

Vera Rita de Mello Ferreira

**PSICOLOGIA ECONÔMICA:
origens, modelos, propostas**

Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social

PUC-SP

SÃO PAULO

2007

Vera Rita de Mello Ferreira

PSICOLOGIA ECONÔMICA:

origens, modelos, propostas

**Tese apresentada à Banca Examinadora
da Pontifícia Universidade Católica de
São Paulo, como exigência parcial para a
obtenção do título de Doutor em
Psicologia Social, sob a orientação da
Profa. Doutora Maria do Carmo Guedes**

Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social

PUC-SP

SÃO PAULO

2007

Participantes da banca examinadora:

Profa. Dra. Maria do Carmo Guedes (orientador)

Profa. Dra. Mitsuko Antunes

Profa. Dra. Norma Casseb

Profa. Dra. Eva Migliavacca

Prof. Dr. Sigmar Malvezzi

Profa. Dra. Ana Cristina Limongi França (suplente)

Profa. Dra. Laura Valladão de Mattos (suplente)

Dedico este trabalho ao nosso país, esperando que possamos tomar as melhores decisões neste campo que reúne Psicologia e Economia, para que o Brasil seja capaz de escolher os caminhos do crescimento real – aquele que só pode acontecer se todos participarem dele!

RESUMO

Esta tese tem como objetivo fornecer subsídios para a construção e instalação da Psicologia Econômica no Brasil, partindo-se da hipótese de que o conhecimento deste campo possa despertar o interesse por ele e facilitar a constituição de uma rede de pesquisadores com colaboração interdisciplinar. Desenvolvida a partir de uma perspectiva histórica, adota o método analítico-descritivo. A apresentação da área, situada na interface Psicologia-Economia, tem início com uma visão panorâmica da situação atual nos países em que se encontra constituída. A seguir, percorre-se suas origens e principais modelos, elaborados por autores contemporâneos, a partir de obras que se destacam dentro dela. A perspectiva histórica, definições da disciplina e três conceitos básicos – racionalidade, comportamento econômico e tomada de decisões – estão presentes em todo o trabalho. Os dois últimos capítulos oferecem propostas: a primeira é um modelo que se pretende que contribua para a investigação das decisões econômicas, fundamentado em teorias e observações psicanalíticas, com foco sobre a polaridade ilusão e pensar, que repousa na concepção do mundo emocional que sobrepõe-se à razão; a segunda proposta discute possíveis modos de inserção da Psicologia Econômica no Brasil, com ênfase sobre a importância de proporcionar-se condições para informar a população acerca de seu comportamento econômico e maneiras como decisões são tomadas neste âmbito, que contemplaria tanto dados sobre a Economia, como conhecimentos sobre nosso funcionamento psíquico, com o objetivo de favorecer a apropriação, por parte de todos os segmentos, das escolhas que fazem. Ainda dentro esta perspectiva, sugere-se que a reunião destes dados possa expandir as premissas que sustentam inúmeras políticas econômicas, de modo a torná-las mais condizentes com nossa realidade – externa e psíquica.

PALAVRAS-CHAVE: COMPORTAMENTO ECONÔMICO. DECISÕES ECONÔMICAS. EMOÇÃO. HISTÓRIA DA PSICOLOGIA ECONÔMICA. ILUSÃO. PSICANÁLISE. TEORIA DO PENSAR.

ABSTRACT

The main goal of this thesis is to offer data useful for the constitution and consolidation of Economic Psychology in Brazil. The underlying hypothesis is that information about this area may stimulate interest in it and create favourable conditions to build a network of researchers, based on interdisciplinary cooperation. A historical perspective has been adopted, employing the analytical-descriptive method. Introduction to this area, that belongs to the interface Psychology-Economics, comprehends an overview of its situation in countries where it has already been established, historical roots and origins, and the main models formulated by relevant contemporary authors within it. Historical perspectives, definitions of the discipline and three essential concepts – rationality, economic behaviour and decision-making are discussed throughout this research. The last two chapters offer two models: the first one aims to contribute to the issue of decision-making and is based on psychoanalytical theories and observations, focusing the polarity illusion vs. thinking, supported by the conception of emotions prevailing over reason; the second one discusses potential insertions for Economic Psychology in Brazil, emphasizing the importance of informing the population on their economic behaviour and how decisions are made, which would include both knowledge about Economics and its mechanisms, and psychological operations as well, in order to help people to take over their own decision-making processes in the economic realm. It is suggested that data gathered in this research may expand the premises over which economic policies are routinely elaborated so as to bring them closer to a more realistic level, both externally and psychologically.

KEYWORDS: ECONOMIC BEHAVIOUR. ECONOMIC DECISIONS. EMOTION. HISTORY OF ECONOMIC PSYCHOLOGY. ILLUSION. PSYCHOANALYSIS. THEORY OF THINKING.

SUMÁRIO

1. PSICOLOGIA ECONÔMICA – UMA INTRODUÇÃO	p. 1
1.1. Apresentação	p. 1
1.2. Um rasante panorâmico	p. 6
1.3. Relações dentro da Psicologia	p. 11
1.4. Linhas de Pesquisa e disseminação	p. 18
1.5. No Brasil	p. 29
1.6. Plano de Tese	p. 32
1.7. Considerações metodológicas	p. 36
2. ORIGENS DA PSICOLOGIA ECONÔMICA – PRIMÓRDIOS E PRIMEIROS PASSOS	p. 40
2.1. Apresentação	p. 40
2.2. “Pré-Hitória” – Antiguidade, Idade Média, Século XVIII	p. 45
2.3. Século XIX	p. 47
2.4. Século XX – 1ª. Metade	p. 55
2.5. Século XX – 2ª. Metade	p. 60
2.6. Discussão	p. 69
3. OBRAS, CONCEITOS E MODELOS	p. 77
3.1. Apresentação	p. 77
3.2. Katona, 1975	p. 80
3.3. Lea, Tarpay & Webley, 1987	p. 89
3.4. Van Raaij, 1981, 1999	p. 97
3.4.1. Van Raaij, 1981	p. 97
3.4.2. Van Raaij, 1999	p. 103
3.5. MacFadyen & MacFadyen, 1986	p. 108
3.6. Earl, 1990	p. 119
3.7. Earl & Kemp, 1999	p. 121
3.8. Webley, Burgoyne, Lea & Young, 2001	p. 124
3.9. Reynaud, 1967	p. 127
3.10. Albou, 1962	p. 133
3.11. Descouvières, 1998	p. 136
3.12. Simon, 1978	p. 139
3.13. Kahneman, 2002	p. 144
4. ECONOMIA, PSICOLOGIA ECONÔMICA E ECONOMIA PSÍQUICA – PROPOSTA DE UM MODELO PSICANALÍTICO PARA TOMADA DE DECISÃO E AS DECISÕES ECONÔMICAS	p. 153
4.1. Apresentação	p. 153
4.2. Prazer e Desprazer na Economia Tradicional	p. 156
4.3. Prazer e Desprazer na Psicologia Econômica	p. 161
4.4. Desconto hiperbólico subjetivo, escolha intertemporal, contas mentais, emoção	p. 168
4.5. Distorções de percepção e avaliação	p. 177

4.6. Um modelo psicanalítico para tomada de decisão e as decisões econômicas	p.181
4.7. Um breve debate metodológico	p.205
5. PSICOLOGIA ECONÔMICA E BRASIL – AGENDA E DEBATE	p.214
5.1. Considerações sobre um modelo de psicologia econômica no Brasil – apresentação e discussão	p.214
5.2. Um exemplo do passado – estudos sobre a inflação	p.230
5.3. Uma proposta de esclarecimento e emancipação por meio de informação à população	p.242
5.4. Possibilidades de inserção – esboçando o nosso futuro de pesquisa e atuação	p.249
CONSIDERAÇÕES FINAIS	p.265
REFERÊNCIAS	p.275
ANEXO - OUTRAS ÁREAS QUE ESTUDAM O COMPORTAMENTO ECONÔMICO	p. I
1. Economia Comportamental e Economia Psicológica	p. I
2. Finanças Comportamentais	p. III
3. Sócio-Economia	p. VI
4. Psicologia do Consumidor	p. VIII
5. Pesquisa sobre Julgamento e Tomada de Decisão	p. XIV
6. Economia Experimental	p. XV
7. Neuroeconomia	p. XVII
8. Economia Antropológica ou Antropologia Econômica	p. XXI
9. Nova Economia Institucional	p. XXIII
10. Economia Pós-Autista	p. XXVI

AGRADECIMENTOS

Agradeço, em primeiro lugar, à minha orientadora, Maria do Carmo Guedes, que me acolheu quando a Psicologia Econômica era, ainda, tão pouco conhecida e teve a generosidade de ampliar seu repertório de orientação para abrigar esta tese, ensinando-me os primeiros passos de como se faz pesquisa e, principalmente, como pode ser divertido!

Em seguida, agradeço à banca de examinadores: Sigmar Malvezzi, da Psicologia Organizacional, que vem me dando apoio precioso há vários anos, além de ter me apresentado ao primeiro livro de Psicologia Econômica com que tive contato, em 1995 (eu brinco que, junto com a M.Carmo, proponho que sejam “patronos” da Psicologia Econômica no Brasil, pelo espaço que abriram para o desenvolvimento do trabalho nesta área em nosso país), Mitsuko Antunes (Mimi), especialista em História da Psicologia, que deu um norte preciso (e generoso) no exame de qualificação, Eva Migliavacca, psicanalista, e Norma Casseb, economista, que aceitaram o convite para entrar em contato com o universo da Psicologia Econômica e poder verificar a possibilidade de diálogos com a Psicanálise e a Economia, e também, Ana Cristina Limongi França, psicóloga organizacional, e Laura Valladão de Mattos, economista, que, igualmente, demonstraram interesse pelo novo campo, dispendo-se a travar contato com este assunto;

E, agora, uma longa lista de colegas e amigos a quem sou muito grata pela imensa colaboração, seja sob a forma de diálogos preciosos, envio de material ou referências, seja tecendo a *rede*, que é como gosto de chamar o esforço coletivo para construir este campo de pesquisa e atuação:

- da IAREP veio ajuda imprescindível – sem esta cooperação e as grandes doses de boa vontade que a acompanharam, dificilmente esta tese teria sido feita:
- Paul Webley, que foi uma espécie de “padrinho”, oferecendo orientação paciente desde o início; Stephen Lea, que é, de certa forma, o *coração* da IAREP, sempre apontando coordenadas fundamentais e dividindo seus conhecimentos e preocupações com os rumos da disciplina; Karl-Erik Wärneryd, que virou uma espécie de “consultor para história da Psicologia Econômica”, não só por ser veterano no campo, mas porque veio se interessando cada vez mais por esta perspectiva, também; Peter Earl, pesquisador admirável por sua coragem, seriedade e generosidade, me enviou trabalhos fundamentais; Erich Kirchler, que nunca se esqueceu do meu tema e, sempre que pôde, contribuiu com seus ótimos artigos (em parceria com Erik Hölzl); Fred van Raaij, desde a cópia do primeiro e único trabalho especificamente sobre a história da Psicologia Econômica, até várias outras pistas; Paul Albou, outro pioneiro, com posições firmes e claras, propôs uma rica troca de correspondência; e, também, Ellen Nyhus, Carole Burgoyne e David Routh, Simon Kemp (o primeiro com quem estabeleci contato, em 1995, nos idos da internet à manivela...), Folke Ölander, Henk Elffers, Christine Roland-Levy, Gerrit Antonides, Alan Lewis, Karel Riegel, Anette Otto, Floyd Rudmin, Tadeusz Tyszka, Gustav Lundberg e Fiona Neligan (secretária da IAREP); Hugh Schwartz, Morris Altman, John Tomer, Ofer Azar (da SABE); e Fiona Barron (da Elsevier);

- no Brasil:

- toda a “comunidade psi-econ”, tanto da lista de discussão da internet, como colegas que venho conhecendo e com quem venho trocando figurinhas importantes; em especial e, vindos da área econômica e todos ponta firmíssima, Daniel Yabe Milanez, que fez uma das dissertações pioneiras sobre Finanças Comportamentais e me deu inúmeras dicas ótimas, lá no começo, quando era quase que meu único interlocutor, Evelyn Batista, outra pesquisadora com muito faro que, gentilmente, também me cedeu material e muitas indicações importantes; Bernardo Nunes, também pesquisando em Finanças Comportamentais, sempre com informações rápidas e certeiras, quando eu pedia socorro; Roberta Muramatsu, pesquisadora na área de Economia Comportamental e emoções, com quem estamos construindo um fértil diálogo interdisciplinar;

- os alunos do curso “Psicanálise e Psicologia Econômica”, na COGEAE da PUC-SP, que receberam, em primeira mão, as idéias contidas na versão inicial da tese e, durante as aulas, com suas perguntas e comentários, ofereceram contribuições excelentes para aprofundá-las;

- o grupo de estudos, originado da versão inaugural do curso, com Suely Ongaro, Luiz Roberto Randazzo, Paula Pavon, Raphael Galhano, Caio Torralvo, Carla Boer e Cecília Letelier, com discussões sempre tão estimulantes;

- Danilo Fariello, jornalista econômico que há muito tempo se interessa e batalha pela disseminação da interface e proteção do cidadão, ampliando o enfoque sobre questões econômicas na mídia – Paula Pavon, idem!

- os clientes, da clínica e da consultoria, também me ajudaram bastante a observar, ao vivo e de perto e depois, pensar sobre *comportamento econômico*, *decisões econômicas*, *racionalidade limitada* e as reais dificuldades que temos frente a tudo isso;

- e, ainda: Herbert Kimura e Thiago Lisoni (da Economia Comportamental); Alice Moreira, Ester Jeunon e Iani Lauer, também construindo a Psicologia Econômica no Brasil; Marco Aurélio Velloso e Nilton Filomeno (psicanalistas e psicólogos sociais – organizamos, juntos, o *Pré-Encontro de Psicologia e Economia – fronteiras, convergências, dilemas*, em 2002 – Leila Bomfim, da Psicologia Social, teve participação importante no percurso todo também); Eric Calderoni, colega de doutorado e pesquisador de Psicologia Política e Ambiental, que me “convenceu” a oferecer, junto com ele, o primeiro mini-curso sobre Psicologia Econômica, na ABRAPSO de Belo Horizonte, em 2005, além de outras figurinhas trocadas; Cássia D’Aquino, cientista política e especialista em educação financeira, que compartilha preocupações e desejos de um país melhor; o pessoal do GrupoConsuma, da Universidade de Brasília (gente que pensa sobre consumo com seriedade, para proteger o consumidor – Amália Perez foi a ponte); Carmem Rittner, que salvou o curso do COGEAE da ameaça de extinção, antes mesmo de se iniciar, e Bronia Liebesny, que também deu suporte para que ele ocorresse; Armando Rocha (da Neuroeconomia); Thomaz Jensen, Gerson Lima, Dante Aldrighi e Cristina Amorim (economistas); Lucia Barbosa (que me apresentou ao que virou ‘meu livro de metodologia de cabeceira’ – Laville e Dionne); do mestrado, na USP, minha

orientadora, Maria Inês Assumpção Fernandes, que me recebeu nos primórdios deste diálogo Psicanálise - Psicologia Social - Psicologia Econômica, e Eda Tassara, que iluminou os primeiros caminhos metodológicos; Paulo Sternick, psicanalista com quem troquei idéias no início; Corbett Williams, que não é do Brasil, mas também ajudou a costurar pontes estimulantes entre Psicanálise e Psicologia Econômica, na lista eletrônica de discussão sobre Bion;

- os colegas do NEHPSI-Núcleo de História da Psicologia: Maria Fernanda Waeny, Arnaldo Motta, Maria Fernanda Mascheretti, Sonia Neves (não só do núcleo, somos companheiras, de trabalho e amizade, de longa data), Ana Karina Fachini, Marilda Castelar, Carmem Taverna, Janaína, Renato, Célia, Cecília Vilhena – e outros colegas do doutorado também, como Toninho (Antonio Brito), Ana Lucia Artioli, Tiago Matheus, M. Dionísia – e a secretária, Marlene que, sempre que pôde, cooperou (isso facilita);

- os professores Leon Crochik, que me apresentou, com todo o rigor, à *Teoria Crítica* (nunca mais fui a mesma...), e Iza Garcia, com o curso excelente, “*Produção de Artigos Científicos*”;

Da América Latina:

- os colegas da *Red Latinoamericana de Psicología Económica*: Maria Mercedes Botero, Julio Cruz (que enviou um artigo chave), Marianela Denedri e, em especial, Carlos Descouvières que, tão gentilmente, presenteou-me com seu livro, em espanhol (ele é chileno), mais próximo da nossa realidade, também;

Na família, os agradecimentos vão para: Neilon, Nestor Castellan, meu companheiro, que ficou ao meu lado, agüentando me ver todo fim de semana sem sair do sofá, com o notebook no colo – e, mesmo assim, me dando TODO o apoio possível (e como foi importante!!!); minha mãe, Coraly Pimentel de Mello Ferreira, a Dona Cora que, aos 92, segue entusiasmada e interessada, sempre me dando muita força (para não falar de todas as cestas de frutas, gelatinas de melancia, balas de café lendárias e os almoços filados, é claro); Gina e Homer, meus peludos e fiéis descansos de alma;

- aos amigos, agradeço por não desistirem de mim, depois desta prolongada ausência...

- e a Cícero José Campos Brasileiro, agradecimentos para sempre!

Por fim, gostaria de registrar a importância que a bolsa CAPES-flexibilizada teve para a viabilização deste trabalho.

Acho que é uma sorte ter uma lista tão comprida de agradecimentos – sinal de que tive muita ajuda importante, sem a qual não sei se a tese teria saído. Por outro lado, é um perigo – e se a gente comete um lapso e se esquece de alguém fundamental, a quem se é profundamente grato? Seja pela *Teoria do Prospecto* ou não, avaliei as perspectivas, mesmo se *enviesadamente...*, corri os riscos e, agora, só peço perdão antecipado, caso tenha acontecido de deixar alguém de fora. A Psicanálise, por seu lado, nos mostra que somos todos “frágeis, precários e limitados” – como evitar os riscos, então??

CAP.1 - PSICOLOGIA ECONÔMICA – UMA INTRODUÇÃO

1.1. APRESENTAÇÃO

Este capítulo introdutório tem três objetivos: primeiramente, situar o trabalho do ponto de vista científico, no que tange à sua inserção, relevância, premissas e propósitos; em segundo lugar, apresentar, em linhas gerais, o objeto de estudo desta tese, ou seja, o campo da Psicologia Econômica, no que diz respeito à sua genealogia, relações, linhas de pesquisa e disseminação; por fim, delinear o formato do trabalho, conforme cada capítulo que o compõe, encerrando com algumas considerações de ordem metodológica.

Esta tese inscreve-se na História da Psicologia, na Psicologia Econômica, na Psicologia Social e, também, na Psicanálise, na medida em que esta última possa oferecer subsídios para iluminar, de uma forma especial, o objeto de estudo da Psicologia Econômica. Da História da Psicologia, com suas vertentes de Historiografia, resumimos as seguintes coordenadas-chave: o contexto é parte determinante dos acontecimentos e suas interpretações (Andery *et. al.*, 2004¹); não há neutralidade na escrita da História (Farr, 2002²); a história não termina de ser escrita (Woodward, 1998³); é possível escrever-se uma “história do presente” (Chauveau e Tétart, 1999⁴).

Para introduzir a Psicologia Econômica ao público brasileiro, recorre-se às seguintes estratégias: explicar seu surgimento e linhas de raciocínio básicas; relatar parte do que já foi feito, onde e, quando possível, por quê; analisar conceitos, modelos e formulações que alicerçam o campo; descrever um pouco do “estado-da-arte do conhecimento” neste início de século XXI; discutir a construção da Psicologia Econômica no Brasil, desde o que já existe, até outras linhas que poderiam ser igualmente exploradas.

¹ ANDERY, M.A., MICHELETTO, N., SÉRIO, T.M.P., RUBANO, D.R., MOROZ, M., PEREIRA, M.E., GIOIA, S.C., GIANFALDONI, M., SAVIOLI, M.R., ZANOTTO, M.L. *Para compreender a ciência*. Rio de Janeiro: Garamond; São Paulo: Educ, 2004.

² FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

³ WOODWARD, William R. Rumo a uma historiografia crítica da Psicologia. In J. BROŽEK e M. MASSIMI (orgs.), *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998. Trad. J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva.

⁴ CHAUVEAU, Agnès e TÉTART, Phillippe. *Questões para a história do presente*. Bauru, SP: Edusc, 1999. Trad. Ilka Stern Cohen.

A relação que, para muitos autores, é íntima com a Psicologia Social, terá alguns pontos explorados também. Já a Psicanálise entra, com maior destaque, na proposta de um modelo para pensar um dos pontos centrais da Psicologia Econômica – a *tomada de decisões*.

As premissas mais importantes que sustentam este estudo podem ser sintetizadas da seguinte forma:

- conhecer as origens de um campo do conhecimento pode representar uma ampliação e aprofundamento da análise de seu contexto, sua trajetória, suas direções e perspectivas futuras;
- um trabalho com viés histórico tampouco pode furtar-se a apresentar um panorama dos conhecimentos adquiridos ao longo do tempo, em algum detalhe, examinando seus autores, a evolução de suas idéias, os compartilhamentos, colaborações e confrontos internos;
- uma exposição sistematizada de informações a respeito da Psicologia Econômica poderia ter função de referência e base para comunicação para pesquisadores que já trabalham na área, encontrando-se, porém, em grande parte, dispersos pelo nosso vasto território, bem como para aqueles que desejam aproximar-se do tema e enfrentam as dificuldades de não saber por onde começar, onde encontrar a bibliografia necessária, com que apoio poderiam contar em termos de orientação, colaboração e publicação. Visa-se, ainda, atingir aqueles que sequer ouviram falar que esta disciplina exista, embora já tenham, por vezes com perplexidade, se posto a pensar nas limitações das teorias econômicas, nos movimentos surpreendentes dos fenômenos econômicos e dos atos econômicos individuais, nas chamadas *anomalias*. Assim, este trabalho foi escrito de modo a contribuir para a geração e disseminação de conhecimento na esfera psico-econômica. Em particular, temos a expectativa de que possa participar da construção da Psicologia Econômica no Brasil, que deverá ter características próprias, voltada para nossas questões, nossos problemas, nossa realidade – além de, naturalmente, nossos

recursos que, ao mesmo tempo em que impõem limitações, quando insuficientes, como no caso de restrição de financiamentos, por exemplo, podem, por outro lado, desafiar nossa capacidade de transpor obstáculos e descobrir formas originais de levar a investigação a cabo;

- o estudo do comportamento econômico dos indivíduos e dos grandes grupos pode representar uma possibilidade de debater fenômenos psico-econômicos de modo a contribuir para políticas econômicas mais justas e apropriadas aos nossos problemas;

- comportamento econômico reflete comportamento psíquico, este último, não necessariamente manifesto⁵, porém, capaz de pôr aquele em movimento. Como complemento desta idéia, defendemos que pensamentos e cognição estariam amalgamados ao pano-de-fundo emocional, sempre presente, de algum modo, e responsável por ativar, deformar ou paralisar os primeiros, conforme as circunstâncias. Por esta razão, acreditamos que esta investigação poderia beneficiar-se com a inclusão de teorias psicanalíticas sobre o funcionamento mental, além das formulações e dados empíricos já consagrados por pesquisadores da área;

⁵ Gostaríamos de defender a inclusão de um debate em torno do uso mais amplo do termo *comportamento*: em nosso entender, ele poderia abarcar também o que não é visto ou, necessariamente, mensurável, chegando, inclusive, às operações psíquicas que têm lugar em nossa mente. A expressão – *comportamento psíquico* – foi sugerida por Laertes de Moura Ferrão, da Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo (da qual foi presidente e analista-didata), num grupo de estudos, em 2002, de que participamos. Ele chamava a atenção para o uso do termo em contraste com *mecanismo*, no que o primeiro teria de maior abrangência. Esta acepção parece coadunar-se com o conceito de *dinâmica*, proposto pela Profa. Eva Migliavacca, em banca de qualificação a que este trabalho foi submetido, em 17.08.06. É usada, também, por outros autores, inclusive fora do âmbito da Psicologia e Psicanálise, como Economia e Medicina (cf., por exemplo, KON, Anita. A Economia Política do Gênero: determinantes da divisão do trabalho. *Revista de Economia Política*, 22 (3): 89-106, 2002, p.92; LIN, ChiaY., STUMP, Patrick, KAZIYAMA, Helena H.S., TEIXEIRA, Manoel J., IMAMURA, Marta, GREVE, Júlia M.A. Medicina física e reabilitação em doentes com dor crônica. *Rev. Med.* (São Paulo), 80(ed. esp. pt.2):245-55, 2001, p.246; GANANÇA, Maurício M., BALEEIRO, Eduardo M., FUKUDA, Yotaka, SOUZA JR., Agenor A., RESNIK, Rita K., ALMEIDA, Clemente I. R. e ALBERNAZ, Pedro L. M. Nefropatias, cardiopatias e tireoideopatias associadas a alterações cocleares e/ou vestibulares; principais síndromes e doenças. *Revista de Otorrinolaringologia*, 40 (1): 61-64, 1974, p.64. Disponível em: http://www.rborl.org.br/conteudo/acervo/print_acervo.asp?id=2900 – acesso em 04.10.06). Acreditamos que tal expansão possa ser benéfica ao aprofundamento do estudo dos processos mentais, que incluem o que é observável e, como temos visto, também toda a vastidão do que *não* pode ser observado diretamente.

- a necessidade, importância e possibilidade de haver uma Psicologia Econômica voltada para a realidade brasileira;
- um diálogo multidisciplinar, envolvendo psicólogos, psicanalistas, economistas, administradores, historiadores, sociólogos, antropólogos, cientistas políticos, biólogos, fisiologistas, especialistas em meio-ambiente, comunicação, RH, marketing, jornalismo econômico, tributação, Direito, neurociência, políticas públicas, amplia o escopo de pesquisa e análise dentro da disciplina;
- quando nosso estudo parte de uma área que, apesar de nascida fora de nosso país, volta-se, em nosso entender, para questões que nos são pertinentes – como os componentes psíquicos presentes no funcionamento da Economia, ressaltando-se os inúmeros problemas que esta esfera, a econômica, enfrenta no Brasil – torna-se necessário rastrear o envolvimento de pesquisadores locais com o assunto, bem como introduzir propostas para o desenvolvimento do campo aqui;
- instalada no Brasil, em clima de abertura, construção dialógica, vínculo com nossas necessidades e apreço pelo conhecimento científico, a Psicologia Econômica poderia colaborar de forma importante para encaminhar nossos inúmeros problemas sócio-econômicos rumo a um avanço;
- a divulgação de como se dá o comportamento econômico, ou seja, dentro de quais contextos ocorrem as decisões econômicas e quais operações psíquicas estão envolvidas nelas, em direção a um maior esclarecimento da população sobre esta importante dimensão de sua vida, poderia impulsionar seu movimento de apropriar-se de suas escolhas no âmbito sócio-econômico e, portanto, favorecer sua emancipação como cidadãos participantes de seu tempo;
- a ciência deve visar o bem-estar do ser humano e do planeta como um todo.

A partir destas premissas, propomos levar o campo da Psicologia Econômica ao conhecimento da comunidade científica, especialmente aquela porção situada na intersecção Psicologia-Economia, oferecendo um panorama de sua história, objeto de estudo, modelos e propostas. Nossa meta final é colaborar para a própria constituição do campo em nosso país. Se esta pesquisa puder operar como guia aos leitores interessados em conhecer mais ângulos a respeito de fenômenos econômicos e suas repercussões sobre os indivíduos e as populações e, mais especialmente, se puder facilitar a comunicação, as trocas, as parcerias entre os próprios pesquisadores, iniciantes ou veteranos nesta área, terá alcançado seu objetivo.

Ao mesmo tempo, esperamos que estas informações possam, de algum modo, chegar, também, ao grande público, como parte da proposta aqui chamada de *esclarecimento da população*.

Estabelecer e desenvolver estudos sistemáticos sobre o comportamento econômico dentro de um contexto científico, que permitam identificar variáveis presentes na inter-relação dos níveis micro e macro da Economia e da Psicologia, iluminar os processos internos que desembocam nas decisões econômicas individuais e grupais, debater as fontes que poderiam alimentar investigações desta natureza, confrontar as implicações de uma ampliação destes conhecimentos em diversas dimensões, são os desdobramentos que gostaríamos de ver acontecer e, sem dúvida, para os quais pretendemos contribuir.

Quanto à relevância desta tese, pudemos identificar, com certa nitidez, a chamada *lacuna no conhecimento*. Em 1999, Fred van Raaij, atuante estudioso da área, publicou um breve capítulo, “History of Economic Psychology”⁶. Até o início da produção desta tese, em 2003, este parecia ser o único trabalho inteiramente dedicado ao tema. Havia, em outras obras (que são estudadas no capítulo 2), referências, ainda mais breves, ao percurso histórico da disciplina e suas origens. No entanto, não foram encontrados estudos de maior fôlego em torno do assunto, nem fora do país nem, como era de se supor em se

⁶ In: EARL, Peter e KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

tratando de disciplina ainda muito pouco conhecida por aqui, no Brasil. Dessa forma, esta pesquisa pode mostrar-se relevante como uma primeira tentativa de reunir todo este material numa só obra que, esperamos, ganhe, em breve, a companhia de outras com que possa estabelecer diálogo. Espera-se que as informações desta forma compiladas possam contribuir para a própria construção da Psicologia Econômica no Brasil, ao lado de oferecer este panorama geral que poderia funcionar como uma referência para outros pesquisadores e interessados em conhecer esta área de conhecimento. É por esta razão que o sentido de realizar este trabalho vincula-se à importância que acreditamos existir no próprio fortalecimento da Psicologia Econômica no Brasil.

Não poderíamos encerrar esta apresentação sem explicitar de onde fala a autora, como bem convém a trabalho com perspectiva histórica, que é resultado da intersecção entre alguns vértices: formação original e experiência clínica em Psicanálise; preocupação com a situação social e econômica do país, que a levou, desde o mestrado⁷, a investigar a possibilidade do conhecimento psicanalítico contribuir para a discussão e encaminhamento de problemas desta natureza; aproximação com o campo da Psicologia Econômica, iniciada em 1995, mas levada a cabo, de forma mais consistente, a partir de 2000; envolvimento com a IAREP - *International Association for Research in Economic Psychology* (membro desde 2000 e representante no Brasil desde 2004), ali encontrando os principais interlocutores para a realização deste trabalho; atuação na divulgação desta área de conhecimento no Brasil, por meio de cursos, palestras, publicação de artigos, *homepage* e intercâmbio com outros pesquisadores; condição de membro do NEHPSI - Núcleo de Estudos em História da Psicologia, da PUC-SP, espaço coordenado pela Profa. Maria do Carmo Guedes.

1.2. UM RASANTE PANORÂMICO

⁷ FERREIRA, Vera Rita de Mello. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.

Definida como o estudo do comportamento econômico de indivíduos e grupos (Lea *et. al.*⁸, van Raij ⁹, Kirchner e Hölzl¹⁰), a Psicologia Econômica pertenceria a uma linhagem que conta com a Economia Política e a Psicologia, particularmente nas suas modalidades experimental e aplicada, como genitores (Reynaud, 1967¹¹; Descouvières, 1998¹² Barracho, 2001¹³), derivando-se, mais recentemente, da Psicologia Social (Lewis *et. al.*, 1995¹⁴ van Raij, 1999¹⁵). A expressão teria sido usada pela primeira vez no final do século XIX, por Gabriel Tarde, na França. A disciplina nasce da necessidade, identificada por pensadores sociais, economistas e psicólogos, de acrescentar um enfoque mais abrangente à Economia, que não daria conta de explicar suficiente e apropriadamente os fenômenos econômicos, sempre tingidos pela participação humana e, conseqüentemente, pelas limitações, bem como movimentos, por vezes, inesperados, que lhe são inerentes. Ao observar que o comportamento econômico de indivíduos e grupos divergia consideravelmente do que seria esperado, caso as premissas das ciências econômicas fossem tomadas como leis, pensadores sociais e economistas, no princípio e, mais tarde, psicólogos, passaram a expor seus questionamentos e buscar dados empíricos que refutassem as alegações dos economistas tradicionais. Estamos nos referindo, aqui, a *economistas tradicionais*, como aqueles que aceitam os preceitos da chamada *teoria neo-clássica*, que postula a *racionalidade* dos agentes econômicos.

Algumas outras disciplinas debruçam-se, igualmente, sobre os fenômenos econômicos a partir de outras vertentes de pesquisa (cf. Anexo), mas nosso trabalho enfoca a *Psicologia Econômica*, tendo como meta discutí-la desde as suas raízes, acompanhando seu

⁸ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁹ 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.

¹⁰ KIRCHLER, Erich e HÖLZL, Erik. Economic Psychology. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. v.18, p.29-81. University of Manchester, 2003.

¹¹ REYNAUD, Pierre Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

¹² 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.

¹³ BARRACHO, Carlos. *Lições de Psicologia Econômica*. Lisboa, Instituto Piaget, 2001.

¹⁴ LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatseaf, 1995.

¹⁵ 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.

desenvolvimento ao longo do tempo, até chegar a um panorama atual que esboça o estado-da-arte do conhecimento da disciplina hoje, início do século XXI, e as perspectivas apontadas por essa trajetória.

A fim de situar nosso campo de conhecimento e compreender sua relação de questionamento face à Economia, cabe oferecer aqui uma exposição sucinta dos axiomas essenciais desta última, tal como ainda hoje são aceitos pela maior parte de seus integrantes, que aderem ao que é identificado como *mainstream*¹⁶. Lea *et. al.* (1987), no que é considerado como o mais importante manual de Psicologia Econômica até a presente data¹⁷, descrevem os pressupostos básicos da Economia *mainstream* a respeito das preferências das pessoas, ou seja, o que guiaria o comportamento dos agentes econômicos, dadas algumas condições, como o acesso a informações suficientes, por exemplo. São eles:

- todo indivíduo tem preferências transitivas e consistentes bem definidas, e não as mudam arbitrariamente (p.46);
- todo indivíduo prefere ter uma maior quantidade de um bem, o que constituiria o *axioma da ganância* (p.46);
- quanto menor a quantidade de um bem que uma pessoa tiver, menor será o seu desejo de renunciar a uma unidade daquilo, para obter uma unidade adicional de um segundo bem (p.48);

¹⁶ *Mainstream*, em tradução literal, “corrente principal”.

¹⁷ Conforme número de citações em artigos publicados no periódico da área, *The Journal of Economic Psychology*, (KIRCHLER, Erich e HÖLZL, Erik. Economic Psychology. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. v.18, p.29-81. University of Manchester, 2003), e referências em outros trabalhos de revisão do estado da arte do conhecimento da disciplina, cf., por exemplo, Earl, 1990, 2003 (EARL, Peter. Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990; EARL, Peter. Economics and Psychology in the 21st Century. *Congresso Economics for the Future*, organizado pelo Cambridge Journal of Economics, Reino Unido, 2003).

