aplicações estão, ainda, sendo experimentalmente exploradas, de forma que, ao lado de responder a algumas questões, o livro pode, igualmente, levantar outras; conseqüentemente, uma perspectiva teórica consistente pode não ter sido atingida, permanecendo, em seu lugar, uma diversidade de visões (op. cit., 674-675), que consideramos especialmente instigante.

Para finalizar, sistematizam as contribuições dos colaboradores do volume num quadro intitulado “Intersecções em Psicologia Econômica” (p.676-677), a partir de seus constructos teóricos principais e aplicações sugeridas, não deixando de propor, até a última linha, questões provocativas como: haveria alguma teoria individual, na economia ou na psicologia, que pudesse representar, de forma abrangente e realista, a natureza humana, com tudo que possui de comum e de diversidade? Os valores implícitos e explícitos subjacentes às várias teorias promovem padrões de pensamento e comportamento que podem melhorar a qualidade de vida de indivíduos e grupos? Haverá um desenvolvimento da moralidade por meio da qual os indivíduos, primeiramente, comportam-se e interagem com base em conseqüências materiais positivas e negativas, depois, em resposta a pressão e conformidade sociais e, por fim, fundamentados por princípios morais, que levariam em conta um conjunto complexo de direitos individuais e sociais? Haveria implicações e responsabilidades no que diz respeito à construção de teorias e pesquisa empírica, de modo que, não apenas a sociedade molda nossas teorias sobre comportamento, como, também, nossas teorias sobre comportamento moldariam a sociedade à sua imagem? (op. cit., p.678).

É muito estimulante e “refrescante” escutar tais palavras – reflexão epistemológica deveria fazer parte da construção de uma área do conhecimento – embora, lamentavelmente, este nem sempre seja o caso.

3.6. EARL, 1990

Este levantamento, “Economics and Psychology: a survey”⁷⁰, que tem servido como referência para diversos pesquisadores, inclusive em nosso país (cf. Milanez, 2003⁷¹; Muramatsu, 2004⁷²; Nunes, 2004⁷³; Lisoni, 2005⁷⁴, com a observação de que são, todos, da esfera econômica) foi publicado num periódico de economia, *The Economic Journal*, e compila a produção que, até aquele momento, 1990, tanto em Economia como em Psicologia, aproximasse as duas disciplinas. Seu objetivo primordial parece ser um enfático chamado aos economistas, no sentido de que deveriam adotar contribuições trazidas pela psicologia em seus estudos. Pretende, assim, tornar mais fácil o caminho para economistas que começam a indagar-se sobre a possibilidade de integrar os dois campos e, por fim, ajudar “psicólogos econômicos estabelecidos” a ver como suas contribuições, freqüentemente especializadas, encaixam-se no emergente programa de pesquisa geral, o que poderia contribuir para abrir novas linhas de investigação (Earl, 1990, p.718).

Vale lembrar que Earl é economista e, ao discutir as descobertas da psicologia, contrasta-as com os postulados da economia *mainstream*, apontando as falhas destes últimos frente aos dados daquela. Com formação também em marketing, ele dá espaço à pesquisa na área da psicologia do consumidor, porém, mantendo o foco sobre o que poderíamos

⁷⁰ EARL, Peter. Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.

⁷¹ MILANEZ, Daniel Yabe. Finanças Comportamentais no Brasil. *Dissertação de Mestrado*, Faculdade de Economia e Administração, USP. São Paulo, 2003.

⁷² MURAMATSU, MURAMATSU, Roberta. Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making behavior in the real economic world. *Tese de doutorado*. Department of Philosophy, Erasmus University of Rotterdam, 2006.

⁷³ NUNES, Bernardo F. Mapas de escolha individual em condições de incerteza: uma análise do poder descritivo da Teoria da Utilidade Esperada e da *Prospect Theory*. *Trabalho de Conclusão de Curso*, Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, 2004. (não publicado).

⁷⁴ LISONI, Thiago. O risco país e os fundamentos macroeconômicos: a utilização do índice EMBI+. *Trabalho de Conclusão de Curso* do Curso de Ciências Econômicas das Faculdades de Campinas, 2004. (não publicado).

chamar de *operações psíquicas* envolvidas nestes processos, a partir de um ponto de vista cognitivista⁷⁵, no que traria aportes relevantes ao estudo do *comportamento econômico*, objeto de estudo da Psicologia Econômica.

Earl refere-se aos agentes econômicos ora como *tomadores de decisão*, ora como *consumidores*. Mas menciona, também, a denominação *agentes econômicos*, cunhada pelos economistas que, segundo ele, os tomam numa chave *como se – como se* os agentes estivessem diante de um mundo com contornos bem definidos e operando de acordo com a visão do economista que cria seu modelo de comportamento (op. cit., p.720). Em ainda outra crítica aos economistas *mainstream*, ele aponta como alguns pareceriam “torturar seus dados até que eles coubessem em suas expectativas” (p.721). De fato, Earl parece à vontade para apontar todas estas limitações – e outras mais (cf., por exemplo, p.745) – na economia tradicional, seus pares de origem, diferentemente de outros autores, como Lea *et. al.* (1987), que são psicólogos e, na mesma trilha destes, quase todos os que analisamos neste capítulo, que tratam o assunto com cautela, numa estratégia que visaria não afugentar os colegas da economia, como dissemos.

Earl (1990) revê uma abundante literatura situada na intersecção entre Psicologia e Economia, conforme seu propósito explícito no início do trabalho, tornando o artigo rico em fontes de consulta, não sendo, porém, nosso intuito reproduzi-las aqui. Apenas mencionaremos que ele inclui no escopo da disciplina temas que vão de *tomada de decisão* (p.727-731), com foco em *heurísticas*, a motivação (p.731-735), passando por dissonância cognitiva (735-738) e psicologia da firma (738-740), com alertas em relação ao consumismo irresponsável (cf., por exemplo, p.732), exploração de funcionários com a ajuda de noções de psicologia (p.740) e implicações de escolhas teóricas e metodológicas, ao longo de todo o artigo. Sua preocupação com a questão de políticas

⁷⁵ Earl dirige várias críticas à predominância do referencial behaviorista, verificado até aquela época dentro da Psicologia Econômica, o que, na sua opinião, não contribuiria para uma expansão do campo nem do ponto de vista teórico nem do metodológico. Ao fazer estas observações, não poupa sequer o grande livro-texto de Lea *et. al.* (LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987), referência máxima e praticamente incontestada para a disciplina (ver acima, neste capítulo), considerado por Earl tendencioso por dedicar atenção, predominantemente, à escola behaviorista, em nada equiparando o espaço dado à psicologia cognitiva (1990, p.725).

econômicas (p.741-743) evidencia-se quando trata de temas como pobreza, desemprego, proteção ao consumidor, impostos e outros⁷⁶.

Sobre os fundamentos psicológicos da macro-economia (op. cit., p.743-750), aponta a distância que pode haver entre a abordagem de *expectativas racionais* da macro-economia moderna, de um lado e, de outro, as maneiras como os agentes de fato tomam suas *decisões*, os modelos mentais que as sustentam, contrapondo uma visão keynesiana que apoiaria estas, à tradição neo-liberal da primeira (p.743-4). Ele passa, então, a contrastar dados obtidos por meio do conhecimento psicológico com postulados do *mainstream* da economia, sobre assuntos tais como: determinação da demanda agregada, impostos e incentivo ao trabalho, desemprego, inflação e negociação de salários, problemas com a balança de pagamentos, ritmo do crescimento econômico.

O autor termina o artigo chamando a atenção para a falta de um bom livro-texto para a disciplina, que poderia favorecer sua evolução (op. cit., p.751). Com esta afirmação, ele indica não considerar nem o livro de Lea *et. al.* (1987), nem o dos MacFadyen (1986-1990), como representantes desta categoria, o que poderia ser entendido como uma crítica implícita a estas obras, uma vez que, pelo menos no caso do primeiro, é este seu destino claro – ser um livro-texto.

3.7. EARL & KEMP, 1999

Parte de uma coleção da editora Edward Elgar sobre diversos temas – *The Elgar Companion to...* – o (grosso) volume *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*, de 1999⁷⁷, editado por Peter Earl, da University of Queensland, Austrália, e Simon Kemp, da University of Canterbury, Nova Zelândia (informação na contra-capa, que também os identifica como editores do *Journal of Economic*

⁷⁶ Earl posiciona-se com clareza quando inicia esta seção (1990, p.741), por meio de uma ironia ferina: ele diz que não há dúvida de que alguns administradores públicos tenham noções sobre fatores psicológicos influenciando a alocação de recursos, pois bastaria ver como as agências de bem-estar social costumam ser decoradas e operadas – exatamente de forma a desencorajar novos “candidatos” ao benefício...

⁷⁷ EARL, Peter e KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

*Psychology*⁷⁸) reúne contribuições de pesquisadores das duas áreas, organizadas por assuntos, semelhante a um glossário. Os editores da compilação estavam, à época, em universidades da Nova Zelândia: Earl, na Lincoln University, e Kemp, na University of Canterbury.

Podemos supor que este fator possa tê-los influenciado na escolha dos colaboradores do volume – ao examiná-lo, detectamos o que indica ser um claro viés nessa direção: depois de 52 autores dos EUA, campeões em participação, encontramos, a seguir, 21 da Nova Zelândia, o que não corresponderia a uma efetiva participação deste país na produção de conhecimento da área em nível internacional. Os demais colaboradores, de acordo com o país de origem são: Reino Unido (14); Austrália (6); Alemanha (5); Holanda (4); Canadá (3); Dinamarca, Áustria, Finlândia, França, Itália, Polônia, Singapura e Suécia, com 1 cada.