- maximização de utilidade – todo indivíduo procura alcançar o máximo de satisfação, lucro ou retorno possível, pelo esforço ou investimento empenhado em suas ações para obtê-lo (p.49);
- sobre a teoria da oferta e da procura, acredita-se que as mercadorias sejam desejadas por si mesmas, ao invés de sê-lo pelos vários atributos que possam possuir (p.52);
- os mercados onde haja *competição perfeita* podem ser descritos por meio de teorias elementares (p.55).

Kirchler e Hölzl (2003¹⁸) acrescentam, ainda:

- *continuidade* – é possível compensar a perda de uma quantidade no bem A, aumentando a quantidade do bem B – o indivíduo é indiferente a essa distribuição, desde que o valor total se mantenha (p.37);
- *convexidade* - quando os indivíduos possuem uma pequena quantidade de A, e uma grande quantidade de B, só ficam indiferentes a uma perda de parte de A se receberem o equivalente em B, conforme a *lei da saciedade* (o aumento relativo da utilidade de uma unidade adicional de um bem diminui com a disponibilidade daquele bem) (p.38).

Em seu cerne, a teoria da racionalidade, repousando sobre os pressupostos acima, postula que as pessoas usam informações disponíveis e relevantes para prever o valor futuro provável de variáveis econômicas e não cometem erros sistemáticos ao fazer essas previsões (Lea *et. al.* 1987, p.80-seg/s¹⁹). Mesmo se cometerem erros, aprenderão a partir deles, de maneira que os erros previsíveis serão eliminados. Não se apoiando apenas na experiência passada, mas recorrendo também a informações atuais, usam-nas de modo ótimo, ainda que não possam alcançar toda a informação possível, pois esta é, muitas vezes, cara ou indisponível, ou tampouco a analisem em profundidade, mas gradualmente

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

¹⁹ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

aprendem a antecipar mudanças das políticas macroeconômicas e modificam seu comportamento em decorrência disso.

Conseqüentemente, os indivíduos são vistos, pela Economia tradicional, como *maximizadores de utilidade*, sempre buscando o maior retorno possível para seus esforços, mesmo que isso signifique, por exemplo, comportamentos egoístas, individualistas e pouco solidários.

O questionamento, ou discordância explícita, destes postulados tem servido, desde o século XIX, como mola propulsora para a criação de visões alternativas sobre o comportamento econômico das pessoas, fundamentadas em pesquisas que procuram alicerces empíricos para confrontar aqueles princípios, como é o caso da Psicologia Econômica.

No que diz respeito à denominação da disciplina, Cruz (2001²⁰), em artigo sobre o estado-da-arte do conhecimento, traz uma interessante discussão sobre as expressões *Psicologia Econômica*, *Economia Psicológica* e *Economia Comportamental*. De acordo com ele, muitos autores procuraram atribuir um único nome à área, chegando a indagar sobre os motivos para haver esta ambigüidade. Para Wärneryd (1988 *apud* Cruz, 2001), George Katona (cf. cap.3.2) teria contribuído para a ausência de distinção entre eles, ao utilizar todos, em diferentes momentos. Já MacFadyen e MacFadyen (1990²¹) assinalam regiões geográficas a eles: na Europa, *Psicologia Econômica*, para Katona, nos EUA, *Economia Psicológica* e, para Simon, também nos EUA (cf. cap.3.11), *Economia Comportamental*. De acordo com Brandstätter e Güth (1994 *apud* Cruz, 2001), a opção vincula-se à formação de origem do pesquisador: quando economista, prefere *Economia Comportamental*, se psicólogo, *Psicologia Econômica*. Esta última explicação parece fazer sentido – e nós a subscrevemos, daí o título desta tese, embora a questão da designação escolhida não seja a mais importante, como também assinala Cruz. De todo

²⁰ CRUZ, Julio E. *Psicología Económica*. *Suma Psicológica*, 8 (2): 213-236, 2001. Julio Cruz é um pesquisador colombiano, o que significa um olhar mais próximo ao nosso, não apenas geograficamente, mas em termos do contexto social, científico e histórico também.

²¹ MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

modo, esta menção encontra seu lugar neste trabalho, que tem como objetivo apresentar a disciplina, possivelmente, pela primeira vez, a alguns leitores.

Assim, acompanharemos o nascimento da *Psicologia Econômica*, os modelos que seus autores propõem para estudar seus temas, a proposta de um modelo que pode contribuir para uma expansão de seu ângulo de análise, e o debate sobre sua inserção no Brasil. Esboçaremos, primeiramente, sua relação com outras áreas da Psicologia e, em seguida, suas linhas de pesquisa e disseminação. Informações sobre a denominação *Economia Psicológica* e outras áreas que fazem fronteira com a Psicologia Econômica ou, de algum modo, abordam a interface com a Economia, podem ser encontradas no Anexo²².

1.3. RELAÇÕES DENTRO DA PSICOLOGIA

A Psicologia Econômica relaciona-se de modo especial com as seguintes abordagens da Psicologia: Experimental, Aplicada, Comportamental, Cognitiva, Social, Organizacional ou Industrial e do Consumidor. Como método, o enfoque experimental e suas possibilidades de aplicação a vêm acompanhando desde o início; do ponto de vista de sustentação teórica, o comportamentalismo, também prevalente, ao longo de várias décadas, dentro da Psicologia, foi o referencial privilegiado desde seus primórdios, passando a disputar o lugar de exclusividade com o interesse pela cognição, mais uma vez em simultaneidade com a disciplina-mãe, desde a década de 1980.

Já as áreas Social, Organizacional e Industrial tiveram, em muitos casos, papel de matrizes para a Psicologia Econômica, abrigando-a até que pudesse caminhar por seus próprios pés. A relação com a Psicologia do Consumidor revela-se tão intrincada que melhor será abordá-la de modo especial, o que faremos em dois momentos: neste capítulo, adiante, e no Anexo, por um outro ângulo.

²² São elas: Economia Comportamental e Economia Psicológica; Finanças Comportamentais; Sócio-Economia; Psicologia do Consumidor; Pesquisa sobre Julgamento e Tomada de Decisão; Economia Experimental; Neuroeconomia; Economia Antropológica ou Antropologia Econômica; Nova Economia Institucional; Economia Pós-Autista.

Buscando fundamentar suas proposições em dados empíricos, a Psicologia Econômica tem recorrido, predominantemente, a experimentos em laboratório, grandes levantamentos junto à população e observação direta dos fenômenos, com vistas a conhecer e prever o comportamento dos indivíduos no que diz respeito a suas escolhas econômicas. Neste sentido, corresponde às metas da Psicologia Experimental e Aplicada. É importante ressaltar que a IAAP-*International Association of Applied Psychology*, possui a 9ª. Divisão voltada, especificamente, para a Psicologia Econômica. Esta divisão foi criada na década de 1980 e reúne cerca de 150 pesquisadores, incluindo vários da Ásia.

Quando a IAREP-*International Association for Research in Economic Psychology* estava se constituindo, na mesma época, mas anteriormente à criação da 9ª. Divisão da IAAP, buscou um nicho dentro desta organização. O relato desse movimento pode ser encontrado nos documentos originais compostos por cartas e atas de reuniões da IAREP, que deverão ser reunidos em um arquivo de sua história, futuramente, na Universidade de Exeter, Reino Unido²³. A história do episódio pode ser apreendida por intermédio de uma troca de cartas, num total de 4, envolvendo G.A.Randell, da Universidade Bradford, W.T.Singleton, do Comitê Científico do 20º.Congresso de Psicologia Aplicada (IAAP) e duas de G.M. van Veldhoven, do Comitê dos *European Researchers in Economic Psychology* (futura IAREP), que revelam as articulações que visavam inserir a nascente Psicologia Econômica contemporânea na agenda da já estabelecida Psicologia Aplicada²⁴.

²³ A autora teve acesso a estes documentos durante o congresso de Psicologia Econômica promovido pela IAREP em Praga, Rep. Tcheca, em 2005. Eles lhe foram gentilmente cedidos para consulta por Stephen Lea, então presidente da Associação. Dado o seu expressivo volume, foram copiados para posterior análise no Brasil.

²⁴ A carta de Randell (18.02.80), endereçada ao Professor Behrend, agradece a “nota sobre psicologia econômica” e recomenda que um simpósio sobre este tema seja introduzido no congresso da IAAP. Ele acrescenta que está enviando formulários de inscrição para que se tornem membros da IAAP, caso desejem fazê-lo e, se houver interesse suficiente por parte de membros de sua Associação, uma divisão de psicologia econômica poderia ser criada dentro dela. Na carta de Singleton (26.11.80), endereçada ao Dr. Verhallen, ele supõe que a inserção da Psicologia Econômica no referido congresso deveria ocorrer dentro da Psicologia Industrial/Organizacional – mas solicita novas sugestões a este respeito. Em sua resposta a ele, van Veldhoven (carta de 24.12.80), defende a inclusão da Psicologia Econômica como sessão independente no programa, alegando contatos anteriores feitos junto a outros colegas e explicando que sua inclusão no campo da psicologia industrial/organizacional seria “insatisfatória”, uma vez que envolve “aspectos sociais e ambientais do comportamento econômico”. Caso se mostrasse impossível realizar a

Embora alguns membros da IAREP também estejam vinculados à 9ª. divisão da IAAP, não há relações formais entre os dois grupos²⁵. Optamos, neste trabalho, por acompanhar a Psicologia Econômica primordialmente desenvolvida por pesquisadores ligados à IAREP, no que diz respeito à segunda metade do século XX, quando esta Associação foi instituída. A escolha se deve, mais uma vez, à impossibilidade de cobrir todos os segmentos da disciplina numa primeira investida. Um estudo subsequente poderia analisar semelhanças e diferenças entre o desenvolvimento e produção de ambos os grupos, ficando aqui o convite para um trabalho nesta direção.

Com relação ao embasamento da disciplina, Lea *et. al.* (1987²⁶), adotam o comportamentalismo e criticam a abordagem cognitiva. Para eles, a *abordagem de processamento de informação ou cognitiva*, embora estivesse “na moda” à época e, ao estudar resolução de problemas, pudesse descrever, de modo preciso, alguns tipos de tomada de decisão econômica, não acrescentaria muito à compreensão destes problemas (p.481-2). Por outro lado, Earl, economista psicológico com importantes contribuições à Psicologia Econômica, tendo sido editor do *Journal of Economic Psychology* (2001-2004), em seu extenso levantamento sobre Economia e Psicologia, opta por privilegiar a Psicologia Cognitiva e a Psicologia Social e não, o comportamentalismo (1990, p.719²⁷). Em 2006, podemos observar o volume crescente da produção que adota o vértice cognitivo, como foi o caso, mais recente, no *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*²⁸, desde a conferência proferida por Daniel

sessão independente, optariam por incluir-se junto à “Psicologia Social Aplicada”. Informa que seu grupo estaria pronto para apresentar entre 4 e 5 trabalhos na sessão e que teriam seu 7º.colóquio uma semana antes, na mesma cidade, Edimburgo, Escócia, o que poderia significar que vários participantes do colóquio poderiam ir ao congresso da IAAP também. Sua segunda carta (30.07.81), ao Dr. Cumberbatch, seis meses mais tarde, expressa preocupação com o fato de não terem recebido ainda uma notificação formal a respeito da sessão independente de Psicologia Econômica no congresso que, aparentemente, já teria sido aceita naquela data. O assunto cessa de receber atenção na correspondência analisada, depois deste último documento.

²⁵ Em 2003, no congresso de Christchurch, Nova Zelândia, Christine Roland-Lévy, ex-presidente da IAREP e também participante da divisão de Psicologia Econômica da IAAP, sugeriu que os dois grupos se aproximassem ou mesmo, se fundissem. Esta proposta foi praticamente ignorada pelos participantes da Assembléia Geral, onde foi apresentada.

²⁶ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

²⁷ EARL, Peter. Economics and Psychology: a survey. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.

²⁸ Paris, 2006. O congresso foi organizado conjuntamente por IAREP e SABE (*Society for the Advancement of Behavioral Economics*).

Kahneman, por ocasião do recebimento do título de *Doutor Honoris Causa* em Economia e Psicologia, até grande parte dos demais trabalhos apresentados ali (cf. *Proceedings of the IAREP-SABE Conference*, Paris, 2006).

Tendo nascido, freqüentemente, no seio da Psicologia Social – um grande número de psicólogos econômicos considerava-se, originalmente, psicólogos sociais – a Psicologia Econômica guarda proximidade significativa com esta área (cf., por exemplo, Lewis *et. al.* 1995²⁹ – esta importante obra traz, em seu subtítulo, referência explícita à Psicologia Social – *A Nova Mente Econômica – a Psicologia Social do Comportamento Econômico*). Deve ser lembrado que a Psicologia Social aqui referida é aquela desenvolvida no hemisfério norte, muitas vezes denominada *social-cognitiva*, que se distingue da que é feita no Brasil e América Latina desde, em especial, os anos 1970. As implicações desta distinção serão discutidas no capítulo 5, sendo que voltaremos a mencionar esta relação ao longo de todo o trabalho.

Outra “incubadora” importante para a Psicologia Econômica tem sido a Psicologia Organizacional e do Trabalho ou, como era chamada anteriormente, Psicologia Industrial. Ao estudar as questões relativas às organizações, empresas, indústrias, locais de trabalho e decorrências psicológicas de todos esses fatores para os indivíduos e grupos, incluindo-se aí, naturalmente, aqueles gerados por tudo que se relaciona ao dinheiro, esta área apresenta convergência com a Psicologia Econômica – em alguns países, surge dentro daquela. Conhecida e disseminada há mais tempo, a Psicologia Organizacional abrigou iniciativas que vieram a dar origem à Psicologia Econômica em países do leste europeu³⁰,

²⁹ LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.

³⁰ O importante livro-texto *The Individual in the Economy*, Lea, Tarpy e Webley, 1987, teve apenas uma tradução além da versão original, em inglês – foi para o tcheco, por iniciativa de um departamento de Psicologia Organizacional ou Industrial, da Charles University, em Praga. Este fato foi mencionado por Stephen Lea, um dos autores da obra, e por Karel Riegel, professor daquela universidade, durante a *Mesa-Redonda sobre a História da Psicologia Econômica*, realizada em 2005, com a presença de pioneiros da área. Na mesma oportunidade, foi lembrado que, em outros países da região, semelhante proximidade com a Psicologia Organizacional ou Industrial teria se verificado, o que foi apontado como fator facilitador para a posterior instalação da Psicologia Econômica propriamente dita.

Ainda sobre este assunto, a autora assinala que seu primeiro contato com um livro de Psicologia Econômica deu-se numa aula da disciplina *O homem e o trabalho na administração*, dentro da área de Psicologia Organizacional, ministrada pelo Prof. Sigmar Malvezzi, no Programa de Pós-Graduação em Psicologia

por exemplo, bem como, em seus primórdios, nos EUA, onde se almejava implantar sistemas mais produtivos de trabalho, derivados de estudos psicológicos (cf. Münsterberg, 1913, apud Wärneryd, 2005a³¹).

A relação com a Psicologia do Consumidor é, ao mesmo tempo, mais estreita e, em alguns sentidos, menos nítida. Desde o início da Psicologia Econômica contemporânea, isto é, a partir da segunda metade do século XX, as duas disciplinas freqüentemente se confundiram, ainda que possam ser identificados, igualmente, alguns importantes movimentos para distanciá-las.

Como pano de fundo para a discussão sobre as relações delicadas entre Psicologia Econômica e Psicologia do Consumidor, fazemos um breve retrospecto histórico. A partir da década de 1940, George Katona, considerado como o pai da Psicologia Econômica moderna (cf. cap.3.2), inicia o desenvolvimento de um instrumento que pretende avaliar o estado da Economia norte-americana por meio de uma perspectiva fundamentada em aspectos psicológicos. Deu a ele o nome de *Índice de Sentimento do Consumidor*. Compunha-se de um detalhado questionário a respeito dos hábitos de consumo e, em especial, expectativas futuras quanto a gastos e ganhos, sendo aplicado a amplas amostras da população do país (Katona, 1975³²). Propunha-se a explorar o grau de otimismo presente na Economia por intermédio da mensuração dos recursos poupados ou gastos. O método ganhou grande notoriedade, à época, porque foi capaz de permitir previsões que se revelaram bastante corretas sobre o desempenho da Economia norte-americana no pós-guerra – ao contrário daquelas efetuadas por economistas: enquanto estes vaticinavam um ritmo fraco, Katona e seus colaboradores enxergaram um *boom* que, de fato, veio a ocorrer. Um acerto tão importante nesta área vital do país, que acabava de retornar da Segunda Guerra Mundial, representou um impulso fundamental para o crescimento das pesquisas sobre componentes psicológicos dos fenômenos econômicos. Katona, um

Social e do Trabalho do Instituto de Psicologia da USP, onde realizou seu mestrado. O livro era LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind - the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.

³¹ WÄRNERYD, Karl-Erik. Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology. In K. GRUNERT & J. THÖGERSEN (eds.) *Consumers, Policy and the Environment - A Tribute to Folke Ölander*, Springer Verlag, 2005.

³² KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

húngaro que havia deixado seu país de origem na década de 1930 para radicar-se nos EUA – e gabava-se do acerto também desta previsão – é considerado de forma praticamente unânime talvez o mais emérito psicólogo econômico.

O primeiro editorial do *Journal of Economic Psychology* (van Raaij, 1981³³), por sua vez, refere-se a um campo que seria, se não o mesmo, pelo menos intimamente compartilhado por Psicologia Econômica e Psicologia do Consumidor. Seu *Resumo* inicia-se com as seguintes afirmações: “*Psicologia econômica estuda o comportamento econômico de consumidores e empreendedores. (...) Psicologia econômica relaciona-se com psicologia organizacional, pesquisa de mercado, pesquisa de comunicação de massa, sociologia econômica e a abordagem de produção doméstica.*” (p.1³⁴). Em seguida, no primeiro parágrafo, indaga-se se seria diferente da psicologia do consumidor, da psicologia organizacional, da pesquisa de mercado, da economia comportamental – nesta ordem (op. cit., p.1).

Já o *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology*, de Webley e Walker, 1999³⁵, apesar de trazer ambas em seu título, assinala que a distância que as separa é “apenas” a do Oceano Atlântico (op. cit., p.11), atribuindo a Psicologia Econômica à Europa, enquanto que aos EUA caberia a Psicologia do Consumidor – chamada, na mesma obra, de “*nossa prima americana*” (p. 9).

Cabe notar que este manual foi patrocinado pelo Departamento de Educação e Emprego do Reino Unido (*UK Department for Education and Employment*) e pela IAREP como parte dos encargos do **epTEN** (*Economic Psychology Training and Education Network*), destinando-se “*àqueles que se denominam Psicólogos do Consumidor e Psicólogos Econômicos, bem como aos docentes de Economia Comportamental, Micro-Economia,*

³³ VAN RAAIJ, W. Fred. Economic Psychology. Editorial – *Journal of Economic Psychology*. 1: 1-24, 1981.

³⁴ “*Economic psychology studies the economic behavior of consumers and entrepreneurs. (...) Economic Psychology is related to organizational psychology, marketing research, mass communication research, economic sociology and the household production approach.*” (van Raaij, 1981, p.1).

³⁵ WEBLEY, Paul & WALKER, Catherine M. (eds.) *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology*. Exeter: Washington Singer Press, 1999.

Marketing, Sócio-Economia e outras disciplinas relacionadas ao Comportamento Econômico e do Consumidor” (p.9³⁶).

A fim de distinguir Psicologia Econômica e Psicologia do Consumidor, Webley e Walker (1999, p.10) recorrem à visão de Ismael Quintanilla, pesquisador espanhol que afirma tratar-se de “duas diferentes tradições e dois conceitos combinados”, além de oferecer um pequeno quadro, no qual definem Psicologia Econômica como uma disciplina emergente, que recebe informações tanto da Economia como da Psicologia, investigando a maneira como questões econômicas afetam o comportamento econômico real das pessoas, ao passo que a Psicologia do Consumidor seria o estudo das respostas humanas a informações e experiências relacionadas a produtos e serviços, o que incluiria aspectos afetivos, cognitivos e comportamentais. Dessa forma, a Psicologia Econômica não trataria apenas de pesquisa de mercado, mas abordaria tópicos mais essenciais, no âmbito da vida econômica cotidiana das pessoas, como trabalho e desemprego, processos e decisões sobre compras, poupança, investimento, endividamento, impostos, respostas à publicidade e apostas. Por outro lado, a Psicologia do Consumidor se *restringiria* – a expressão é nossa – a descrever, prever, influenciar e/ou explicar as respostas dos consumidores frente às informações representadas por respostas aos estímulos oferecidos pelo mercado, revistas da área e propaganda boca-a-boca, por exemplo (op. cit., p.10). Para os autores, entretanto, tais diferenças se deveriam mais aos caminhos separados de desenvolvimento de ambas, já que, de fato, apresentam-se como complementares e mesmo, em alguns sentidos, sobrepondo-se.

Outro dado revelador desta relação é a denominação do Programa de Mestrado em Psicologia Econômica da Universidade de Exeter, Reino Unido. Trata-se de um dos cursos pioneiros nessa modalidade, sendo Exeter, atualmente, um dos principais centros da área. Iniciado com esta denominação, em 1997, foi renomeado – para Psicologia

³⁶ “to those calling themselves Consumer Psychologists as to Economic Psychologists, as well as those teaching in Behavioural Economics, Micro-Economics, Marketing, Socio-Economics and other disciplines concerned with Economic and Consumer Behaviour”, Webley e Walker, 1999, p.9.

Econômica e do Consumidor – em 2003³⁷. Tais idas-e-vindas sugerem fronteiras fluidas entre os dois campos, com um possível desconforto por parte dos psicólogos econômicos em ver-se cerrando fileiras com aqueles colegas. Entre as hipóteses sobre tal situação, podemos citar a conotação – redundantemente – mercantilista associada à Psicologia do Consumidor. De fato, entre os pesquisadores da Psicologia Econômica, ao menos naqueles associados à IAREP, predomina uma preocupação com o aspecto científico e, quase se poderia dizer, independentemente de qualquer retorno monetário significativo (cf. Lea, 2000³⁸). Estes profissionais costumam receber financiamento acadêmico para seus trabalhos e, raramente, dedicam-se a outras atividades voltadas para o mercado, o setor privado ou mesmo, consultorias próprias. Pelo contrário, muitas vezes criticam a postura adotada pela Psicologia do Consumidor que, devido aos seus laços indissociáveis com o mercado e suas fontes de recursos – as empresas que pagam por seu trabalho, em última análise – terminam por não revelar a maior parte dos resultados obtidos, uma vez que eles valem dinheiro. Desse modo, impediriam o desenvolvimento e o progresso da ciência (Lea *et. al.* 1987). No Anexo, temos uma exposição ainda mais detalhada deste campo, desvinculado de sua relação com a Psicologia Econômica.

1.4. LINHAS DE PESQUISA E DISSEMINAÇÃO

Kirchler e Hölzl (2003³⁹), em artigo sobre o estado-da-arte do conhecimento, apresentam uma introdução ao campo da Psicologia Econômica, definindo-a como *uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos* (p.29). Ao descrever o objeto de estudo das ciências econômicas – *decisões sobre o uso de recursos escassos, com o propósito de satisfazer diversas necessidades humanas* – assinalam que, geralmente, não é possível satisfazer todas as necessidades, por isso se é forçado a escolher entre alternativas, o que pode implicar a dor de renunciar às vantagens das outras opções. Contudo, os modelos de tomada de decisões formais e

³⁷ Informações fornecidas por Stephen Lea, presidente da IAREP (2003-2005) e professor da Universidade de Exeter, em 15.02.06, por correspondência eletrônica.

³⁸ LEA, Stephen E.G. Making money out of psychology: Can we predict economic behaviour? Palestra proferida para a *Annual Conference, British Psychological Society*, Winchester, Reino Unido, 2000.

³⁹ KIRCHLER, Erich e HÖLZL, Erik. Economic Psychology. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. v.18, p.29-81. University of Manchester, 2003.

complexos que a Economia utiliza para explicar e prever o comportamento econômico, tomando como ponto de partida um pequeno número de axiomas sobre a lógica do comportamento humano, não costumam levar a Psicologia em consideração, restringindo-se a examinar decisões sobre a alocação de recursos finitos com base sobre a premissa da racionalidade e maximização de utilidade. A Psicologia Econômica, por sua vez, forneceria modelos econômicos *descritivos*, ao invés de *normativos*, como faz a Economia (p.35-6).

Para propor seus modelos, a Psicologia Econômica recorre, muitas vezes, a experimentos que visam testar sujeitos e suas escolhas em contextos de loterias, jogos, barganhas e mercado, geralmente balizados pelos seguintes parâmetros: os participantes deveriam se comportar normalmente, como no mundo real – para tanto, o pesquisador deve estabelecer uma estrutura de incentivo, com recompensa que dependerá das ações do sujeito (não deve levar à saciedade e deve ser planejado de modo a impedir que outros fatores perturbem seu comportamento, por exemplo); incentivos financeiros são vistos por alguns pesquisadores como necessários, para motivar a maximização de resultados; os participantes devem ser informados sobre os objetivos da pesquisa.

Pontos polêmicos envolvem: a não proibição com relação a enganar os sujeitos sobre o real cenário do experimento; dúvidas acerca do dinheiro não ser suficiente para “subjugar” diferenças individuais; necessidade de analisar a validade de experimentos sobre *disposição para pagar*, por exemplo, naqueles sobre valor econômico de bens públicos, quando é difícil mensurar risco e o valor dos bens; quando se investiga a capacidade das pessoas para colher e avaliar adequadamente informações relevantes, a fim de selecionar a melhor alternativa, como estabelecer o que é, de fato, relevante? – julgamentos individuais de relevância e todo o sistema de crença individual, quando baseados em suposições meta-empíricas, não seriam evidência de grau de racionalidade, já que haveria uma *metafísica subjetiva*. Os autores criticam a escassez de vértice qualitativo nas pesquisas e alertam, por fim, que o foco dos experimentos não deveria recair apenas sobre os resultados, que podem não ser o ponto mais importante e, ao invés disso, abranger compreensão e sistemas conceituais (p.39-41).

Elencam, como categorias investigadas pela área, as seguintes: teoria e história (por exemplo, quadros de referência teóricos, vida e obra de cientistas); escolha e teoria de decisão (por exemplo, decisão sob risco, comportamento de escolha, formação de preferência); cooperação e teoria do jogo; socialização (por exemplo, teorias leigas, socialização econômica); firma (comportamento de firma, empreendedorismo); mercado de trabalho (oferta de trabalho, experiências de trabalho, renda e salário, desemprego); mercado (por exemplo, precificação, competição de preço); atitudes e comportamento financeiro; comportamento financeiro doméstico (por exemplo, poupar, crédito e empréstimo, dívida); investimento e mercado acionário; dinheiro (dinheiro em geral e, em particular, o euro); inflação; impostos (atitudes frente a impostos, evasão); governo e política econômica (por exemplo, seguridade, crescimento e prosperidade); psicologia do consumidor (comportamento do consumidor, expectativas do consumidor, marketing e publicidade, atitudes do consumidor); psicologia ambiental.

Em 2006, a mesma dupla de autores, Kirchler e Hölzl (2006⁴⁰), retoma, complementa e atualiza os dados sobre a produção da área publicada no periódico dedicado ao tema, o *Journal of Economic Psychology*. Neste trabalho, somos informados, inicialmente, que 854 trabalhos foram publicados entre 1981, ano de sua fundação, e 2005 (apenas um do Brasil!), tendo o número médio de referências bibliográficas por artigo subido de 23.22, entre 1981-1985, para 38.35, entre 2001-2005 (os autores observam, porém, que este número ainda fica muito abaixo daquele encontrado, por exemplo, no *Journal of Personality and Social Psychology*, que é 60). Com relação às regiões geográficas de origem dos autores dos artigos, temos ampla maioria na Europa (928), seguida pelo continente americano (497), Austrália e Nova Zelândia (98), Ásia (82) e África (10), num total de 1617 pesquisadores que contribuíram para o periódico. Observam, também, que o sistema de co-autoria aumentou no decorrer dos anos, acompanhando tendência geral das ciências (p.2-4).

⁴⁰ KIRCHLER, Erich e HÖLZL, Erik. Twenty-five years of the *Journal of Economic Psychology* (1981-2005): a report on the development of an interdisciplinary field of research. *Journal of Economic Psychology*, 2006, doi: 10.1016/j.joep.2006.07.001. A autora agradece a gentileza de Erich Kirchler que, lembrando-se de seu interesse no tema, enviou-lhe este manuscrito, antes mesmo de ser publicado.

Quanto às fontes mais citadas, listam: Kahneman e Tversky (1979), sobre Teoria do Prospecto; Katona (1975), sobre Economia Psicológica; Fishbein and Ajzen (1975), sobre atitudes e comportamento⁴¹ (p.6). Observa-se uma mudança nos últimos cinco anos: no artigo anterior (Kirchler e Hölzl, 2003), Lea *et. al.*, 1987⁴², tinha a dianteira nesta ordenação. Como veremos depois (cf. cap.3), esta obra pode ter ficado, com efeito, algo datada, em que pese sua grande importância para a disciplina, pois foi o primeiro livro-texto da área.

Com relação a outros periódicos citados nos artigos do *Journal of Economic Psychology*, encontramos, em primeiro lugar, o próprio, seguido pelo *Journal of Consumer Research* e *Journal of Personality and Social Psychology*⁴³ (p.7).

A seguir, reverteram a mão de direção – analisaram os trabalhos publicados no *Journal of Economic Psychology* mais citados em outros periódicos, utilizando, para tal fim, a base de dados completa da *Web of Science (Social Science Citation Index, Science Citation Index, Arts and Humanities Index)*. Nos primeiros lugares estão: GÜTH e Tietz (1990), sobre comportamento em jogos de ultimato, Mittal e Lee (1989), sobre envolvimento do consumidor, e Johnson e Fornell (1991), sobre satisfação do consumidor⁴⁴.

Kirchler e Hölzl lembram que artigos recentes teriam menos chances de ser citados tão freqüentemente, dado que deveria ser levado em conta (p.8). De todo modo, podemos

⁴¹ A lista é composta por 20 trabalhos. Os demais são: Lea *et. al.*(1987); Tversky e Kahneman (1981); Ajzen e Fishbein (1980); Lewis (1982); Keynes (1936); Thaler (1980); Scitovsky (1976); Bettman (1979); Festinger (1957); Thaler (1985); Kahneman *et. al.*(1986); GÜTH *et. al.*(1982); Kahneman e Tversky (1984); Tversky e Kahneman (1974); Vogel (1974); Howard e Sheth (1969); Schoemaker (1982).

⁴² LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁴³ Novamente, a lista contém 20 publicações: *American Economic Review; Journal of Marketing Research; Advances in Consumer Research; Econometrica; Journal of Marketing; Psychological Bulletin; Psychological Review; Quarterly Journal of Economics; Journal of Political Economy; Journal of Economic Behavior & Organization; American Psychologist; Journal of Applied Psychology; Economic Journal; Journal of Finance; Journal of Public Economics; Management Science; Journal of Economic Perspectives*.

⁴⁴ Os demais são: Grasmick e Scott (1982); Etzioni (1988); Oliver e Winer (1987); Ger e Belk (1996); Powell e Ansic (1997); Grunert e Juhl (1995); Wärneryd e Walerud (1982); Belk e Wallendorf (1990); Leiser (1983); Ng (1983); Veenabeele (1983); Verhallen e Pieters (1984); Chang *et. al.*(1987); Van Raaij (1981); Weigel *et. al.*(1987); Bloemer e Kasper (1995); Davies e Lea (1995); Robben *et. al.*(1990); Wallschutzky (1984).

levantar a hipótese de que a disciplina ainda seja vista, fora de seu próprio âmbito, como fonte potencial de informação sobre o consumidor, possivelmente com vistas a utilizar esta informação em marketing. Esta visão, se verdadeira, diverge de nossa proposta, como discutiremos ao longo deste trabalho. Seguindo a recomendação dos autores, porém, devemos considerar que este panorama possa estar sofrendo modificações, por exemplo, desde a premiação de Kahneman, em 2002⁴⁵ (cf. cap.3.13), que veio a dar nova visibilidade e credibilidade à Psicologia Econômica – caso esta tendência se verifique correta, não teria havido tempo, ainda, para manifestar-se em levantamento desta natureza.

Por fim, recorrendo à mesma base de dados (*Web of Science*), chegamos aos periódicos que mais citam artigos do *Journal of Economic Psychology*: em primeiro lugar, está o próprio periódico, com 427 citações e, depois, à grande distância, o *Journal of Business Research*, com 60, e *Psychology & Marketing*, 57⁴⁶. Para reduzir a surpresa com esta discrepância, chamamos a atenção para o fato de que o número deve ser comparado com o total de citações de todas as outras publicações, o que faz a porcentagem cair para meros 3.6% do total, o que estaria perfeitamente dentro do esperado para uma revista científica (é equivalente, por exemplo, ao *Journal of Behavioral Decision Making*, 3.8%, e ao *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3.5%, ao passo que o *Journal of Personality and Social Psychology* apresenta índice bem mais elevado, 17.9%, op. cit., p.9).

Em seus comentários finais, os autores observam que o periódico atrai pesquisadores de diferentes áreas: Psicologia Aplicada, Economia Comportamental, Psicologia Econômica, pesquisa sobre o consumidor e marketing. Com *diversidade* como uma das linhas-mestras do periódico – e em ascensão –, esta se manifesta desde a origem geográfica dos autores

⁴⁵ Prêmio Nobel em Economia, 2002.

⁴⁶ Os outros são: *Journal of Economic Behavior & Organization*; *Journal of Applied Social Psychology*; *Organizational Behavior and Human Decision Processes*; *Journal of Consumer Research*; *Journal of Business Ethics*; *Journal of Marketing*; *Journal of Marketing Research*; *European Journal of Social Psychology*; *Kyklos*; *American Economic Review*; *International Journal of Service Industry Management*; *International Journal of Research in Marketing*; *Personality and Individual Differences*; *Food Quality and Preference*; *Service Industries Journal*; *Social Indicators Research*; *Advances in Consumer Research*; *Journal of Social Psychology*.

(embora europeus continuem a predominar), até os temas dos trabalhos, passando pelo nível das referências. Neste artigo, as categorias de temas, por quantidade de trabalhos, são: teoria e história; tomada de decisão individual; cooperação e competição; socialização e teorias leigas; dinheiro, moeda e inflação; comportamento financeiro e investimento; atitudes do consumidor; comportamento do consumidor; firma; comportamento no mercado, marketing e publicidade; mercado de trabalho; impostos; comportamento ambiental; governo e políticas econômicas (p.9). Se compararmos esta listagem com a anterior (Kirchler e Hölzl, 2003, p.31), verificaremos que *firma* e *mercado de trabalho* perderam posições, enquanto *dinheiro e inflação* e *comportamento financeiro e investimento*, sobem. Os demais não apresentam variações significativas, com exceção para o fato de não haver mais distinção entre as áreas *Psicologia do Consumidor* e *Psicologia Ambiental*, agora reunidas, na mesma categoria.