A obra é introduzida, de forma bastante sumária, como trazendo os “campos relacionados de pesquisa sobre consumidor e Psicologia Econômica” (Earl e Kemp, 1999, p.xxi) que, para os editores, beberiam em diferentes tradições de pesquisa – marketing e psicologia – com publicações igualmente distintas, ainda que compartilhem alicerces intelectuais. A pesquisa sobre consumidor teria, para eles, um foco mais definido, com objeto de estudo claro e circunscrito, mesmo dentro de uma ampla diversidade de perspectivas de estudo, mas, possivelmente, como sub-área da Psicologia Econômica, embora esta possua temática menos nitidamente delineada – e, para conhecê-la, eles sugerem a leitura do capítulo sobre a História da Psicologia Econômica (cf. 3.3.2., van Raaij, 1999⁷⁹, neste capítulo). Consideram, contudo, que a pesquisa sobre consumidor disponha de pesquisas em maior número. De seu ponto de vista, ambas as áreas teriam se desenvolvido de modo independente, embora mais recentemente tenha havido um esforço deliberado para reuni-

⁷⁸ Este dado deve ter sido inserido posteriormente, pois a edição é de 1999 e a gestão de ambos teve início em 2001. Em 2006, Kemp segue como editor – e é eleito presidente da IAREP, para iniciar seu mandato no ano seguinte – embora Earl tenha se licenciado, em 2004, devido a problema de saúde (esta última informação foi fornecida por Simon Kemp, durante a Assembléia Geral da IAREP, no Congresso Anual, realizado na Philadelphia, EUA, 2004).

⁷⁹ 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.

las – particularmente por parte da Psicologia Econômica, ressaltam eles – e para o qual contribuirão não fazendo distinção, nesta publicação, entre os dois campos.

Os editores apresentam-se, eles próprios, como representantes dessa divisão em suas formações: Earl é graduado em economia, com doutorado em marketing e administração, ao passo que Kemp é psicólogo, e declaram-se esperançosos de que aquela publicação pudesse contribuir para esta integração (Earl e Kemp, 1999, p.xxi). Do nosso ponto de vista, tal meta não fica claramente explicitada no que poderia trazer de evolução para os estudos da interface Psicologia-Economia.

Tampouco encontramos justificativas ou critérios para as escolhas de temas ou autores, como veremos a seguir. À guisa de explicação sobre a seleção de trabalhos, afirmam, tão somente, que procuraram “garantir que uma ampla gama de temas fosse coberta, incluindo alguns que parecem ter sido pouco mencionados nas pesquisas do consumidor ou nos principais periódicos de Psicologia Econômica” (op. cit., p.xxi⁸⁰).

Cada tema desenvolvido recebe uma breve revisão da literatura, com lista de artigos de periódicos e livros escritos a seu respeito. Revelam ter se preocupado em oferecer informações relevantes tanto para economistas como para psicólogos. Com relação a possíveis críticas a respeito de omissões que possam ter ocorrido, afirmam ter sido auxiliados por “sugestões de outros” (op. cit., p.xxii). Apesar da presença de alguns temas comuns em várias apresentações – citam aqui a *racionalidade*, por exemplo – é, de fato, a diversidade de assuntos que daria o tom da compilação, o que, na opinião dos autores, funcionaria como significativa fonte de estimulação intelectual para quem atua nestas áreas.

Sobre os tópicos selecionados para análise neste capítulo (*definição da disciplina; comportamento econômico; racionalidade; decisões econômicas*), encontramos apenas a *racionalidade* contemplada, nominalmente, em dois capítulos, um sobre a *teoria geral da*

⁸⁰ “ensure that a broad range of topics were covered, including some that appear to have been little reported either in the main consumer research or the main economic psychology journals” (op. cit., p.xxi).

racionalidade e, outro, sobre *racionalidade em face da incerteza*, o que nos leva a indagar se tais formulações estariam, de acordo com os editores, já suficientemente esgotadas, naquele momento. Por outro lado, podemos entender que *comportamento econômico e decisões econômicas* abriguem, como amplos guarda-chuvas, grande parte, se não todos, os verbetes incluídos na obra, o que explicaria o fato de não ocorrerem, isoladamente, na lista de conceitos.

Como nota final, podemos observar que, até 2006, não houve outras iniciativas equivalentes – de apresentar o estado do conhecimento em forma sumariada e dividida em verbetes, como encontramos aqui – permanecendo este guia ainda uma referência importante para o campo, neste sentido.

3.8. WEBLEY, BURGOYNE, LEA & YOUNG, 2001

O livro *The Economic Psychology of Everyday Life*⁸¹ é considerado por dois de seus autores, Paul Webley e Stephen Lea, como o “sucessor” do grande manual da área, *The Individual in the Economy*, do qual ambos são autores também⁸². Publicado em 2001, contém dados de pesquisa sobre diferentes áreas da vida em que o *comportamento econômico* pode ser identificado de forma a acompanhar, cronologicamente, a vida do indivíduo, da infância à terceira idade. Webley⁸³ e Lea, mais Carole Burgoyne e Brian Young, que totalizam os autores da obra, são professores e membros do Grupo de Pesquisa em Psicologia Econômica do departamento de Psicologia da Universidade de Exeter, Reino Unido.

Comportamento econômico é definido logo no primeiro capítulo (*Uma introdução à Psicologia Econômica*), a partir de uma provocação: sabemos, de fato, o que significa a

⁸¹ WEBLEY, Paul, BURGOYNE, Carole, LEA, Stephen e YOUNG, Brian. *The Economic Psychology of Everyday Life*. Hove: Psychology Press, 2001.

⁸² Na realidade, trata-se de versão muito reduzida se comparada ao “antecessor”, como pretendiam os autores. Por outro lado, o levantamento de informações aqui levado a cabo é inegavelmente mais atualizado que aquele, passados quatorze anos da publicação do livro-texto.

⁸³ Em meados de 2006, Paul Webley foi convidado para dirigir a *School of Oriental and African Studies*, em Londres, onde pretende continuar a pesquisar e disseminar Psicologia Econômica, agora nestas regiões que detêm pouca tradição neste campo (comunicação pessoal eletrônica em 12.02.06).

expressão, em especial quando retirada de seu contexto habitual, caracterizado por ações de compras, investimentos, impostos etc.? Para rebater respostas automáticas propõem outras indagações: seriam considerados como *comportamento econômico* as decisões sobre ter filhos? Roubar um carro? Dar um presente de Natal? Caminhar para o trabalho ao invés de usar o carro? Visitar um amigo que mora perto, ao invés de outro que vive longe? Dar carona a um amigo? Eles alegam que praticamente *todos* os comportamentos poderiam ser considerados como *comportamento econômico* e, na verdade, definições nessa linha não ajudariam a avançar muito.

Sugerem, por outro lado, um exame de abordagens ao *comportamento econômico*, com o intuito de compreendê-lo melhor. Embora seu estudo pudesse ser considerado apenas mais uma ramificação da psicologia social aplicada, quando teorias padrão desta disciplina seriam simplesmente aplicadas a fenômenos econômicos (Webley *et. al.*, 2001, p.1), não compartilham desta visão, preferindo adotar uma abordagem “verdadeiramente interdisciplinar”, tributária tanto da psicologia como da economia, e de “disciplinas relacionadas” (op. cit., p.2). Ao mesmo tempo, reconhecem não ser esta uma opção fácil, uma vez que as duas disciplinas-mães não teriam tido relações “fáceis” no passado e possuem linhas de construção teórica muito diferentes, ainda que mantenham a crença de que é o caminho interdisciplinar que poderia trazer melhores frutos e beneficiar ambas as disciplinas no longo prazo (op. cit., p.2).

Sobre *racionalidade*, que designam como “*optimality*”⁸⁴, para referir-se ao axioma da economia neo-clássica que postula os indivíduos como “maximizadores de utilidade auto-centrados – egoístas e racionais” (op. cit., p.2), afirmam que, embora psicólogos sociais geralmente discordem dessa definição, os autores não vêem um debate desta natureza como produtivo, repetindo a postura já manifestada anteriormente (cf. Lea *et. al.*, 1987). Em primeiro lugar, porque a alegação de economistas tradicionais não vai na direção de acertar previsões sobre comportamentos individuais, que podem apresentar irracionalidade, mas sim como *previsões agregadas*, que poderiam funcionar – ao menos

⁸⁴ “*Otimização*”, poderia ser uma opção de tradução, ou “*otimalidade*” como preferem alguns economistas – sugestão de Roberta Muramatsu, economista comportamental graduada e mestre pela FEA-USP e doutora pela Universidade Erasmus, Holanda, professora do Ibmec e do Mackenzie, em São Paulo.

a grosso modo, na visão destes autores. Porém, mais importante para eles, seria o fato de que “qualquer comportamento que seja consistente pode ser descrito como racional” (Rachlin, 1980 *apud* Webley *et. al.* 2001, p.3).

Podemos levantar, novamente, a hipótese de que, partindo de psicólogos, tal posicionamento poderia ser visto como estratégico, no sentido de reduzir resistências entre os economistas, embora os próprios economistas, mais à vontade entre seus pares, não se furtem a levantar a bandeira contra a hegemonia da *teoria da racionalidade* em sua disciplina, defendendo-a com veemência poucas vezes encontrada entre psicólogos, econômicos ou não (cf. Earl, 1990).

Sua *definição* de Psicologia Econômica postula ser esta uma disciplina muito “ecclética”, abrangendo desde teorias de micro-economia até psicologia social, que não possui teorias ou métodos particulares, compartilhando seu foco sobre questões econômicas interdisciplinares com a Economia Comportamental e a Sócio-Economia. Em sua visão, o que a disciplina possui de *especial* é tanto o reconhecimento da importância do contexto mais amplo, com destaque para os aspectos econômicos, como a utilização de teorias e dados, tanto da economia como da psicologia (Webley *et. al.*, 2001, p.9).

Para discutir o tópico de *decisões econômicas*, recorrem à visão de alguns autores importantes no campo: a noção de “*satisficing*”⁸⁵ (“*suficientemente satisfatório*”), desenvolvida pelo ganhador do Nobel de Economia de 1978 Herbert Simon (1956, 1982 *apud* Webley *et. al.*, 2001, 9-10), que se refere ao comportamento decisório de escolher a alternativa “boa o suficiente”, ou seja, que preencha certos critérios, ainda que possa não ser a melhor; o pressuposto, aqui, é sobre a complexidade do mundo, que inviabilizaria a tentativa de otimização em função da excessiva demanda por “esforços computacionais”, expressão utilizada com o sentido de processamento de informações; este caminho pode ser especialmente útil quando as dimensões envolvidas com a decisão parecem incomensuráveis; as limitações cognitivas que podem comprometer decisões econômicas,

⁸⁵ Os autores explicam que trata-se de um sinônimo original da Northumbria para a palavra “satisfazer” (“*originally a Northumbrian synonym for satisfy*”, Webley *et. al.*, p.10)

conforme descritas na teoria do prospecto, desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979 *apud* Webley *et. al.*, 2001; Tversky e Kahneman, 1981, 1991 *apud* Webley *et. al.*, 2001, p.10-11), que envolvem heurísticas, ou regras-de-bolso, e “*framing effects*” (“*moldura ou enquadramento das informações*”⁸⁶), como veremos em maior detalhe a seguir (cf. 3.13), resultando, por exemplo, em maior tendência a risco quando há possibilidade de perda do que de ganho; as “*contas mentais – ou – contabilidade mental*”, formulação de Thaler⁸⁷ (1980, 1985, 1993 *apud* Webley *et. al.*, 2001, p.11), sobre o monitoramento que o indivíduo faz de suas contas pessoais, que determinariam a forma como a pessoa discrimina valores, prioridades, escolhas etc.

De nosso ponto de vista, esta obra indica algumas das dificuldades que se poderia encontrar na tentativa de uma “pura e simples” tradução de problemas de pesquisa para a nossa realidade. Ao acompanhar as questões econômicas dos indivíduos ao longo da vida, o cenário social e econômico onde esta transcorre ganha importância fundamental para qualquer análise que se pretenda realizar. Em outras palavras, estudos desta natureza requereriam amplas discussões a respeito do contexto onde *aquela* vida cotidiana se daria – no caso brasileiro e de outras sociedades com grande desigualdade econômica e cultural, além das exclusões daí decorrentes –, seria necessário, também, análises específicas dos diferentes estratos com relação ao comportamento econômico.

3.9. REYNAUD, 1967

O pequeno livro de Pierre-Louis Reynaud, *A Psicologia Econômica*⁸⁸ – resumo, pelo que podemos depreender, revisto⁸⁹, de sua importante obra *La psychologie économique*, de

⁸⁶ Colegas economistas que trabalham na interface com a psicologia informam não haver, ainda, designação equivalente consagrada, em português, para a expressão “*framing effects*”. Bernardo Nunes (2004), prefere *moldagem*, que utilizou em seu trabalho de final de curso na UFRGS, indicado para o prêmio do CORECON do RS em 2005. Roberta Muramatsu, economista comportamental brasileira já mencionada (cf. nota 84, acima), prefere não traduzi-lo. Esta autora (Ferreira) sente-se mais confortável com *moldura* ou *enquadramento* do que com *moldagem*, uma vez que a expressão indica o que cerca a informação, determinando a maneira como ela é apresentada.

⁸⁷ Richard Thaler é um importante economista comportamental, responsável por alguns dos primeiros – e principais – impulsos a esta disciplina, nos EUA, na década de 1980.

⁸⁸ REYNAUD, Pierre Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

1954, em edição brasileira de 1967, pela Difusão Européia do Livro – é uma espécie de “jóia rara” para o pesquisador da ainda jovem Psicologia Econômica, que realiza seu trabalho aqui no Brasil⁹⁰, por tratar-se da única obra de que se tem notícia em nossa língua.

Ela difere, no enfoque adotado, de todas as outras obras analisadas aqui. Não apenas por tratar-se, aparentemente, de obra de divulgação científica, dentro da coleção *Saber Atual (Que Sais-Je?*, em francês), incluindo, por exemplo, apenas uma *Bibliografia sumária* ao final, mas por conter linhas de raciocínio e discussão diferentes do que encontramos na área depois disso.

Diferentemente da maioria dos primeiros pesquisadores contemporâneos da área, Reynaud não seguia a linha behaviorista, por exemplo. Também lutava por uma ampliação do escopo das pesquisas na área – a começar pela inclusão da língua francesa, ao lado do inglês, como idioma de comunicação aceitável entre os colegas pesquisadores. Por fim, mas possivelmente no ponto que poderia ser visto como o mais sensível para a discórdia, Reynaud tinha formação em Economia Política e, portanto, entendia a nova disciplina da Psicologia Econômica como uma ramificação daquela – com todas as implicações que o contexto político traz, o qual, entre outros autores da área, é raramente debatido. Encontramos, assim, na primeira orelha e na contra-capá, as seguintes *definições* e afirmações sobre a disciplina:

O título deste livro [Psicologia Econômica] pode parecer estranho às pessoas não familiarizadas com as novas concepções no campo da Economia. Que é afinal Psicologia Econômica? Como nasceu e de que trata esta ciência que, à primeira

⁸⁹ À página 81, encontramos menção ao ano de 1963, posterior, portanto, à data de publicação do original, que é 1954.

⁹⁰ Foi encontrado pela autora quase acidentalmente – ou teria sido um exemplo de “*serendipity*” (de acordo com o verbete encontrado na enciclopédia livre *Wikipedia*, em versão eletrônica (<http://en.wikipedia.org/wiki/Serendipity>, acesso em 28.02.06), “fazer descobertas acidentalmente, ou por sagacidade, de coisas que não se está buscando naquele momento” (“*to make discoveries, by accident and sagacity, of things not in quest of*”), como pode ocorrer, às vezes, com pesquisadores que estão “mergulhados” em seus assuntos de pesquisa? O fato é que, em verificações periódicas nos sistemas de busca eletrônica por meio da palavras-chave *Psicologia Econômica*, chegamos a um endereço referente a esta obra – era um sebo de uma livraria localizada em Curitiba, Paraná (Livraria Osório – www.livronet.com.br), que não soube informar como teria ido parar ali – mas, felizmente, pôde enviar, são e salvo, o pequeno exemplar a uma destinatária que mal podia acreditar no feliz acaso, em 2004.

vista, parece englobar duas outras aparentemente antagônicas? E quais são as suas implicações práticas?

Delineada no último quartel do século XIX, graças aos trabalhos de Karl Menger, surge efetivamente após o término da Segunda Guerra Mundial, quando “os círculos de negócios, insatisfeitos com as “abstrações” dos economistas, se voltaram para métodos grosseiramente empíricos”, necessitados que estavam “de uma Psicologia Econômica da empresa, do mercado, da previsão e da estimulação, em particular”. Desse empirismo, causador de inumeráveis erros, que normalmente reverteriam em elevados prejuízos, esses mesmos círculos buscaram uma ciência com que subverteram os processos comerciais vigentes desde o aparecimento do sistema de livre concorrência, de forma a abordar a Economia sob o seu aspecto “subjetivo” ou “mental”. Daí poder dizer-se, como o faz Pierre-Louis Reynaud, que a Psicologia Econômica é a ciência que “trata das questões subjetivas colocadas à disposição das riquezas, utilizando os conceitos e métodos da Psicologia e da Economia, dos quais ela realiza a síntese e, se necessário, provoca a superação pela descoberta de noções e métodos originais.” (Reynaud, 1967, primeira orelha; as aspas, presentes no original, reproduzem trechos do livro).

Quase 40 anos mais tarde, poder-se-ia manter, sem grande dificuldade, o trecho inicial da citação numa apresentação semelhante para uma obra deste tipo hoje. O termo *Psicologia Econômica* segue sendo pouco familiar ao público em geral e mesmo, entre psicólogos, que pouco o conhecem. O segundo parágrafo, contudo, traz informações que poderiam confundir alguém que desejasse aproximar-se da disciplina, apresentando-a como fruto de “*círculos de negócios* insatisfeitos [com os economistas]” – em nossa pesquisa, não temos identificado as origens da área como estando particularmente associada a estes profissionais e, sim, mais a acadêmicos que lutavam por uma ampliação do campo da economia, acima de tudo. Vejamos, agora, a contracapa:

A Psicologia Econômica está conquistando progressivamente sua independência, pois que depende na mesma proporção tanto da Psicologia quanto da Economia, visto utilizar-se das aquisições das duas ciências, sem estar mais particularmente adstrita a qualquer uma delas. Trata-se, portanto, de uma ciência-fronteira com finalidade própria no campo de sua aplicação prática. (op. cit., contracapa).

Neste caso, igualmente podemos observar, não sem uma ponta de tristeza que, de fato, tal situação não se modificou de forma substancial, isto é, pelo menos em nosso país, este almejado “progresso” em direção a uma consolidação como disciplina independente ainda não se verificou.

Reynaud, que era professor e autor de obras na área de Economia Política – em 1946, por exemplo, publicou *Economie politique et psychologie expérimentale* e, em 1958, *Cours d'économie politique destinée à la preparation aux affaires* (ambos pela Libr. Gen. de Droit et Jurisp. *apud* Reynaud, 1967) – introduz seu livro com a seguinte afirmação: “A Economia Política está longe de ser, presentemente, a única ciência sensível à necessidade de abordar o estudo do homem pelo ‘lado interior’”(Reynaud, 1967, p.7). Para ele, a Psicologia Econômica parece derivar-se diretamente desta matriz – uma idéia que não é freqüentemente encontrada dentre os demais autores analisados e, quando surge, parece dever-se, justamente, a esta fonte (cf. cap.2, Barracho, 2001 e Wärneryd 2005a, 2005b, que citam Reynaud quando discutem este ponto).

Para Reynaud, a separação entre economia e psicologia é prejudicial a ambas, de tal sorte que “a ciência, assim como a prática, necessita da renovação trazida pela Psicologia Econômica” (1967, p.8), assinalando, mais abaixo, que, naquele momento, “uma parte do mundo está à espera de remédios eficazes para esquivar-se à fome e à miséria, o que implica uma Ciência Econômica **completa** na qual o homem esteja presente com suas capacidades e seu dinamismo (...)” (id., grifo nosso), citando como especialistas que compartilhavam esta preocupação Gunnar Myrdal, François Perroux e L.J.Lebret.

Poderíamos dizer que Reynaud tem, acima de tudo, um enfoque *humanista* para a nova ciência, que ele define como “o estudo da economia abordada sob seu aspecto ‘subjetivo’ ou ‘mental’”(op. cit., p.9), complementando que “(...) trata das questões subjetivas colocadas pela disposição das riquezas, utilizando os conceitos e métodos da Psicologia e da Economia, dos quais ela realiza a síntese e, se necessário, provoca a superação pela descoberta de noções e métodos originais.” (op. cit., p.9-10, em itálico no original). O autor acredita na presença de fatores irracionais no comportamento humano, geral e econômico, embora não exponha mais longamente seus pontos de vista sobre a *racionalidade* (cf. p.64-5, por exemplo).

Reynaud discute as relações da Psicologia Econômica com outras ciências – economia política, a própria psicologia e sociologia. Aí identificamos, também, sua concepção da

disciplina como estando mais vinculada a amplas questões políticas e sociais – guardando, naturalmente, a dimensão psíquica – do que com tópicos mais específicos, como a psicologia do consumidor⁹¹.