Os autores afirmam que, após uma “busca de identidade” inicial, os principais tópicos da disciplina teriam ganho contorno, e eles se relacionam à própria Psicologia Econômica, além de Economia Comportamental e Psicologia do Consumidor, num vasto escopo que compreende de tomada de decisão individual a assuntos macro-econômicos (p.9). As fontes dos trabalhos apontariam para sua natureza interdisciplinar, com Psicologia Social, pesquisa do consumidor e Economia, entre os principais pólos de diálogo. Para eles, o periódico representa uma *ponte* nesse sentido, contribuindo tanto para o desenvolvimento de teorias como para aplicações.

No que diz respeito aos desafios que emergem desta análise, Kirchler e Hölzl (2006), apontam para a necessidade de pensar-se estratégias de atuação frente a: competição com publicações mais específicas, tais como aquelas dedicadas, exclusivamente, a tomada de decisão, marketing, publicidade ou pesquisa do consumidor – quanto a isto, deveriam estabelecer meios para aumentar a visibilidade junto às disciplinas que lhe fazem fronteira; cuidados com a qualidade dos trabalhos publicados e promoção do periódico em geral – por exemplo, “atraindo” pesquisadores reconhecidos para publicar nele, ou convidando-os a submeter trabalhos de revisão ou meta-análises acerca de determinados aspectos do campo, bem como informar comunidades de pesquisadores de Economia,

Psicologia Social, marketing e Psicologia do Consumidor, enviando-lhes resumos de artigos destacados, que pudessem ser veiculados em seus respectivos boletins (p.10). Devemos dedicar especial atenção a estas recomendações, já que prestam-se, igualmente, ao nosso objetivo de contribuir para a disseminação do campo no Brasil.

Outro autor da interface Psicologia-Economia, Azar (2006⁴⁷), tem se voltado para a questão da produção científica da área publicada em periódicos, comparando três deles: *Journal of Economic Behavior and Organization*, *Journal of Economic Psychology* e *Journal of SocioEconomics*. Também fundamentado pela base de dados da *Web of Science*, empreende uma análise minuciosa das citações de cada um deles, no período 2001-2005, e conclui que o mais citado é o *Journal of Economic Behavior and Organization*, com o *Journal of Economic Psychology* e o *Journal of SocioEconomics* ocupando, respectivamente, segundo e terceiro lugares. Estes dados apontam para uma multiplicidade de publicações que se estende para além do *Journal of Economic Psychology*, tradicionalmente mais ligado à IAREP.

Da mesma forma, de acordo com Cruz (2001⁴⁸), ao lado do *Journal of Economic Psychology*, trabalhos sobre comportamento e decisões econômicas, e assuntos afins, podem ser encontrados também nos seguintes periódicos, com especial destaque para os dois primeiros: *Journal of Economic Behavior and Organization*; *Journal of SocioEconomics*; *Applied Psychology: An international Review*; *British Journal of Social Psychology*; *Journal of Consumer Research*; *Journal of Consumer Psychology*; *Journal of Advertising*; *International Journal of Advertising*; *Psychology & Marketing*; *Journal of Marketing*; *European Journal of Marketing*; *Journal of Consumer and Market Research*; *Journal of Applied Psychology*; *Journal of Product Innovation Management*; *Journal of Experimental Analysis of Behavior*; *Journal of Behavioral Decision Making*; *Experimental Economics*; *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. Como fontes, ele cita: *Quarterly Journal of Economics*; *Games and Economic Behavior*; *Journal of Mathematical Psychology*; *Journal of Economic Theory*. Acrescentamos à

⁴⁷ AZAR, Ofer. Behavioral Economics and Sócio-Economics Journals: a citation-based ranking. *Journal of Socio-Economics* (no prelo).

⁴⁸ CRUZ, Julio E. Psicología Económica. *Suma Psicológica*, 8 (2): 213-236, 2001.

listagem acima, por ter sido fundado em 2003, data posterior ao artigo de Cruz (2001), o *Judgment and Decision Making*, periódico que pertence à *Society for Judgment and Decision Making* (cf. Anexo 1.5).

Com relação a publicações em castelhano, Cruz, que é colombiano, acusa a ausência de um periódico específico para a área, citando como exemplo de acolhimento para alguns poucos trabalhos os seguintes: *Papeles del Psicólogo*, *La revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*; *Revista Latinoamericana de Psicología*.

Ainda não dispomos de publicações desta natureza no Brasil, embora os primeiros trabalhos de pesquisadores da interface Psicologia-Economia estejam, em geral, dispersos em periódicos de Economia e Administração (Ferreira, 2006⁴⁹).

Outro importante vetor para a disseminação da produção em Psicologia Econômica têm sido os colóquios anuais organizados pela IAREP-*International Association for Research in Economic Psychology*. Realizados desde 1976, em diferentes cidades a cada ano, oferecem oportunidade de encontro, debates e possibilidades de estabelecimento de parcerias entre os colegas. A cada dois anos, são organizados, conjuntamente, pela SABE-*Society for the Advancement of Behavioral Economics*, a Associação que reúne

⁴⁹ FERREIRA, Vera Rita M. Is Economic Psychology being born in Brazil? – a review of the scientific production in the economic-psychological area looking into the future. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

economistas comportamentais, predominantemente norte-americanos⁵⁰. Abaixo, a lista completa de locais e ano de realização⁵¹:

1. 1976 - Tilburg, Holanda
2. 1977 - Estrasburgo, França
3. 1978 - Augsburg, Alemanha
4. 1979 – Estocolmo, Suécia
5. 1980 - Leuven, Bélgica
6. 1981 - Paris, França
7. 1982 - Edinburgo, Reino Unido
8. 1983 - Bolonha, Itália
9. 1984 - Tilburg, Holanda
10. 1985 - Linz, Áustria
11. 1986 - Kibbutz Shefayim, Israel
12. 1987 - Ebeltoft / Aarhus, Dinamarca
13. 1988 - Leuven, Bélgica
14. 1989 - Kazimierz-Dolny, Polônia
15. 1990 - Exeter, Reino Unido
16. 1991 - Estocolmo, Suécia
17. 1992 - Frankfurt / Main, Alemanha
18. 1993 - Moscou, Rússia
19. 1994 - Rotterdam, Holanda
20. 1995 - Bergen, Noruega

⁵⁰ No congresso conjunto de 2006, em Paris, França, aventou-se a proposta de uma fusão entre as duas associações – IAREP e SABE. Se da parte dos membros da SABE a adesão pareceu ter sido unânime, o mesmo não pode ser dito sobre a IAREP. Seus membros solicitaram que a moção fosse objeto de análise mais cuidadosa e levantaram, entre outros questionamentos, a questão, vista como problema para muitos, entre os quais esta autora, de passar a haver congressos nos EUA a cada dois anos, com o que não se concordaria. Uma proposta de *federação* foi, então, levantada, embora tampouco ficasse estabelecida. Até o momento, 2006, todos os membros da IAREP são, automaticamente, membros da SABE, e vice-versa. (Relato da autora, presente à reunião dos representantes de país, em 06.07.06, quando o assunto foi trazido à baila pela primeira vez, e na Assembléia Geral da IAREP, em 08.07.06, quando foi discutida por todos os membros presentes. Ambas tiveram lugar na Universidade René Descartes, local de realização do congresso).

⁵¹ Fonte: History of IAREP Congresses, *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005.

21. 1996 - Paris, França
22. 1997 - Valencia, Espanha
23. 1998 - São Francisco, EUA
24. 1999 - Belgirate, Itália
25. 2000 - Viena (Baden), Áustria
26. 2001 - Bath, Reino Unido
27. 2002 - Turku, Finlândia
28. 2003 - Christchurch, Nova Zelândia
29. 2004 - Philadelphia, EUA
30. 2005 - Praga, Rep. Tcheca
31. 2006 – Paris, França

E como se forma um psicólogo econômico, do ponto de vista acadêmico? Ainda de acordo com Cruz (2001), na graduação, a disciplina é oferecida em diversas universidades ao redor do mundo: no Reino Unido – Exeter, Bath, Sussex, Cambridge, Kingston, London Guildhall; na Holanda – Tilburg e Erasmus; na Espanha – Universidad Complutense de Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, Universidad Autónoma de Barcelona, Universidad de Valencia; em Portugal – Universidade Fernando Pessoa, Universidade Lusíada; nos EUA – Princeton, Michigan State, Cornell, California, Washington University, na Nova Zelândia – Canterbury; no Canadá – Calgary; na Suíça – St. Gallen; em Israel – Ben-Gurion. Na América Latina: na Colômbia – Universidad de Los Andes, Corporación Universitaria y Tecnológica de Bolívar; no Peru - Universidad de Lima; no Chile – Universidad de Chile; na Argentina – Universidad Nacional de Mar del Plata; no México – Universidad Nacional Autónoma de México.

Com base em informações de colegas da IAREP⁵², acrescentamos os seguintes cursos: na Polônia – Wroclaw Faculty, Varsóvia, *Psicologia Econômica* na graduação de Psicologia, com Tomasz Zaleskiewicz na Universidade de Varsóvia, com Ewa Gucwa-

⁵² A autora enviou mensagem à IAREP-net, rede de comunicação eletrônica desta Associação, em 14.11.06, solicitando que lhe fossem enviadas informações sobre cursos oferecidos na interface Psicologia-Economia. Estes dados não pretendem esgotar o assunto, já que fornecem, antes, uma amostra, sem ambição estatística, do que está sendo feito hoje [2006], e não um levantamento completo dos cursos.

Lešny, *Fundamentos de Economia Psicológica*, disciplina obrigatória, e seminário optativo sobre fatores psicológicos que afetam decisões financeiras domésticas na graduação de Economia, e *Psicologia do Comportamento de Mercado*, na graduação em Psicologia; na Itália - Università del Piemonte Orientale, Alessandria, *Economia Experimental e Cognitiva*, na Faculdade de Direito, com Marco Novarese; na Alemanha – European University Viadrina, Frankfurt, *Economia Comportamental*, na graduação e pós-graduação, com Jonathan Tan, desde 2005; na Dinamarca - Aarhus School of Business, Aarhus, *Psicologia Econômica*, em programas re-estruturados de Mestrado em Marketing e em Medida de Desempenho de Negócios (*Business Performance Measurement*), a partir de 2007, com John Thøgersen; na Áustria – Universidade de Viena, seminário de tópicos de *Psicologia Econômica*, em inglês, para alunos avançados da Faculdade de Psicologia, e prática de pesquisa na área, idem, com Erik Hoelzl; na Rússia – Universidade Estadual (State University – Higher School of Economics), Moscou, *Psicologia do comportamento econômico*, na graduação de Economia, com Alexander Poddiakov; na Holanda – Wageningen University, inclusão de tópicos sobre Psicologia Econômica em diferentes cursos e, a partir de 2007, *Tomada de Decisão do Consumidor*, na graduação e Mestrado em Psicologia, com Gerrit Antonides; nos EUA - Temple University, Filadélfia, *Julgamento, Escolha e Tomada de Decisão e Comportamento do Consumidor e Armazenamento (Consumer Behavior & Foraging)*, na graduação, e *Economia Comportamental*, no Mestrado em Psicologia, com Donald Hantula, e *Economia Comportamental*, na Faculdade de Economia da New School of the University of South Florida in Sarasota, Florida, com Catherine Elliot; no Uruguai – com Hugh Schwartz, inclusão do tema nos cursos de *Organização Industrial*, entre 1990-1993, e aulas especiais, em 1991, 1992, 1995 2000 e 2002, no Depto. de Economia e *Economia Comportamental*, no programa de Mestrado em Economia, em 2005, da Faculdade de Ciências Sociais da Universidade da República, em Montevideú; no México – também com Hugh Schwartz, *Economia Comportamental e Finanças Comportamentais*, no Depto. de Finanças do Instituto Tecnológico de Monterrey, graduação e pós-graduação; e no Brasil, ainda com Hugh Schwartz, curso de curta duração sobre *Economia Comportamental*, no Depto. de Economia da Universidade Federal do Paraná, em Curitiba, em 1995.

Esta pequena amostragem nos permite depreender que, mesmo onde se encontra melhor implantada – caso do hemisfério norte – a interface ainda não consolidou espaço garantido do ponto de vista acadêmico.

Por outro lado, dois Prêmios Nobel já foram outorgados a estudiosos dessa área – o primeiro, a Herbert Simon, em 1978, por sua teoria sobre a *racionalidade limitada* (*bounded rationality*, Simon, 1978⁵³), e o segundo, conjuntamente a Daniel Kahneman, que desenvolveu suas pesquisas sobre incerteza e risco, a partir de crenças e escolhas intuitivas dentro de um contexto de racionalidade limitada, com Amos Tversky, falecido por ocasião da premiação, deixando, assim, de recebê-la (Kahneman, 2002⁵⁴), e a Vernon Smith, por seus trabalhos em Economia Experimental (2002⁵⁵). Simon tinha formação tanto em Psicologia, como em Economia, o mesmo se dando com Kahneman (e Tversky), embora estes últimos sejam considerados primordialmente como psicólogos econômicos, e Smith é um economista experimental.

Estas prestigiosas premiações e, em especial a de 2002 a Kahneman, representaram tanto um impulso para o crescimento da área, como um reconhecimento de sua importância, também verificado no aumento de financiamentos para pesquisas dentro deste campo, particularmente nos EUA, a partir do meio da década de 1990.

1.5.NO BRASIL

No Brasil, Alice Moreira, que foi professora de Psicologia da Universidade Federal do Pará, criou uma linha de pesquisa em Psicologia Econômica no programa de Mestrado em Psicologia daquela instituição. Foi desativada, porém, quando Moreira aposentou-se, entre 2004 e 2005. Ela elaborou o que tudo indica ter sido a primeira tese de doutorado

⁵³ SIMON, Herbert A Rational decision-making in business organizations. *Nobel Memorial Lecture* – 8.dec., 1978. Carnegie-Mellon University, Pittsburgh, PA, U.S.A. *Economic Science 1978*. 343-371.

⁵⁴ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgement and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

⁵⁵ SMITH, Vernon. Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

em Psicologia Econômica no Brasil (Moreira, 2000⁵⁶), além de ter criado e validado uma Escala de Significado do Dinheiro (1999⁵⁷).

Em 2005, esta autora, Ferreira, propôs, juntamente com o Prof. Sigmar Malvezzi, então na Faculdade de Psicologia da PUC-SP, num primeiro momento e, mais tarde, substituindo-o, com a Profa. Carmem Rittner, da mesma instituição, um curso semestral de extensão universitária intitulado “Psicanálise e Psicologia Econômica”, que começou a ser ministrado na COGEAE-Coordenadoria Geral de Especialização, Aperfeiçoamento e Extensão, da PUC-SP, em 2006.

Em Belo Horizonte, MG, Ester Jeunon desenvolve e orienta pesquisas, há alguns anos, dentro do âmbito da Psicologia Econômica e Psicologia do Consumidor, na PUC-MG e Faculdades Novos Horizontes. Sua tese de doutorado também situa-se dentro deste campo (Jeunon, 2003⁵⁸).

Na Universidade Federal de Santa Catarina, Jurandir Sell Macedo oferece a disciplina “Finanças Comportamentais” no curso de pós-graduação em Ciências Contábeis (Ferreira, 2006⁵⁹).

No passado, há registro de duas curiosas iniciativas: em 1935, o Professor Artur Ramos ofereceu um curso de Psicologia Social, por um semestre, na Escola de Economia e Direito, da extinta Universidade do Distrito Federal, no Rio de Janeiro (Bomfim, 2004⁶⁰). Mais tarde, como Universidade do Brasil, incorporou o Instituto de Psicologia que, então,

⁵⁶ MOREIRA, Alice MOREIRA, Alice S. Valores e dinheiros: Um estudo transcultural da relação entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos. *Tese de doutorado*, Universidade de Brasília, Brasília, 2000. (não publicada).

⁵⁷ MOREIRA, Alice S. & TAMAYO, Álvaro. Escala de Significado do Dinheiro: Desenvolvimento e validação. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 15 (2), 93-105, 1999.

⁵⁸ JEUNON, Ester E. Prioridades Axiológicas e Orientação de Consumo: proposta e validação de um modelo integrativo. *Tese de Doutorado*, Universidade de Brasília, 2003. (não publicada).

⁵⁹ FERREIRA, Vera Rita M. Is Economic Psychology being born in Brazil? – a review of the scientific production in the economic-psychological area looking into the future. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

⁶⁰ BOMFIM, Elizabeth M. Históricos cursos de Psicologia Social no Brasil. *Psicologia Social*. 16 (2): 32-36. Porto Alegre, 2004.

colaborava com a Faculdade Nacional de Filosofia, em suas seções de Filosofia, Educação, Política e Economia (Mancebo, 1999⁶¹) – ou seja, uma nova tentativa de interdisciplinaridade. Anos depois, na mesma instituição, o Professor Nilton Campos teria oferecido a disciplina “Psicologia Social e Econômica”, na Faculdade Nacional de Ciências Econômicas, para Penna (1992)⁶², nos anos 1940 e, segundo Bomfim, (2004), no início dos anos 1950. Foram, ambos, Ramos e Campos, pioneiros da Psicologia Social no Brasil.

Estas propostas, entretanto, não tiveram prosseguimento até muitas décadas depois, quando voltamos a encontrar novas – e fugazes – tentativas de aproximar Psicologia e Economia: nos anos 1960, a disciplina “Economia Política” foi introduzida no curso de Psicologia da Universidade do Estado de São Paulo -UNESP, em Assis, no interior do estado⁶³; a disciplina opcional “Economia” foi introduzida, brevemente, no curso de Psicologia nos anos 1980, nas Faculdades Metropolitanas Unidas-FMU⁶⁴; por volta de 2000-2001, a disciplina opcional “Psicologia Econômica” foi oferecida, brevemente, no curso de Psicologia da Universidade do Estado de São Paulo-UNESP, Bauru, pelo Prof. Tuga Angerami (atualmente, prefeito da cidade); a partir de 2004, a disciplina “Tópicos em questões econômicas e demográficas do Brasil”, é oferecida no curso de Psicologia da Faculdade de Tecnologia e Ciência, em Salvador, BA, pela Profa. Ligia Schilling⁶⁵; a partir de 2006, a disciplina “Fundamentos da Estrutura Político-econômica” passa a ser oferecida, pelo Prof. Mauri da Silva, no curso de Psicologia das Faculdades Integradas de Ourinhos, no interior de São Paulo⁶⁶.

⁶¹ MANCEBO, Deise. Formação em psicologia: gênese e primeiros desenvolvimentos. In M. Jacó-Vilela e H. B. C. Rodrigues (Org.). *Clio-Psyché: histórias da psicologia no Brasil*. 1, 93-120, 1999.

⁶² PENNA, Antonio G. *História da Psicologia no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Imago, 1992.

⁶³ A autora confessa, contrita, não ter encontrado a fonte deste dado em suas anotações, do ano de 2003. Quando tentou verificar sua veracidade junto à Universidade, não obteve resposta para nenhum dos emails enviados. De todo modo, fica a informação, para que outro pesquisador possa, com mais sorte, conferi-la.

⁶⁴ Informação fornecida pela psicóloga Maria Dionísia do Amaral Dias, então doutoranda do Programa de Psicologia Social da PUC-SP, em 2003. Ela havia estudado naquela instituição, à época. Comunicação pessoal.

⁶⁵ Informação fornecida por Marilda Castelar, doutora em Psicologia Social pela PUC-SP, em 2005. Comunicação pessoal.

⁶⁶ Informação fornecida pelo próprio Prof. Mauri da Silva, em comunicação eletrônica de 14.06.06.

No que diz respeito a publicações brasileiras, temos, até o momento, a tradução, resumida, do livro de Pierre-Louis Reynaud, *La Psychologie Economique*⁶⁷, da coleção *Que sais-je*, de 1967, onde não consta nenhuma informação adicional sobre sua inclusão naquela coleção, ao lado dos demais. Tampouco há livros-texto publicados no país.

Segundo Ferreira (2006⁶⁸) teses, dissertações e monografias vêm sendo produzidas dentro da interface Economia-Psicologia, em especial nos últimos cinco anos, geralmente por economistas e administradores (com temas como: Finanças Comportamentais; risco e incerteza; reações no mercado de capitais; racionalidade e instituições; anomalias no mercado de capitais; simulações de investimentos na teoria do prospecto; processos decisórios de investidores; emoções e tomada de decisão; incerteza, racionalidade e escolha; processos decisórios de estudantes; estudo empírico de anomalias no mercado acionário; perfis comportamentais de investidores; decisões sobre financiamento e investimento; modelo comportamental para avaliar risco no mercado acionário; decisões financeiras sobre custos e capital em cooperativas agrícolas; euforia e *timing* no mercado acionário; confiança excessiva em profissionais de finanças; aversão à perda; reação exagerada a preços no mercado acionário; fatores não-econômicos em processos de fusão e aquisição de empresas; processos decisórios envolvendo incerteza e risco em telecomunicações), ao lado de uma minoria de psicólogos (com trabalhos sobre: significado do dinheiro; inflação; consumo; comportamento de escolha em situação experimental; comportamento econômico de crianças e adolescentes; significado do salário para cobradores e motoristas do transporte público; educação financeira para pais; padrões econômicos de casais sem filhos; consumo e poupança).

Em seguida, apresentamos a distribuição dos temas abordados em nosso trabalho.

1.6. PLANO DE TESE

⁶⁷ REYNAUD, Pierre Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

⁶⁸ FERREIRA, Vera Rita M. Is Economic Psychology being born in Brazil? – a review of the scientific production in the economic-psychological area looking into the future. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

No capítulo 2, “Origens da Psicologia Econômica – primórdios e primeiros passos”, examina-se as origens da Psicologia Econômica, com base na visão de seus estudiosos, em quatro tempos: sua “pré-história”, ou seja, indícios de preocupações relacionando aspectos humanos (éticos, religiosos, morais ou subjetivos) aos fenômenos econômicos ao longo do tempo, desde a Grécia Antiga até o século XVIII; o século XIX, quando, com a ciência econômica já constituída, são feitas algumas tentativas, por parte de economistas, de agregar-lhe componentes psicológicos; a virada do século XIX para o XX, que traz um desenvolvimento da perspectiva econômico-psicológica relativamente efêmero, ainda que vigoroso, para os padrões da época – é quando, por exemplo, cunha-se o termo *Psicologia Econômica*; a segunda metade do século XX até o presente [2006], com a inclusão, portanto, da história recente da disciplina.

Até o momento, dispomos, sobre o assunto, do capítulo especificamente dedicado a uma retrospectiva histórica do campo, *History of Economic Psychology*, de Fred van Raaij (1999⁶⁹), e de seções sobre o tema dentro de outras obras. Em 2005, três trabalhos de Karl-Erik Wärneryd⁷⁰, vêm trazer novas informações a respeito das origens da Psicologia Econômica, recuando até a Antiguidade Clássica, para encontrar alusões a temas que poderiam ser, hoje, tratados dentro da área. São estas, basicamente, nossas fontes para discutir a trajetória da disciplina ao longo do tempo – o olhar de seus autores para sua própria história.

A perspectiva histórica, porém, permeia todos os demais capítulos quando, sempre que for o caso, haverá uma retomada da trajetória do personagem, obra, conceito ou debate em questão.

⁶⁹ 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.

⁷⁰ WÄRNERID, Karl-Erik. Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology. In K. GRUNERT e J. THÖGERSEN (eds.), *Consumers, Policy and the Environment - A Tribute to Folke Ölander*, Springer Verlag. 2005; Psychology and Economics. In T. TYSZKA (ed.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdansk, Poland: GDANSKIE WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE, pp.7-38, 2005; Scholars in Economics and Psychology and Little Cross-Fertilization: the Mills and Economic Psychology. *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005.

O capítulo 3, “Obras, Conceitos e Modelos”, apresenta modelos – *de* Psicologia Econômica e *sobre* Psicologia Econômica – a partir de algumas definições e de alguns de seus conceitos fundamentais (*racionalidade, comportamento econômico, tomada de decisões em contextos econômicos*), conforme apresentados por autores expressivos dentro da disciplina. Foram selecionadas obras dentro do período chamado “Psicologia Econômica contemporânea”⁷¹, ou seja, produzidas, particularmente, desde o último quartel do século XX.

Os critérios para sua inclusão são igualmente apresentados. Integram a seleção: dois dos principais livros já publicados dentro da área – *Psychological Economics* (1975⁷²), de George Katona e *The individual in the economy* (1987⁷³), de Stephen Lea, Roger Tarpay e Paul Webley; outras obras representativas, como *A psicologia econômica* (1967⁷⁴), de Pierre-Louis Reynaud; *Introduction à la psychologie économique* (1962⁷⁵), de Paul Albou; *Rational decision-making in business organizations*⁷⁶, de Herbert Simon, que é o seu discurso quando recebeu o Prêmio Nobel de Economia, em 1978; *Economic Psychology* (1981⁷⁷), de Fred van Raaij, que é o editorial do primeiro número do periódico *Journal of Economic Psychology*; *Economic Psychology – intersections in theory and application*, (1986-1990⁷⁸), de Alan MacFadyen e Heather MacFayden; *Economics and Psychology: A Survey* (1990⁷⁹), de Peter Earl; *Psicología Económica* –

⁷¹ O período compreendido desde a segunda metade do século XX até o presente [2006] é referido dessa forma por seus pesquisadores em congressos da IAREP no século XXI (cf., por exemplo, comentários durante a *Mesa-Redonda sobre a História da Psicologia Econômica*, XXX IAREP Conference – *Absurdity in the Economy*, Praga, 24.09.05, em transcrição de Ferreira, 2005).

⁷² KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

⁷³ LEA, Stephen E.G., TARPAY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁷⁴ REYNAUD, Pierre Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

⁷⁵ ALBOU, Paul. *Initiation à la psychologie économique*. *Bulletin de Psychologie*. 1962 vol.16 1- 81.

⁷⁶ SIMON, Herbert A. *Rational decision-making in business organizations*. *Nobel Memorial Lecture* – 8.dec., 1978. Carnegie-Mellon University, Pittsburgh, PA, U.S.A. *Economic Science* 1978. 343-371.

⁷⁷ VAN RAAIJ, W. Fred. *Economic Psychology*. Editorial – *Journal of Economic Psychology*. 1: 1-24, 1981.

⁷⁸ MACFADYEN, Alan J. e MACFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

⁷⁹ EARL, Peter *Economics and Psychology: A Survey*. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.

temas escogidos (1998⁸⁰), de Carlos Descouvières; *History of Economic Psychology* (1999⁸¹), de Fred van Raaij; *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology* (1999⁸²), de Peter Earl e Simon Kemp; *The Economic Psychology of Everyday Life* (2001⁸³), de Paul Webley, Carole Burgoyne, Stephen Lea e Brian Young; *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice* (2002⁸⁴), de Daniel Kahneman, também um discurso por ocasião do recebimento do Prêmio Nobel de Economia, em 2002.

No capítulo 4, “Economia, Psicologia Econômica e Economia Psíquica – proposta de um modelo psicanalítico para tomada de decisões e as decisões econômicas”, é formulado um modelo, embasado por teorias e observações psicanalíticas, com o objetivo de contribuir para a discussão sobre as operações psíquicas envolvidas no processo de tomada de decisão, central para o estudo do comportamento econômico. Inicialmente, são descritas as idéias encontradas dentro da Economia e da Psicologia Econômica que poderiam apresentar convergências – ou discrepâncias – em relação ao que propomos. A seguir, em torno de conceitos de Freud, Klein, Bion e outros psicanalistas, sobre funcionamento mental, emoção e razão, ilusão e teoria do pensar, é construído o modelo.

O capítulo 5, “Psicologia Econômica no Brasil – agenda e debate”, compreende propostas para uma Psicologia Econômica em nosso país, apoiadas na análise dos dados reunidos a partir dos seguintes vértices: crítica à Psicologia Econômica como ciência e aos seus desdobramentos, com a ajuda de autores como Farr (2002⁸⁵), Bourdieu (2004⁸⁶), Adorno

⁸⁰ 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.

⁸¹ 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.

⁸² EARL, Peter e KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

⁸³ WEBLEY, Paul, BURGOYNE, Carole, LEA, Stephen e YOUNG, Brian. *The Economic Psychology of Everyday Life*. Hove: Psychology Press, 2001.

⁸⁴ KAHNEMAN, D. *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

⁸⁵ FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

⁸⁶ BOURDIEU, Pierre. *Os usos sociais da ciência – por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: Unesp, 2004. Trad. Denice B. Catani.

e Horkheimer (1969-1985⁸⁷; Adorno, 1995⁸⁸); a Psicologia Econômica que poderia nos interessar, em nosso país, com sugestões de inserção profissional e acadêmica, tomando como um exemplo a experiência com inflação alta, que vivemos até 1994; possibilidades de atuação e aplicação, com destaque para uma *proposta de esclarecimento e emancipação por meio de informação à população*; perspectivas futuras.

Nas “Considerações Finais”, sintetizamos as discussões permitidas pelos dados levantados, fazemos uma rápida avaliação do que foi conseguido no trabalho e traçamos algumas perspectivas para o futuro da Psicologia Econômica, em especial no que diz respeito ao Brasil.

No Anexo, são encontradas as outras áreas de conhecimento que vêm se dedicando ao estudo das questões econômicas, com a ajuda de teorias ou de verificações empíricas que vão além da Economia tradicional, envolvendo outros campos de saber. São elas: Economia Comportamental e Psicológica; Finanças Comportamentais; Sócio-Economia; Psicologia do Consumidor; estudos sobre Julgamento e Tomada de Decisão; Economia Experimental; Neuroeconomia; Antropologia Econômica ou Economia Antropológica; Nova Economia Institucional; Economia Pós-Autista. Este breve mapeamento visa oferecer referências iniciais ao pesquisador interessado em prosseguir por estas áreas de fronteira.

1.7. CONSIDERAÇÕES METODOLÓGICAS

O método utilizado é o analítico-descritivo (Pongratz, 1998⁸⁹), situado na categoria observacional-descritiva, que determina ao historiógrafo duas tarefas: “1. uma cuidadosa documentação dos acontecimentos; e 2. a interpretação dos fatos históricos.” (op. cit., p.339). Esta abordagem implica atenção a diversos fatores e graus de complexidade, que

⁸⁷ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

⁸⁸ ADORNO, Theodor W. *Palavras e sinais – modelos críticos 2*. Petrópolis: Vozes, 1995. Trad. M. Helena Ruschel.

⁸⁹ PONGRATZ, Ludwig J. Abordagens descritiva e analítica: Dilthey vs. Ebbinghaus. In J. BROŽEK e M. MASSIMI (orgs.), *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998. Trad. J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva.

vão da subjetividade do próprio historiador ao *Zeitgeist*⁹⁰, passando pelas mudanças na história da ciência, a abertura implícita no *fazer História*, que sempre se renova a cada geração de historiadores e a possibilidade de controvérsias entre eles, presentes tanto na descrição como na análise das questões históricas.

Contudo, diferentes nuances metodológicas são adotadas em cada capítulo: para expor as origens da área (cap.2), optou-se por recorrer aos seus próprios autores – com esta estratégia, obtínhamos, também, dados sobre a *visão* destes autores a respeito da disciplina. Na verdade, interessa-nos menos estabelecer de modo definitivo datas e precedências, do que conhecer possíveis trajetórias, suas implicações e o significado de subscrever-se uma ou outra interpretação, para os rumos atuais do campo. Para dados mais recentes, sobre a Psicologia Econômica moderna, que não seriam encontrados de outra forma, recorreu-se às informações obtidas por meio da realização de uma mesa-redonda reunindo quatro pioneiros da Psicologia Econômica européia contemporânea, em 2005, testemunhada pela autora, que registrou por escrito o debate, junto a documentos primários (atas, pautas, correspondência, anotações⁹¹) e comunicações pessoais.

Para a análise dos conceitos e modelos (cap.3), procedeu-se, inicialmente, à seleção dos autores e obras que poderiam oferecer subsídios a esta discussão. A escolha obedeceu a critérios tais como número de citações (Lea *et. al.*, 1987), ser considerado “a obra mais importante da área” (Katona, 1975), ser o editorial do primeiro número do periódico vinculado ao campo (van Raaij, 1981), discursos por ocasião do recebimento do Prêmio Nobel de Economia por parte de pesquisadores originados da Psicologia (Kahneman, 2002) ou, de alguma forma, na interface Economia-Psicologia (Simon, 1978) e outros, detalhados naquele capítulo.

Em seguida, foram pinçados os conceitos que consideramos chave para uma apresentação da disciplina e de seus modelos: definição, objeto de estudo (*comportamento econômico*),

⁹⁰ “Espírito dos tempos”. “Todo historiador é influenciado pela filosofia (*Weltanschauung*) e pelas condições sócio-culturais características de seu tempo.” (Pongratz, 1998, p.340).

⁹¹ Estes documentos originais foram disponibilizados à autora em 2005, por Stephen Lea, que pretende depositá-los num acervo no Centro de Psicologia Econômica da Universidade de Exeter, no Reino Unido. (cf. nota 23, p.11).

o denominador comum que operacionaliza este objeto (*tomada de decisão no âmbito econômico*) e aquele que é considerado o pomo-da-discórdia fundante do campo, a *teoria da racionalidade*. O objetivo, aqui, é, também, oferecer ao leitor uma reunião, condensada, dos temas básicos encontrados em praticamente todas as obras da área, bem como um mapa inicial para referências, no sentido de localizá-lo com respeito a obras relevantes para o campo (incluindo-se indicações sobre a disponibilidade das obras ao leitor brasileiro, quando possível). Naturalmente, não caberia uma proposta de esgotar toda a literatura existente – e que, felizmente, não pára de crescer! – mas delinear alguns dos debates mais pertinentes ao desenvolvimento da disciplina.

No cap.4, a análise de teorias econômicas (basicamente, aquelas referentes ao *utilitarismo* e *marginalismo*), foi feita recorrendo-se a um livro de história do pensamento econômico (Oser e Blanchfield, 1987⁹²) e a autores da Psicologia Econômica que tratam do assunto, acrescentadas, neste segundo caso, de dados obtidos por pesquisas empíricas. Já a fundamentação psicanalítica contou com a discussão dos autores mencionados (Freud, Klein, Bion e alguns outros) e a própria experiência clínica da autora.

Para o debate em torno da disciplina (cap.5), com formulação de propostas brasileiras, houve o levantamento bibliográfico citado anteriormente, ao lado de observações reunidas pela autora ao longo dos últimos anos, desde a realização de sua dissertação⁹³, mais discussões que começam a ser empreendidas no país, com outros pesquisadores e interessados no campo, sempre cotejados com dados levantados nos capítulos anteriores.