Mais à frente, quando trata das aplicações da Psicologia Econômica à venda e à empresa, em seu capítulo VI, discute as relações com a psicologia organizacional, sem, contudo, atribuir-lhe esta denominação – designa por *relações entre psicologia e empresa* (Reynaud, 1967, p.111), ou *psicologia operária* ou, ainda, *psicologia dos grupos humanos* (p.112) ou *relações sociais* (p.114⁹²).

É também curioso observar que Reynaud discorda da posição que considera a Psicologia Econômica como uma ramificação da psicologia social, preferindo considerá-la uma “*ciência-fronteira*” (op. cit., p13).

A propósito da integração entre psicologia e economia, afirma que a Escola da *Gestalt*, oposta ao behaviorismo por tomar o lado da “interioridade” para estudar o comportamento, teria influenciado Katona e Lauterbach (op. cit., p.33-35). De seu ponto de vista, porém, seria necessário, para o estudo de seu objeto, acrescentar-se a idéia de *energia mental* (p.36), responsável pelo grau de *dinamismo econômico* (p.37), capaz de ampliar, inclusive, a teoria de Marx sobre o trabalho como causa do valor e grande fator do progresso (p.36-7). Para Reynaud, “*A longo prazo, é o nível mental que determina o ritmo do progresso*” (op. cit., p.38) e, uma vez adotado este conceito, a Psicologia Econômica teria melhores condições para *explicar* a evolução da economia, ao possibilitar a introdução de indicadores de natureza *qualitativa humana* (p.38).

O autor acredita que os métodos das duas disciplinas – psicologia, com testes, questionários, entrevistas e experiências de laboratório, de um lado, e economia, com estatísticas, monografias e investigações, de outro – poderiam produzir dados que

⁹¹ É preciso lembrar, contudo, que a noção de *consumidor* era ainda pouco difundida à época – embora, por outro lado, Katona já a viesse utilizando desde os anos 1940, pelo menos – e Reynaud cita sua obra *Psychological Analysis of Economic Behavior* (1951, *apud* Reynaud, 1967).

⁹² É possível que parte da estranheza que estes termos nos possam causar, em especial o segundo, deva-se a questões de tradução, o que não temos meios de apurar agora.

“*fecundam-se mutuamente*” (p.41), sendo os obstáculos a tal proposta contornados por meio de uma *formação dupla*, em ambas as áreas, por parte dos especialistas em Psicologia Econômica (op. cit., p.42-3⁹³).

Como “aspectos essenciais da Psicologia Econômica” (op. cit., p.55), Reynaud propõe: o *nível mental*, os *limiares* e as *imagens motrizes*. Para ele, a psicologia encontrava-se em movimento de *integração* e, assim, seu conceito de *nível mental* (que significaria a capacidade de mobilização das energias mentais do indivíduo, p.57-8), poderia dialogar com a psicologia da *Gestalt*, Psicanálise e behaviorismo, além da sociologia. Já os *limiares* seriam os limites de intensidade, ultrapassados ou não, pelas modificações provocadas por fenômenos econômicos (p.62), enquanto que as *imagens motrizes*, que ele também denomina “*corporate images*” (p.68) – numa acepção que nos intriga quanto aos motivos para aquela tradução para o português, tão diversa da expressão em inglês – representariam “a influência das representações estimulantes na economia” (id.), possuidoras de carga afetiva e, para ele, “uma das contribuições mais fecundas da Psicologia Econômica para a busca das bases do dinamismo e do crescimento na Economia.” (p.71). Coadunando-se com suas preocupações com aplicações práticas para os conhecimentos gerados pela nova ciência, ele propõe que “convém aos governantes a princípio informar-se sobre a posição dos limiares psicológicos por meio de sondagens de opinião adequadas” (p.67-8), a fim de poderem preparar-se para *pontos críticos*, manifestados por meio de *movimentos anormais* (p.68).

Antecedendo, cronologicamente, os demais autores que analisamos aqui⁹⁴, Reynaud (1967) não se insere completamente na agenda contemporânea – poderia, antes, ser

⁹³ Esta questão é, ainda, debatida entre psicólogos econômicos – até que ponto seria necessário conhecer economia? Sem dúvida, não pareceria viável ter-se estudiosos dessa interface inteiramente ignorantes a respeito de noções econômicas básicas – sobre isso, todos parecem concordar, conforme discussões recorrentes entre colegas durante os congressos, por exemplo. Entretanto, tampouco espera-se que estes tenham uma formação completa na área vizinha, o que não se mostra exequível dadas as condições de tempo e, mesmo, interesse destes pesquisadores. Nas escolas de verão promovidas pela IAREP, busca-se sanar o problema mediante a participação de professores com os dois tipos de formação, com psicólogos e economistas ministrando as disciplinas conjuntamente (estas informações foram obtidas em razão da autora atuar como representante do Brasil junto à IAREP e, portanto, participar destes debates durante os congressos anuais).

descrito como na transição entre a tradição anterior, da primeira metade do século, e o que viria a se constituir como a Psicologia Econômica atual. Por este motivo, sua terminologia pode soar peculiar aos nossos ouvidos “modernos”.

Quando discute o contexto para o desenvolvimento da Psicologia Econômica, o autor o atribui às circunstâncias desencadeadas pela Segunda Guerra Mundial, com novas exigências e preocupações no terreno econômico, como, por exemplo, a necessidade de crescimento econômico dos *países subdesenvolvidos*, que demandariam um *alargamento da ciência econômica* (op. cit., p.85).

Já na sua conclusão, “puxa a sardinha” abertamente em favor de seu país, a França, ao afirmar que, apesar de ter nascido aproximadamente na mesma época ali e nos EUA, estaria mais desenvolvida, como *teoria coordenada*, na França. Em seguida, enumera os “serviços que [a Psicologia Econômica] começa a prestar”: desenvolvimento das ciências econômicas; atenuamento dos conflitos econômicos por meio da introdução de novas fórmulas; progresso nas relações entre homem e técnicas, mediante maior consciência; “humanização” do conhecimento por meio da inclusão da “interioridade” – a Psicologia Econômica seria uma das “Ciências da Interioridade”; e, por fim, o futuro da Psicologia Econômica, que estaria atrelado à utilização de seus conhecimentos em direção a “uma profunda modificação dos hábitos mentais” (op. cit., p.133-4). O autor previa, para a disciplina, um futuro pleno de “promessas estimulantes de desenvolvimento” – que só podemos esperar que se concretizem de modo consistente – e, se possível, em breve.

3.10. ALBOU, 1962

Discípulo de Reynaud, Paul Albou, que ocupou a cadeira de Psicologia Econômica na Universidade René Descartes, em Paris, nos anos 1960, tampouco comunga da *cartilha*

⁹⁴ Embora Katona viesse trabalhando na interface desde a década de 1940, é a sua publicação de 1975 que merece a atribuição de “inaugurar o campo”, como foi dito acima, o que nos leva a considerá-lo, neste sentido, posterior a Reynaud e, da mesma forma, mais próximo ao que é proposto na atualidade, em especial no que diz respeito a método e visão geral da disciplina.

anglo-saxônica, por assim dizer⁹⁵. Seu longo artigo, “Initiation à la psychologie économique”⁹⁶, publicado no *Bulletin de Psychologie*, em 1962, destaca as principais vertentes da disciplina, no que, à primeira vista, pareceria englobar *todos* os temas possíveis – indo da economia à aplicação da Psicologia Econômica a diferentes áreas, passando por seu percurso histórico e o estado-da-arte do conhecimento à época, sem deixar de mencionar autores, métodos, aspectos epistemológicos, implicações, áreas de interlocução, propostas – e até mesmo, a psicanálise!⁹⁷

A disciplina é descrita por ele a partir de vértices diversos de outros autores analisados neste capítulo e, a título de exemplo, podemos citar: como em Reynaud, a preocupação *humanista* que não encontramos, desta mesma forma, tão explícita e presente, em outros pesquisadores; a apresentação de uma “concepção francesa” da Psicologia Econômica, que ele *define* como “[A Psicologia Econômica] é o estudo, por métodos da psicologia social, de problemas humanos que nascem da interação dos indivíduos e grupos, por ocasião da administração onerosa do mundo externo” (p.11⁹⁸), considerando-a “mais complexa, precisa e completa” do que a de Katona (a Psicologia Econômica poderia contribuir para o conhecimento econômico por meio de conceitos e princípios da psicologia, *apud* Albou, 1962, p.11), com a qual contrasta; o recurso a autores que não são utilizados posteriormente; a própria preocupação com aspectos epistemológicos e,

⁹⁵ Caberia comentar, também, que Albou possui formação diversa daquela que encontramos, em geral, entre os pesquisadores da área – ele é advogado e, apenas posteriormente, voltou-se para a Psicologia, conforme revelou à autora em comunicação pessoal durante o *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*, em Paris, em 06.07.2006.

⁹⁶ ALBOU, Paul. Initiation à la psychologie économique. *Bulletin de Psychologie*. vol.16 1-81, 1962.

⁹⁷ Vale revelar que, quando esta autora “descobriu” o artigo, sua primeira impressão, ao lado da alegria de ter em mãos aquela importante obra, foi de “frio na barriga” – parecia que sua tese, que apenas começava a ser pensada naquele momento, já teria sido escrita por Albou!! Naturalmente, esta impressão inicial é desfeita quando se considera que o trabalho foi elaborado mais de 40 anos atrás. Novos rumos foram percorridos desde então – contudo, não podemos deixar de notar a envergadura de sua empreitada. O mérito da descoberta do material, aliás, cabe a Tiago Matheus, então colega no doutorado e na disciplina *A perspectiva histórica na pesquisa em Psicologia Social*, ministrada pela professora M.Carmo Guedes, em 2003, que solicitara uma pesquisa na biblioteca da PUC-SP. Eis que, em meio à sua pesquisa, Tiago depara-se com o artigo de Albou e, solidariamente, logo comunica o seu achado. Desnecessário dizer como foi importante encontrar este material naquele início de garimpagem em busca de documentos, tão escassos no Brasil. A autora agradece ao colega, que é reincidente – no mestrado, ele foi responsável por outra referência valiosa (o livro de Eugène Enriquez, *A organização em análise*).

⁹⁸ “La psychologie économique] est l’étude, par les méthodes de la psychologie sociale, des problèmes humains qui naissent de l’interaction des individus et des groupes, à l’occasion de l’aménagement onereux du monde extérieur”. (Albou, 1962, p.11).

por vezes, históricos, da nova disciplina, presente ao longo de todo o artigo, ao lado de descrições e análises de material empírico ou teórico.

Para ele, as disciplinas que mais contribuem para o nascimento da Psicologia Econômica são: Psicologia, Sociologia e Psicologia Social (op. cit., p.21). É importante notar que, novamente em desacordo com os demais autores, ele confere este lugar de destaque à *Sociologia*, o que pode nos dar pistas de que veria a própria Psicologia Social por outro enfoque também, menos *individualista*, conforme rezaria a tradição anglo-saxônica (Farr, 2002⁹⁹). Curiosamente, não segue seu mentor, Reynaud, na atribuição de importância fundamental à Economia Política.

Embora não se refira mais detidamente à *racionalidade*, em si, Albou chama o conceito de *homem econômico*, que tão bem a exprime, de *mito* (1962, p.17), o que indicaria sua distância daquele conceito, realizando uma cuidadosa revisão (p.17-20), fundamentada também na filosofia, da trajetória desta teoria. Em oposição, propõe uma *teoria unitária do comportamento econômico* (p.28-31), que postularia a reunião de dados e teorias que, segundo ele, encontravam-se, então, dispersas por diferentes abordagens e procedimentos metodológicos, como por exemplo: a teoria filosófica de Tarde; a análise do comportamento coletivo por meio de levantamentos, de Katona; a descrição estatística de economistas; as análises propiciadas por categorias gerais das ciências humanas; e outras contribuições que, tomadas isoladamente, mostrar-se-iam insuficientes. Sendo assim, Albou sugere uma teoria que não seria jamais *certa* ou *definitiva*, mas sempre passível de revisão, uma vez que seu interesse residiria, justamente, em seu aspecto metodológico (p.28-29). Como seus fundamentos teóricos, ele empreende o exame de aspectos da experiência humana e da gênese da personalidade, conforme postulados da teoria do *eu* ou *self* (“*théorie du Moi*”), de Hickman e Kuhn (1956, *apud* Albou, 1962, p.29).

A seção final, sobre aplicações da Psicologia Econômica é, mais uma vez, bastante detalhada. Ele toma cada possibilidade de aplicação e a debate com base em autores que

⁹⁹ FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

estudam o tema e suas próprias formulações, não se furtando a reflexões críticas e levantamento de problemas. Seus motivos para deter-se, de forma especial, nas questões metodológicas, justificam-se por depender deste aspecto o desenvolvimento posterior da disciplina.

Ele aponta a necessidade de avançar os conhecimentos da disciplina de maneira sistemática, indo além dos trabalhos filosóficos ou bibliográficos. Sua agenda futura da área consiste em três pontos: execução de um programa de pesquisa; formação de pesquisadores; difusão, tão ampla quanto possível, dos primeiros resultados. Ele conclui avaliando que o processo estaria em marcha, na França, devendo contar, cada vez mais, com a colaboração integrada entre academia e aplicações práticas (Albou, 1962, p.81).

3.11. DESCOUVIÈRES, 1998

Carlos Descouvières, professor de Psicologia da *Universidad de Chile* e pesquisador de Psicologia Econômica, publicou, em 1998¹⁰⁰, com a colaboração de A. Altschwager, C. Fernández, M.L. Jiménez, J. Kreither e C. Villegas, além da participação de outros pesquisadores, uma extensa coletânea a que denominou *Psicología Económica – temas escogidos*¹⁰¹. A obra possui especial interesse para o pesquisador brasileiro, não apenas por ser escrita no idioma irmão, o espanhol, o que pode facilitar sua compreensão por parte de brasileiros, como pelo fato de adotar um vértice que pode ser considerado como *latino-americano* em muitas de suas discussões. Desejamos indicar, com isso, que a aproximação de fenômenos econômicos pode ser determinada, entre outros fatores, pela perspectiva social, política, econômica e cultural de seus autores. Assim, observamos

¹⁰⁰ Em sua introdução, Descouvières comenta que a “motivação” para o livro é antiga e localiza-se no final dos anos 1960, na *Facultad de Ciencias Económicas da Universidad de Chile*, quando foi iniciado um trabalho acadêmico conjunto e interdisciplinar com as Ciências Sociais, a fim de “recuperar”, no Chile, a Psicologia Econômica, que teria tido sua origem mais remotamente, embora não tivesse recebido maior difusão até então naquele país. “Circunstâncias variadas” teriam frustrado aquele objetivo, retomado, apenas nos anos 1990, quando foi criado o *Laboratorio de Comportamiento Económico* no Departamento de Psicologia daquela universidade, visando incentivar estudantes, psicólogos e outros profissionais a utilizar o conhecimento e as análises da Psicologia Econômica. Isto explicaria, portanto, o motivo da maior parte dos trabalhos incluídos na obra ser de autoria de psicólogos (Descouvières, 1998, p.17).

¹⁰¹ DESCOUVIÈRES, Carlos – com a colaboração de: A. Altschwager, C. Fernández, M.L. Jiménez, Kreither, C. Macuer, C. Villegas. *Psicología Económica – temas escogidos*. Santiago de Chile: Editorial Universitária, 1998.

diferenças nos estudos propostos e realizados por pesquisadores de diferentes partes do mundo.

Ao discutir a disciplina e sua *definição*, remete sua origem, como disciplina autônoma, a Tarde (1902), Menger (1871) e Smith (1776, sempre *apud* Descouvières, 1998, p.17), observando que, a partir das obras dos dois primeiros, abriu-se um espaço – e destaca que tal teria ocorrido no âmbito da Economia, em especial –, para a inclusão de componentes psico-sociais como determinantes para os sentimentos, pensamentos e ações dos indivíduos, grupos e sociedades frente aos fenômenos econômicos. Chama, também, a atenção para a ampliação daquele que seria o escopo tradicionalmente associado à Psicologia – o enfoque clínico e a psicopatologia – para abarcar o educacional, jurídico, organizacional e comunitário, como exemplos de paradigma que visem à promoção de mudanças, progresso e desenvolvimento de indivíduos e grupos, independentemente dos contextos em que ocorram.

Para ele, o estudo do *comportamento econômico* estaria inserido nesta visão, enfatizando que não se poderia conceber o ser humano sem considerar a influência social agindo em reciprocidade a ele, nem as regulamentações econômicas impostas pela sociedade e diferentes momentos históricos, que definirão o cenário para o seu comportamento. Esta discussão chama a atenção para a impossibilidade de pensar-se condições psicológicas e sociais como permanentes no tempo, incluindo-se aí todos aqueles considerados como comportamento econômico (Descouvières, 1998, p.18). Por esta razão, enxerga, como parte da Psicologia Econômica, temas da Psicologia do Trabalho, boa parte da Psicologia Organizacional, marketing, publicidade e propaganda, ainda que ressalve que tal visão não seja compartilhada pela “tradição” da disciplina. De todo modo, pensa ser importante deixar marcada esta posição (*op. cit.*, p.19).

Ao delimitar o que seriam atos e *decisões econômicas*, toma a questão da interdisciplinaridade da área, apontando para o fato de seus temas já estarem propostos pela Economia, enquanto que, à Psicologia, caberia trazer instrumental técnico e teórico para explicá-los, embora com isso haja o risco de deixar-se de lado amplos segmentos da

Economia, em especial aqueles representados por problemas causados pela ordem econômica vigente, tais como pobreza, distribuição desigual de renda, miséria, desemprego e outros (p.19). Afirma, igualmente, ser “um ato de justiça” assinalar que nenhuma *decisão econômica* e outras que afetem a sociedade possam ser consideradas em separado das decisões políticas ou ideológicas, uma vez que não se poderia pensar em propostas técnicas desvinculadas de implicações políticas.

Da mesma forma, enxerga as variáveis psicológicas igualmente influenciadas por fatores políticos e ideológicos. Conseqüentemente, faz uma crítica ao modelo econômico dominante, que estaria presente desde os vínculos humanos básicos, transformados, muitas vezes, em apropriação dos recursos do outro, até o antagonismo entre o “imperativo de competir” e a cooperação e a solidariedade, o que resultaria na exclusão, do sistema de poder, de amplos setores da sociedade, com decorrências imprevisíveis de conflitos (op. cit., p.19-20).

Não costumamos encontrar “declarações de princípios” desta natureza em outras obras de Psicologia Econômica. De fato, são raras as menções aos aspectos políticos e ideológicos que acompanhariam os fenômenos econômicos e, portanto, estariam também presentes nos estudos destes. Com exceção de Lea *et. al.* (1987¹⁰²), que definem, de maneira breve, as próprias filiações políticas (afirmam situar-se na “centro-esquerda”, tomada na sua acepção européia) e, no decorrer do livro, não se furtam a mencionar outros modelos econômicos, como por exemplo, concepções marxistas, praticamente não há indicações de posicionamento político ou críticas ao modelo econômico atual em outros autores de modo explícito.

Para resumir, a *definição* que Descouvières oferece de Psicologia Econômica não foge à regra: é a disciplina que se encontra no limite entre economia e psicologia, sendo o *comportamento econômico* seu objeto de estudo. Enfatiza, ainda, que é a ótica da psicologia social aquela que contribui de modo mais específico para estes estudos (1998,

¹⁰² LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

p.36). Ainda que beba em diferentes áreas do conhecimento, o autor vê a Psicologia Econômica como detentora de um esforço integrador que visa a colocar a questão do comportamento econômico no centro do debate, conferindo às diferentes perspectivas que abordam este objeto papéis complementares. Contudo, observa que o trabalho de contribuição conjunta da psicologia e economia pode não ter alcançado ainda o formato ideal, uma vez que, ao invés de integração, o que se verifica, muitas vezes, é a criação eventual de pólos de interesse para cada uma das disciplinas, ou o uso “unilateral” da Psicologia por parte da Economia (op. cit., p.37).