Em suma, trata-se de um levantamento histórico e bibliográfico, que se estende a uma discussão de modelos e propostas, a partir dos dados daquela forma obtidos.

⁹² OSER, Jacob & BLANCHFIELD, William C. *História do Pensamento Econômico*. São Paulo: Atlas, 1987. Trad. Carmem T. S. Santos.

⁹³ FERREIRA, Vera Rita de Mello. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.

O Anexo sobre as áreas de fronteira foi elaborado a partir de informações institucionais das diferentes associações científicas que centralizam a produção de conhecimento das respectivas ramificações.

Duas últimas observações de caráter técnico: como alguns termos específicos da área não receberam, ainda, tradução “oficial” para o português, optamos por apresentá-los com nossas próprias sugestões de tradução, acompanhadas pelo original em inglês (ou espanhol ou francês). É nosso objetivo, desta forma, oferecer subsídios para as futuras discussões que poderão, no futuro próximo, determinar as expressões, em Português, que se consagrarão pelo uso. Com relação às citações, decidiu-se incluir tanto o original, em geral em inglês, mas em alguns casos em espanhol ou francês, em notas de fim de página, acompanhadas das respectivas traduções, no corpo do texto, feitas pela própria autora, diante da inexistência de traduções para nossa língua até o momento.

Sobre a inclusão de citações e notas ao longo do trabalho, o recurso foi adotado tendo em vista tratar-se de um trabalho situado em âmbito interdisciplinar. Seu leitor pode ser psicólogo, economista, psicanalista, ou pesquisadores e profissionais de várias outras denominações. Portanto, tivemos a preocupação de manter as idéias tão acessíveis quanto possível a um público potencialmente diversificado, oferecendo explicações suplementares e trechos dos originais a fim de permitir contextualização mais rápida, bem como vias para prosseguir no conhecimento de autores e idéias, mediante suas referências bibliográficas. Esperamos que os objetivos para tal procedimento tenham sido alcançados, pelo menos em parte.

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

2.1. APRESENTAÇÃO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Djalma Forjaz Neto.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Acompanhemos, então, este percurso.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.3. SÉCULO XIX

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.4. SÉCULO XX – 1ª.METADE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.5. SÉCULO XX – 2ª.METADE

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2.6. DISCUSSÃO

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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, ressalvam 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 préparation 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.

CAP.4 – ECONOMIA, PSICOLOGIA ECONÔMICA E ECONOMIA PSÍQUICA¹ – PROPOSTA DE UM MODELO PSICANALÍTICO PARA TOMADA DE DECISÃO E AS DECISÕES ECONÔMICAS

Quando se tem que usar os pensamentos, segundo as exigências da realidade, seja da realidade psíquica ou da realidade externa, cumpre que os mecanismos primitivos apresentem as capacidades de precisão que a necessidade de sobrevivência requer. Temos que considerar, por conseguinte, do mesmo modo o papel dos instintos de vida e de morte e o da razão que, destinando-se, em sua forma embrionária, sob a hegemonia do princípio do prazer, a servir de escrava das paixões, viu-se forçada a assumir função semelhante à de senhora das paixões e de genitora da lógica. É que a pesquisa, para a satisfação de desejos incompatíveis, conduziria à frustração. A superação, com êxito, do problema da frustração implica em que a pessoa seja razoável, e a frase como “os ditames da razão” pode emoldurar a expressão da reação emocional primitiva como função que se destina a satisfazer e não a frustrar. Os axiomas da lógica têm suas raízes, portanto, na experiência da razão que falha em sua função primeira de satisfazer às paixões, do mesmo modo que uma razão poderosa reflete a capacidade daquela função, de resistir aos assaltos de seus frustrados e enraivecidos senhores. Consideraremos estes temas, à medida que a predominância do princípio de realidade estimular o desenvolvimento do pensamento e do pensar, da razão, e da percepção da realidade psíquica e ambiental. (Bion, 1963-1966; p.152²).

4.1. APRESENTAÇÃO

A longa citação do psicanalista Wilfred Bion usada como epígrafe antecipa as linhas de discussão que serão abordadas neste capítulo. É a partir deste vértice que pretendemos propor nosso modelo de tomada de decisão, como uma contribuição ao exame do tema empreendido pela Psicologia Econômica. Acreditamos que as operações psíquicas envolvidas nas decisões econômicas que compõem o nosso comportamento frente às questões relativas aos chamados “recursos finitos”, que é como a Economia define seu objeto, possam ser examinadas de maneira frutífera se adotarmos esta perspectiva. Para investigar “what makes people tick”, como diz o psicólogo econômico Alan Lewis (Lewis *et. al.*, 1995³, p.14) – “o que faz as pessoas funcionarem”, numa tradução livre – propomos que a Psicanálise desempenhe papel importante, seja com suas teorias, seja

¹ Devo, ao psicanalista Cícero Brasiliano, a feliz conexão entre os dois termos (*Psicologia Econômica e Economia Psíquica*), que ajuda a elucidar o ponto de intersecção entre ambos os campos – Psicologia Econômica e Psicanálise.

² BION, Wilfred. [1963] *Os Elementos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.

³ LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.

com a ajuda da observação e da experiência clínica, fundamentalmente, em torno do funcionamento mental.

Curiosamente, encontramos, no próprio Freud (1932/1933-1976⁴), menção direta à possibilidade de se estudar fenômenos do âmbito econômico com ajuda de idéias desenvolvidas pela Psicanálise:

O fato inquestionável de que indivíduos, raças e nações diferentes se conduzem de forma diferente, sob as mesmas condições econômicas, por si só é bastante para mostrar que os motivos econômicos não são os únicos fatores dominantes. É completamente incompreensível como os fatores psicológicos podem ser desprezados, ali onde o que está em questão são as reações dos seres humanos vivos; pois não só essas reações concorreram para o estabelecimento das condições econômicas, mas até mesmo apenas sob o domínio dessas condições é que os homens conseguem pôr em execução seus impulsos instintuais originais - seu instinto de autopreservação, sua agressividade, sua necessidade de serem amados, sua tendência a obter prazer e evitar desprazer. (Freud, 1932/3-1976, p.216)

Decidir, que se apóia nos passos antecedentes da *percepção e avaliação* das condições oferecidas, constitui a essência dos atos humanos, ao reunir a capacidade de captar informações, analisá-las e ponderar sobre elas, abrindo caminho, assim, para a função especial do *pensar* que, seguido pelo *agir*, pode criar e transformar. É, também, o objeto de estudo privilegiado da Psicologia Econômica, como vimos no capítulo anterior, seja como alvo da discórdia em torno da *racionalidade* – as decisões são racionais ou não? – seja sob a forma abrangente do que muitos denominam *comportamento econômico*, que se manifesta em diferentes contextos. Em todos eles, porém, encontramos o denominador comum: como indivíduos e grupos escolhem o que acreditam ser a melhor alternativa frente às questões que devem encaminhar ou problemas a solucionar?

Nosso modelo apóia-se em teorias que contemplam o funcionamento mental e, em particular, o pensar e as vicissitudes que o envolvem, abrangendo, como principais polaridades, o prazer-desprazer *versus* a realidade ou, a ilusão *versus* o pensar, com o

⁴ FREUD, Sigmund. ([1932]1933) A Questão de uma *Weltanschauung*. vol.22 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

desejo de satisfação dos impulsos atuando como força propulsora para nossos atos psíquicos e concretos.

Satisfação de desejos diz respeito, também e diretamente, à Economia, definida como “alocação de bens finitos”, em busca de gratificá-los ou, mais especificamente, uma associação entre prazer e satisfação, de um lado, e valor econômico, de outro (Porta, 2005⁵). Ademais, prazer e desprazer, ou dor, representam, com efeito, uma polaridade básica para o ser humano (e outras formas de vida), pois podem indicar caminhos rápidos e simples para a sobrevivência imediata. Vamos encontrar esta polaridade nos três campos que examinamos: na Economia, tanto *mainstream*, quanto naquela que faz interface com a Psicologia, e na Psicanálise. A Neurociência é outra área que toma esta polaridade básica para empreender seus estudos e a interface Psicologia-Economia vem recorrendo a ela com frequência crescente, mas não será alvo de detalhamento nesta tese.

Faremos, inicialmente, uma revisão de linhas de estudo dentro da Economia e da Psicologia Econômica, que apresentem elementos, em alguma medida, convergentes com o quadro que tencionamos apresentar, em seguida, a partir do vértice psicanalítico. Nosso objetivo será empreender aproximações possíveis e destacar diferenças, de modo a identificar tanto um terreno comum para a circulação da proposta, como lacunas que nosso modelo poderia ajudar a iluminar.

Duas escolas de pensamento centraram-se, desde o século XVIII, mas em especial, no século XIX, na questão do prazer e desprazer, ou dor, dentro da Economia. Foram elas: *utilitarismo* e *marginalismo*. Mais recentemente, algumas destas teorias vêm sendo revisitadas por autores da Psicologia Econômica, como Scitovsky, com formação em Economia, e Kahneman, em Psicologia, que focam, especificamente, questões relacionadas a *prazer, bem-estar, felicidade e hedonismo*.

⁵ PORTA, Pier Luigi. *Laudatio* a Daniel Kahneman, por ocasião de outorga do título de *Doutor Honoris Causa* da Faculdade de Economia da Universidade de Milão-Bicocca, 06.04.2005.

Já outros pesquisadores da interface têm se dedicado a um outro vértice da questão da gratificação – seu adiamento e implicações daí advindas. Por sua especial aproximação às idéias que norteiam nosso modelo, examinaremos trabalhos sobre este grande tema, que permeia a discussão em torno de conceitos tais como *desconto hiperbólico subjetivo*, *escolha intertemporal*, *contas mentais* e *emoção*. Mais uma vez, são investigações que nos dizem respeito de perto, já que matéria-prima essencial da Psicanálise.

Por último, retomamos descobertas anteriores de Kahneman e Tversky, que deram origem a importantes programas de pesquisa sobre tomada de decisão na Psicologia Econômica, em diferentes centros, desde a década de 1970, culminando no Nobel a Kahneman em 2002, que veio a resultar no reconhecimento da Psicologia Econômica num âmbito inédito até então – referimo-nos ao estudo sobre *distorções na percepção e avaliação*, no que aportam sobre a importância da *ilusão* nas etapas que antecedem à escolha propriamente dita.

Após esta revisão, apresentamos nosso modelo de tomada de decisão e finalizamos o capítulo com algumas considerações de ordem metodológica.

4.2. PRAZER E DESPRAZER NA ECONOMIA TRADICIONAL

Wärneryd (2005c), que é psicólogo econômico, atribui aos Mills, James e seu filho mais famoso, John Stuart, que cunhou o termo *homo oeconomicus*, em 1836, grande importância para o desenvolvimento tanto da Economia, como da Psicologia. Para o autor, a Economia Política que ganhou impulso no século XIX tomara como ponto de partida o *hedonismo centrado em prazer-dor*, com foco na *maximização de utilidade* e, mesmo antes disso, outros pensadores, de David Hume a Adam Smith, haviam examinado temas pertencentes a ambas as disciplinas.

Alguns outros autores enxergam origens históricas comuns para Economia e Psicologia, na medida em que são desdobramentos da Filosofia, o que poderia explicar o fato de um

destes “ancestrais comuns”, que é como Scitovsky (1986-1990⁶) denomina Jeremy Bentham (1748-1832), examinar o papel de prazer e dor como motivadores do comportamento, defendendo sua mensurabilidade, além de distinguir quatorze tipos de prazer e doze tipos de dor como diferentes fontes de motivação (Wärneryd, 2005c, p.166).

Considerado o criador da concepção de *utilitarismo* na Economia, Bentham o entendia como “o princípio da maior felicidade”:

A Natureza colocou a humanidade sob o governo de dois senhores soberanos, a *dor* e o *prazer*. Compete somente a eles apontar o que devemos fazer, assim como determinar o que realmente faremos.

(...) Por utilidade entende-se a propriedade de qualquer objeto, pela qual tende a produzir benefício, vantagem, prazer, bem ou felicidade (...) ou para impedir a ocorrência de prejuízos, dor, mal ou infelicidade à *parte* cujo interesse está em jogo: se aquela *parte* é a comunidade em geral, então, a felicidade da comunidade; se é um indivíduo particular, então, a felicidade daquele indivíduo (...) A comunidade é um ente fictício, composto pelos indivíduos, que são considerados constituintes na qualidade de seus *membros*. Então, qual é o interesse da comunidade? A soma dos interesses dos diversos membros que a compõem. (Bentham, primeiro capítulo de *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, 1780, *apud* Oser e Blanchfield, 1987, p.116⁷).

Além de beber na fonte da filosofia hedonista dos gregos antigos, que postulavam que cada indivíduo busca, no maior grau possível, sua própria felicidade, Bentham acrescentava a visão ética no que diz respeito a uma orientação do comportamento em direção à promoção da felicidade, também, do maior número possível de pessoas, já que sua preocupação vinculava-se à instalação de reformas na sociedade. Para tal fim, sanções sociais, políticas, morais e religiosas poderiam ser invocadas, de forma a limitar o individualismo hedonista encontrado no pensamento grego original (Oser e Blanchfield, 1987, p.115-116).

⁶ SCITOVSKY, Tibor. Psychologizing by economists. In MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 2ª.ed. 1990.

⁷ OSER, Jacob & BLANCHFIELD, William C. *História do Pensamento Econômico*. São Paulo: Atlas, 1987. Trad. Carmem T. S. Santos. Obs.: Ousamos, nesta citação, discordar da tradução da passagem acerca do termo *parte*, em itálico, aqui, por esta razão – supondo que o original poderia ser *party*, a tradutora optou por *partido*, que traz outro sentido ao texto, questiona do por nós.

O lugar essencial atribuído a prazer e dor nesta visão pode não estar tão distante daquele contido na teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental, como deverá ficar claro, à frente. Contudo, abre-se um fosso entre ambas no que diz respeito ao desejo dos utilitaristas de transformar a moral em ciência exata, de modo a avaliar, *quantitativamente*, prazer e dor. Acreditavam que esta mensuração, repousando no pressuposto de que as pessoas seriam racionais frente aos seus próprios interesses, poderia permitir comparações entre diferentes indivíduos, ao apreciar cada lei e ato, cotejados ao prazer ou à dor totais que originariam. Para a Psicanálise, nem a dinâmica psíquica é passível de medição objetiva nem, tampouco, predomina o modo de operar racional entre as pessoas.

Bentham acreditava, ainda, que o dinheiro seria capaz de medir a quantidade de prazer ou dor, se não de forma perfeita, ao menos permitindo algum tipo de avaliação. Sobre a riqueza, postulava que teria *utilidade marginal decrescente* em relação à felicidade, de modo que o aumento da riqueza não traria aumento proporcional do bem-estar. Esta idéia, aliás, encontra respaldo em pesquisas da Psicologia Econômica atual (cf., por exemplo, Belk, 1999⁸).

Embora sujeitas a inúmeras críticas, as idéias de Bentham e, em especial, seu conceito de *utilidade marginal* como a comparação empreendida por cada um entre os bens disponíveis e a intensidade da satisfação obtida por seu intermédio, ressurgem na abordagem marginalista de William Stanley Jevons (1835-1882) e outros, dentre os quais, Gossen, Walras, Marshall e Menger, além dos Mills, como vimos acima, também no século XIX. Com foco sobre a *margem*⁹, ou ponto de mudança que alicerça as decisões, e sobre a dimensão micro-econômica, que toma o indivíduo como centro de sua análise, o marginalismo ganhou tons subjetivos e psicológicos, ao afirmar que a demanda

⁸ BELK, Russell. Money. In P. EARL e S. KEMP (eds.), *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

⁹ O princípio marginal foi, originalmente, desenvolvido por David Ricardo (1772-1823), economista inglês da Escola Clássica, criada por Adam Smith, e defensor do *laissez-faire*, dentro de uma teoria sobre a renda. Os marginalistas estenderam esta noção, com modificações, à teoria econômica como um todo (Oser e Blanchfield, 1987, p.87, 92, 96, 207).

depende da *utilidade marginal*, descrita como um fenômeno psíquico que pode abranger esforços, sacrifícios, renúncias etc.

Também partindo do pressuposto de que as pessoas seriam racionais no sentido de equilibrar prazeres e desprazeres, por medirem as utilidades marginais de bens diferentes e contrabalançarem necessidades presentes às futuras, os marginalistas defendiam o hedonismo como expressão da dominância de estímulos que visam maximizar o prazer e minimizar o desprazer. Com concepções ainda vigentes na Economia *mainstream*, o marginalismo é considerado conservador e contrário a propostas de distribuição de renda, por exemplo, tendo sido desafiado, em seu campo, por Keynes¹⁰ (Oser e Blanchfield, 1987, p. 206-209).

Como vimos no cap.2, houve, na história da Economia, uma *Escola Psicológica Austríaca*, liderada por Karl Menger (1840-1921), que também adotava a visão marginalista da Economia e é considerada, por alguns autores, uma das matrizes da Psicologia Econômica. Como se depreende da denominação *psicológica*, a medida de valor, para seus estudiosos, era inteiramente subjetiva e condicionada às exigências individuais e quantidades disponíveis para cada um. Para eles, o valor não estava associado aos custos da produção e, sim, à atribuição subjetiva. Assim, “O princípio que leva os homens ao intercâmbio é o mesmo princípio que os orienta em sua atividade econômica como um todo; é *o desejo de conseguir a maior satisfação possível para suas necessidades.*” (Menger, 1871 *apud* Oser e Blanchfield, 1987, p.222, grifo nosso).

Podemos identificar alguma convergência com a Psicanálise no que se refere a esta visão sobre satisfação, prazer e insatisfação, embora pareça restringir-se ao seu papel como ponto de partida – de fato, *o desejo de conseguir a maior satisfação possível para suas necessidades* pode ser entendido como a força motriz para muitas de nossas decisões e comportamentos ou, mesmo, para nossa própria existência. Já ao afirmar que os agentes econômicos são capazes de classificar satisfações tanto em escalas ordinais, como também cardinais, deixa o terreno que poderia partilhar com a perspectiva psicanalítica.

¹⁰ Ver Nota 11, neste capítulo.

Além disso, pode-se objetar, também, ao fato de suas suposições advirem de observações do senso comum, carecendo maior aprofundamento até mesmo para implicações dentro da própria Economia.

Dentre os outros representantes da Escola Marginalista no século XIX, destacaremos apenas Alfred Marshall, não apenas por sua grande importância para o pensamento econômico, mas por ser considerado, dentro da Psicologia Econômica, um dos autores que teria apontado caminhos para a intersecção de que trata esta disciplina (cf., por exemplo, Scitovsky, 1986-1990). Ao discutir a relação da procura com a *lei da utilidade marginal decrescente*, por exemplo – “A utilidade marginal de alguma coisa para alguém diminui de acordo com o aumento da quantidade do bem que já possui” (Marshall, 1890 *apud* Oser e Blanchfield, 1987, p.239) – introduz questões tais como a mudança de preferências individuais ao longo do tempo, contrariando a teoria clássica das preferências estáveis, e a condição de “indivisibilidade” de alguns bens (“*Uma pequena quantidade de um bem pode ser insuficiente para satisfazer um desejo especial; assim, haverá um aumento de prazer mais que proporcional, quando o consumidor obtiver a quantidade que considera suficiente para atingir o fim desejado*”, *id.*). Considerando tais diferenças, e incluindo como incentivos à ação fatores como prazeres e sacrifícios, desejos e aspirações, Oser e Blanchfield creditam a Marshall uma *abordagem psicológica subjetiva* (*op. cit.*, p.239), embora, mais uma vez, a proximidade com nosso modelo se encerre aqui. O próximo passo de Marshall é buscar uma medida para as intangibilidades representadas pelos elementos psicológicos, o que ele encontrará no dinheiro, encarado como passível de medir a motivação, criando, para isso, uma escala financeira de pagamentos. Neste sentido, afasta-se, também, de outros marginalistas, que acreditavam na relação inversa – era a força da motivação de alguém que determinaria a quantidade de seus pagamentos monetários, e não o contrário (*id.*).

Assim, em que pese estes pensadores da Economia partirem do vértice de *prazer e dor*, ou *satisfação e insatisfação*, tal como encontramos na teoria psicanalítica dos princípios do funcionamento mental, uma associação entre as duas visões não se sustentaria em virtude da função que este ângulo ocupa nas respectivas disciplinas. Na Economia, é

ponto de partida, para procurar medidas exatas referentes a valor econômico ou monetário, e ponto de chegada, para explicar escolhas feitas, ao passo que na Psicanálise diz respeito à economia psíquica dos indivíduos e grupos, que também visam, sempre, o objetivo de satisfazer seus impulsos ou desejos, porém, tem-se interesse, neste caso, em conhecer todo o percurso até suas decisões, econômicas ou não, e não apenas os resultados finais.

Não surpreende, naturalmente, que economistas não tenham se detido em todos estes importantes desdobramentos mentais, num período quando sequer Freud havia estabelecido suas conclusões, o que só foi possível após longos anos de experiência clínica¹¹.

4.3. PRAZER E DESPRAZER NA PSICOLOGIA ECONÔMICA

¹¹ Já o consagrado economista do século XX, John Maynard Keynes, cujas idéias opõem-se ao *mainstream*, pode ter tido contato direto com noções freudianas, como observa o psicólogo econômico Wärneryd: “Em alguns contextos, Keynes (1936) usou o conceito de *espíritos animais* para designar o que muitos outros autores denominam ‘fatores psicológicos’. Ele o definiu como um tipo de otimismo espontâneo que fazia com que empreendedores otimistas investissem dinheiro em suas próprias idéias. É interessante observar que Keynes pode ter sido influenciado pela Psicanálise quando formulou algumas idéias em seu [livro] *General Theory* (Winslow, 1986). Keynes era próximo do chamado grupo Bloomsbury, que também incluía defensores da Psicanálise. Winslow encontrou evidências indiretas de influência psicanalítica sobre a discussão de Keynes sobre preferência por liquidez (fixação anal) e espíritos animais. Em seu trabalho anterior, *A Treatise on Money*, Keynes mencionou algumas idéias de Freud em notas de rodapé, mas no *General Theory* não fez nenhuma referência à Psicanálise. Keynes pode ter sabido mais sobre psicanálise do que sobre psicologia, exceto pela psicologia baseada em suas próprias observações. Muito do raciocínio psicológico relacionava-se à incerteza sobre o futuro e expectativas que substituíam o conhecimento certo, uma área inexplorada por psicólogos naquela época.” (Wärneryd, 2005b, p.12. No original: “In some contexts, Keynes (1936) used the concept of *animal spirits* to designate what many other writers call ‘psychological factors’. He defined it as a kind of spontaneous optimism that made entrepreneurs optimistically invest money in their own ideas. Interestingly, Keynes may have been influenced by psychoanalysis when he formulated some of the ideas in his *General Theory* (Winslow, 1986). Keynes was close to the so-called Bloomsbury group, which also included advocates of psychoanalysis. Winslow found indirect evidence for psychoanalytic influences in Keynes’s discussion of liquidity preference (anal fixation) and of animal spirits. In his earlier work *A Treatise on Money*, Keynes mentioned some of Freud’s ideas in footnotes, but in *General Theory* he did not refer at all to psychoanalysis. Keynes may have known more about psychoanalysis than about psychology, except for the psychology based on his own observations. Much of his psychological reasoning was related to the uncertainty of the future and expectations that replaced certain knowledge, an area unexplored by psychologists in those days.”)

Tibor Scitovsky, autor do famoso livro *The Joyless Economy* (1976¹²), resgata autores que apresentamos acima, a fim de propor um modelo para uma teoria econômica sobre satisfação humana mais geral (1986-1990, p.174¹³). Ele afirma que a Economia aborda o modo pelo qual a interação e a cooperação entre as pessoas, com o objetivo de satisfazer seus desejos, está assegurada e organizada (p.173), mas critica o gradual abandono, por parte de economistas, das linhas de investigação abertas pela herança filosófica comum, que haviam legado interessantes *insights* psicológicos nos primórdios de sua disciplina, em favor de maior sofisticação quantitativa de seus modelos¹⁴.

O autor, por sua vez, pretende manter a presença dos elementos psicológicos na defesa que faz de uma maior abrangência das atividades econômicas, de modo a compreender aquelas que, sendo físicas ou mentais, são realizadas pelo prazer que proporcionam, dependendo de fatores como os diferentes níveis de energia, as inclinações e os talentos, que levariam as pessoas a buscar estimulação em diversas fontes, maneiras e intensidades¹⁵. Em seguida, aponta limitações à visão de incentivo econômico, que nem sempre se aplicaria como motivação, diferentemente do que postula a teoria econômica tradicional, afirmando que seu modelo poderia acomodar todos os tipos de atividade, econômicas ou não-econômicas, já que a linha divisória entre elas poderia ser traçada conforme diversas classes de variáveis. A ênfase de seu modelo recai sobre a introdução de atividades prazerosas, realizadas simplesmente pelo prazer que proporcionam, no

¹² SCITOVSKY, Tibor. *The Joyless Economy*. New York: Oxford University Press, 1976. Em Português, “A Economia sem alegria”, seria uma possível tradução.

¹³ SCITOVSKY, Tibor. Psychologizing by economists. In A. J. MacFADYEN e H. W. MacFADYEN (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.

¹⁴ “Os economistas pareceram aceitar alguns destes *insights* sem questionamento, como suposições psicológicas exogenamente oferecidas, sobre as quais baseariam seus modelos de economia; mas então, à medida que melhoravam seus modelos, tornando-os mais rigorosos, mais quantitativos e mais elegantes, eles, gradualmente, simplificaram e reduziram estes alicerces psicológicos até quase o ponto de sumirem completamente.” (Scitovsky, 1986-1990, p.166. No original: “The economists seemed to accept these insights unquestioningly as exogenously given psychological assumptions on which to base their models of the economy; but then, as they improved their models, making them more rigorous, more quantitative, and more elegant, they gradually simplified and whittled down those psychological underpinnings to almost vanishing point.”)

¹⁵ É curioso notar a semelhança entre as características listadas por Scitovsky, e aquelas que compõem o impulso, na teoria psicanalítica: fonte, intensidade ou força, objeto (que pode proporcionar sua gratificação), objetivo ou meta (FREUD, Sigmund. [1915c] Os instintos e suas vicissitudes. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.)

estudo do comportamento econômico individual. Mais uma vez, delimitamos distinções em relação à perspectiva psicanalítica, que procura ir além da questão da gratificação – podemos dizer que é, justamente, o que ocorre quando *não há gratificação* que nos interessaria em especial (cf. a discussão sobre *tolerância à frustração*, à frente, seção 4.6).

Mais recentemente, encontramos Kahneman interessado na questão da *felicidade*, tomada a partir do conceito de *utilidade*, fundamentando sua discussão no significado que Bentham (1789) atribuiu ao termo, como experiências de prazer e dor que, para ele, seriam os “mestres soberanos, que deveriam apontar o que deveríamos fazer, bem como determinar o que faremos/devemos fazer” (Kahneman, 2000, p.2¹⁶). Neste contexto, prazer e dor são definidos como atributos de um momento de experiência, embora os resultados valorizados pelas pessoas estendam-se ao longo do tempo. Por outro lado, a acepção moderna de *utilidade* associa-se à *decisão*, como *utilidade de decisão*, quando a utilidade dos resultados refere-se ao seu peso no momento de decidir e escolher, com vistas a conseqüências futuras. A utilidade é inferida a partir das escolhas observadas que são, então, tomadas para explicar as escolhas feitas.

Ele atribui o abandono do conceito de Bentham à alegação behaviorista de que não seria possível medir quantitativamente a utilidade experimentada e sua preocupação passa a residir, então, na tentativa de estabelecer índices de mensuração do que denomina *felicidade objetiva*, para o que seria necessário desenvolver a perspectiva de *utilidade experimentada*, capaz de cobrir resultados temporalmente estendidos, em oposição à *utilidade de decisão*. Sugere que uma abordagem baseada na memória, quando o sujeito procura se lembrar da utilidade obtida em determinada experiência a fim de avaliá-la de maneira global, não compreenderia seus aspectos essenciais, preferindo o exame apoiado em avaliações de prazer e dor *no momento* de sua ocorrência, o que incluiria valência (bom x ruim) e intensidade (suave x extrema), com o propósito de conhecer suas

¹⁶ “(...) sovereign masters [that] point out what we ought to do, as well as determine what we shall do.” (p.2). KAHNEMAN, Daniel. Experienced Utility and Objective Happiness: a Moment-Based Approach. In D. Kahneman & A. Tversky (eds.) *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press e Russell Sage Foundation, 2000.

características afetivas ou hedônicas. Em sua defesa, o autor alega que a memória pode sofrer distorções importantes, exemplificando, com situações experimentais, alterações tais como: *negligência da duração* (esta variável temporal pode não integrar a avaliação de utilidade lembrada de um episódio); *regra do pico-fim* (a avaliação da intensidade costuma basear-se nos momentos de pico e no final da experiência, sem levar em conta, necessariamente, o todo); *violações de dominância* (surpreendentemente, o acréscimo de um período de dor a um episódio aversivo pode *aumentar* sua utilidade lembrada, ao reduzir a média oferecida pelo *pico-fim*). Em suma, o que é lembrado não deve ser tomado como a realidade indiscutível (op. cit., p.4-5). Este ponto converge com o enfoque de teorias psicanalíticas que, da mesma forma, colocam em xeque a precisão da memória (cf., por exemplo, Freud, 1899¹⁷).

Alertas desta natureza – quanto às transformações que operamos e às inúmeras limitações cognitivas que apresentamos e que podem afetar nossa percepção e relação com o mundo – encaixam-se facilmente em nosso cardápio de operadores para uma análise das decisões econômicas por um vértice psicanalítico (cf., por exemplo, Bion, 1965¹⁸). Podem, inclusive, oferecer algum substrato concreto, em termos de dados objetivos, para o que observamos, de outros modos, no cotidiano da clínica.

Para Kahneman (2000¹⁹), aqueles estudos experimentais apontam para a relevância de seu modelo, que postula a *utilidade total* como sendo derivada do perfil temporal da *utilidade do momento* (p.5), medida que refletiria, por exemplo, as conseqüências afetivas de eventos anteriores, como saciedade, adaptação, fadiga e afetos associados à antecipação de eventos futuros, como medo ou esperança (p.7). Sem nos determos na totalidade de sua discussão, o que fugiria ao nosso escopo neste trabalho, cabe ressaltar que o autor considera seu conceito de *utilidade do momento* essencial para o estudo da *utilidade experimentada* e da *felicidade objetiva*, uma vez que esta última seria um

¹⁷ FREUD, Sigmund. (1899) Lembranças encobridoras. Vol. 3 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹⁸ BION, Wilfred. *Transformations*. Londres:William Heinemann Medical Books Limited, 1965.

¹⁹ KAHNEMAN, Daniel. Experienced Utility and Objective Happiness: a Moment-Based Approach. In D. Kahneman & A. Tversky (eds.) *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press e Russell Sage Foundation, 2000.

conceito baseado *no momento* e operacionalizado por intermédio das medidas do estado afetivo dos indivíduos em determinados momentos. Neste sentido, diferiria das medidas habituais de bem-estar subjetivo, que são baseadas em *lembranças*, exigindo avaliações globais do passado recente por parte dos sujeitos. A questão da *objetividade* se referiria ao fato da avaliação de felicidade ser feita conforme regras objetivas, embora Kahneman reconheça que os dados considerados sejam, naturalmente, experiências de caráter subjetivo (op. cit., p.10²⁰). O autor acredita, ainda, que a simplicidade de sua escala possa vir a ser compensada por novas pesquisas realizadas no âmbito da neurociência, que poderiam oferecer correlatos psicofísicos à sua mensuração.

Lembramos que Freud, igualmente, manifestou expectativa equivalente – o avanço da neurologia poderia indicar caminhos que a Psicanálise apenas tateava (cf. Freud, 1895/1950-1976²¹). Por outro lado, autores que o sucederam no tempo, como Klein e Bion, e que são fontes recorrentes para este nosso trabalho, não revelaram inclinações semelhantes, permanecendo na esfera psíquica – e inefável – em suas investigações do mundo emocional. Ao mesmo tempo, quando afirma que a grande surpresa trazida pela pesquisa sobre bem-estar seria a “robusta descoberta” de que as circunstâncias de vida contribuem em escala muito menor do que a personalidade ou o temperamento herdado, para as variações no grau de felicidade encontrado entre diferentes pessoas, Kahneman (2000, p.14) fornece apoio parcial à perspectiva das séries complementares proposta por estes três psicanalistas. De acordo com esta teoria, seríamos sempre o resultado de uma combinação de fatores constitucionais e ambientais. A idéia de Kahneman dá suporte à primeira classe de variáveis, embora a Psicanálise não abra mão da importância fundante das primeiras experiências emocionais (cf., por exemplo, Klein, 1963-1985²²).

²⁰ O método empregado requer o uso, por parte dos sujeitos, de *palmtops* que apitariam em momentos aleatórios; nestes momentos, os sujeitos deveriam indicar seu estado de espírito numa espécie de tabela ou grade circular contendo polaridades afetivas como: prazer, desconforto, excitação e neutralidade (Kahneman, 2000, p.11).

²¹ FREUD Sigmund. (1895-1950) Projeto de uma psicologia científica. Vol.1 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

²² KLEIN, Melanie. (1963) Nosso mundo adulto e suas raízes na infância. In *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago, 1985. Trad. Paulo D. Corrêa.

Ao destacar, porém, a importância da *utilidade do momento*, estaria Kahneman dando peso maior a um funcionamento de acordo com o princípio do prazer, naquilo que este tem de valorização do momento e da satisfação imediata? Ele atenua, até certo ponto, a possibilidade deste viés ao declarar que a *felicidade objetiva* não visa ocupar o lugar de um conceito amplo sobre o bem-estar humano – seria, antes, um componente muito significativo daquele (Kahneman, 2000, p.19). Em suas palavras:

Maximizar o tempo passado no lado direito da grade de afeto [associado ao prazer] não é o valor mais importante na vida, e adotar tal critério como uma orientação para a vida pode ser moralmente errado e, talvez, *auto-enganador*. No entanto, a proposta de que o lado direito da grade seja um lugar mais desejável não é particularmente controversa. De fato, pode haver mais diferenças entre culturas e sistemas de pensamento sobre a posição ótima na dimensão da excitação – alguns preferem a paz da serenidade, outros, a exultação da fé ou as alegrias da participação. Felicidade objetiva é o denominador comum das várias concepções de bem-estar. (op. cit., p.19, grifo nosso²³).