A teoria da *racionalidade*, aqui chamada de “modelo de escolha racional” (op. cit., p.37) merece seção própria – e curta. Com o subtítulo “foco de controvérsia”, é descrita como um “dispositivo heurístico para interpretar o comportamento” (op. cit., p.37-38), no sentido de atuar como geradora de hipóteses sobre fenômenos empíricos sem, contudo, incluir variáveis tais como valores, motivações, atitudes, ciclo vital e outras, nestes modelos. É destacado, ainda, que, para melhor especificá-la, pode receber a definição mais restrita de “maximização da utilidade esperada” (op. cit., p.38-39), sofrendo esta das mesmas insuficiências quanto a não levar em consideração fatores como incerteza na decisão, efeitos do contexto e dependência entre probabilidade e recompensa. Lamenta-se, ainda, que, freqüentemente, este debate não vá além de ataques por parte de psicólogos e defesa por parte de economistas, citando como exceções a isto Katona e Herbert Simon (cf. abaixo, 3.12), como “psicólogos econômicos interessados em classificar e estudar as irracionalidades com o objetivo de produzir uma descrição mais realista das decisões humanas” (cf. Descouvières, 1998, p.39). Ao alertar para uma possível esterilidade em torno de discussões sobre este tema, aproximam-se de Lea *et. al.* (1987), que, como vimos acima (cf. 3.2), defendem enfaticamente uma postura de menor destaque a este ponto.

3.12. SIMON, 1978

O discurso que Herbert Simon proferiu quando recebeu o Prêmio Nobel, em 1978¹⁰³, tem o título “Rational decision-making in business organizations”, o que pode indicar alguns de seus objetivos. O texto abre com uma referência ao economista Alfred Marshall que, em 1920, teria declarado ser a Economia – ou *Economia Política*, em suas palavras – uma ciência psicológica.

Simon não fala em *Psicologia Econômica*. Após apontar lacunas que aguardam maior exploração dentro da economia e que podem estender-se por domínios tradicionalmente associados a Economia Política, Sociologia e Psicologia, ele prefere designar como “Economia Política” o centro da disciplina, englobando aspectos normativos relacionados a economias nacionais e internacionais e seus mercados, com foco sobre a plena utilização de recursos, alocação eficiente de recursos e igualdade na distribuição do produto econômico, reservando o termo “ciências econômicas” para o “império todo”, incluindo “as mais remotas colônias”, para usar sua metáfora (Simon, 1978, p.343). O objetivo de seu discurso será, assim, uma destas colônias: a *teoria da decisão*, tanto no nível normativo, quanto descritivo, com considerações sobre sua aplicação à *teoria da firma* (“*firm*”, op. cit., p.343-344).

No que diz respeito à *racionalidade*, Simon contrasta os postulados da teoria neo-clássica de racionalidade perfeita que, em combinação com as características do ambiente, produziria previsões adequadas sobre o comportamento humano – “sem levantar-se da cadeira” (op. cit., p.347) – com *teorias comportamentais* que, por sua vez, indicariam capacidades cognitivas e “computacionais” mais modestas, ainda que mais realistas, nas pessoas (id.). As comparações são ilustradas com respeito à *teoria da firma* e levam-no à conclusão de que as teorias comportamentais explicariam melhor os dados obtidos por observação empírica nessas circunstâncias – especialmente nas decisões em contexto de *incerteza e competição imperfeita* (op. cit., p.349). Critica economistas *mainstream* – não poupa Milton Friedman nem outros monstros-sagrados da economia, acusando-os, com graça, de manter a crença no comportamento de maximização dos agentes econômicos,

¹⁰³ SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. *Nobel Memorial Lecture* – 8.dec., 1978 *Economic Science* 1978. 343-371.

enquanto adotam, para suas próprias teorias, uma postura “*satisficing*”¹⁰⁴ (op. cit., p.344-6).

Sobre *decisões econômicas*, acredita que não se possa prescindir da análise da dimensão microscópica dos *tomadores de decisão*, nos fenômenos *agregados*¹⁰⁵ associados à economia política. Ele prossegue, ainda, sobre o tema da *teoria da decisão*¹⁰⁶, indicando sua utilidade, não apenas como fundamento para Economia Política, mas também para fornecer informações para tomadores de decisão no âmbito de políticas públicas ou no setor privado (op. cit., p.349).

Para ele, o avanço tecnológico no campo da computação, ao lado de novos recursos matemáticos, contribuía para verificar-se, cada vez mais, falhas na proposta de racionalidade perfeita, observadas em situações empíricas, tais como poderiam manifestar-se na administração de negócios e firmas (op. cit., p.351).

Considerando as decisões que devem ser tomadas no contexto da *firma*, ele questiona as limitações efetivamente encontradas nestas situações, como, por exemplo, a impossibilidade de conhecer-se plenamente e de possuir-se as habilidades

¹⁰⁴ Como vimos neste capítulo – cf. nota 83, 3.8 – em Webley *et. al.*, 2001, o termo refere-se ao que é “bom o suficiente”, sem almejar o ótimo, nem a maximização

¹⁰⁵ “Fenômenos agregados” é expressão tomada na acepção de que dizem respeito a situações *coletivas*, dados sobre grupos, o que pode ser considerado problemático na Psicologia – o que ocorre com o conhecimento sobre comportamento individual quando estendido a grupos? – cf., por exemplo, FERREIRA, Vera Rita de Mello. Again, what is it that you believe? – a study of psychological factors at work over the market throughout major political-economic events. *Anais do XXVIII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Christchurch, Nova Zelândia, 2003.

¹⁰⁶ Simon traça um interessante levantamento histórico desta área de conhecimento. Destaca que, antes da Segunda Guerra Mundial, ela era domínio de “engenheiros industriais, estudantes de administração pública, especialistas em funções de negócios”, bem como do inventor do computador digital, o matemático Charles Babbage (p.350), sem maiores vínculos com as ciências econômicas. Durante a Guerra, o “território quase abandonado” da *teoria da decisão* foi ocupado por cientistas, matemáticos e estatísticos voltados para assuntos bélicos como logística, por exemplo, e passou a ser denominada *pesquisa* – ou *análise* – *de operações* (p.350), permanecendo seus pesquisadores distantes da comunidade das ciências sociais. Conseqüentemente, os economistas interessados na área precisaram desenvolver sua própria linha de estudos, então chamada de “ciência da administração”, que teria importado, da primeira, técnicas de otimização, além de criar outras, seja no cenário de otimização num *mundo simplificado* – isto é, não necessariamente próximo do real –, seja na condição de “*satisficing*”, da “satisfação que mais satisfaz, ainda que não de forma absoluta”. Neste segundo caso, buscando ou, soluções ótimas para um mundo simplificado ou, soluções satisfatórias para um mundo mais realista (p.350). Para Simon, isso representa uma preocupação – compartilhada pela ciência da administração e pela teoria descritiva da decisão – com as *maneiras* como a decisão é tomada, e não simplesmente com os resultados da decisão.

computacionais necessárias para dar conta de todas as alternativas que estariam, em tese, disponíveis quando frente a uma escolha, bem como das conseqüências de cada uma delas (op. cit., p.353).

A fim de tornar administrável, de fato, decisões no mundo real, sujeitas a todas estas imperfeições, alguns procedimentos poderiam ser adotados: substituir a meta de *decisões ótimas* por *decisões satisfatórias* (“*satisficing*”); substituir metas abstratas e globais por sub-metas tangíveis, cujo alcance pudesse ser observado e medido; dividir o processo decisório entre diversos especialistas, coordenando seu trabalho por meio de uma estrutura de comunicação e relações de autoridade (op. cit., p.353-4). Tais recomendações comporiam sua *teoria da racionalidade limitada*, criada no meio da década de 1950 (cf. p.357), a respeito da qual ele faz a seguinte afirmação:

(...) está claro, agora, que as elaboradas organizações que os seres humanos construíram no mundo moderno para levar a cabo o trabalho de produção e governo só podem ser entendidas como maquinaria para lidar com os limites das capacidades do homem para compreender e computar em face da complexidade e da incerteza. (Simon, 1978, p.354¹⁰⁷).

Considerando a *racionalidade limitada* como aquela que não implica a onisciência, pois esta falha face ao desconhecimento de todas as alternativas, à incerteza frente a eventos exógenos relevantes e à incapacidade para calcular conseqüências, os mecanismos de escolha dentro deste espectro requereriam o desenvolvimento de dois outros conceitos: “*busca*” (“*search*”) e “*suficientemente satisfatório*” (“*satisficing*”) (op. cit., p.356). Se as alternativas de escolha não estiverem dadas, o tomador de decisão deverá buscá-las e, ao encontrar uma que o satisfaça suficientemente, poderia encerrar sua busca. O conceito de “*satisficing*” é atribuído a Kurt Lewin e outros (não há indicações bibliográficas aqui, apenas a menção) e suas teorias de *aspirações*, segundo as quais o nível de aspirações não é estático, subindo ou descendo conforme a dinâmica das experiências – num

¹⁰⁷ “(...)it is now clear that the elaborate organizations that human beings have constructed in the modern world to carry out the work of production and government can only be understood as machinery for coping with the limits of man’s abilities to comprehend and compute in the face of complexity and uncertainty.” (Simon, 1978, p.354).

ambiente benigno, com muitas alternativas, ele sobe; num outro, mais duro, com menos alternativas, ele desce.

Como faz considerações epistemológicas acerca de uma visão de ciência, nós as reproduzimos abaixo, acreditando que possam estender-se, igualmente, à Psicologia Econômica:

Tal proteção conservadora das crenças estabelecidas não é, de fato, pouco razoável. Em primeiro lugar, nas ciências empíricas nós aspiramos apenas a uma aproximação da verdade; não temos ilusões de que poderemos encontrar uma única fórmula simples ou, mesmo, uma moderadamente complexa, que capture toda a verdade e nada mais. Nós também estamos comprometidos com uma estratégia de aproximações sucessivas e, quando encontramos discrepâncias entre teoria e dados, nosso primeiro impulso é remendar, ao invés de reconstruir desde os alicerces. (op. cit., p.366¹⁰⁸).

Não seria esta uma maravilhosa confissão de honestidade intelectual, mais instigante ainda, se nos lembrarmos que estamos diante de um discurso por ocasião do recebimento do prêmio Nobel? É um belo exemplo para todos os pesquisadores que amam a ciência.

Ele assinala, ainda, a dificuldade para localizar-se a fonte exata da discrepância como fator que poderia contribuir para não se rever teorias com falhas, mesmo quando estas são visíveis. Contudo, é bastante enfático ao afirmar não poder haver mais nenhuma dúvida sobre os pressupostos da *teoria da racionalidade perfeita* serem inteiramente opostos aos fatos, já que “(...) *nem sequer remotamente descrevem os processos que os seres humanos usam para tomar decisões em situações complexas.*” (op. cit., p.366¹⁰⁹). E, na verdade, não haveria apenas *uma* visão alternativa à teoria neo-clássica, mas uma ampla gama delas que, para o autor, se vinculariam sempre à sua teoria da racionalidade limitada.

¹⁰⁸ “Such conservative protectiveness of established beliefs is, indeed, not unreasonable. In the first place, in empirical science we aspire only to approximate truths; we are under no illusion that we can find a simple single formula, or even a moderately complex one, that captures the whole truth and nothing else. We are committed to a strategy of successive approximations, and when we find discrepancies between theory and data, our first impulse is to patch rather than to rebuild from the foundations.” (Simon, 1978, p.366).

¹⁰⁹ “(...) *they do not even remotely describe the processes that human beings use for making decisions in complex situations*” (op. cit., p.366).

Simon termina seu discurso batendo duro na teoria do *mainstream* – estaria, agora, “inteiramente claro” que aquelas teorias teriam sido substituídas por uma “alternativa superior”, que fornece uma visão muito mais próxima da realidade (op. cit., p.366).

É importante lembrar que, na década de 1970, Simon desbravava o campo da Psicologia Econômica, que apenas esboçava seus primeiros movimentos no sentido de uma “ressurreição” em termos de retomar as tentativas de meio século antes em direção a uma ampliação da Economia por meio de contribuições comportamentais ou sociais. Detalhamos esta trajetória no capítulo 2, de modo que não seria necessário revê-la aqui. Destacamos apenas que, em 1975, Katona publicava sua obra considerada “divisor de águas” para a Psicologia Econômica e, em 1976, os doze pesquisadores europeus reuniam-se pela primeira vez no que viria tornar-se a IAREP, alguns anos mais tarde. Dessa forma, não causa estranheza que Simon não tenha mencionado o nome da nova disciplina, *Psicologia Econômica* – a interface estava sendo construída então. E ele foi, justamente, um de seus grandes arquitetos.

3.13. KAHNEMAN, 2002

Antes de iniciarmos esta seção, julgamos essencial assinalar, assim como faz Kahneman no início de seu discurso, “Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice”¹¹⁰, que as pesquisas que lhe trouxeram o Prêmio Nobel de Economia em 2002, foram desenvolvidas, primordialmente, na longa e profícua parceria que manteve com Amos Tversky, morto em 1996 e, por esta razão, não indicado para o prêmio.

Embora não mencione a disciplina especificamente, Kahneman enfoca, de fato, a questão da *tomada de decisão*, em especial no que tange ao *comportamento econômico*, a partir do profundo questionamento que ele e Tversky sempre efetivaram quanto à teoria da

¹¹⁰ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Nobel Prize lecture*, 08.dez.,2002.

racionalidade. Em outras palavras, seu discurso não define o que é Psicologia Econômica, embora demonstre como ela pode operar.

O texto apresenta a visão atual de três pontos principais daquele trabalho conjunto: *heurísticas de julgamento* (“*heuristics of judgment*”, ou “regras de bolso”), *escolha sob risco* (“*risky choice*”), *efeitos de enquadramento* ou *moldura*¹¹¹, ou *moldagem* (“*framing effects*”) (Kahneman, 2002, p.449). Sobre estes três aspectos, o autor declara que foram estudadas *intuições*, definidas como “pensamentos e preferências que vêm à mente rapidamente e sem muita reflexão”¹¹² (id.).

A revisão que ele leva a cabo, aqui, é tributária de duas vertentes: a psicologia social-cognitiva que, nas últimas décadas, teria “revelado” que os pensamentos diferem quanto à dimensão de acessibilidade – alguns vêm à mente mais facilmente do que outros (as aspas são nossas – trabalhando com Psicanálise, não poderíamos deixar de observar: por que não perguntou a um psicanalista?!, que poderia ter lhe contado isso há mais ou menos um século, desde quando Freud postulou a existência da condição inconsciente para a maior parte de nossos conteúdos mentais – cf. Freud, 1915¹¹³); e a distinção entre processos de pensamento intuitivos, de um lado, e deliberados, de outro (Kahneman, 2002, p.449).

O texto aborda seis aspectos: *intuição e acessibilidade*, onde distingue dois modos de funcionamento cognitivo: *intuitivo*, com julgamentos e decisões rápidos e automáticos, e *controlado*, deliberado e mais lento (op. cit., p.450-456); “*framing effects*”, quando descreve os fatores que determinam a acessibilidade relativa de diferentes julgamentos e respostas (op. cit., p.456-459); *mudanças ou estados: a teoria do prospecto*, que explica os efeitos do *framing* em termos de “saliência diferencial” e acessibilidade (op. cit.,

¹¹¹ Cf. nota 86, p.126.

¹¹² Devemos assinalar que esta é a definição destes autores para *intuição*. Podemos encontrar outras, como em psicanálise, por exemplo, segundo a qual *intuição* seria um tipo particular de captação dos fenômenos internos e externos à psique, que poderia ter grande possibilidade de acerto (Bion, 1992; ver também nota 101, p. 192, cap.4.6). A acepção que o autor do texto que ora analisamos lhe confere nos sugere, antes, uma idéia de *pensamento em piloto-automático*, ou *hábito mental*, bastante diverso da intuição capaz de captar mais – mais eficientemente e mais rapidamente – do que o próprio pensamento lógico-formal, racional.

¹¹³ FREUD, Sigmund. O Inconsciente. vol.14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

p.459-463); *substituição por atributo: um modelo de julgamento por heurística*, que relaciona a teoria do prospecto à proposta geral de que mudanças e diferenças são mais acessíveis do que valores absolutos (op. cit., p.463-471); *acessibilidade de pensamentos corretivos*, (op. cit., p.471-474); “*heurísticas prototípicas*”, descrevendo esta “família” particular de heurísticas (op. cit., p.474-481).

Sobre funcionamento mental que, a nosso ver, embasa todas as noções caras à Psicologia Econômica, como *comportamento econômico, racionalidade e decisões econômicas*, ele faz uma afirmação ousada – e otimista – distante, não apenas do que pode ser observado na relação próxima e a longo prazo que se desenvolve numa experiência analítica, como também, “a olho nu”, conforme pode ser encontrado na imensa maioria das situações humanas, tão caracterizadas pela precariedade e a limitação: “*A maior parte do comportamento é intuitivo, capacitado, não-problemático e bem-sucedido*”¹¹⁴, citando Klein, G. (1998, *apud* Kahneman, 2002, p. 483 – certamente, não se trata de Melanie Klein, psicanalista inglesa que estudou as “fontes profundas do inconsciente”, cf.1957¹¹⁵).

Começando, naturalmente, com *decisão*, os principais operadores utilizados são *intuição, incerteza, risco*, além de *efeitos de moldura ou enquadramento* (“*framing effects*”), *heurísticas* e a própria *teoria do prospecto*. Ele resume, da seguinte forma, os conteúdos que explora:

Considerações sobre a acessibilidade e analogias entre intuição e percepção têm um papel central nos programas de pesquisa que eu reverei brevemente a seguir. *Efeitos de moldura ou enquadramento* [cf. nota 86, p.126] nas tomadas de decisão (Seção 3) surgem quando diferentes descrições do mesmo problema iluminam diferentes aspectos dos resultados. A idéia central na teoria do prospecto (Seção 4) é que mudanças e diferenças são muito mais acessíveis do que níveis absolutos de estimulação. Julgamentos por heurísticas, que explicam muitos erros sistemáticos em crenças e preferências são explicados na Seção 5 por um processo de substituição de atributos: as pessoas, às vezes, avaliam um atributo difícil substituindo-o por outro mais acessível. Variações na habilidade do Sistema 2 para corrigir ou substituir

¹¹⁴ “*Most behavior is intuitive, skilled, unproblematic and successful.*” (Klein, G., 1998, *apud* Kahneman, 2002, p.483).

¹¹⁵ KLEIN, Melanie. *Inveja e Gratidão*, 1957. Rio de Janeiro: Imago, 1974.

juízos intuitivos são explicados por variações na acessibilidade das regras relevantes (Seção 6). (Kahneman, 2002, p.456¹¹⁶).

Antes de avançarmos, cabe um rápido esclarecimento: o que autor quer dizer com *Sistema 2*, na citação acima? Logo no início, ele recorre a Stanovich e West (2000, *apud* Kahneman, 2002, p.450-1), que distinguem dois tipos de *processos cognitivos*, denominados *Sistema 1* e *Sistema 2*. O primeiro compreenderia operações rápidas, automáticas, sem esforço, baseadas em associações, com aprendizagem lenta, difíceis de controlar ou modificar, semelhantes às características dos processos perceptivos e relacionadas à *intuição* (cf. nota 112, acima); o segundo, mais lento, seriado, dependente de esforços para levar a cabo o processo, controlado deliberadamente, mas também relativamente flexível e potencialmente auto-governado, associado ao raciocínio, representações conceituais, noções de tempo e podendo ser evocado por meio de linguagem.

Algum psicanalista teria visto referências aos *processos primário e secundário* (cf. Freud, 1900¹¹⁷, por exemplo) nesta descrição? Pensamos ter visto, com efeito. Pode ser um caso típico de “muitos caminhos levam a Roma” – Kahneman parte da psicologia cognitiva; Freud, 100 anos antes, da observação clínica. Não há problema algum – menos ainda, se puder haver lugar para *todos* no grande esforço empreendido pela produção de conhecimento que debate suas diferenças, ao invés de ignorá-las ou, pior, impor seu próprio enfoque como se fosse único.

Se parecemos exagerar na defesa da psicanálise, isto talvez possa justificar-se diante das inúmeras hesitações – e francos ataques – que esta forma de investigar sofre de

¹¹⁶ “Considerations of accessibility and analogies between intuition and perception play a central role in the programs of research that I will briefly review in what follows. Framing effects in decision making (Section 3) arise when different descriptions of the same problem highlight different aspects of the outcomes. The core idea of prospect theory (Section 4) is that changes and differences are much more accessible than absolute levels of stimulation. Judgment heuristics, which explain many systematic errors in beliefs and preferences are explained in Section 5 by a process of attribute substitution; people sometimes evaluate a difficult attribute by substituting a more accessible one. Variations in the ability of System 2 to correct or override intuitive judgments are explained by variations in the accessibility of the relevant rules (Section 6).” (Kahneman, 2002, p.456).