Como aspecto positivo na argumentação do autor, podemos invocar as preocupações, expostas ao final de seu capítulo, concernentes à criação e implementação de políticas públicas: em oposição à perspectiva usualmente adotada na análise econômica tradicional, que enxerga a disposição agregada da população para pagar por bens públicos como sua única medida, Kahneman questiona a validade deste procedimento, que pode faltar tanto em coerência quanto em viabilidade, propondo, alternativamente, que a mensuração (baseada no momento) da experiência real das conseqüências trazidas por aqueles bens seja incluída na avaliação dos resultados e como parâmetro para a qualidade das decisões, sejam elas públicas ou privadas²⁴. Esta perspectiva implica novas pautas de discussão com relação a políticas econômicas como, por exemplo, o problema representado pela dificuldade da população de reconhecer como benéfica uma política

²³ “Maximizing the time spent on the right side of the affect grid is not the most significant value in life, and adopting this criterion as a guide to life may be morally wrong, and perhaps also self-defeating. However, the proposition that the right side of the grid is a more desirable place to be is not particularly controversial. Indeed, there may be more differences among cultures and systems of thought about the optimal position on the arousal dimension – some prefer the bliss of serenity, others favor the exultation of faith or the joys of participation. Objective happiness is a common denominator for various conceptions of well-being.” (Kahneman, 2000, p.19).

²⁴ Em seu discurso, em 2005, Porta afirma que Kahneman dedica-se, na atualidade, a pesquisar o tema da felicidade, a partir do exame de emoções, afetos, sensações e experiências hedônicas, com o objetivo de estabelecer um “índice de bem-estar nacional”, que substituiria a renda como indicador padrão (Porta, 2005, p.7). O economista do século XIX F. Y. Edgeworth, aliás, já havia proposto, em 1879, um “hedonímetro”, para calcular o prazer com precisão (Read, 2004).

pública, em decorrência de todas as transformações embutidas na mensuração de satisfação, de um lado, e na própria condição desta avaliação ser precisa, de outro (op. cit., p.19). Esta é apenas uma situação que ilustra a importância de prosseguir-se nesta linha de investigação e debate.

Num trabalho que comenta as idéias desenvolvidas por Kahneman, a partir dos utilitaristas, Read (2004²⁵), prossegue, por caminhos curiosos, até chegar a uma conclusão quase desconcertante: depois de apontar as inúmeras possibilidades de falhas associadas à percepção da *utilidade de decisão* (incapacidade *natural* para maximizar prazer futuro, lembranças imperfeitas de sentimentos passados, memória seletiva para pico e fim, com desatenção à duração, de modo que, ao lembrar-se, incorretamente, de utilidade passada, pode-se incorrer em erros nas próximas escolhas), o autor afirma que, talvez, nosso objetivo devesse ser a maximização da utilidade experimentada, sem preocupações quanto a funções adicionais que dela poderiam decorrer – avaliar prazer e dor ou, em termos gerais, felicidade, deveria ser a *finalidade última*. Esta posição nos surpreende. Para nós, prazer e dor seriam o “semáforo” (e o autor lança mão exatamente desta analogia, que vimos empregando) inicial, básico, nunca o ponto final, como ficará claro adiante (cf. 4.6, p.198).

Já Costa (2004²⁶), psicanalista brasileiro, chama a atenção, por meio da análise empreendida por Hannah Arendt (2000 *apud* Costa, 2004), para o fato de que a busca utilitarista pela felicidade, conforme propunha Bentham, apresenta-se como “*complemento cultural necessário à implementação do consumismo*” (p.137), na medida em que a industrialização poderia juntar-se ao hedonismo que, balizado por prazer e dor, daria origem ao hábito do consumo. Por outro lado, distingue, com Colin Campbell (2001 *apud* Costa, 2004), hábitos culturais de gratificação de natureza diversa: enquanto *satisfação* remeteria a um re-equilíbrio físico e mental de uma condição anterior de privação de algum aspecto necessário a manter-se vivo, *prazer* seria qualidade da

²⁵ READ, Daniel. Utility theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman. *Working Paper No.: LSEOR 04-64*. Londres: Department of Operational Research, London School of Economics and Political Science, 2004.

²⁶ COSTA, Jurandir Freire. Declínio do comprador, ascensão do consumidor. In *O vestígio e a aura – corpo e consumismo na moral do espetáculo*. Rio de Janeiro: Garamond, 131-183, 2004.

experiência, sem vinculação obrigatória a sensações ou estímulos que o provocam, pois sendo de ordem emocional, *prazer* remeteria a *desejo* e não a necessidades corporais concretas. Esta distinção permite concluir que, se a realidade pode oferecer satisfação, *ilusões* e *enganos* são capazes de proporcionar prazer (p.146). *Ilusões* e *enganos*, são, efetivamente, objeto de exame tanto da Psicologia Econômica, como da Psicanálise, e estão no centro do modelo que propomos. Nas duas próximas seções, introduzimos algumas descobertas sobre este tema, em pesquisas da interface Psicologia - Economia.

4.4. DESCONTO HIPERBÓLICO SUBJETIVO, ESCOLHA INTERTEMPORAL, CONTAS MENTAIS, EMOÇÃO

Prosseguindo sobre a polaridade *prazer-desprazer*, exporemos, agora, importantes contribuições que, partindo de autores da interface Psicologia-Economia, podem fornecer, de nosso ponto de vista, elementos para a construção de uma ponte com nosso modelo fundamentado na Psicanálise.

Os conceitos de *desconto hiperbólico subjetivo*, *escolha intertemporal* e *contas mentais*, podem, em nosso entender, ser reunidos sob a mesma rubrica: alterações sofridas por nossa percepção e avaliação das circunstâncias, de modo a facilitar encontrar satisfação mais imediatamente, mesmo que isto implique custos futuros maiores. Em todos eles, pode-se identificar a presença de componentes emocionais, razão pela qual *emoção* está incluída nesta seção.

O abrangente artigo de Ainslie (2005a²⁷), criador da expressão *Picoeconomics*, que também dá título ao seu livro de 1992²⁸, sintetiza boa parte destas concepções. Na página da *internet* dedicada ao tema²⁹, *Picoeconomics* é definida como “micro-micro-economia”, dedicada a explorar as implicações de uma descoberta experimental – o fato de que pessoas, freqüentemente, e outros animais, sempre, *descontariam* a perspectiva de

²⁷ AINSLIE, George. Précis of *Breakdown of Will*. *Behavioral and Brain Sciences*. 28: 635 –673, 2005.

²⁸ AINSLIE, George. *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992 (*apud* AINSLIE, 2005a).

²⁹ <http://www.picoeconomics.com/> - acesso em 20.11.06.

uma recompensa futura numa curva mais agudamente inclinada do que a curva “racional”, prevista pela Economia tradicional, que é exponencial. Dentro de um gradiente de postergação que pode ir de segundos a décadas, entre pares de recompensas alternativas, podem ser identificadas preferências por recompensas menores, que venham mais rápido, àquelas, maiores, porém, posteriores, quando a espera pela recompensa menor for curta e, de outro lado, por recompensas maiores e posteriores, quando a alternativa menor será adiada, mesmo que o intervalo entre ambas permaneça o mesmo.

De acordo com estas observações empíricas, a curva que as representaria será hiperbólica, isto é, demonstra que o valor é inversamente proporcional ao adiamento. A existência de preferências temporais regulares indicaria que prontas e pequenas recompensas prevêm o desenvolvimento de uma relação de conflito (a palavra utilizada é mais forte – *warfare* – que remete à *guerra*) entre *selves*³⁰ sucessivos (é este o termo utilizado pelo autor!). A qualquer momento, o indivíduo está motivado a restringir suas preferências atuais, criando influências ou compromissos que limitem suas escolhas futuras. Este comportamento estratégico sugere que padrões encontrados no *mercado interpessoal* possam subjazer à tomada de decisão *intrapessoal*. A implicação mais clara desta proposição diz respeito à questão de *poder e liberdade humana*, que podem não passar de um tipo de *barganha intertemporal* por parte do indivíduo. Cabe notar que as idéias de Ainslie, que é psiquiatra³¹, têm tido considerável impacto sobre pesquisadores na interface Psicologia-Economia, como podem ser citados, por exemplo, Donoghue e Rabin (2000³²), que veremos neste capítulo, e o brasileiro Gianetti (2005³³).

³⁰ *Self*, em inglês, é o *si mesmo*, ou a totalidade da personalidade (no plural, *selves*). O termo é muito usado na Psicanálise.

³¹ Um *box* no corpo do artigo (Ainslie, 2005a, p.635), informa que o autor, enquanto era estudante de Medicina em Harvard, propôs que uma função, recentemente descoberta, a respeito de escolha entre recompensas não previstas, poderia ser aplicada a recompensas previsíveis, sob a forma de uma curva de *desconto hiperbólico*. A demonstração empírica desta curva “irracional” e suas implicações, a saber, mudanças como função de proximidade, longos conflitos de interesse dentro do próprio indivíduo e barganha intertemporal entre estes interesses, têm sido o cerne de seu trabalho nos últimos 40 anos. Seus experimentos comportamentais e deduções teóricas têm sido publicadas em periódicos de Psicologia, Filosofia, Economia e Direito, livros e capítulos de livros.

³² O'DONOGHUE, Ted & RABIN, Matthew. The Economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2): 233-250, 2000.

³³ Embora não seja, declaradamente, um economista *comportamental*, Gianetti tem incorporado dimensões filosóficas e biológicas às suas teorias econômicas, bem como considerações sobre a subjetividade. Cf., por exemplo, GIANETTI, Eduardo. *O valor do amanhã – ensaio sobre a natureza dos juros*. São Paulo:

Em seu artigo, Ainslie (2005a) levanta questões bastante interessantes: seriam nossas escolhas ditadas por julgamentos ou desejos? (p.636); o *self* é descrito como uma “população”, manifestando-se como um *‘bazar de facções parcialmente incompatíveis, onde, a fim de prevalecer, uma opção tem que, não apenas prometer mais do que suas concorrentes, mas agir estrategicamente para impedir que estas, mais tarde, venham a solapá-la’* (p.637³⁴). Um psicanalista teria grande facilidade para assinar embaixo de uma descrição desta natureza, tanto no que diz respeito às relações objetais, conforme propõe Klein (cf. por exemplo, 1952-1982³⁵), como na própria concepção de *conflito psíquico*, que permeia toda a obra de Freud e seus seguidores. Contudo, embora cite, nominalmente, a influência do *inconsciente* sobre as escolhas (Ainslie, 2005a, p.638), o autor não se refere a Freud ou a outros psicanalistas.

Ainslie defende que sua teoria sobre *desconto hiperbólico subjetivo* poderia fornecer explicações mais plausíveis para o fato de impulsos, tão freqüentemente, contradizerem o que é reconhecido como “escolhas mais favoráveis à pessoa”, restando verificar como se aprenderia o auto-controle que permite a adaptação a um mundo competitivo. A volatilidade no que diz respeito às preferências poderia sugerir que uma *‘população de processos de busca por recompensa conflitante crescerá e sobreviverá dentro do indivíduo, algumas vezes induzindo-o a escolhas que lhe são danosas no longo prazo’* (op. cit., p.637³⁶). E, sublinha o autor, tal percepção nos causa grande desconforto. Aliás, chega a afirmar que estes impulsos, agindo de forma quase autônoma dentro do indivíduo, podem ser sentidos por ele como *‘forças estrangeiras ou alienígenas’* (“*alien forces*”, no original, p.638). Não teríamos aqui, mais uma vez, uma inegável aproximação

Companhia das Letras, 2005. Anteriormente, já transitara por alguns destes caminhos, com *Auto-engano* (São Paulo: Cia. das Letras, 1997).

³⁴ “(...) a bazaar of partially incompatible factions, where, in order to prevail, an option has not only to promise more than its competitors, but to act strategically to keep the competitors from later undermining it.” (Ainslie, 2005a, p. 637)

³⁵ KLEIN, Melanie. [1952] Algumas Conclusões Teóricas sobre a Vida Emocional do Bebê. In J. RIVIERE (org.), *Os Progressos da Psicanálise*, Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

³⁶ “(...) a population of conflicting reward-getting processes will grow and survive within the individual, some times leading to choices that are harmful to her in the long run”. (Ainslie, 2005a, p. 637).

à descrição psicanalítica da *paranóia*, com todos os seus componentes de *projeção* e *identificação projetiva* (cf. por exemplo, Klein, 1946-1982³⁷, Joseph, 1991³⁸)?

Embora a teoria contenha diversos outros aspectos, limitamo-nos, aqui, a destacar que sua linha de raciocínio o leva a questionar o valor da *teoria de utilidade* convencional, que não descreveria adequadamente os princípios elementares de escolha, uma vez que representaria, na verdade, uma “*invenção cultural mais elevada, que não funciona, necessariamente, em todas as pessoas ou situações*” (p.650³⁹). Podemos reconhecer, nestas palavras, outra noção cara à Psicanálise – o conflito entre satisfação pulsional, de um lado, e exigências da civilização, de outro (cf. Freud, 1930-1976⁴⁰).

A noção de *escolha intertemporal*, que acompanha o conceito de *desconto hiperbólico subjetivo*, aponta para a possibilidade de optar-se por prazeres imediatos, em detrimento dos custos ou sacrifícios futuros implícitos aqui, ou agüentar não obter gratificação imediata em prol de satisfação maior, ou mais segura, no futuro. É, a nosso ver, o conceito que mais se aproximaria da teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental (Freud, 1911-1976⁴¹).

Gianetti (2005⁴²) utiliza este enfoque para discutir os juros, como exemplo de escolha intertemporal: se desejo adquirir um bem agora e não disponho de fundos suficientes, posso tomar um crédito, efetuar a compra, porém, terei que pagar um custo extra – os juros sobre o empréstimo – mais à frente. Em seu livro, entrelaça Biologia, Filosofia e Economia – e alguma coisa de Freud, mais alguns autores de Psicologia Econômica –

³⁷ KLEIN, Melanie. [1946] Notas sobre alguns Mecanismos Esquizóides. In *Os progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. Trad. Álvaro Cabral. 3ª.ed.

³⁸ JOSEPH, Betty. Identificação Projetiva - alguns aspectos clínicos. In E.B. SPILLIUS, (ed.), *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*, vol.1. Rio de Janeiro, Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum.

³⁹ “(...) represents a higher-order cultural invention that doesn't necessarily operate in all people or in all situations”. (Ainslie, 2005a, p. 650).

⁴⁰ FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁴¹ 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.

⁴² GIANETTI, Eduardo. *O valor do amanhã – ensaio sobre a natureza dos juros*. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.

para tratar do assunto. Ele chama a atenção, também, para o fato de que tanto o futuro pode ser subestimado, numa manifestação equivalente à “miopia”, como o presente ser subestimado, ou seja, uma “hipermetropia”, que leva a considerar apenas o que está no futuro, mais uma vez distorcendo os fatos, como exemplos de desconto subjetivo.

O’Donoghue e Rabin (2000⁴³) examinam o mesmo vértice da gratificação imediata *versus* postergada, também com a inclusão do conceito de *desconto hiperbólico subjetivo*, em contextos que indicariam problemas de *auto-controle*, como uso de drogas, teoria do incentivo e escolha do consumidor e marketing. O *desconto hiperbólico subjetivo* aponta para situações em que a pessoa possa preferir uma opção quando esta for oferecida em determinado momento e, outra, se oferecida em outro momento, embora as perspectivas sejam equivalentes em ambos os casos⁴⁴.

Afirmam que, em sua maioria, as pessoas têm preferência por gratificação imediata e dificuldade para adia-la. Neste sentido, encontramos importante convergência com o que exporemos em nosso modelo de tomada de decisão (cf. cap.4.6).

Criticando a visão tradicional na Economia de que as escolhas seriam estáveis e, em especial, as preferências inter-temporais seriam consistentes no que diz respeito ao tempo, os autores delineiam diferentes perfis que revelariam o modo predominante como esta questão é administrada pelos indivíduos: se *ingênuos* acerca de problemas futuros com auto-controle, seu comportamento será simples e intuitivo, revelando sua preferência por gratificação imediata de modo direto – sempre adiam tarefas desagradáveis e são condescendentes quanto a atividades que viciam; já os *sofisticados*, que não ignoram seus problemas com auto-controle, são influenciados por este conhecimento e tentam usar de artifícios para dominar a situação, de tal forma que apresentam comportamento mais complexo – evitam o comportamento tentador no presente, a fim de procurar induzir “bom comportamento” no futuro; contudo, podem acabar escolhendo exatamente o

⁴³ O’DONOGHUE, Ted & RABIN, Matthew. The Economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2): 233-250, 2000.

⁴⁴ Você prefere receber 50 reais agora, ou 60 daqui a um mês? Em geral, opta-se pelos 50 já. Por outro lado, se a pergunta for: prefere receber 50 daqui a um ano, ou 60, daqui a um ano e um mês?, a resposta costuma ser a segunda alternativa.

contrário do que poderia satisfazer, privando-se, ao fim e ao cabo, de qualquer satisfação. Podemos levantar a hipótese para este tipo de insucesso invocando o fato de tal conhecimento mostrar-se insuficiente no que tange ao aspecto emocional, ou seja, pode alcançar apenas o estrato intelectual, sem fazer sentido verdadeiro para o indivíduo – aquele sentido que é capaz de impelir ao aprendizado. Mas retornaremos ao assunto adiante.

Desta forma, os autores enfatizam o papel da auto-consciência, isto é, até que ponto a pessoa tem noção da extensão de seus problemas com auto-controle, o que nos parece um dado interessante e não muito freqüentemente encontrado em outros autores. Indicam, nesse sentido, buscar maior captação das sutilezas e nuances da vida psíquica, diferentemente do que fazem outros pesquisadores na área.

Outras alterações que envolvem percepção e avaliação, como função de aspectos psíquicos, conforme nossa perspectiva, estão contidas na *contabilidade mental* que, usualmente, empregamos. Richard Thaler, economista comportamental que cunhou a expressão “contas mentais”⁴⁵, empreendeu, com Shafir (Shafir e Thaler, 2006⁴⁶), uma pesquisa com colecionadores de vinhos finos que ilustra seu argumento de que a “contabilidade” levada a cabo pelas pessoas não respeitaria as normas prescritas pela Economia tradicional. Demonstram, por exemplo, como uma compra pode ser “transformada” em – ou sentida como – um investimento, ao passo que seu custo pode diluir-se de tal forma ao longo do tempo, que poderá, eventualmente, sequer ser reconhecido como gasto de qualquer ordem.

Defendem os autores que as transações monetárias podem ser, muitas vezes, vagas e confusas, o que permitiria múltiplas representações internas por parte dos indivíduos. Por exemplo, quando o ato da compra está separado, no tempo, do consumo da mercadoria, o

⁴⁵ Para ele, distribuímos nossa vida financeira em três tipos de “contas”: a conta corrente, de ganhos e gastos; a conta de bens ou posses; a conta de renda futura. Todas elas seriam administradas de forma subjetiva, isto é, sem guardar relação nítida com a realidade dos fatos, conforme revela o exemplo deste artigo.

⁴⁶ SHAFIR, Eldar & THALER, Richard. Invest now, drink later, spend never: on the mental accounting of delayed consumption. *Journal of Economic Psychology*, 27 (5): 694-712, 2006.

valor desta pode se modificar em função de vários fatores como depreciação, valorização, valor de mercado, custo do dinheiro, gosto pessoal, o que pode induzir a avaliações subjetivas e, portanto, diferenças em relação ao custo “objetivo”, como quereria a Economia tradicional. Assim, nesta pesquisa, identificam que, quanto mais tempo passar entre a compra dos vinhos e seu consumo, menor valor será atribuído ao gasto monetário em que se incorreu, efetivamente, para sua aquisição. Observam, por outro lado, que, caso o vinho, ao invés de ser saboreado ou presenteado a um amigo, venha a quebrar-se, acidentalmente, o valor original como que “ressurge”, e a *sensação* é de ter perdido até mais do que se despendeu à época, já que ele teria se valorizado com o passar dos anos. Em outros contextos, o valor pode estar vinculado à história do bem em questão para seu proprietário, o que pode independer de seu valor de uso ou de mercado.

Subjazendo a todas as discussões apresentadas nesta seção, temos a questão da *emoção* – a *razão*, por si só, não seria capaz de desvelar tantos meandros de nosso mundo interno, que acabam por nos conduzir a tomadas de decisão, por vezes, tão surpreendentes. Em outro artigo, Ainslie (2005b⁴⁷) define *emoção* em associação a *motivação* e estuda o tema dentro de sua concepção de *desconto hiperbólico subjetivo*. Além dele, outros autores vêm se detendo sobre o assunto. Frequentemente com foco bastante centralizado em processos *cognitivos*, a interface Psicologia-Economia desenvolveu abordagens às operações psíquicas muitas vezes fundamentadas em modelos computacionais, dentro da linha de uma Psicologia Cognitiva, ao lado do modelo behaviorista, de aprendizagem social. É desta forma que a atenção tem se voltado para a questão das *emoções*. O assunto nos interessa de perto, já que é essencial à visão psicanalítica do funcionamento mental.

Para tentar identificar de que forma as emoções são examinadas na área psico-econômica, sem a ajuda da Psicanálise, discutiremos o trabalho de Muramatsu e Hanoch (2005⁴⁸), que realizam uma breve revisão da literatura e inserem o tema na agenda da interface Psicologia-Economia. Apóiam sua discussão em descobertas e teorias desenvolvidas

⁴⁷ AINSLIE, George. Emotion as a motivated behavior. 2005b. (disponível em <http://www.picoeconomics.com/> Acesso em 20.11.06).

⁴⁸ MURAMATSU, Roberta & HANOCH, Yaniv. Emotions as a mechanism for boundedly rational agents: the fast and frugal way. *Journal of Economic Psychology*, 26 (2): 201-221, 2005.

tanto por psicólogos e pesquisadores de processos decisórios na interface Psicologia-Economia, com destaque para Gigerenzer e seu grupo (1999⁴⁹), como por neurocientistas. Os autores ressaltam que, desde Simon (1983 *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005) a questão vem sendo pensada e investigada, apesar da ênfase ter recaído, predominantemente, sobre o vértice cognitivo. Sobre isto, levantam dois aspectos: emoções, de fato, teriam influência sobre o pensar e as decisões, muitas vezes na direção de induzir a respostas comportamentais de caráter rápido e adaptativo; ao mesmo tempo, indicam o entrelaçamento entre processos emocionais e cognitivos, ou seja, o fato de ser considerado *cognitivo* não excluiria a dimensão emocional. Com este aspecto, só podemos concordar – é, também, como a Psicanálise entende os processos psíquicos, nunca dissociados do plano emocional.

De acordo com os autores, a teoria da *racionalidade limitada* de Simon⁵⁰ (cf., também, cap.3.12) não entraria em conflito com a visão da importância das emoções. Gigerenzer *et. al.* (1999), por exemplo, propõe um modelo de racionalidade limitada, fundamentado em Simon, que descreve o comportamento como tesouras cujas lâminas contemplam tanto as facilidades computacionais do agente, como a estrutura do meio, que ele denomina “caixa de ferramentas adaptativa de heurísticas rápidas e frugais” (“*adaptive toolbox of fast and frugal heuristics*”, *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005, p.211). Nesta

⁴⁹ Gigerenzer, Gerd, Todd, P.M. & the ABC Research Group. *Simple heuristics that make us smart*. New York: Oxford University Press, 1999. *Apud* Muramatsu e Hanoch, 2005.

⁵⁰ Ver, por exemplo, o que o próprio Simon afirma sobre isto: “Nós podemos considerar o comportamento irracional porque, embora ele sirva a algum impulso em particular, é inconsistente com outras metas que possamos considerar mais importantes. Podemos considerá-lo irracional porque o ator está utilizando fatos incorretos ou ignorando vastas áreas de fatos relevantes. Podemos considerá-lo irracional porque o ator não chegou a conclusões corretas a partir de fatos relevantes. Podemos considerá-lo irracional porque o ator não levou em conta importantes cursos de ação alternativos. Se a ação envolve o futuro, como é o caso na maior parte das vezes, podemos considerá-lo irracional porque não acreditamos que o ator utilize os melhores métodos para estabelecer suas expectativas ou para adaptar-se à incerteza. Todas estas formas de irracionalidade têm papel importante na vida de cada um de nós, mas penso que seja incorreto denominá-los irracionalidade. São melhor vistos como formas de racionalidade limitada.” (1985, p.297 *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005, p. 211; do original: “We may deem behavior irrational because, although it serves some particular impulse, it is inconsistent with other goals that we may deem more important. We may deem it irrational because the actor is proceeding on incorrect facts or ignoring whole areas of relevant facts. We may deem it irrational because the actor has not drawn the correct conclusions from the facts. We may deem it irrational because the actor has failed to consider important alternative courses of action. If the action involves the future, as most action does, we may deem it irrational because we do not think the actor uses the best methods for forming expectations or for adapting to uncertainty. All of these forms of irrationality play important roles in the lives of every one of us, but I think it is misleading to call them irrationality. They are better viewed as forms of bounded rationality”).

visão, as heurísticas são entendidas como *rápidas* devido ao fato de basear-se em poucas pistas, sem muito esforço computacional, e *frugais*, por empreenderem uma busca seletiva de dados e alternativas no ambiente, podendo utilizar, até mesmo, uma única pista (op. cit., p.211-212). Desta forma, as emoções funcionariam como *processos heurísticos baseados em pistas*, que fornecem soluções para tarefas decisórias específicas (p.215). Apesar de considerar a importância da proposta de Gigerenzer (1999 *apud* Muramatsu e Hanoch, 2005, p. 216) para estudos sobre racionalidade *no mundo real* que, em oposição ao critério de *coerência*, sugere o de *correspondência*, pelo qual o desempenho seja avaliado pela correspondência entre estratégia e ambiente, os autores declaram que esta última, dificilmente, poderia substituir de forma integral o sentido de *consistência interna* da teoria da racionalidade. Alternativamente, sugerem uma complementação entre as duas visões, *coerência* e *correspondência*.

Muramatsu e Hanoch defendem, assim, a inclusão do vértice emocional nos estudos sobre tomada de decisão que, para eles, poderiam ser conduzidos dentro da *teoria da racionalidade limitada*, de Simon, recorrendo-se à abordagem da Psicologia Evolucionária, bem como às descobertas recentes da Neurociência. De acordo com esta perspectiva, emoções são concebidas como importantes constituintes da arquitetura mental humana, que podem mobilizar busca, interrupção e heurísticas de escolha, na medida em que selecionam e enfatizam determinadas pistas do ambiente, interrompem atividades e iniciam mudanças cognitivas e fisiológicas para responder ao que surge. Esta concepção poderia ajudar a verificar em que circunstâncias as emoções poderiam levar a resultados efetivos ou não, com destaque para o âmbito das decisões econômicas (op. cit., p.219). Expressam, ainda, a esperança de que, futuramente, seja possível “mapear completamente os programas de emoção” (p.216).

Com exceção da última observação, as anteriores apresentam potencial de convergência com o pano de fundo que fundamenta nosso modelo – para nós, emoções podem favorecer o surgimento do pensar, com maiores chances de *resultados efetivos*, ou dificultar e, até mesmo, interromper, esta evolução, o que traria conseqüências prejudiciais ao indivíduo ou grupo em questão (cf. 4.6).

Consideramos que o processo tenha início com a primeira etapa da trajetória da decisão, representada pela *percepção*, objeto de nossa análise na próxima seção, a última antes da apresentação de nossa proposta.

4.5. DISTORÇÕES DE PERCEPÇÃO E AVALIAÇÃO

Antes de Kahneman voltar-se ao hedonismo, ele havia produzido com Tversky, como já vimos (cap.3.13), estudos experimentais, com base na estatística e na lógica formal, que foram considerados como pedras de toque para a Psicologia Econômica⁵¹. Neles, exploraram aspectos constituintes da experiência de perceber, avaliar e estimar probabilidades com o intuito de escolher a que melhor se apresentasse.

Selecionamos três deles, para uma análise mais detalhada: os artigos de 1974⁵² e 1979⁵³, que são clássicos no campo, por sua influência sobre teorias e pesquisas desenvolvidas desde então, e o discurso de Kahneman (2002⁵⁴), que discutimos no capítulo anterior. A razão para esta seleção está no fato destes artigos apresentarem noções a respeito de limitações cognitivas que, acreditamos, podem ser iluminadas por elementos pertencentes à esfera emocional do funcionamento mental. Pretendemos obter, desta maneira, mais uma entrada para teorias e observações psicanalíticas⁵⁵ que gostaríamos de propor como expansões ao exame da tomada de decisão.

⁵¹ Atualmente, encontramos também pesquisadores que levantam críticas, divergências ou questionamentos a eles (cf., por exemplo, GIGERENZER, Gerd. I think, therefore I err. *Social Research*, 72: 195-218, 2005; HEUKELOM, Floris. Kahneman and Tversky and the origins of Behavioral Economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006a; Gigerenzer, the decided. Texto em elaboração. 2006b; Kahneman and Tversky and the history of behavioral economics. Texto em elaboração. 2006c), que não serão detalhados nesta tese.

⁵² TVERSKY, Amos e KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185: 1124-1131, 1974.

⁵³ KAHNEMAN, Daniel e TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 1979.

⁵⁴ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

⁵⁵ Sobre o universo das *teorias psicanalíticas*, que são fundamentadas sobre *observações*, oferecemos esta pertinente afirmação de Bion, que expressa nossa visão: “Porque as teorias psicanalíticas são um composto de material observado e abstração a partir deste, elas têm sido criticadas como não-científicas. Elas são, ao mesmo tempo, teóricas demais, ou seja, uma representação em demasia de uma observação, para ser aceitáveis como uma observação, e concretas demais para ter a flexibilidade que permite a uma abstração

Tversky e Kahneman (1974) afirmam que muitas decisões são baseadas em crenças sobre a probabilidade a respeito de eventos incertos e indagam-se o que determinaria tais crenças e como as pessoas avaliam a probabilidade de um evento incerto. A hipótese que levantam – e testam, por meio de inúmeros experimentos realizados com sujeitos diante de situações que deveriam avaliar e, depois, escolher a alternativa que pareceria mais correta – é a seguinte: as pessoas se baseariam num número limitado de princípios heurísticos (que são as chamadas “regras-de-bolso”, ou atalhos mentais – cf. cap.3.13), que reduzem a complexidade das tarefas de avaliar probabilidade e prever valores, tornando-as operações de julgamento mais simples; ao lançar mão destes recursos, contudo, fica-se sujeito a incorrer em erros sistemáticos, isto é, comuns à maioria da população, em termos de enviesamento da percepção e da avaliação. Em outras palavras, há uma *transformação* dos dados percebidos, que pode ser profunda e chegar a alterar de modo significativo as escolhas posteriormente feitas. Entre as heurísticas que induzem a vieses, eles relatam aquelas que envolvem *representatividade*⁵⁶, *disponibilidade*⁵⁷ e *ajustamento por ancoragem*⁵⁸.

Em todos estes exemplos, nós identificamos um denominador comum: a facilidade de acesso mental, como poderíamos chamar, isto é, a pessoa acaba utilizando preferencialmente as informações que mais facilmente lhe vêm à mente, para efetuar seus julgamentos sobre a realidade presente e futura. É importante ressaltar que estamos todos sujeitos a operações mentais desta natureza, estendendo-se tal vulnerabilidade inclusive a

combinar com uma realização.” (1963-1984, p.1). BION, Wilfred. *Elements of Psycho-Analysis*. [1963] Londres: Maresfield Reprints, 1984.

⁵⁶ Nesta categoria estão incluídos, por exemplo: negligenciar o tamanho da amostra; acreditar que o acaso deva ser “justo”; crer em alternativas que pareçam encaixar-se melhor com as próprias previsões, independentemente dos outros fatores, ainda quando são relevantes, numa heurística denominada *ilusão de validade*; concepções errôneas sobre a tendência estatística de regressão à média, com conseqüências que podem chegar a ser graves (confundir punição com reforço eficiente seria um caso).

⁵⁷ Como *disponibilidade*, entendem, por exemplo, a facilidade com que determinadas idéias, lembranças ou situações imaginadas vêm à mente como determinantes do quadro a ser analisado, além da chamada *correlação ilusória*, que induz à superestimação da freqüência simultânea de eventos ‘naturalmente associados’, ou seja, que o sujeito acredita que devam ocorrer juntos, mesmo que não haja qualquer motivo sólido para tal crença.

⁵⁸ A *ancoragem* sugere que as estimativas sejam feitas a partir de um valor inicial tomado como ponto de partida, seja no que diz respeito à formulação do problema ou como resultado de uma computação inicial, o que implicará a necessidade de ajustamentos em função desta “âncora”, geralmente insuficientes para uma apreciação precisa da situação. É importante notar que a “âncora” pode ser até mesmo uma informação inteiramente irrelevante – e, mesmo assim, influenciar de modo determinante a opção selecionada.

especialistas em estatística ou experientes pesquisadores, o que poderia surpreender, caso nos circunscrevêssemos apenas à esfera intelectual. Como veremos depois, ao ampliar a questão para o terreno emocional, esta surpresa pode se reduzir, uma vez que emoções podem ser tão mais poderosas do que diplomas ou excelência no campo da razão.

No artigo de 1979⁵⁹, os autores retornam às hipóteses verificadas anteriormente e, mais uma vez com base em experimentos, reforçam a idéia de que tendemos a avaliar perspectivas futuras envolvendo incerteza e risco de maneira parcial, em franco questionamento à *Teoria da Utilidade Esperada*⁶⁰, carro-chefe da Economia tradicional. Por exemplo, as pessoas subestimariam resultados prováveis, chegando, em casos de baixa probabilidade, a enxergar esta probabilidade como equivalente a zero, isto é, “apagando” sua existência, ao passo que altas probabilidades passariam a representar certezas, mais uma vez desprezando fatores (de risco) que poderiam ser importantes nesta avaliação⁶¹.

Neste trabalho, desenvolvem também a teoria da “moldura” ou “enquadramento” (“*framing*”) que, como vimos (cf. cap.3.13), pode provocar alterações significativas de percepção e julgamento a partir de mudanças na forma como as informações são apresentadas. Além disso, ao associar decisões a categorias de *ganhos* ou *perdas* – ao invés de fazê-lo aos valores finais obtidos com as escolhas feitas – perde-se, também, a sustentação para diversos movimentos. A “edição” das informações por meio dos atalhos mentais, que precede a fase de avaliação no processo decisório implica, portanto, alterações significativas dos dados, com conseqüentes resultados, em termos de escolhas, que diferirão do que é proposto pela Teoria da Utilidade Esperada. Em resumo, tantas

⁵⁹ KAHNEMAN, Daniel e TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 1979.

⁶⁰ Numa descrição concisa, diríamos que esta teoria, que propõe um *modelo normativo de tomada de decisões*, repousa sobre a suposição de que pessoas racionais desejariam obedecer aos axiomas da teoria (sobre maximização da utilidade, com aversão a risco e consideração apenas pelo ‘estado final’ de seus bens, negligenciando estados intermediários representados por ganhos e perdas, por exemplo, além da visão de consistência nas escolhas, sempre mantida, sob quaisquer circunstâncias) e, na maioria das vezes, obedeceriam a eles, de fato (Kahneman e Tversky, 1979).

⁶¹ Ver, a este respeito, uma das maneiras de operar que caracteriza os processos inconscientes, de acordo com a Psicanálise, nos quais não se encontra grau de dúvida ou certeza – as coisas simplesmente “são” (cf. FREUD, Sigmund. [1915a] O inconsciente. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.)

distorções dos dados percebidos e processados podem resultar em ações que não se pretendia empreender, como por exemplo, correr ainda mais riscos quando se está perdendo dinheiro.

Até este ponto, os autores estão focando aspectos cognitivos, relacionados ao processamento de informações. Já em seu discurso de 2002⁶², Kahneman faz, enfim, referência a um *componente emocional*, que seria chave para entender as decisões: menciona o que denomina *heurística afetiva*⁶³ como tendo sido a mais importante descoberta dos últimos anos para o estudo da tomada de decisões:

A idéia de uma *heurística afetiva* (Slovic *et al.*, 2002) é, provavelmente, o desenvolvimento mais importante no estudo de heurísticas de julgamento nas últimas décadas. Há forte evidência para a proposta de que todo estímulo evoca uma avaliação afetiva, que não é sempre consciente (ver revisões de Zajonc, 1980, 1997; Bargh, 1997). A valência afetiva é uma avaliação natural e, conseqüentemente, uma candidata à substituição nas numerosas respostas que expressam atitudes. Slovic e seus colegas (Slovic *et al.*, 2002) discutem de que forma uma reação afetiva básica pode ser usada como um atributo heurístico numa ampla variedade de avaliações complexas, tais como relações de custo/benefício para tecnologias, a concentração segura de substâncias químicas e, mesmo, a previsão de desempenho econômico de indústrias.

No mesmo veio, Kahneman e Ritov (1994) e Kahneman, Ritov e Schkade (1999) propõem que uma avaliação afetiva automática – a base emocional de uma atitude – é o principal determinante de muitos julgamentos e comportamentos. (Kahneman, 2002, p.22, grifado no original⁶⁴).

Nesta premissa, formulada por um dos mais renomados psicólogos econômicos da atualidade, encontramos ressonância para a discussão da nossa proposta, a seguir.

⁶² KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, 2002.

⁶³ Ele cita, a este respeito, Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., & MacGregor, D. G. The affect heuristic. In T. Gilovich, D. Griffin & D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases* (pp.397–420), 2002.

⁶⁴ “The idea of an *affect heuristic* (Slovic *et al.*, 2002) is probably the most important development in the study of judgment heuristics in the last decades. There is compelling evidence for the proposition that every stimulus evokes an affective evaluation, which is not always conscious (see reviews by Zajonc, 1980, 1997; Bargh, 1997). Affective valence is a natural assessment, and therefore a candidate for substitution in the numerous responses that express attitudes. Slovic and his colleagues (Slovic *et al.*, 2002) discuss how a basic affective reaction can be used as the heuristic attribute for a wide variety of more complex evaluations, such as the cost/benefit ratio of technologies, the safe concentration of chemicals, and even the predicted economic performance of industries. Their treatment of the affect heuristic fits the present model of attribute substitution. In the same vein, Kahneman and Ritov (1994) and Kahneman, Ritov, and Schkade (1999) proposed that an automatic affective valuation – the emotional core of an attitude – is the main determinant of many judgments and behaviors.” (Kahneman, 2002, p.22; grifado no original).

4.6. UM MODELO PSICANALÍTICO PARA TOMADA DE DECISÃO E AS DECISÕES ECONÔMICAS

Nossa primeira contribuição contempla, justamente, esta *heurística afetiva* ou, como preferimos denominar, o *componente emocional*⁶⁵ que está presente em todas as ações humanas, tanto no plano psíquico, como no sensorial. Partimos do pressuposto da existência deste elemento para propor nosso *modelo*⁶⁶ *de tomada de decisão fundamentado na Psicanálise*, que se apóia em teorias e observações centradas nas noções desenvolvidas, desde Freud, Klein e, levando a níveis de estimulante aprofundamento, Bion, em torno de uma *teoria do pensar*, à luz dos *dois princípios do funcionamento mental*.

Outros psicanalistas têm, mais recentemente, oferecido contribuições a este tema que nos aparece como essencial (Rezze, 1994⁶⁷; Eva *et. al.*, 1995⁶⁸; Gimenez, 1997⁶⁹; Alves,

⁶⁵ Usamos a expressão como título para a dissertação defendida em 1999 e publicada em 2000 (FERREIRA, Vera Rita M. *O componente emocional: funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000), onde foi discutida, em maiores pormenores, a possibilidade de articulação entre os dois princípios do funcionamento mental, que serão expostos a seguir, e os fenômenos da alta inflação econômica que experimentamos até 1994 e a estabilização monetária, mesmo que relativa, a partir de então. Naquele trabalho, sugeriu-se uma aproximação entre o princípio do prazer e a inflação, explorando o eixo representado pela *ilusão*, presente em ambos, ao passo que a estabilização exigiria operações psíquicas mais sofisticadas, como veremos neste capítulo. O desenvolvimento do modelo ora proposto prossegue, então, pelas linhas abertas anteriormente, expandindo o debate, agora, para o âmbito das decisões econômicas de modo amplo. (cf. também, cap.5.2).

⁶⁶ Albou (1984, p.90-91) define *modelo* da seguinte forma, que consideramos pertinente: “O modelo é, essencialmente, um *sistema de representações*; é uma reprodução, uma cópia, uma “réplica” do real, qualquer que seja a forma, mental ou física, que lhe seja dada. (...) O modelo é uma *representação simplificada, mas adequada*, do real. O modelo é, portanto, o resultado de um processo de abstração, mas é, também, uma *construção* (um *constructo*). Ele negligencia os detalhes não pertinentes e se limita ao essencial. Notar-se-á que um mesmo modelo pode servir a representar vários fenômenos distintos (...) Inversamente, um mesmo fenômeno pode dar lugar a modelos diferentes: nós o verificamos a propósito de modelos do comportamento econômico.” (grifos do autor). ALBOU, Paul. *La Psychologie Economique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1984.

⁶⁷ REZZE, Cecil. Um Paradoxo Vital: Ódio e Respeito à Realidade Psíquica. In Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo (org.) e L.C.U. JUNQUEIRA FILHO (coord.), *Perturbador Mundo Novo*. São Paulo: Escuta, 1994.

⁶⁸ EVA *et. al.* Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. França, e S.M. Gonçalves (org.) *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.

⁶⁹ GIMENES, Felix. Psicanálise: evolução e ruptura. In M.O.A.França (org.), Acervo Psicanalítico da Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, *Bion em São Paulo – Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.

1997⁷⁰ são alguns psicanalistas brasileiros também voltados para este ponto). Procederemos, contudo, a um recorte deste amplo conjunto de idéias, na medida em que nosso objetivo, nesta tese, é privilegiar uma possível articulação desta perspectiva com desenvolvimentos realizados pela Psicologia Econômica, mantendo nosso foco sobre a questão de *tomada de decisão*, cujo conhecimento consideramos imprescindível à investigação de decisões econômicas.

Temos consciência das limitações – bem como das possibilidades – representadas pelo recurso a fundamentos desta natureza. É recorrente, por exemplo, o questionamento acerca da cientificidade da Psicanálise, ao que argumentamos que, efetivamente:

A psicanálise precisa ser tratada cientificamente, para que não haja interferência de hábitos e crenças. Analogamente ao que ocorre em um laboratório de análises clínicas, onde a partir de pequena quantidade de material pode-se chegar a resultados bastante precisos, também na psicanálise qualquer fragmento merece total atenção, pois liga-se à psique. Esse modo de ver permite reduzir quantidade em favor de qualidade. (Philips, 1997, p.159⁷¹)

Ou seja, não abrimos mão da inclusão deste campo de conhecimento no debate que iniciamos agora (embora já esboçado anteriormente, cf., por exemplo Ferreira, 2005⁷²), em função de possíveis objeções de ordem metodológica. Ainda que estejamos tratando de um objeto⁷³ que poderá não se encaixar facilmente no cenário tradicional da

⁷⁰ ALVES, Deocleciano B. Agir, Alucinar, Sonhar. In M.O.A.França (org.), *Acervo Psicanalítico da Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, Bion em São Paulo – Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.

⁷¹ PHILIPS, Frank. *Psicanálise do desconhecido*. C. F. Korbvicher, E. Longman e V. B. Pereira (org. e ed.) São Paulo: Ed. 34, 1997.

⁷² FERREIRA, Vera R. M. Psicanálise e Psicologia Econômica: a possibilidade de um diálogo. *Pulsional – Revista de Psicanálise*. 18 (181): 24-32, 2005.

⁷³ Longman (1997, p.39), outro psicanalista brasileiro, descreve o objeto da psicanálise da seguinte forma: “Vou começar por definir o objeto psicanalítico como aquilo que me objeta e me objetiva quando estou com um analisando numa relação que se propõe a ser psicanalítica e não outra coisa qualquer. É o que desperta minha “atenção” e visa a ser observado, tornar-se existente e real, de uma objetividade que decorre da minha formação e prática da psicanálise. A atenção a que me refiro é aquela função que me familiariza com a situação em que me encontro, quando a observação deixa de ser contemplação, a busca de uma teoria, para estar ligada à ação imediata ou futura. Com sua realização, o objeto psicanalítico se materializa. Vai ocupar um espaço que não é o mesmo no qual me situo, o da realidade sensorial. Tampouco é uma representação no espaço subjetivo da minha mente, mas vai se dar no espaço da realidade psíquica, que transcende e se abre para o meu encontro com o analisando. Nesta realidade, temos uma forma específica de existência dos objetos que não se confunde com os da realidade sensorial. (...) Vou caracterizar as qualidades sensitivas do objeto psicanalítico, lembrando que se trata da mesma qualidade dos objetos oníricos de se fazerem conscientes.” (LONGMAN, José. O objeto psicanalítico. In: P. Sandler (org.),

Psicologia Econômica – e, menos ainda, na Economia. Nossa perspectiva não permite mensuração objetiva nem experimentação, contudo, pode ser útil para prosseguir na análise de teorias e modelos já propostos e consagrados, dentro da Psicologia Econômica, considerando que o acervo de conhecimento reunido de forma tão pouco “ortodoxa”, pelos parâmetros positivistas de ciência, possa ter valor especial no que permite apreender operações psíquicas relevantes ao entendimento das decisões econômicas. De que outro modo, por exemplo, encontraríamos pesquisadores dispostos a escutar pessoas ao longo de muitos anos, com cuidados de rigor e disciplina, até o ponto de identificar mecanismos básicos de funcionamento mental? Experiências desta natureza redundariam em custos quase impensáveis, dada a duração média de uma análise. Poderia ser visto, portanto, como uma perda ou desperdício não utilizar informações desta maneira obtidas, mesmo que soem pouco familiares ao pesquisador de outros campos⁷⁴.

Com o objetivo de explicitar o terreno sobre o qual pretendemos construir nosso *modelo de tomada de decisão*, apresentaremos, em primeiro lugar, as premissas que o sustentariam. Ao lado dos fatores externos (sociais, políticos, econômicos, culturais, ou seja, históricos) a que o indivíduo está submetido, o palco onde se dá o processo decisório é a *mente*⁷⁵, também chamada de *aparelho psíquico*, que seria constituída por

Ensaaios clínicos em psicanálise. Rio de Janeiro: Imago, 1997.)

⁷⁴ Como uma pequena amostra da natureza desta experiência, convidamos o leitor a acompanhar um fragmento de sua descrição, feita por Phillips: “No trabalho psicanalítico jamais se deve interpretar ou tentar compreender o que o paciente diz, mas sim prestar atenção ao significado do que é dito no contexto da situação analítica. Essa colocação é útil para diferenciar entre a aproximação da personalidade, através de qualquer outro método de pensamento ou teoria que não sejam psicanalíticos, e a aplicação da própria teoria psicanalítica ao fenômeno que se revela no consultório.(...) O significado não é adquirido através da percepção sensorial ativa, mas, na minha experiência, através do que o analista e seu paciente percebem na sessão atual, quando o analista suprime sua própria memória, seu desejo e sua necessidade de compreensão. Neste caso, o significado emerge do relacionamento de uma maneira inesperada e imprevisível. Uma interpretação, ou o que Freud chamou construção, foi dada e desapareceu, deixando um vácuo ou uma forma de pensamento ou percepção avaliáveis de um ângulo diferente. O que se está observando hoje é a base para um desenvolvimento futuro ainda desconhecido. São vitais, em uma análise, a capacidade do analista e também a do paciente para resistir à pressão da frustração para conhecer as conseqüências da percepção. Qualquer tentativa do analista no sentido de diminuir a sua própria ansiedade ou a do paciente, em relação a este fato, será fatal para o progresso do trabalho.” (1997, p.59-60). PHILIPS, Frank. *Psicanálise do desconhecido*. São Paulo: Ed. 34, 1997. Org. e ed. C.Fix Korbvicher, E. Longman e V. Bresser Pereira.

⁷⁵ Heimann oferece esta definição para *mente*: “Vemos a mente humana, por sua própria natureza, compelida a manobrar constantemente entre duas forças basicamente opostas, das quais se derivam todas as emoções, sensações, desejos e atividades. A mente jamais poderá escapar ao conflito e jamais poderá ser estática; deve evoluir sempre, estar sempre em marcha, de um modo ou de outro, e empregar sempre seus

representantes psíquicos de instintos, traduzidos como impulsos ou pulsões carregados de desejos (Freud, 1915a⁷⁶, p.213), ou mesmo *emoções*, como propõe Bion (1965⁷⁷, p.67, que não vê distinção suficientemente precisa para os termos *impulso*, *emoção* e *instinto*). Na mente, o tom é dado pelos *conflitos*: entre a porção mais puramente instintiva, de um lado, e as imposições da vida em sociedade, o empreendimento civilizador da humanidade, de outro (Freud, 1930⁷⁸); entre os impulsos básicos, de *vida versus* os de *morte* (Freud, 1920⁷⁹); entre conteúdos inconscientes que buscam expressão e as forças da repressão⁸⁰, que vêm em direção contrária ou, para utilizar os termos adotados por Freud, entre *ego*, *id*, *superego* e a realidade externa, onde o *ego* desempenha o difícil papel de “coordenador” ou “administrador” das distintas necessidades e pressões, que recebe dos demais⁸¹. De todo modo, haverá, sempre, *conflito*, enquanto houver vida. Pressões e tensões cessam apenas com o advento da morte, sendo este o principal conflito – impulsos de vida *versus* impulsos de morte – e ele já tem cartas marcadas, uma vez que, em determinado momento, retornamos todos ao *estado inorgânico*, como denomina Freud (1920-1976⁸²).

Nas páginas seguintes, o conflito representado pela *ilusão*, de um lado, e pelo *pensar*, de outro, que também se relaciona a este que mencionamos, entre vida e morte, será o pano-de-fundo para a nossa discussão, pelas conseqüências de grande magnitude que pode

dispositivos mediadores para estabelecer um equilíbrio entre os seus impulsos antitéticos. É o resultado bem-sucedido de tais dispositivos e recursos que gera os estados de harmonia e unicidade, estados esses que são ameaçados por fatores endógenos e exógenos. E como os instintos são inatos, temos de concluir que existe uma certa forma de conflito desde o princípio da vida.” (HEIMANN, Paula. [1952] Notas sobre a Teoria dos Instintos de Vida e de Morte. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Zahar: Rio de Janeiro, 1982b, p.359).

⁷⁶ FREUD, Sigmund. [1915a] O Inconsciente. vol.14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁷⁷ BION, Wilfred. [1965] *Transformations*. Londres: William Heinemann Medical Books Limited, 1965.

⁷⁸ FREUD, Sigmund. [1930]. O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁷⁹ FREUD, Sigmund. [1920]. Além do princípio do prazer. Vol. 18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁰ FREUD, Sigmund. [1915a]. O inconsciente. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão; [1915b] A repressão, id.

⁸¹ FREUD, Sigmund. [1923] O ego e o id. Vol.19 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸² FREUD, Sigmund. [1920] Além do princípio do prazer. Vol.18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

implicar, tanto para a vida mental, como para a econômica ou financeira, no que se refere às *decisões econômicas*.

Freud considera que a origem das ilusões seria encontrada em nossos desejos, o que justificaria nossa imensa vulnerabilidade a elas (1930-1976, p.44⁸³). Desta forma, assim como nossos desejos atuam como poderoso motor para nossos atos, psíquicos e objetivos, podemos esperar, das ilusões, poder equivalente, pela direção desta atração sobre nossa mente, uma vez que, embora não exista satisfação plena para os primeiros, nem por isso deixa-se de buscá-la, o que torna as ilusões um refúgio mais que imperfeito (mesmo que, freqüentemente, parecendo uma espécie de “recreio” em face da dura realidade...). A razão para as ilusões vicejarem, sem dificuldade, em nosso aparelho mental, jaz na existência de uma dimensão da realidade, que é psíquica; caso contrário, se nos movêssemos apenas no nível concreto, as ilusões não teriam como se manter – a realidade sensória é quase inapelavelmente contundente.

Temos aqui outra premissa importante: entende a Psicanálise que haveria diferentes níveis de realidade que podem, inclusive, contrapor-se (Eva *et. al.*, 1995⁸⁴, p.274). A chamada *realidade externa ou sensorial* é captada por nossos sentidos e, grosso modo, compartilhada pela maior parte das pessoas. Já a *realidade interna*, constituída pelos desejos inconscientes fantasiados, é particular a cada um, dependendo de seus impulsos ou pulsões que, constitucionais em sua origem, sofrem, igualmente, a influência determinante do ambiente, desde o início da vida. Um terceiro nível, denominado

⁸³ “Podemos, portanto, chamar uma crença de ilusão quando a realização de desejo constitui fator proeminente em sua motivação e, assim procedendo, desprezamos suas relações com a realidade, tal como a própria ilusão não dá valor à verificação.” (p.44). FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol.21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁴ Para uma pormenorizada discussão sobre este tema, cf. EVA, Antonio C., VILARDO, Roberto e KUBO, Yutaka. Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. FRANÇA e S.M. GONÇALVES (org.), *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.

realidade psíquica, seria a resultante da interação entre os dois primeiros, por meio do emprego dos mecanismos de *projeção* e *introjeção*⁸⁵.

A investigação que propomos sobre as possíveis inter-relações entre aspectos mentais e econômicos fundamenta-se nesta articulação entre realidade interna, realidade psíquica e realidade externa.

Naturalmente, não poderíamos deixar de apontar, como outra premissa essencial, a noção primeira que fundamenta a Psicanálise – a existência de conteúdos *inconscientes* em nossa mente, presentes no que chamamos de *realidade interna* e *realidade psíquica*, que funcionariam de modo próprio e bastante diverso do que é encontrado, pelo menos à primeira vista, no convívio social, por exemplo. De acordo com Freud (1915a⁸⁶), o *inconsciente* possui leis e lógica próprias, que ignoram a dimensão temporal, a negação, contradições mútuas, graus de dúvida ou certeza, embora atuem sobre a vida consciente do indivíduo e sofram, igualmente, influências desta. Por meio do processo denominado *repressão* ou *recalque*, as idéias que representam impulsos que, carregados de desejo, ameacem gerar desprazer, são mantidas afastadas da consciência, constituindo, dessa forma, o inconsciente (Freud, 1915b⁸⁷). É importante ressaltar que, para Freud e outros psicanalistas, tudo que é inconsciente supera muito, em magnitude, o que é consciente, além de haver um *determinismo psíquico* que poderia explicar o que fazemos conscientemente em termos de motivações inconscientes – ainda que estas razões permaneçam desconhecidas pelo próprio sujeito. Freud (1913⁸⁸) acredita, ainda, que a realidade psíquica teria a mesma capacidade de iniciar uma seqüência de eventos mentais, do que qualquer acontecimento da realidade externa, com o quê concorda Bion (1965⁸⁹). Para este último autor, o termo *consciente* se referiria a estados da

⁸⁵ HEIMANN, Paula. Certas funções da introjeção e da projeção no início da infância. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. Trad. Álvaro Cabral. 3ª.ed.

⁸⁶ FREUD, Sigmund. [1915a] O inconsciente. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁷ FREUD, Sigmund. [1915b] Repressão. Vol. 14 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁸ FREUD, Sigmund. [1912-3] Totem e tabu. Vol. 13 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

⁸⁹ BION, Wilfred. *Transformations*. Londres:William Heinemann Medical Books Limited, 1965.

personalidade, sendo a consciência de uma realidade externa, secundária à consciência de uma realidade psíquica interna, pois a consciência da realidade externa dependeria da capacidade da pessoa tolerar a existência de sua própria realidade interna (op. cit., p.86).

Interessaria, portanto, conhecer como os indivíduos – e, como veremos adiante, também os grupos – funcionam psiquicamente e como se relacionam com a realidade. Esta preocupação é compartilhada pela Psicologia Econômica, como temos acompanhado nos inúmeros estudos dedicados à percepção e ao julgamento, como etapas constituintes da *tomada de decisão*.

Sobre isso, Freud (1911⁹⁰) sugere haver dois regimes que imprimiriam as modalidades das atividades psíquicas responsáveis pelo contato com a realidade. Deu a eles o nome de *princípios do funcionamento mental*. Os *processos primários*, característicos do que é inconsciente, seriam regidos pelo princípio que nomeou *prazer-desprazer*, enquanto que os *processos secundários*, presentes nas funções da consciência, adotariam o *princípio da realidade*, compartilhando, ambos, a meta de reduzir a tensão interna provocada pela falta de gratificação dos impulsos.

Também os grandes grupos, para Freud (1921-1976⁹¹), estariam submetidos, predominantemente, à regência pelo princípio do prazer. Apoiado em idéias de Le Bon, sobre a psique e os grandes grupos, ele nos chama a atenção para o fato de que, quando em grandes grupos, os indivíduos tendem a exacerbar seus comportamentos mais primitivos, tais como: tendência à onipotência; impulsividade; paixões e interesses intensos, porém efêmeros, com pouca perseverança para persegui-los; alto índice de contaminação de sentimentos e atos dentro do grupo; grande sugestibilidade; ausência de noção de tempo; volubilidade, irritabilidade, credulidade e muita abertura à influência, em especial se exercida por estímulos repetidos ou excessivos, mesmo que não sejam lógicos, pois sua capacidade de crítica também fica comprometida.

⁹⁰ 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.

⁹¹ FEUD, Sigmund. [1921] Psicologia de grupo e análise do eu. Vol.18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

O pensamento, neste caso, se dá mais por imagens e associações, e não demanda verificação, enquanto os sentimentos são simples, exagerados e extremados, sem dúvida ou questionamento. De acordo com ele: “(...) *os grupos nunca ansiaram pela verdade. Exigem ilusões e não podem passar sem elas. Constantemente dão ao que é irreal precedência sobre o real; são quase tão intensamente influenciados pelo que é falso quanto pelo que é verdadeiro. Possuem tendência evidente a não distinguir entre as duas coisas.*” (op. cit., p.104). Podemos estender esta concepção do funcionamento psíquico de grandes grupos também a populações inteiras, que estariam, desta forma, mais vulneráveis a percepções e julgamentos pouco rigorosos ou distorcidos. Estas características podem ter sérias implicações no âmbito da implementação de políticas econômicas, por exemplo.

As maneiras de atuar, conforme cada um dos dois princípios, embora visando o mesmo objetivo de reduzir a tensão por meio de evitar desprazer ou buscar prazer, seriam, porém, praticamente opostas: ao passo que, no caso do *princípio do prazer*, a mente busca satisfação imediata, mesmo incorrendo em situações de risco, pois expõe o indivíduo a medidas precipitadas e, em grande parte das vezes, inconsistentes no que diz respeito a obter prazer verdadeiro e duradouro, no caso do *princípio da realidade*, embora de forma mais lenta e trabalhosa, pois depende de maior apuro para encontrar as respostas que busca, a psique procura reduzir aquela tensão por meio de alterações significativas da realidade.

Entre as práticas adotadas quando se opera sob o *princípio do prazer-desprazer*, encontramos a *repressão*, que tentaria segregar do âmbito da consciência tudo aquilo que poderia provocar desprazer, incluindo aí percepções que não correspondessem ao esperado ou desejado. A fim de buscar prazer, recorre-se, se necessário (e, freqüentemente, é necessário, já que a realidade é o que é, e não costuma ser a realização de nossos desejos) a *ilusões* ou satisfações *alucinatórias*, no sentido daquilo que não “confere” com a realidade, e descargas motoras (como ações que visem aliviar a tensão sem, contudo, apontar para transformações consistentes da realidade, quando estas, sim,

poderiam trazer gratificação, de fato), tanto em seu plano externo, como interno ou psíquico.

Premida pela impossibilidade de esperar, a mente busca refúgio no conforto que lhe pareça mais à mão – ainda que não seja verdadeiro – o que explicaria nossa considerável vulnerabilidade às ilusões (cf. acima, sobre *escolha intertemporal, desconto hiperbólico subjetivo, contas mentais*, cap.4.4, e também, as distorções de percepção e julgamento, cap.4.5). Tudo que agrada tem muito mais chance de ser considerado real, ao passo que tudo que traz desconforto será facilmente ignorado ou, mais especificamente, sua representação mental sofrerá a repressão, isto é, será afastada da consciência, tornando-se, a partir de então, inacessível a esta. Eva *et. al.* (1995), descrevem este processo, enfatizando a influência das emoções sobre ele:

Sempre que uma idéia nova está em formação ou gestação, temos sinais que nos previnem de que uma experiência catastrófica está prestes a ocorrer. Uma das características dessa experiência é que necessário será reorganizar todo um conhecimento pensado, já articulado no ego; os significados serão reagrupados ou reorganizados. A angústia diante disso é evidente.

Freqüentemente esse início de aprendizado – a formação de elementos alfa⁹² propícios ao pensamento e ao aprendizado via experiência emocional – pode ser impedido, revertido e reorganizado como um elemento “não-novo”, conhecido, já classificado em nosso comportamento grupal, por exemplo. Há uma reversão de evolução para que a ordem dentro do psiquismo seja mantida e a catástrofe de uma nova organização de pensamento não enfrente a anterior. (op. cit., p.283).

Não é difícil imaginar as conseqüências deletérias deste tipo de *comportamento psíquico*⁹³. Além de todas as distorções que Tversky e Kahneman descrevem como estando presentes nos processos de percepção e avaliação, que redundariam em modalidades de ilusão, muitos dos dados originalmente captados pela percepção podem

⁹² Bion atribui à *função-alfa* a capacidade de operar sobre as impressões sensoriais conscientes, sejam elas quais forem, no sentido de produzir *elementos-alfa* que, por sua vez, poderiam ser guardados sob a forma de lembranças ou elementos oníricos. Porém, se perturbada, implicaria uma ausência de transformação sobre as impressões sensoriais e emoções, que não se prestariam mais a gerar pensamentos. (Bion, 1962, p.6). Para ele, função-alfa compreenderia: imagens visuais, padrões auditivos e olfativos. Contudo, afirma: “*Recorri, intencionalmente, à expressão função-alfa por ser destituída de sentido.(...) importa que não se atribua, prematuramente, àquela expressão, o papel de comunicar significações, pois os significados prematuros podem, exatamente, constituir o que nos competia eliminar.*” (p.19. BION, Wilfred. [1962] *Os Elementos da Psicanálise*. (inclui *O Aprender com a Experiência*). Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.)

⁹³ Ver nota 5, p.3, cap.1.

sofrer, ainda, esta vicissitude da *repressão*, ganhando *status* de “como se não existissem”. Tais manobras comprometeriam de forma ainda mais radical nossa isenção ao longo deste percurso. Podemos perder a precisão em nossas percepções e avaliações dos dados em função das “ilusões de ótica”, isto é, das *heurísticas* que comprometem a captação rigorosa dos dados e, a par disto, também em razão de não suportar que sejam o que são, divergindo do que gostaríamos que fossem. São dois níveis de transformação – e distorção – que nosso conhecimento pode sofrer, levando-nos a recusar a apreensão de novos conteúdos mentais, ao dar-se preferência à manutenção do estado atual, mesmo que seja, na verdade, mais estreito e insatisfatório.

Estas observações lançam alguma luz sobre os fenômenos detectados por pesquisadores da interface Psicologia-Economia como *escolha intertemporal*, *desconto hiperbólico subjetivo* e *contas mentais*, conforme vimos anteriormente. Em todos estes casos, notamos a presença de elementos ilusórios toldando a captação mais *imparcial* da realidade, no que indicaria um funcionamento psíquico guiado pelo princípio do prazer.

Por outro lado, se tivermos a condição para nos dar conta de que nossa percepção resulta de modificações que operamos “automaticamente” sobre a realidade externa ou interna, poderemos nos precaver, por assim dizer, em relação ao fato de que o que é percebido *não* corresponde de maneira exata à realidade em si (cf. Eva *et. al.*, 1995⁹⁴, p.282). Pois, como afirma Klein, “*Quando alguém se acha inteiramente sob o domínio de situações e relações primitivas, seu julgamento das pessoas e dos fatos estará perturbado. Normalmente, tal vivência das situações primitivas se limita e se retifica pelo juízo objetivo.*” (1963⁹⁵, p.21). Temos, assim, novos acréscimos à complexidade do estudo dos processos mentais envolvidos na tomada de decisão e suas conseqüentes decorrências.

Se a intolerância ao que não gratifica de imediato tornar-se uma *intolerância à realidade*, a modificação desta realidade que, justamente, teria a chance de trazer a satisfação

⁹⁴ EVA *et. al.* Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. FRANÇA e S.M. GONÇALVES (org.), *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.

⁹⁵ KLEIN, Melanie. [1963] *Nosso Mundo Adulto e suas Raízes na Infância*. In *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago, 1985. Trad. Paulo D. Corrêa.

almejada, fica inviabilizada pelo estado mental em que prevalecem sentimentos de ódio dirigidos contra a própria mente, responsável pela apreensão da realidade, a qual, por sua vez, deixará de ser apreendida. Para Bion (1957-1991⁹⁶), a primeira função a ser atacada é, como se poderia esperar, a *percepção*, de forma que todos os desdobramentos do processo *perceber – avaliar – escolher* ficarão comprometidos. Quando isto se dá, “*a personalidade desenvolve a onipotência como um substituto da associação da pré-concepção, ou concepção, com a realização negativa. Isto implica a adoção da onisciência como um substituto do aprender com a experiência (...)*” (Bion, 1961-1967⁹⁷, p.188).

Pode-se considerar este desenrolar como possível explicação para a recorrência de atitudes onipotentes tais como são observadas nas decisões econômicas e, antes disso, nos experimentos gerais realizados por Tversky e Kahneman (1974, 1979), conforme os autores os descrevem. É possível que uma interpretação desta natureza desperte perplexidade ou incredulidade em pesquisadores que não estejam familiarizados com a perspectiva psicanalítica. Tomar onipotência e arrogância como conseqüência de posturas emocionais em seu sentido mais profundo⁹⁸ não costuma integrar o elenco de motivos apontados para aqueles equívocos pelas ciências da cognição, a Psicobgia Social-Cognitiva e, menos ainda, as leis da lógica e da estatística, que fundamentam, em geral, tais trabalhos. Mais uma vez, esperamos que estas idéias possam ser levadas em consideração – apesar de seu conteúdo tão diverso do que se está habituado na Psicologia Econômica e em outras disciplinas – já que podem apontar para a ocorrência de fenômenos de grave conseqüência no âmbito do comportamento econômico.

⁹⁶ “Além disso, graças a uma negação do principal método de que dispõe o bebê para lidar com suas emoções demasiadamente poderosas, a condição da vida emocional, de qualquer forma um grave problema, torna-se intolerável. Em decorrência disto, os sentimentos de ódio voltam-se contra todas as emoções, inclusive o próprio ódio, e contra a realidade externa que os estimula. É um pequeno passo do ódio às emoções ao ódio à própria vida. (...) esse ódio redundando no recurso à identificação projetiva de todo o aparelho perceptivo, inclusive do pensamento embrionário que forma um elo de ligação entre as impressões sensoriais e a tomada de consciência. A tendência à excessiva identificação projetiva quando predominam as pulsões de morte é, assim, reforçada.” (BION, Wilfred. [1957] Ataques ao elo de ligação. In E. Spillius (ed.) *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*. vol. 1. Rio de Janeiro: Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum, p.106).

⁹⁷ BION, Wilfred. [1961] *A Theory of Thinking*. In *Second Thoughts - Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited, 1967.

⁹⁸ Por exemplo, podem ser pensadas como a outra face da moeda do *desamparo* e da *impotência*.

Quando cessa, ou sequer chega a instalar-se suficientemente, a atividade psíquica capaz de discriminar entre o verdadeiro e o falso (de todo modo, sem dúvida, uma árdua tarefa), atendo-se, apenas, às condições do que pode ou não proporcionar prazer, torna-se extremamente difícil optar pelas alternativas mais favoráveis, apropriadas às circunstâncias e consistentes no longo prazo. Ou, como quer Bion, “*Imaturidade, confusão, desamparo e impotência são substituídos, naqueles que são intolerantes à frustração, por prematuridade, ordem, onipotência e poder.*” (1992, p.299⁹⁹). A saída acaba sendo evadir-se da situação frustrante, sem agir de fato sobre ela. Ao invés de “pensar pensamentos”, a mente se torna um aparelho destinado a se desfazer de elementos desagradáveis, geralmente lançando mão da identificação projetiva¹⁰⁰.

Propomos que a descrição desta classe de operações psíquicas poderia equivaler, de maneira próxima, ao que Kahneman (2002, p.450) denomina de *Sistema I* ou *intuitivo*¹⁰¹, “caracterizado por julgamentos e decisões rápidos”, dominado pelo recurso aos atalhos mentais, com suas decorrentes parcialidades (cf. cap.3.13).

⁹⁹ “*Immaturity, confusion, helplessness and impotence are replaced, in those who are intolerant of frustration, by prematurity, order, omnipotence and power.*” (p.299, BION, Wilfred. *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.)

¹⁰⁰ De acordo com Joseph (JOSEPH, Betty. Identificação Projetiva - alguns aspectos clínicos. In E.B. SPILLIUS, (ed.), *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*, vol.1. Rio de Janeiro, Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum.), o mecanismo da identificação projetiva, inicialmente descrito por Klein (1946), diz respeito à tentativa da psique de livrar-se de conteúdos considerados inaceitáveis, atribuindo-os a outra pessoa, com o objetivo de controlá-los como se estivessem fora, como se não lhe pertencessem.