¹¹⁷ FREUD, Sigmund. [1900] A interpretação dos sonhos. Vol. 5 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

pesquisadores, até mesmo, dentro do campo da Psicologia Econômica que, do nosso ponto de vista, poderiam impor um retrocesso, caso queiramos, verdadeiramente, buscar um vértice interdisciplinar para estudar os fenômenos econômico-psicológicos. Avançaremos este debate no cap.4, a seguir.

Ao concluir que a percepção depende da referência – “*Os atributos percebidos de um estímulo focal refletem o contraste entre aquele estímulo e um contexto de estímulos anteriores e concorrentes*” (Kahneman, 2002, p.459¹¹⁸), sua *teoria do prospecto* faz previsões, sobre ganhos e perdas, derivadas da forma da *função de valor*. A argumentação ganha contornos bastante técnicos, fundamentados em matemática avançada. Resumindo, a teoria descreve a manifestação de aversão a risco em situações de possibilidade de ganhos, ao passo que, quando há possibilidade de perda, buscar-se-ia riscos. Contudo, esta função de valor não descreveria preferências por perdas que fossem maiores que o total de bens, representando ruína financeira (op. cit., p.462).

As discrepâncias apontadas na teoria – e verificadas em situações experimentais nas quais sujeitos eram apresentados às opções – seriam explicadas pelas diferenças na forma de apresentar as alternativas, ou seja, pelo *efeito de moldura* ou *enquadramento* que acabam por definir o quadro final da escolha. Valor dos bens (“*wealth*”) ou a mudança do estado (a pessoa vir a ter mais ou menos bens) podem ser variáveis importantes para *emoldurar* as situações propostas (op. cit., p.462-3).

Na apresentação de suas idéias principais, tal como empreendeu neste discurso, é interessante verificar o lugar – de essencial importância – que confere às emoções no processo decisório:

Deve ser observado que uma preocupação exclusiva com o tempo a longo prazo pode ser prescritivamente estéril, porque não é nesse tempo que a vida é vivida. Utilidade não pode ser divorciada da emoção e emoções são disparadas por mudanças. Uma teoria de escolha que ignore completamente os sentimentos, tais como a dor das perdas ou o arrependimento depois de erros, não será apenas

¹¹⁸ “*The perceived attributes of a focal stimulus reflects the contrast between that stimulus and a context of prior and concurrent stimuli*” (Kahneman, 2002, p.459).

descritivamente irrealista. Ela levará, também, a prescrições que não maximizarão a utilidade de resultados conforme são realmente experimentados – ou seja, utilidade tal como Bentham a concebeu. (Kahneman, 1994; 2000c; Kahneman, Wakker & Sarin, 1997 *apud* Kahneman, 2002, p.464-5¹¹⁹).

Por outro lado, é possível que, com os colegas citados, detenha-se, primordialmente, nos aspectos *sensórios* que envolvem todos esses processos – da percepção à decisão¹²⁰. De nossa parte, consideramos o terreno emocional como intangível – mesmo que parte deste sistema possa ser mapeada por meio de identificação bio-química, neurológica etc. Ainda assim, grande parte do que é reconhecido como *emoção* poderá escapar desta detecção sensorial – e, de fato, escapa, podendo, por sua vez, ser captada por aquilo que Freud denominou “o órgão de percepção da mente, a consciência” (1911¹²¹) ou, como prefere Bion, pela *função-alfa* (1962¹²²) – mas não nos adiantemos. Esta foi apenas uma pequena introdução ao universo psicanalítico (que merecerá nossa atenção mais pormenorizada no cap.4), com o intuito de dar coordenadas para o leitor que tenha este interesse, a fim de que possa acompanhar a discussão de forma *bilíngüe*, pela Psicologia Econômica e pela Psicanálise.

Tversky e Kahneman (1974, *apud* Kahneman, 2002, p.465) destacam três tipos de heurísticas que influenciam os processos de *decisão* – representatividade, acessibilidade e ancoragem – que poderiam resultar em diversos vieses, tais como: previsão não-regressiva, negligência de informação de taxa de base (“*base-rate information*”),

¹¹⁹ “It is worth noting that an exclusive concern with the long term may be prescriptively sterile, because the long term is not where life is lived. Utility cannot be divorced from emotion, and emotion is triggered by changes. A theory of choice that completely ignores feelings such as the pain of losses and the regret of mistakes is not only descriptively unrealistic. It also leads to prescriptions that do not maximize the utility of outcomes as they are actually experienced – that is, utility as Bentham conceived it.” (Kahneman, 1994; 2000c; Kahneman, Wakker & Sarin, 1997 *apud* Kahneman, 2002, p.464-5).

¹²⁰ Para ilustrar o que consideramos como *viés sensório*, vejamos como Kahneman explica o conceito de heurística que Tversky e ele desenvolveram, em 1974: assim como podemos avaliar a distância de montanhas ao longe por meio do efeito de “neblina” em volta de seus contornos – quanto menos nítidos, mais distantes estariam – e, portanto, em dias nublados, tenderíamos a cometer erros de avaliação ao não descontar este fator, os julgamentos por heurísticas, estas “regras de bolso” que simplificam nossa percepção e avaliação, com o pedágio de aumentar a possibilidade de equívocos, podem ser identificados, justamente, pelos “erros característicos que eles inevitavelmente causam” (Kahneman, 2002, p.465).

¹²¹ FREUD, Sigmund. (1911) Formulações sobre os Dois Princípios do Funcionamento Mental. vol.12 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹²² BION, Wilfred R. (1962). *Learning from Experience*. London, Maresfield Reprints, 1984. (cf. nota 92, p.189, cap.4.6).

confiança excessiva, superestimativa da frequência de eventos facilmente lembrados (cf. cap.4.5, à frente).

O modelo original, porém, sofre revisão em 2002, alterando-se da seguinte forma: agora, um processo comum de substituição de atributo explica como o julgamento por heurística funciona; o conceito de heurística, tanto na acepção substantiva de processo cognitivo, como na adjetiva, de *atributo de heurística*, é ampliado para além da questão dos julgamentos de eventos incertos; inclui-se um tratamento explícito das condições sob as quais julgamentos intuitivos serão modificados ou substituídos por operações de monitoramento associadas ao *Sistema 2* (Kahneman e Frederick, 2002, *apud* Kahneman, 2002, p.465-6).

Encontramos, em suas palavras, inúmeras referências ao plano emocional, afetivo, do nosso funcionamento mental, em especial no que diz respeito ao poder de influência destas variáveis sobre nossas *decisões*. Por exemplo, ele cita Slovic *et. al.*, (2002, *apud* Kahneman, 2002, p.470), que afirmam que todo estímulo evoca uma avaliação afetiva, que não seria sempre *consciente* (o grifo é nosso) – uma *heurística afetiva*, que ele considera como “provavelmente o desenvolvimento mais importante no estudo de julgamentos por heurísticas nas últimas décadas”; e também Kahneman e Ritov (1994, *id.*) e Kahneman, Ritov e Schkade (1999, *id.*), que tratam de uma “avaliação afetiva automática”, um “centro emocional subjacente às atitudes”, que seria o principal determinante de muitos julgamentos e comportamentos; além de Loewenstein, Weber, Hsee e Welch (2001, *id.*), autores de um artigo intitulado “Risk as feeling” (“Risco como sentimento”). Mas continuamos sem encontrar apoio psicanalítico nas referências do autor para discutir este ponto, tão caro à psicanálise.

Por outro lado, Kahneman faz uma curiosa observação: para ele, não ter identificado a *heurística afetiva* antes mas, nos últimos tempos, o conceito ser recebido com entusiasmo, poderia ser explicado em função das “mudanças significativas no clima geral da opinião psicológica”, ou seja, o fato de, no início dos anos 1970, segundo ele, a idéia de vieses puramente cognitivos ser nova e original, porque a prevalência de vieses de

juízo motivacionais e emocionais eram aceitos sem discussão pelos psicólogos sociais da época. Em seguida, teria havido um período de grande ênfase sobre os processos cognitivos, sobre a Psicologia, em geral, e o tema de juízo, em particular. Para ele, levou trinta anos para obter-se uma visão mais integrada do papel do afeto nos juízos intuitivos. Para nós, conforme vimos, ainda falta um pouco mais, em direção a integrar, também, as importantes contribuições da Psicanálise.

De qualquer maneira, parece-nos útil o lembrete que se pode depreender de seu discurso – a ciência segue moda, está sujeita a influências outras que não sejam de seu desenvolvimento intrínseco, não é neutra, depende, para ficarmos com a expressão do autor, de *efeitos de moldura* ou *enquadramento* para ser avaliada, é fruto do *Zeitgeist* da época etc.

De volta ao artigo, após longos relatos de experiências e análises estatísticas, Kahneman conclui que: “Impressões altamente acessíveis produzidas pelo *Sistema 1* controlam juízos e preferências, a não ser que sejam modificadas ou substituídas pelas operações deliberadas do *Sistema 2*” (Kahneman, p.481¹²³).

Para ele, isto poderia delinear propostas para uma agenda nas seguintes direções: para entender juízo e escolha, será necessário estudar os determinantes da *alta acessibilidade* (grifo nosso), as condições sob as quais o *Sistema 2* pode substituir ou corrigir o *Sistema 1*, e as regras destas operações de correção. A seguir, ele revê o que já se sabe sobre aqueles pontos e encerra o seu discurso com algo que soa, a esta autora, como um convite: depois de definir suas contribuições como um *quadro de referências geral*, ressaltando que, muitas vezes, novas idéias e exemplos reveladores podem surgir, não de quadros daquela natureza, mas de *níveis mais baixos de abstração e generalização*, ainda assim defende seu modelo, no que possa ensejar de busca balizada por analogias entre diferentes campos, identificando processos comuns e impedindo interpretações precipitadamente estreitas das descobertas (op. cit., p.483).

¹²³ “*Highly accessible impressions produced by System 1 control judgments and preferences, unless modified or overridden by the deliberate operations of System 2.*” (Kahneman, 2002, p.481).

Esta autora compartilha esta visão no que diz respeito à possibilidade de diálogo entre Psicologia Econômica e Psicanálise. Este será o tema do nosso próximo capítulo.