¹⁰¹ Cabe ressaltar, porém, que preferimos não utilizar a expressão *intuição* neste caso, reservando-a para um tipo de operação mental bastante diverso deste que lhe dá Kahneman. Ver, por exemplo, o que diz Longman (1997), cuja visão compartilhamos, a respeito de *intuição* e seus desdobramentos: “*Intuir o que está acontecendo tem a ver com uma atividade mental relacionada com a “atenção” e o conhecimento que “sinto” e que “tem sentido para mim”. Intuição, assim, é uma forma da razão que a razão não reconhece. Nada tem a ver nem com o desejo nem com a memória, mas com o pressentimento. Tem o seu lugar entre os processos do pensamento que não se tornam conscientes. Como o processo de elaboração do sonho, não é outra coisa que uma forma do pensar. Uma tentativa de organizar os impulsos emocionais despertados no encontro, na procura de resolver satisfatoriamente o desafio da experiência que está sendo vivida por mim como analista. Vai servir para dar às coisas que acontecem uma nova conjunção, com vista ao analisando. A esta transformação Bion referiu-se com o nome de “evolução”, para distingui-la de outros fenômenos psíquicos. A meta da evolução é tornar significativa a relação que acontece no momento, independentemente das significações isoladas que ela possa ter para o analista e para o analisando. É este evoluir emocional na situação analítica, centrado no aspecto premonitório do impulso buscando satisfação, e ligado ao des-envolvimento do analisando, que devo estar disponível para observar. E para isso se faz necessária a privação de qualquer desejo, de qualquer necessidade e até mesmo de precisar compreender o analisando.*” (p.41).

As distorções verificadas por Kahneman e Tversky (1974, 1979) nos processos de percepção e avaliação dos dados apontam, em nosso entender, para situações descritas por Freud como: “(...) *os juízos de valor do homem acompanham diretamente os seus desejos de felicidade, e que, por conseguinte, constituem uma tentativa de apoiar com argumentos as suas ilusões.*” (Freud, 1930-1976¹⁰², p.170). Para complementar, ressaltamos que, como afirma Bion (1962-1984¹⁰³, p.37), se a intolerância à frustração prevalecer, mecanismos poderosos, envolvendo fantasias onipotentes, serão acionados, no que nos relembra diversas situações de avaliação demonstradas experimentalmente por Kahneman e Tversky em seus trabalhos de 1974 e 1979. Naqueles casos, o julgamento freqüentemente recorria, por exemplo, à *confiança excessiva*, à *facilidade de lembrar ou imaginar*, à *ilusão de validade*, à *correlação ilusória*, e tantas outras heurísticas, ao invés de uma análise mais isenta, rigorosa e completa dos fatos.

Outro importante fenômeno, a nosso ver, pertencente a esta categoria, e que vem atraindo o interesse de muitos pesquisadores no mundo todo, devido à sua crescente prevalência, é o *endividamento*¹⁰⁴, no que se refere à impossibilidade subjetiva de adiar o gasto, fazendo-se contas mirabolantes para encontrar uma fórmula capaz de justificá-lo frente às reais posses do sujeito naquele momento. O que pode ser mais ilusório do que um *cartão de crédito*, que parece prometer que tudo é possível e acessível, como se *nunca* tivesse que ser, efetivamente pago? Ou a compra de um veículo, de muitos milhares de reais, que começa com “entrada de 1 real”, sem chamar a atenção, é claro, para o número de prestações que se seguirão e, menos ainda, o valor total em que redundarão. Exemplos não faltam. Se estas “promoções” existem, ao lado de toda a propaganda que nos inunda,

¹⁰² FREUD, Sigmund. [1930]. O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹⁰³ BION, Wilfred. [1962] *Learning from experience*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.

¹⁰⁴ É importante deixar claro que estas teorias contemplariam apenas a fatia do endividamento daqueles indivíduos que estivessem acima da linha da pobreza. Infelizmente, em nosso país e em todo o mundo, a grande maioria sequer situa-se nesse patamar, de modo que não se poderia empregar, neste caso, o termo *endividamento* para descrever sua situação. A este propósito, cabe lembrar a importância – e a necessidade – de aprofundar-se estudos, de um lado, sobre a desigualdade, a exclusão, o favorecimento de sistemas econômicos à perpetuação destas condições etc. e, de outro, de aspectos relacionados à psicologia da pobreza e possibilidades de confrontar este estado por meio de alternativas também em curto prazo, como aquelas localizadas no âmbito da *economia solidária*, por exemplo, que apenas recentemente começa a receber atenção por parte de psicólogos (Trabalhos sobre este tema foram apresentados, por exemplo, no Congresso de Psicologia *Ciência e Profissão*, São Paulo, 2006).

e sobre a qual não nos estenderemos nesta tese, podemos supor, apenas como início de um debate que esperamos aprofundar em outro momento, que respondam a condições internas propícias a seu florescimento no modo como as pessoas administrariam sua vida financeira. No mau sentido, é como se “juntasse a fome com a vontade de comer”, ou seja, o movimento para explorar a vulnerabilidade prevalente entre as pessoas com esta fragilidade, efetivamente detectada entre os indivíduos. Ao abrir mão de *pensar*, como veremos a seguir, fica-se sujeito a um alto pedágio em termos de desenvolvimento pessoal – e econômico. Freud aprofunda esta discussão, chegando a afirmar que:

O princípio de prazer, então, é uma tendência que opera a serviço de uma função, cuja missão é libertar inteiramente o aparelho mental de excitações, conservar a quantidade de excitação constante nele, ou mantê-la tão baixa quanto possível. Ainda não podemos decidir com certeza em favor de nenhum desses enunciados, mas é claro que a função estaria assim relacionada com o esforço mais fundamental de toda substância viva: o retorno à quiescência do mundo inorgânico. (1920¹⁰⁵, p.83).

Freud conclui que este modo de funcionar, de acordo com o princípio do prazer, pareceria, na verdade, servir aos instintos de morte (op. cit., p.85), no que podemos entender como um sério alerta quanto às graves conseqüências a que se expõe quando se permanece sob este domínio. Se não morte *concreta*, no mínimo, morte *psíquica*, isto é, ausência de desenvolvimento¹⁰⁶.

Que razões teríamos, então, para funcionar de modo que pode revelar-se tão desfavorável à nossa própria existência? Guardando-se algumas ressalvas, a resposta poderia ser resumida em uma palavra – *facilidade*. Em primeiro lugar, esta facilidade seria apenas aparente, uma vez que os desdobramentos das ações psíquicas regidas pelo princípio do

¹⁰⁵ Freud, Sigmund. [1920] Além do princípio do prazer. Vol.18 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹⁰⁶ A este respeito, Klein complementa: “Conjuntamente com as experiências felizes, ressentimentos inevitáveis reforçam o conflito inato entre o amor e o ódio, ou na verdade, basicamente, entre os instintos de vida e de morte, resultando na sensação de existirem um seio bom e um seio mau. Em conseqüência disso, a mais primitiva vida emocional se caracteriza por uma sensação de perda e recuperação do objeto bom. Ao falar de um conflito inato entre o amor e o ódio, estou subentendendo que a capacidade tanto para o amor quanto para os impulsos destrutivos é, até certo ponto, constitucional, embora variando individualmente em intensidade e interagindo, desde o início, com as condições externas.” (KLEIN, Melanie. [1957] *Inveja e Gratidão – um estudo das fontes do inconsciente*. Rio de Janeiro: Imago, 1974. Trad. José Octavio A. Abreu, p.31/32).

prazer costumam cobrar seu preço mais adiante. Depois, vale sublinhar que o desenvolvimento da dinâmica psíquica tenha se dado há relativamente pouco tempo, se comparado à evolução do organismo físico, na história da humanidade, o que nos coloca diante de situações muito desconhecidas, neste sentido, frente às quais reagimos de modo rudimentar. Os fenômenos psíquicos apenas recentemente começaram a ser investigados de forma sistemática e ainda resta muito – na verdade, a maior parte – a ser conhecido. Esta linha de raciocínio aponta para uma fragilidade esperada em nosso percurso como seres racionais – teríamos adquirido a condição da *racionalidade* há, relativamente, pouco tempo, encontrando-se tal capacidade ainda bastante sujeita a ataques de outras instâncias psíquicas que não a reconhecem como lei. É o que ocorre, como vimos, com os conteúdos inconscientes.

O caminho mais antigo, por outro lado, percorrido, há milhares de anos, pela espécie humana, é aquele das emoções ancoradas em instintos, capazes de apresentar respostas rápidas, imediatas, ainda que percam em precisão. As emoções vieram primeiro e têm, ainda, lugar assegurado em nossa mente racional, mais “jovem”. Para usar a expressão de Kahneman, elas apresentam muito maior condição de *acessibilidade*, no sentido de apresentar-se à mente como “estradas batidas”, a respeito das quais não parece necessário ponderar muito, são quase *naturais*, embora tomá-las sempre implique nos limitarmos a determinados âmbitos de análise e ação, com perda significativa de possibilidades outras, que permanecem inexploradas.

A hipótese que levantamos, com Bion, apontará, por conseguinte, para o lugar de *matriz* que as emoções ocupariam em relação aos pensamentos, no sentido de permitir que estes últimos possam ou não ser alcançados pela mente¹⁰⁷. Para Bion, “*a razão é escrava da emoção e existe para racionalizar a experiência emocional.*” (1970¹⁰⁸, p.1). E mais: é a capacidade para tolerar as repercussões emocionais desencadeadas pela experiência de frustração que permitirá à mente “*desenvolver pensamentos como um meio de tornar a*

¹⁰⁷ “Foi Bion quem levou mais à frente a questão de definir a mente, dando-lhe um núcleo emocional do qual resulta o pensamento.” (Eva *et. al.*, 1995, p.282).

¹⁰⁸ BION, Wilfred. [1970] *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Rio de Janeiro: Imago, 1973. Trad. Carlos H. Affonso.

frustração tolerada ainda mais tolerável.” (Bion, 1961-1967¹⁰⁹, p.186/187). O autor descreve, então, o processo do pensar da seguinte forma:

É conveniente considerar o pensar como um processo que depende do resultado bem-sucedido de dois desenvolvimentos mentais básicos. O primeiro é o desenvolvimento dos pensamentos. Eles exigem um aparelho que dê conta deles. O segundo desenvolvimento, portanto, é o deste aparelho que, provisoriamente, chamarei de pensar. Repito – o pensar tem que ser criado para dar conta dos pensamentos.

Notar-se-á que isto difere de qualquer teoria do pensamento como produto do pensar, na medida em que o pensar é um desenvolvimento imposto à psique pela pressão dos pensamentos, e não o contrário. (Bion, 1961-1967, p.185/186).

Trata-se de um desenvolvimento de idéias postuladas, inicialmente, por Freud (1911¹¹⁰), para quem o pensar, como apresentação de idéias à mente, teria surgido a fim de tornar suportável a lacuna propiciada pela falta de gratificação¹¹¹. É a falta, portanto, que possibilita o aparecimento dos pensamentos.

Como enfatiza Klein (1930-1981¹¹², p.297), a capacidade de simbolizar, iniciada com a identificação que, por meio do funcionamento conforme o princípio do prazer, possibilita a equação entre elementos diferentes, com base em sua semelhança por prazer ou interesse, fundamenta as relações com a realidade, além das fantasias e sublimações. Para ela, esta capacidade está associada ao grau de tolerância à ansiedade¹¹³, sendo necessário haver alguma ansiedade a fim de disparar os processos de simbolização e fantasia empregados para elaborá-la.

¹⁰⁹ BION, Wilfred. [1961] A Theory of Thinking. In *Second Thoughts - Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited, 1967.

¹¹⁰ 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.

¹¹¹ “O pensar foi dotado de características que tornavam possível ao aparelho mental tolerar uma tensão aumentada de estímulo, enquanto o processo de descarga era adiado”. (FREUD, 1911, p.281).

¹¹² KLEIN, Melanie. (1930) A Importância da Formação de Símbolos no Desenvolvimento do Ego. In *Contribuições à Psicanálise*. São Paulo: Mestre Jou, 1981. Trad. Miguel Maillet.

¹¹³ “À medida que o ego vai evoluindo se estabelece gradualmente, a partir dessa realidade irreal [a primeira realidade da criança é totalmente fantástica], uma verdadeira relação com a realidade. Por conseguinte, o desenvolvimento do ego e a relação com a realidade dependerão do grau de capacidade do ego, numa etapa muito recuada, para tolerar a pressão das primeiras situações de ansiedade.” (op. cit., p.298)

Um novo pensamento surgirá apenas se houver espaço – caso a mente esteja ocupada por repetições, hábitos, conteúdos obsoletos, “entulho”, dificilmente germinará ali um pensamento original, apropriado ao que se desenha inesperadamente e capaz de identificar recursos para iniciar uma transformação. Se mantidos os limites estreitos do campo psíquico, fecham-se as oportunidades de buscar saídas – abre-se mão de pensar para poder se livrar do desconforto de não saber de imediato ou não ter clareza ainda – como nas situações de incerteza, e risco, exploradas por Kahneman e Tversky, aliás.

Bion, por sua vez, teria diferenciado, com pormenores, a área mental que abriga o desenvolvimento de pensamentos, traduzidos por símbolos, juízos, decisões e linguagem, daquela que ele considera *não mental* e, em que pese sua importância – e prevalência, acrescentamos – teria função de *livrar* a psique de exigências excessivas. Nesta classe de fenômenos psíquicos, poderiam ser encontrados “*alucinações, discursos, ações sem significado (tela beta) e comportamento de grupo.*” (Eva *et. al.*, 1995, p.282).

De acordo com a teoria de Freud (1911¹¹⁴) que examinamos, diversos desenvolvimentos são requeridos a fim de que a mente seja capaz de operar de acordo com o *princípio da realidade*, de modo a *pensar* ao invés de *alucinar* ou permanecer subjugada às *ilusões – julgar* a partir das características dos dados captados, ao invés de *reprimir* em função do critério único representado por presença ou ausência de prazer ou desprazer.

Em primeiro lugar, a mente precisa ter a capacidade da *consciência* que, ao lado da *percepção*, lhe permitirá dar-se conta do que está ao seu redor, bem como daquilo que se situa em seu interior. Esta consciência teria, agora, habilidade para captar qualidades sensoriais, além daquelas associadas apenas a prazer ou dor. Ao mesmo tempo, a *atenção*

¹¹⁴ Em suas palavras: “Retorno a linhas de pensamento já desenvolvidas noutra parte quando sugiro que o estado de repouso psíquico foi originalmente perturbado pelas exigências peremptórias das necessidades internas. Quando isto aconteceu, tudo que havia sido pensado (desejado) foi simplesmente apresentado de maneira alucinatória, tal como ainda acontece hoje com nossos pensamentos oníricos a cada noite. Foi apenas a ausência da satisfação esperada, o desapontamento experimentado, que levou ao abandono desta tentativa de satisfação por meio da alucinação. Em vez disso, o aparelho psíquico teve de decidir formar uma concepção das circunstâncias reais no mundo externo e empenhar-se por efetuar nelas uma alteração real. Um novo princípio de funcionamento mental foi assim introduzido; o que se apresentava na mente não era mais o agradável, mas o real, mesmo que acontecesse de ser desagradável.” (Freud, 1911, p.278/279).

deve mostrar-se como um importante recurso, com o fito de permitir preparar-se, antecipadamente, para buscar novos dados que, devidamente registrados na *memória*, possibilitem o acesso à faculdade do *juízo imparcial*.

Freud o denomina desta forma para diferenciar este processo daquele empreendido pela *repressão* que, como vimos acima, guia-se apenas pelo ‘*semáforo*’ do *prazer-desprazer* – a luz verde do *prazer* indica que seria real, ao passo que o vermelho do *desprazer* apontaria para desprezar-se o dado. O *juízo* é *imparcial*, agora, porque leva em conta as características que os dados captados possam possuir, *independentemente de proporcionarem prazer ou desprazer*.

Em outras palavras, busca-se, aqui, por meio da comparação entre o que é percebido no momento e lembranças recolhidas na memória (presumivelmente guardadas com algum grau de fidelidade aos fatos, embora saibamos que estão sempre sujeitas a transformações e distorções), a isenção que um *teste de realidade* permitiria. A intenção é manter o máximo de informações disponíveis à mente, seja sob a forma do que está momentaneamente consciente, seja do que possa ser acessado por meio da memória, a fim de que a mais ampla gama possível de alternativas se apresente como condição para alcançar o objetivo final de encontrar satisfação.

A *acessibilidade* deveria, agora, referir-se à condição para entrar em contato com as representações mentais de maneira mais *isenta*, o que está condicionado à possibilidade de tolerar aspectos desconfortáveis da realidade. Como vimos previamente no que se refere à preferência esmagadora, exibida pela maior parte das pessoas, no sentido de atear-se ao que lhe agrada, desprezando o que não satisfaz imediatamente seus desejos, constatamos que não se trata de uma faculdade fácil e prevalente.

Esta acessibilidade, portanto, depende, fundamentalmente, do panorama emocional, ou estado emocional em que se encontra a mente. Pode haver, inclusive, comunicação entre os sistemas consciente e inconsciente que, em condições de menor repressão, têm, como afirma Klein:

(...) mais possibilidades de se manterem “porosos” em suas relações mútuas e, portanto, aos impulsos e seus derivativos é permitido, em certa medida, emergirem repetidas vezes do inconsciente e sujeitarem-se a um processo de seleção e rejeição pelo ego. A escolha dos impulsos, fantasias e pensamentos que têm que ser reprimidos depende da crescente capacidade do ego para aceitar os padrões dos objetos externos. (1952¹¹⁵, p.248).

Justamente, quanto maior a acessibilidade aos dados percebidos, sensorialmente, e captados, psiquicamente, pela mente, expandida para além da “estrada batida” oferecida pelo funcionamento ditado pelo princípio do prazer ou, para Kahneman, no caso do seu *Sistema 1* (cf. cap.3.13), tanto mais possibilidade haverá de enxergar-se outros ângulos para as questões, alternativas que poderão ampliar o campo de visão e pensamento, crescendo, proporcionalmente, as chances de acertar, isto é, de agir de acordo com a realidade – em especial, quando a direção pretendida for de transformá-la, já que é necessário partir do que *é*, e não, do que se desejaria que fosse, menos ainda, daquilo que se *fantasia*, de *ilusões*. Por vezes, uma pequena mudança no enfoque e no rumo das coisas pode representar uma alteração significativa no modo como elas passam a se apresentar e, conseqüentemente, nos caminhos que se escolhe adotar¹¹⁶.

Temos, como conseqüência, que o desenvolvimento mental estaria associado a um aumento da capacidade para captar a realidade, com declínio, decorrente, da “força obstrutiva das ilusões” (Bion, 1963¹¹⁷, p.51). É neste sentido que ressaltamos a importância do conflito que, quase permanentemente, tem que ser enfrentado, entre *pensar* e *ilusão*, e que poderia ser resumido da seguinte forma: *o regime do princípio da realidade, atrelado ao qual pode desenvolver-se a condição para pensar, depende, em sua essência, da capacidade para tolerar frustrações.*

¹¹⁵ KLEIN, Melanie. [1952] Algumas Conclusões Teóricas sobre a Vida Emocional do Bebê. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

¹¹⁶ Sobre este ponto, referente a *ver por outros ângulos*, Gigerenzer (2005, p.13), chama a atenção para um ponto interessante: ele diz que este pode ser, na verdade, um aspecto útil do *framing* ou “moldura”, “enquadramento”, habitualmente descrito por Kahneman e Tversky, e seus seguidores, como deletério à percepção e às decisões. (GIGERENZER, Gerd. I think, therefore I err. *Social Research*, 72: 195-218, 2005).

¹¹⁷ BION, Wilfred. [1963] *Elements of Psycho-Analysis*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.

É da ausência da satisfação que poderá emergir a possibilidade de *alcançar pensamentos*, ou *pensar pensamentos*, como propõe Bion:

Do interjogo entre a não-coisa e a realização que é sentida como se aproximando dela depende o desenvolvimento do pensamento, e por pensamento eu quero dizer, nesse contexto, aquilo que permite que os problemas sejam resolvidos na ausência do objeto. Realmente, a menos que o objeto esteja ausente, não há problema.(1965-1983¹¹⁸; p.129).

Para ele, as funções associadas ao princípio da realidade estariam sujeitas a diferentes vicissitudes, conforme o grau de tolerância ou intolerância à frustração, resultando em negação e destruição, quando há pouca tolerância, e em crescimento e desenvolvimento, quando esta é maior (Bion, 1992¹¹⁹, p.247).

O *pensar*, condicionado à suspensão da ação motora com intenção de descarga de tensão¹²⁰, permite explorar alternativas de maneira mais “econômica”, isto é, com menor dispêndio de energia, tempo e, enfatizando a ótica da Psicologia Econômica, dinheiro. Seria uma expressão de verdadeira *racionalidade*, em contraste com ações desencadeadas, primordialmente, pela impossibilidade de tolerar a tensão representada pela frustração, que não levariam em conta aspectos da realidade, incorrendo, portanto, em risco de deparar-se com conseqüências desfavoráveis que, inclusive, significariam exatamente o oposto do que se buscava – desprazer, insatisfação, destrutividade, prejuízo.

Por outro lado, com a repressão sendo substituída, até certo ponto (pois ela sempre existirá, em alguma medida), pelo *juízo imparcial*, tem-se maior acesso a um número expressivo de informações que, de outra forma, estariam indisponíveis à mente, reduzindo, pois, a gama de ângulos de exame da questão com que se depara e alternativas para transformá-la. Dado que “A *descarga motora foi agora empregada na alteração apropriada da realidade; foi transformada em ação.*” (grifo do autor, Freud, 1911¹²¹,

¹¹⁸ BION, Wilfred. [1965] *Transformações – mudança do aprendizado ao crescimento*. Rio de Janeiro: Imago, 1983. Trad. C.H.P.Affonso, M.R.A.Junqueira, L.C.U.Junqueira Fo.

¹¹⁹ BION, Wilfred. *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.

¹²⁰ Segundo Freud: “O pensar foi dotado de características que tornavam possível ao aparelho mental tolerar uma tensão aumentada de estímulo, enquanto o processo de descarga era adiado”. (Freud, 1911, p.281).

¹²¹ FREUD, Sigmund. [1911] Formulações sobre os dois princípios do funcionamento mental. Vol. 12

p.280), abre-se, o caminho para haver transformação efetiva da realidade, ou seja, buscare-se, com chances maiores, pois passa a ser ação *real*, uma satisfação consistente, semelhante aos ditames do princípio do prazer, exceto naquilo que é mais importante – a maneira de fazê-lo.

Iluminar *como* uma decisão é tomada é, como procuramos fazer neste caso, justamente o objetivo de todos os modelos de tomada de decisão.

Entretanto, aceitar a existência de novos pensamentos em nossa mente implica enfrentar, em geral, pesadas resistências diante da necessidade de re-organizar as idéias até então mantidas. Isto nos remete, também, ao uso das *heurísticas*, ou regras-de-bolso, mencionadas por Kahneman e Tversky, tão freqüentemente adotadas e, em relação às quais, as pessoas demonstram enorme dificuldade de abrir mão – ainda que confrontadas com evidências contrárias¹²². *Pensar*, na acepção de contato com a realidade e uso da razão é, deste ponto de vista, uma aquisição recente e ainda *instável*, da qual prescindimos sempre que nos vemos pressionados a agir em outras direções, empregando meios mais rudimentares para fazê-lo. Como afirma Bion:

Sugiro que o pensar é algo que se força sobre o aparelho, inadaptado à finalidade, por causa das exigências da realidade, e contemporâneo do que Freud chamou a predominância do princípio da realidade. (...) Pressuponho a existência de um aparelho que sofre, e ainda tem que sofrer, a adaptação às novas tarefas implícitas na satisfação das exigências da realidade, pelo desenvolvimento da capacidade para pensar. (Bion, 1962-1966¹²³, p.74).

A descrição de Kahneman do *Sistema 2*, como um processo mais lento do que o *Sistema 1*, dependendo de uma seqüência de operações que implicariam esforço, deliberação, raciocínio, representações conceituais, temporalidade, e associado à linguagem, características que poderiam torná-lo mais flexível e capaz de corrigir as falhas do outro

da Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹²² Estes autores incluíram, em seus experimentos, especialistas, como era o caso de estatísticos, por exemplo, ou evidências contrárias às percepções apresentadas pelos sujeitos, e ainda assim os erros sistemáticos se mantinham, no que sugere que uma força maior estaria presente naquelas operações de avaliação e escolha. Sugerimos que esta força seja de natureza *emocional*.

¹²³ BION, Wilfred. [1962] *Os Elementos da Psicanálise*. (inclui *O Aprender com a Experiência*). Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.

sistema (Kahneman, 2002¹²⁴, p.450-1), parece-nos bastante convergente com as teorias psicanalíticas que vimos apresentando, no que diz respeito ao *princípio da realidade*¹²⁵. Bion (1979¹²⁶) por exemplo, postula que a função básica da mente, operando sob este regime, seria corrigir as soluções falaciosas que se impõem a ela devido às suas próprias limitações e vulnerabilidades, como as ilusões, alucinações, pressões grupais e as demais operações associadas ao princípio do prazer.

Como jamais nos depararemos com situações *plenamente* satisfatórias – elas não existem! – parece de fundamental importância desenvolver condições para tolerar o que é insuficiente, de modo a tentar atingir, posteriormente, alguma satisfação, por meio de pensamentos e ações que transformem desprazer em prazer. De fato, poderá haver prazer também ao longo desse percurso, enquanto se investiga alternativas, por meio de observação, pensamento, aprendizagem, não se situando a gratificação apenas num segundo, e último, tempo.

Contudo, quando Kahneman (op. cit., 2002) menciona a *heurística afetiva* (cf. cap.3.13), não adiciona a esta perspectiva os elementos encontrados no vértice psicanalítico. Por exemplo, em tratando-se de *situações de incerteza e risco*, tal como ele e Tversky pesquisaram acerca de decisões em seus experimentos, examinemos, a esse respeito, uma visão psicanalítica:

Penso que no processo de maturação temos que considerar a elaboração do ódio à dúvida e à incerteza, como manifestações do ódio à realidade. Penso que este ódio estimula os desejos de compreensão, propiciando o aparecimento de teorias sobre a vida. Também se opõe ao aprendizado que resulta das experiências emocionais, quando apreendidas intuitivamente e trabalhadas pelo processo mental. (Alves,

¹²⁴ KAHNEMAN, Daniel. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002.

¹²⁵ Ver, por exemplo, a seguinte descrição de Donald Meltzer (1976 *apud* Eva *et. al.* 1995, p.282), sobre a experiência emocional, quando “(...) *propõe uma radical divisão entre dois componentes do mundo mental: Um deles é comportamento instintivo, é resposta social aprendida, hábito, resposta automática. O outro, diz respeito ao pensamento, à experiência emocional, à formação de símbolos, ao juízo, à decisão, à transformação em linguagem.*”

¹²⁶ BION, Wilfred. [1979] Making the Best of a Bad Job. In: BION, Wilfred. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleetwood Press, 1987.

1997¹²⁷, p.246; convém lembrar que “intuitivamente”, neste caso, possui acepção diversa daquela atribuída por Kahneman e Tversky ao termo, cf. nota 101, p.192).

Esta afirmação reforça o papel das emoções em face das relações com os diferentes níveis de realidade e a possibilidade de aprender e transformar, que integram nosso *modelo de tomada de decisão*. Nele, chamamos a atenção para aquilo que Bion denomina *a decisão crítica*, que seria a escolha entre “procedimentos para escapar da frustração e aqueles que visam modificá-la” (Bion, 1962-1984¹²⁸, p.29).

Esta decisão, *essencialmente pautada pela emoção* (neste sentido, representada pelas repercussões desagradáveis engendradas pela frustração) *e pela capacidade de conviver com ela*¹²⁹, definiria, portanto, as linhas subsequentes adotadas pela mente em suas relações com a realidade, quando buscará obter prazer e afastar-se de desprazer. É a partir desta escolha que será possível – ou não – adotar um tipo de funcionamento mental mais racional para atingir esta meta. Neste caso, há condição de suportar a pressão exercida pelos impulsos internos carregados de desejo de realização, de um lado e, de outro lado, pelas pressões externas que podem ocupar o lugar de *contra-parte da realidade* em relação ao desamparo intrínseco presente no ser humano. Porém, é deste modo que se torna possível apropriar-se de suas decisões, responsabilizando-se por elas e adquirindo a capacidade de aprender a partir de sua experiência – *emocional* – já que, se considerarmos apenas a esfera *racional*, uma ampla dimensão de nosso funcionamento mental terá sido “expurgada”.

Este aprendizado associa-se ao que se denomina *insight*, o *olhar para dentro*, sem o qual uma transformação verdadeira parece ficar inviabilizada. É evidente que não se pode excluir, tampouco, as circunstâncias externas, tais como os fatores históricos que se manifestam nos planos sociais, políticos, econômicos e culturais. Seu peso é indiscutível

¹²⁷ ALVES, Deocleciano B. Agir, Alucinar, Sonhar. In M.O.A.França (org.), Acervo Psicanalítico e Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, *Bion em São Paulo – Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.

¹²⁸ BION, Wilfred. [1962] *Learning from experience*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.

¹²⁹ Bion [1962-1984] oferece os termos *continente* e *contido* para a experiência de poder conter seu próprio mundo emocional, isto é, dar conta dele dentro do âmbito de sua mente, ao invés de recorrer a mecanismos como cisão, projeção, negação, identificação projetiva e outros, que impeçam o contato com seus conteúdos, o que eliminaria a possibilidade de desenvolvê-los.

e o reconhecemos em todos estes processos. Nesta discussão, enfatizamos, como afirmamos anteriormente, o *componente emocional*. O modo como se lida com as emoções resultantes da experiência do desprazer implicará profunda diferença nas decisões tomadas, incluindo-se as econômicas, com conseqüências igualmente díspares em termos de seus resultados concretos e psíquicos.

Uma última observação sobre a teoria dos dois princípios do funcionamento mental diz respeito ao fato de ambos coexistirem na mente, com predominância do primeiro, o princípio do prazer: “*Na realidade, a substituição do princípio de prazer pelo princípio de realidade não implica a deposição daquele, mas apenas sua proteção. Um prazer momentâneo, incerto quanto a seus resultados, é abandonado, mas apenas a fim de ganhar mais tarde, ao longo do novo caminho, um prazer seguro.*” (Freud, 1911, p.283). No entanto, o próprio autor ressalta, em outro trabalho, a força do primeiro, exercida de forma contínua sobre nossa mente¹³⁰, enquanto Bion sugere uma dinâmica *pendular*, que oscila entre estes dois modos de operar psiquicamente.

Para concluir nossa proposta, reiteramos, com Bion (1962-1966¹³¹), a precariedade do *pensar* como aquisição recente da humanidade, sempre prestes a recuar a estágios primitivos de funcionamento mental, nos quais reinaria, ao invés desta complexa operação, a tão mais fácil *ilusão*. Como afirma Freud: “*A vida, tal como a encontramos, é árdua demais para nós; proporciona-nos muitos sofrimentos, decepções e tarefas impossíveis. A fim de suportá-la, não podemos dispensar as medidas paliativas.*” (Freud, 1930¹³², p.93).

¹³⁰ Ele postula que: “*Como vemos, o que decide o propósito da vida é simplesmente o programa do princípio do prazer. Esse princípio domina o funcionamento do aparelho psíquico desde o início. Não pode haver dúvida sobre sua eficácia, ainda que o seu progresso se encontre em desacordo com o mundo inteiro, tanto com o macrocosmo quanto o microcosmo. Não há possibilidade alguma de ele ser executado; todas as normas do universo são-lhe contrárias.*” (Freud, 1930, p.94). Ou seja, apesar dos riscos que lhe vão embutidos, é demasiado poderoso para desaparecer como regente preponderante de nossas operações psíquicas.

¹³¹ “*O “pensar”, no sentido de se envolver com a atividade que se relaciona ao uso dos pensamentos, é embrionário, mesmo no adulto, e precisa ainda desenvolver-se, amplamente, na raça.*” (Bion, 1962-1966, p.103).

¹³² FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

Apenas uma nota final, a respeito de nossa visão sobre *emoção*. É interessante observar que ela não parece estar em desacordo com descobertas realizadas pela neurociência¹³³. Em sua apresentação oral durante o congresso de 2006¹³⁴, Antonio Damásio definiu emoção como “um programa, em sua maior parte, não aprendido, de ações automáticas e estratégias cognitivas visando a administração da vida”¹³⁵. Para ele, o conhecimento de como as emoções operam pode aumentar o poder de decisão das pessoas, já que as áreas que as desencadeiam estão no cérebro e mudanças no sistema nervoso central promovem efeitos na cognição, memória e outras funções mentais.

Em nossa perspectiva, a questão emocional acompanha o processo decisório do começo ao fim, desde seu nascedouro – se favorece o surgimento do pensar e de pensamentos ou, ao contrário, se os impede, criando terreno propício ao florescimento de ilusões – passando por todas as barreiras de vieses de percepção e avaliação, até chegar ao final – porque erramos, muito freqüentemente. Sendo tudo muito precário, no ambiente externo, com todas as suas instabilidades, e no interno, de nossa mente, torna-se quase impossível deixar de errar. Aqui entra um dos aspectos mais importantes, portanto – a possibilidade de aprender com a experiência *emocional*, nas palavras de Bion (1979-1987¹³⁶), “tornar bom um mau negócio” – quando se volta a depender da capacidade de tolerância à frustração para conseguir observar o que se passa, a fim de poder aprender com o que não resultou em sucesso e, então, mediante novos processos de pensar, buscar formas de modificar o que está insatisfatório *na realidade*. Para decisões econômicas, com todo o seu ônus de prejuízos financeiros, seja no plano do indivíduo ou, o que teria ainda maior peso, para a população como um todo, este aspecto ganha relevância essencial.

4.7. UM BREVE DEBATE METODOLÓGICO

¹³³ Sobre isso, ver também cap.2.1 em FERREIRA, Vera R. M. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.

¹³⁴ *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

¹³⁵ No original: “*a mostly unlearned program of automatic actions and cognitive strategies aimed at the management of life*”, conforme notas da autora. *IAREP-SABE Conference*, Paris, França, 2006.

¹³⁶ BION, Wilfred. [1979] *Making the Best of a Bad Job*. In: BION, Wilfred Ruprecht. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleetwood Press, 1987.

Uma dificuldade adicional que exigirá que esta proposta de modelo de tomada de decisão continue a ser debatida diz respeito às questões metodológicas que cercam a investigação do campo emocional, de modo a traduzi-lo sob a forma de números, questionários fidedignos, experimentos ou outros instrumentos caros à pesquisa em Psicologia Econômica.

Se nossa fundamentação parte do pressuposto das emoções serem responsáveis pelo desenrolar do processo que pode desembocar, seja na irracionalidade característica do princípio do prazer, seja na capacidade de pensar propiciada pelo regime do princípio da realidade, deparamo-nos com problemas tais como: como medir e avaliar emoções? E que dirá de ‘reproduzi-las’? Se a maior parte de nossos conteúdos mentais é inconsciente, como confiar em respostas fornecidas por sujeitos a entrevistas, questionários, inventários ou qualquer outro tipo de levantamento? Como afirmou Freud: “*Não é fácil lidar cientificamente com sentimentos.*” (1930, p.82¹³⁷).

Por outro lado, considerações desta natureza não deveriam ser tomadas como indicadores de inviabilidade para considerar-se esta dimensão. Ao contrário, parece-nos necessário aprofundar esta discussão de forma que as emoções sejam, de fato, incluídas no exame do comportamento e decisões econômicas e não retiradas da pauta em função de dificuldades metodológicas (cf., por exemplo, Ferreira 2002a¹³⁸). Acreditamos, com Bion, que “*Uma vantagem de crer que as observações constituem o fundamento do método científico é que se pode mencionar e em seguida produzir as condições em que são efetuadas*” (1970-1973¹³⁹, p.79). Esperamos, com nossa proposta, oferecer alguma contribuição neste sentido.

Partilhando de uma concepção de ciência diversa daquela postulada pelo positivismo, propomos que o método deva ser escolhido em função do objeto (cf. Adorno e

¹³⁷ FREUD, Sigmund. [1930] O mal-estar na civilização. Vol.21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

¹³⁸ FERREIRA, Vera R. M. Projective Identification: a theoretical discussion about some roots of power. *Anais do XXVII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Turku, Finlândia, 2002a.

¹³⁹ BION, Wilfred. [1970] *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Rio de Janeiro: Imago, 1973. Trad. Carlos H. Affonso.

Horkheimer, 1969-1985¹⁴⁰). Se tratamos, aqui, de uma intersecção entre fenômenos econômicos e psicológicos, além das implicações históricas, políticas e culturais, é possível que métodos especialmente elaborados para este contexto devam ser empregados ou, até mesmo, criados, no lugar de “impor-se” que os objetos estudados caibam, à força, dentro dos métodos existentes, seja na Economia, seja na Psicologia – em especial, se ambas as disciplinas forem consideradas em suas formas ortodoxas, isto é, refletindo a ideologia presente sem, contudo, denunciar ou, pelo menos, explicitar, este fato, tomando-o, ao invés disso, como decorrência natural, que vai sem ser questionada. Como afirmam estes autores, “*Até mesmo aquilo que não se deixa compreender, a indissolubilidade e a irracionalidade, é cercado por teoremas matemáticos*” (op. cit., p.37), em flagrante inadequação metodológica e desrespeito aos fatos.

Assim, embora não tenha sido, propriamente, “convidada” a contribuir para a Psicologia Econômica, acreditamos que a Psicanálise possua elementos importantes para oferecer à agenda de pesquisa desta disciplina. Sugerimos, ainda, que possa ser considerada, de fato, uma modalidade de pesquisa, que se dá numa situação especial – na relação entre duas pessoas, que acontece, em geral, ao longo de vários anos, durante os quais este par conversa e examina aquela relação e seus componentes emocionais. Existem exigências de rigor, disciplina e respeito ao método. Conhecimento é produzido, embora dificilmente se encaixasse dentro dos parâmetros tradicionais de ciência, que tomam as ciências naturais como modelo a ser seguido, com experimentos em laboratório, dados predominantemente quantitativos tratados estatisticamente, grandes números de sujeitos que participam de amplos levantamentos, com possibilidade de reprodução por outros pesquisadores.

Simon (1978¹⁴¹), em seu discurso pelo prêmio Nobel, faz esta interessante observação sobre a questão metodológica em torno de modelos e da própria função da ciência:

¹⁴⁰ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

¹⁴¹ SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. *Nobel Memorial Lecture*.08.12.1978. *Economic Science* 1978. 343-371.

As ciências sociais têm se acostumado a buscar modelos nos sucessos mais espetaculares das ciências naturais. Não há mal algum nisso, desde que não seja feito dentro de um espírito de imitação servil. Em Economia, tem sido bastante comum admirar a mecânica newtoniana (ou, como temos visto, a Lei dos Corpos em Queda), e procurar pelo equivalente às leis do movimento. Mas este não é o único modelo para as ciências e, parece, de fato, não ser o mais correto para os nossos propósitos. (p.367¹⁴²).

A Psicanálise, por sua vez, é constituída pela experiência clínica que, depois, é pensada. Bleger dá o nome de *método clínico de indagação operativa* ao processo que envolve observação, formulação de hipóteses, comunicação e retomada de todos estes passos à medida que se avança, numa espécie de *meta-investigação* (1984¹⁴³). Hipóteses são levantadas e analisadas na convivência, especial, porque inclui a *transferência*¹⁴⁴, que se desenrola entre analista e cliente, o que pode gerar novos desenvolvimentos teóricos, os quais serão, mais uma vez, investigados dentro da relação analítica. Daí decorre que a dinâmica psíquica pode ser iluminada, tendo como ponto de partida o que se passa entre as personalidades de ambos, analista e cliente, com a investigação do campo mental que é compartilhado no momento. Definitivamente, não é um método condizente com padrões positivistas¹⁴⁵ de ciência. Do nosso ponto de vista, nem por isso devemos desprezar as informações que possa produzir.

¹⁴² “The social sciences have been accustomed to look for models in the most spectacular successes of the natural sciences. There is no harm in that, provided that it is not done in a spirit of slavish imitation. In economics, it has been common enough to admire Newtonian mechanics (or, as we have seen, the Law of Falling Bodies), and to search for the equivalent of the laws of motion. But it is not the only model for a science, and it seems, indeed, not to be the right one for our purposes.” (Simon, 1978, p.367).

¹⁴³ “O modelo do enquadramento psicanalítico se estende à modalidade de observação que se leva a cabo, que não consiste somente num registro cuidadoso, detalhado e completo dos acontecimentos, mas sim numa **indagação operativa**, cujos passos podem se sistematizar assim: a) observação de acontecimentos e seus detalhes, com a continuidade ou sucessão em que os mesmos se dão; b) compreensão do significado dos acontecimentos e da forma como eles se relacionam ou integram; c) incluir os resultados de dita compreensão, no momento oportuno, em forma de interpretação, assinalamento ou reflexão; d) considerar o passo anterior como uma hipótese que, ao ser emitida, inclui-se como uma nova variável, e o registro de seu efeito – tal como no passo (a) – leva a uma verificação, ratificação, correção, enriquecimento da hipótese ou a uma nova; com isto, volta-se a reiniciar o processo no passo (a), com uma interação permanente entre observação, compreensão e ação.” (grifo do autor, BLEGER, José. *Psico-higiene e Psicologia Institucional*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1984. Trad. Emilia O. Diehl, p.46/47).

¹⁴⁴ *Transferência* é o termo utilizado por Freud para designar a reprodução de situações emocionais primitivas, por parte do cliente, em relação ao analista, que permitirá, por ocorrer “ao vivo” durante as sessões, sua interpretação e, a partir daí, uma possível evolução no sentido de cessar a necessidade de repetir aqueles movimentos psíquicos, o que daria lugar a novos modos de funcionar. (FREUD, Sigmund [1912] A dinâmica da transferência. Vol. 12 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.)

¹⁴⁵ O Positivismo, criado por Comte no século XIX, afirmava haver uma ordem imutável na natureza, refletida no conhecimento. Dentre suas inúmeras propostas, podemos destacar a noção de conhecimento

Com Bion (1992¹⁴⁶), acreditamos que a ciência se mantém na medida em que se mostra uma técnica válida para a descoberta e não apenas pelo conhecimento adquirido, uma vez que este estará sempre sujeito a tornar-se obsoleto. Por este critério – se um campo científico abriga novas descobertas ou não – é que deveria aferir-se sua vitalidade.

Já a Psicologia Social – e podemos, pela proximidade que identificamos entre esta e a Psicologia Econômica¹⁴⁷, incluir a última no mesmo contexto de análise – para Farr (2002), estaria, ainda, em *fase pré-paradigmática*, ou seja, com *‘pouco, ou nenhum, consenso (...) tanto a respeito do objeto de estudo, quanto dos métodos adequados para o estudo de tal objeto.’* (p.179). Este estado em que há pouca definição pode ser favorável à inclusão e aceitação de contribuições que, em circunstâncias mais definidas ou rígidas, não encontrariam lugar. O autor vai além em sua defesa de outros modelos de conhecimento e só podemos concordar, entusiasticamente, com sua visão:

Muitos dos erros e vieses nas histórias atuais da psicologia e da psicologia social (Farr, 1983a, 1985a, 1987a) são uma consequência *direta* de se aceitar uma filosofia positivista de ciência.(...) Uma manifestação da influência do positivismo na historiografia é, como vimos, uma obsessão em identificar as origens precisas de um campo particular de estudo (Farr, 1983b).(...) Uma filosofia positiva de ciência produz uma ruptura com o passado. Os positivistas foram vitoriosos, e dessa maneira foram eles que escreveram as histórias. Uma vez que um campo de estudo tenha-se tornado ciência, os positivistas também pressupõem que a pesquisa seja cumulativa.

científico como real porque parte dos fatos, conforme se apresentam mediante a observação, e nas relações entre eles, estabelecidas pelo raciocínio. Este conhecimento também formula as leis imutáveis que regem os fenômenos, e é sempre certo – e neutro –, não sendo admitidas parcialidades, dúvidas, indeterminações, ou conjecturas. Da mesma forma, a sociedade seria igualmente governada por leis imutáveis e o poder estabelecido deveria ser sempre mantido. Além disso, todas as ciências deveriam empregar um método único (cf. Andery *et. al.*, 2004).

¹⁴⁶ BION, Wilfred. *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.

¹⁴⁷ Para citar apenas dois exemplos, em sua própria obra, no Apêndice, Farr (2002) faz duas menções que envolvem o campo que examinamos, contendo algumas datas e sua importância para a emergência da Psicologia como ciência experimental e social, entre 1972-1954: Gabriel Tarde é incluído, com a publicação de *Les lois de l'imitation* (1890) e *L'Opinion de la foule* (1901) – mas não com o nosso “clássico” *La psychologie économique* (1902) – e o autor ressalta que ele teria *influenciado Freud* (!), por meio de Le Bon, em quem Freud, de fato, baseia-se para o seu *A psicologia de grupo e análise do ego*, de 1921 (Farr, 2002, p.212); a outra inserção diz respeito a uma expedição, liderada por Lúria, que contou, também, com Vygotsky e Koffka, em 1932, ao Uzbequistão e Quirguistão, com o objetivo de “entender a dependência das funções mentais de um povo das condições histórico-econômicas de seu país” (op. cit., p.214) – ou seja, psicólogos investigando questões econômicas, evento não mencionado nas obras de Psicologia Econômica que consultamos. Anteriormente, Farr havia descrito um debate, entre Durkheim e Tarde que, no período 1903-4, analisara as formas sociológica e psicológica da psicologia social, portanto, sobre as relações entre sociologia e psicologia, na *École des Hautes Études en Sciences Sociales* (op. cit., p.153).

Existem aqui importantes implicações para quem escreve a história. Conforme o credo da ciência positivista, é dever do historiador neófito celebrar as realizações da ciência e planejar seu progresso. Isso é, muitas vezes, realizado dependendo de cada ciência específica, com seu “longo passado” de metafísica e teologia.(Farr, 2002, p.193).

Suas palavras sugerem, ainda, um outro ângulo para a nossa discussão – ganha importância dar espaço, nesta tese, ao vértice da contribuição psicanalítica ao estudo do comportamento e decisões econômicas, porque estamos, justamente, empenhados num trabalho que contempla, também, a perspectiva histórica. Sendo assim, gostaríamos de oferecer ao leitor um universo expandido da Psicologia Econômica, que não se restringe apenas ao que já foi feito *e consagrado*, mas em especial, às lacunas e potencialidades que não foram, ainda, suficientemente exploradas pois, como prossegue Farr, é importante incluir todas as tradições e *tendências* (grifo nosso) numa história, e não apenas as vencedoras ou mais visíveis (op. cit., p.203).

De todo modo, podemos encontrar respaldo, também, nas palavras de Lea *et. al.* (1987), que, ademais, acreditam estar no *desacordo* “o cerne do progresso científico” (“*Disagreement is the stuff of scientific progress*”, p.478):

(...) o problema não é tentar encontrar o método certo para responder a cada questão em particular – precisamos usar tantos métodos quanto possível para cada questão. Isto está de acordo com nossa abordagem geral à Psicologia Econômica. Se nos propomos a desenvolver uma abordagem verdadeiramente interdisciplinar, devemos considerar o comportamento econômico a partir de tantas perspectivas quanto possível. Nossa meta não deveria ser ter que decidir se “a teoria psicológica” ou “a teoria econômica” está correta. Ao invés disso, deveríamos produzir uma situação em que as abordagens psicológica e econômica tivessem papéis complementares. Algumas vezes, diferentes métodos de investigação tenderão a produzir respostas contraditórias. *No longo prazo, porém, deveria ser possível produzir uma explicação integrada do comportamento econômico dentro da qual todos os métodos de investigação iluminam uma realidade comum.* (op. cit., p.102¹⁴⁸; grifo nosso).

¹⁴⁸ “(...) the problem is not one of trying to find the right method to answer each particular question – we need to use as many methods as possible on every question. This is in accord with our general approach to economic psychology. If we are to develop a truly interdisciplinary approach, we must consider economic behavior from as many perspectives as possible. Our aim should not be to decide whether “the psychological theory” or “the economic theory” is correct. Rather, we should try to produce an account in which economic and psychological approaches have complementary roles. At times, different methods of investigation will tend to produce contradictory answers. In the long run, though, it should be possible to produce an integrated account of economic behavior within which all methods of investigation illuminate a common reality.” (p.102).

Na obra destes autores, por exemplo, ao lado das inúmeras reiteraões sobre a importância de se controlar e prever o comportamento econômico (cf., por exemplo, p.480), dentro da linha comportamentalista, encontramos, igualmente, a declaração de que o interesse dos autores “não é prever transformações econômicas, mas compreendê-las” (p.425), aproximando-se, portanto, do nosso alvo¹⁴⁹.

Do ponto de vista metodológico, levantam uma outra questão importante, para a qual os métodos atualmente empregados pela Psicologia Econômica tampouco oferecem soluções satisfatórias – será que o que as pessoas dizem tem verdadeiramente relação com o que fazem? Se isto não se comprovar, muitos tipos de investigação empírica tornam-se inúteis (op. cit., p.483). Como psicanalista, e habituada aos buracos negros do inconsciente, só podemos concordar plenamente com a possibilidade de incorrer-se neste equívoco. Em suma, a última palavra metodológica dentro da disciplina ainda não foi proferida.

¹⁴⁹ Diferentemente de muitos outros, aliás, que sequer mencionam a Psicanálise – o Nobel Daniel Kahneman é um exemplo, embora, a nosso ver, suas teorias expressem todas aquelas convergências, que expusemos antes, com os princípios do funcionamento mental postulados pela Psicanálise – Lea *et. al.* (1987) dedicam-lhe vários comentários. Além disso, abrem o livro com uma citação de Freud, nomeando-o “o psicólogo mais conhecido de todos” (“*The thing that most alarms me*’, wrote Freud when his interests in clinical neurology began to bring him patients whose problems were neurotic rather than neurological, ‘is the amount of psychology I shall have to learn’.” Em Português: “*A coisa que mais me alarma*’, escreveu Freud, quando seus interesses em neurologia clínica começaram a trazer-lhe pacientes cujos problemas eram neuróticos ao invés de neurológicos, ‘é a quantidade de psicologia que terei que aprender’.” (op. cit., p.1) – trata-se apenas de uma analogia, para a necessidade de psicólogos conhecerem Economia, mas não resistimos ao chiste: será que “Freud explicaria” a escolha, justamente *desta* lembrança, para abrir a “bíblia” da Psicologia Econômica? Torcemos para tratar-se de um sinal de que pode haver diálogo, ainda que esta possibilidade encontre-se, neste momento, em estado *latente*....). Para estes autores, a psicanálise merece ser incluída na obra por ter sido usada para explicar diversos fenômenos econômicos, incluindo-se a reação da sociedade ao uso do dinheiro (op. cit., p.32). Voltam a defender a utilização desta abordagem em função dela “representar uma visão ou perspectiva da humanidade que tem uma certa validade intuitiva” (op. cit., p.34), na medida em que as pessoas pareceriam, *de fato*, conduzidas por impulsos inconscientes e tendências instintivas. Além disso, opõem-se, aqui, à perspectiva da *racionalidade*, uma vez que processos racionais e vinculados à realidade responderiam apenas por parte do comportamento, “talvez a parte mais insignificante”. Também a vêem com utilidade para o exame de comportamentos anormais ou excessivos, como apostadores ou compradores compulsivos, por exemplo (id.). Por outro lado, *não* citam nenhum psicanalista ao comentar pontos relacionados ao adiamento de gratificação, como no caso da poupança (op. cit., p.216-7), sobre o qual, como vimos, a psicanálise teria tanto a dizer. Mesmo no que diz respeito aos outros aportes mencionados, nem tudo são rosas – tecem críticas com base na falta de *evidência empírica* para sustentar as teorias psicanalíticas, por exemplo. (LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.)

Sobre estas dificuldades, Simon (1978) lembra que a principal fonte de dados empíricos sobre decisões organizacionais são estudos de campo “antropológicos” (entre aspas no original, p. 354), um método que deve ser ainda evoluído, além de consumir muito tempo e dinheiro, e enfrentar as dificuldades de se encontrar situações de tomada de decisão no mundo real que possam ser devidamente estudadas. Este estilo de pesquisar, muito mais difícil do que os experimentos em laboratório típicos da Psicologia Social (p.354-5), poderiam ser adotados pela Psicologia Econômica (cf. também, Schwartz, 2006¹⁵⁰).

Assim, mesmo que não sejam passíveis de mensuração ou experimentação, as idéias discutidas na última seção podem ter utilidade para levantar questões e pensar em conjunto com outros colegas, teorias e modelos já propostos dentro da Psicologia Econômica, fornecendo material para verificação em outras situações.

Não se trataria de “aplicar” a Psicanálise – nem a indivíduos, nem ao coletivo – e sim, empregar os conhecimentos, adquiridos mediante a experiência de investigar o mundo interno, para contribuir para a pesquisa e encaminhamento de inúmeros problemas sócio-econômicos, já que estes possuem, sempre, a dimensão psíquica, também. Como *modelo*, é uma hipótese e, por esta razão, pode fazer pensar, ampliar o campo mental – uma vez ampliado, pode-se ‘colher’ mais coisas dentro deste domínio. Ao contrário, se fecharmos o foco cedo demais, corremos o risco de estreitar a visão e, até mesmo, de perder o essencial.

Encerramos este capítulo com palavras de Freud, que revelam os obstáculos que podemos esperar encontrar nesta tarefa que apenas iniciamos, como “lembrete” de que não é, de fato, simples – nem por isso, deve deixar de ser empreendida:

Um psicólogo que não se ilude sobre a dificuldade de descobrir a própria orientação nesse mundo, efetua um esforço para avaliar o desenvolvimento do homem, à luz da pequena porção de conhecimento que obteve através de um estudo dos processos

¹⁵⁰ SCHWARTZ, Hugh. The key – but neglected – role of interview-based studies in analysing behavioral economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

mentais de indivíduos, durante seu desenvolvimento de crianças até adultos. (Freud, 1927¹⁵¹, p.67).

¹⁵¹ FREUD, Sigmund. (1927) O futuro de uma ilusão. Vol. 21 da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.

CAP.5 –PSICOLOGIA ECONÔMICA E BRASIL– AGENDA E DEBATE

5.1. CONSIDERAÇÕES SOBRE UM MODELO DE PSICOLOGIA ECONÔMICA NO BRASIL – APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO

Após a exposição de linhas mestras que têm conduzido a produção dentro da Psicologia Econômica até o momento, com o acréscimo de um modelo psicanalítico para tomada de decisões, passamos à discussão dos contornos que a disciplina poderia ganhar em nosso país. Com este objetivo, apresentamos, a seguir, algumas questões que acreditamos merecer reflexão, no que diz respeito à construção desta proposta:

- desejamos uma Psicologia Econômica voltada, primordialmente, para o plano individual ou coletivo?
- estas alternativas seriam mutuamente exclusivas?
- fundamentos epistemológicos da disciplina deveriam remeter aos cânones positivistas de ciência ou podemos almejar um debate acerca da adequação do enfoque e dos métodos ao nosso objeto de estudo?
- em decorrência do item anterior, consideramos esta produção investida de neutralidade, ou seu envolvimento com interesses, além das próprias variáveis históricas, sociais e políticas, deveriam ser examinadas?
- seria desejável obter-se uma “grande teoria” que, à maneira da Economia, poderia dar conta das indagações psico-econômicas ou deveríamos lutar por multiplicidade e pluralismo, tanto com respeito à fundamentação teórico-metodológica, como de visão de mundo, com tendências diferentes em debate?
- quais seriam os grandes objetivos – previsão e controle, como muitos defendem, ou investigação e conhecimento?

- de que maneira a Psicologia Econômica estaria voltada às nossas necessidades e realidade?
- estaria ela inscrita na tradição brasileira da Psicologia Social, conforme vem sendo feita desde a década de 1970?

Iniciamos a discussão com um exame crítico dos princípios que norteiam a disciplina, a fim de identificar as características que consideramos desejáveis, se quisermos cultivar esta área de conhecimento de modo a que possa responder às nossas necessidades, em sintonia com nossa realidade e favorável a um desenvolvimento de nosso país – ou seja, almejamos ajudar a desenvolver a consciência sobre a atuação do pesquisador e profissional dentro deste campo. Prosseguimos nesta análise com a introdução de exemplos, representados por estudos sobre a inflação que, ao envolverem uma ótica interdisciplinar, podem ter aberto caminhos para a constituição do campo no Brasil. A seguir, apresentamos uma proposta que é, ao mesmo tempo, específica, uma vez que trata de um ponto em particular – a informação da população sobre aspectos que cercam seu comportamento e decisões econômicas – e também geral, pois sugerimos que seja o tom que deveria pautar a presença da Psicologia Econômica no Brasil. Por fim, elencamos possibilidades de atuação para o pesquisador e profissional desta área, com a inclusão de alguns exemplos.

Para a discussão sobre a disciplina e seu papel, contaremos com a ajuda dos seguintes autores: Adorno e Horkheimer (1969-1985¹; Adorno, 1995²), Farr (2002³) e Bourdieu (2004⁴). Nas palavras de Adorno (1995): *‘Somente a tomada de consciência do social proporciona ao conhecimento a objetividade que ele perde por descuido enquanto obedece às forças sociais que o governam, sem refletir sobre elas. Crítica à sociedade é*

¹ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

² ADORNO, Theodor W. *Palavras e sinais – modelos críticos 2*. Petrópolis: Vozes, 1995. Trad. M. Helena Ruschel.

³ FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

⁴ BOURDIEU, Pierre. *Os usos sociais da ciência – por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: Unesp, 2004. Trad. Denice B. Catani.

crítica do conhecimento, e vice-versa.” (p.193). Esta, portanto, é nossa meta, ao propor o debate que iniciamos.

A Psicologia Econômica nasce na Europa, da Economia Política, filiando-se, pouco depois, à Psicologia e, dentro desta, à Psicologia Social. Já temos aqui dois elementos importantes: de que Psicologia Social falamos? Sim, porque aquela que temos em grande parte das instituições brasileiras, a partir dos anos 1970, parece ser bastante distinta da que é feita nos países de tradição anglo-saxã. Esta última, também chamada *Psicologia Social Cognitiva*, seria o que Farr considera como portadora de viés *individualista* ou *psicológico*, em oposição a outro desdobramento, com caráter mais *social* e *sociológico*, que estaria mais próxima da “nossa”.

Para esse autor, ao acompanhar o desenvolvimento da Psicologia como um todo, o qual virá a refletir-se, igualmente, sobre a Psicologia Social, quando esta deixa a perspectiva sociológica, podemos encontrar influências *positivistas* e *comportamentalistas* (*behavioristas*)⁵, já que, de uma ciência *natural* e *social* tal como teria nascido, na Alemanha, na virada do século XIX para XX (Farr, 2002, p.58), passa a adquirir contornos de *ciência cognitiva*, para o quê teria contado, também, com a participação de psicólogos da Gestalt, que haviam migrado para os EUA, à época da Segunda Guerra Mundial⁶. Com este último viés, afasta-se, igualmente, da preocupação com o contexto histórico – no caso da Psicologia Econômica, de sua ascendência como Economia Política. Por exemplo, chama-nos a atenção a ausência quase unânime de menção a Marx dentro do campo. Inegável referência para as ciências econômicas, poderíamos esperar encontrar seu pensamento, de alguma forma, discutido pelos autores da Psicologia Econômica, já que esta situa-se na interface com a Economia. Entretanto, não é isto o que

⁵ “O behaviorismo foi a forma que o positivismo assumiu no desenvolvimento da psicologia.” (Farr, 2002, p.11).

⁶ “A perspectiva da Gestalt é o ingrediente específico que torna a psicologia social cognitiva, na era moderna, um fenômeno tipicamente americano.(...) O que desejo assinalar aqui é que a perspectiva da Gestalt também resultou na individualização do social, desta vez em termos de percepção em vez de em termos de comportamento. Aparecendo da forma como o fez, depois da primeira fase da individualização do social, ela teve um efeito dramático. A coexistência, na era moderna da psicologia social, de duas perspectivas individualistas incompatíveis – a do observador e a do ator – não é favorável a uma ciência social.” (Farr, 2002, p.147).

ocorre. São pouquíssimas as exceções, entre as quais destacam-se Lea *et. al.* (1987⁷) que, em sua revisão dos conhecimentos sobre Economia necessários ao psicólogo econômico, não deixam de incluir a visão de Marx sobre diversos temas. Neste caso, contudo, pode-se observar que a explícita filiação destes autores ao behaviorismo não se mostra empecilho a tal ampliação do debate e, mesmo, a respeitar a importância de Marx. Lembremos, também, que Lea *et. al.* são dos poucos que declaram sua posição política (“centro-esquerda”) e assumem implicações representadas pela falta de neutralidade do nosso objeto de estudo (informações sobre comportamento econômico podem servir a diferentes interesses e o pesquisador deve estar consciente disto) – embora acreditem que sua investigação possa, sim, ser neutra, do ponto de vista metodológico ou epistemológico.

Por outro lado, para Earl (1990⁸), também pesquisador na disciplina, cujos trabalhos trazem sempre uma marca de responsabilidade, consequência e engajamento, não causa surpresa que a visão comportamentalista na psicologia tivesse encontrado pronto eco na vertente “objetivista/positivista” de economistas que, por sua vez, tanto relutam para aceitar contribuições *comportamentais* – o termo é usado em sua acepção de referir-se a *comportamento* e, não necessariamente, escola de pensamento comportamentalista –, com sua metodologia que envolve questionários e entrevistas como fundamentos para teorias a respeito de comportamento do consumidor ou do administrador (p.725). O autor, com efeito, critica as próprias bases epistemológicas do behaviorismo, seja pelo fato de ser difícil prever o comportamento de agentes que venham a encontrar-se, pela primeira vez, em situações inéditas, como num caso de promoção, por exemplo, seja pela alta probabilidade de inferir-se equivocadamente a respeito de causalção, quando os corretos elementos reforçadores podem ser confundidos com outras circunstâncias (op. cit., p.726).

⁷ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁸ EARL, Peter. Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.

Além destes, alguns outros, poucos, pesquisadores manifestaram preocupação com o ângulo político na Psicologia Econômica: Reynaud (1967⁹), originalmente professor de Economia Política, que nunca renegou esta origem, foi um deles; Simon (1978¹⁰), que sempre levou o contexto, inclusive do campo científico, em conta em suas análises, foi outro e, com um pouco mais de prevalência, alguns colegas do leste europeu, como ficou claro, por exemplo, em debate sobre a trajetória da Psicologia Econômica, durante o congresso de 2005, em Praga, que reuniu um número maior deles¹¹.

Propomos, mais uma vez, que a discussão de Farr (2002¹²), em torno da Psicologia Social, possa ser aplicada à Psicologia Econômica, como quando ele considera que a Psicologia Social moderna, instituída a partir da Segunda Guerra Mundial, seria produto norte-americano – raízes européias, mas “flor americana” (op. cit., p.21). Podemos acrescentar que este formato teria “retornado” à Europa nas últimas décadas, impondo, agora, esta feição a todo o campo no hemisfério norte (mais Austrália, Nova Zelândia e Israel), e é deste modo que está presente na Psicologia Econômica.

O autor examina este eixo, representado pela polaridade *indivíduo versus coletivo*, em sua história da Psicologia Social, situando na virada do século XIX-XX a presença freqüente de importantes autores das ciências humanas e sociais escrevendo sobre ambos os lados. À época, porém, enfrentavam dificuldades frente à ausência de uma definição clara destes campos, conforme ele expõe:

Embora pudessem apreciar a significação de ambos os projetos, os autores não conseguiam estabelecer seu inter-relacionamento. Sabia-se o suficiente para separar os dois objetos de estudo, mas não o bastante para demonstrar como eles estavam inter-relacionados. Às vezes, como no caso de Durkheim, o motivo pelo qual se fazia a distinção entre os dois objetos era que o autor desejava estudar um deles, mas não o outro. Ao estabelecer uma distinção entre as representações individuais e coletivas,

⁹ REYNAUD, Pierre-Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

¹⁰ SIMON, Herbert. SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. *Nobel Memorial Lecture – 8-dec., 1978. Economic Science 1978*. 343-371.

¹¹ Conforme anotações da autora, que estava presente. *XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005.

¹² FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

Durkheim (1898) estava também distinguindo a sociologia da psicologia (Farr, 2002, p.61).

Naquele período, Wundt teria tratado da *cultura*, com Durkheim ocupando-se da *sociedade* e Le Bon da *sociedade em transição* (op. cit., p.70). Já Freud teria proposto uma *síntese entre o estudo do individual e do coletivo*, a partir da década de 1920, com sua *crítica psicanalítica da cultura* (p.71). No entanto, as teorias freudianas não teriam merecido a devida atenção em função do *círculo de Viena*, proeminente como autoridade sobre o conhecimento à época, acreditar que Freud não fazia *ciência natural*, incluindo seus trabalhos na categoria de *ciências humanas e sociais*, ainda que sua obra se mostrasse, justamente, *anti-reducionista*, da mesma forma como ocorreu a Wundt e Durkheim. Neste contexto, aparecia como mais conveniente – “*em benefício da respeitabilidade científica e acadêmica*” (op. cit., p.74) – manter distância da Psicanálise, postura adotada pelos psicólogos acadêmicos, incluindo-se os psicólogos sociais, no Reino Unido e EUA (id.).

É esta espécie de *cisma* que buscamos discutir aqui, ao lado daquele que, da mesma forma, pode envolver a questão das contribuições para o estudo do indivíduo *versus* coletivo, que acreditamos estar no cerne do primeiro (entre Psicanálise e Psicologia Social e Econômica). Farr refere-se a como Freud teria revisto sua teoria da mente para torná-la mais social, depois da Primeira Guerra (p.62-3), sublinhando o risco que, nesta tese, acreditamos ter contribuído para evitar:

As inúmeras contribuições de Freud para a compreensão dos fenômenos coletivos correm o risco de serem apagadas da memória dos estudiosos porque a herança psicanalítica está nas mãos de clínicos e não nas mãos de cientistas sociais. (...) Freud demonstrou, em relação aos fenômenos mentais, que a consciência é apenas a ponta do iceberg. A maior parte daquilo que é significativo para a vida humana não está presente na consciência, e diz respeito à cultura bem como à noção freudiana de inconsciente. (op. cit., p.64).

Farr vai além e denuncia como estas contribuições podem ser esquecidas, “*especialmente na história da psicologia social*”, embora houvesse menção a elas no *Manual de psicologia social* de 1954 (editado por Lindzey) e na edição de 1968-69 (editada por Lindzey e Aronson) – *mas não nas edições que lhe sucederam* (grifo nosso) – o que só

vem reiterar o peso ideológico que a História pode ter. Como freqüentemente se afirma, ela costuma ser escrita pelos “vencedores”, o que pode ser tomado, portanto, em diversas acepções.

A perspectiva individualista pode ser traçada a partir do Renascimento, quando o humanismo ganha força, após a redução do poder da Igreja Católica, com sua ênfase sobre o aspecto divino, de um lado e, de outro, os indivíduos vistos como *rebanho*, e quando passa a conquistar espaço a visão protestante, originada na Reforma, com seu incentivo à independência (para ler e interpretar as escrituras e, também, para ganhar a vida, com menores restrições ao progresso econômico, por exemplo). Farr propõe que a migração destes protestantes para o Novo Mundo, a partir do século XVI, tenha contribuído para construir, nos EUA, o “berço do individualismo”, muito mais que na Europa (Farr, 2002, p.135). No século XVIII, o Iluminismo imprime seu caráter de ceticismo e secularização, favorável ao florescimento dos fundamentos da ciência tal como a entendemos hoje, que toma natureza e homem como seus objetos de estudo, agora mediante a utilização do *método científico*, conforme proposto por Descartes, Hume, Galileu e outros. É também a época das revoluções norte-americana e francesa, com sua valorização do indivíduo.

Mais tarde, a partir, em especial, do século XIX, nascem as ciências sociais, no contexto de urbanização e industrialização de ambas as regiões. É neste período que surgem tanto a psicologia, com Wundt, como a sociologia, com Durkheim. Farr observa que, entre ambos, as semelhanças seriam maiores do que as diferenças, tendo Durkheim sido influenciado por Wundt, no sentido de não se opor a que a sociologia fosse chamada de *psicologia coletiva*, desde que se reconhecesse que suas leis eram muito diferentes das leis da psicologia (op. cit., p.67). Contudo, o autor afirma que, enquanto Durkheim era *positivista*, Wundt seria *anti-positivista*. A influência positivista sobre a psicologia, no entanto, passa a predominar desde cedo, vindo a desaguar, posteriormente, na tendência geral manifestada pelas ciências sociais norte-americanas que, a partir da Segunda Guerra Mundial, passam a ser concebidas sob uma ótica individualista, ganhando, em seu conjunto, a denominação *ciências do comportamento* (op. cit., p.137). Para ele:

A enorme influência do behaviorismo sobre a psicologia produziu, no fim da década de 1960, certo número de campos de estudos interdisciplinares, entre os quais a psicologia desfrutava de um lugar central. Isto não é muito surpreendente, uma vez que as outrora ciências sociais são agora vistas, em conjunto, como as ciências do comportamento. O nascimento destes campos interdisciplinares tais como a psicologia transcultural, psicologia ambiental e história das ciências do comportamento, foram resultado desses desenvolvimentos do pós-guerra. Eles representam um prolongamento, na era moderna, da individualização das ciências sociais. (Farr, 2002, p.137-8).

Embora não tenha se referido, especificamente, à Psicologia Econômica em seu comentário, acreditamos que ela possa ser incluída no contexto deste período, em especial se nos lembrarmos que, em sua forma moderna e mais atuante, ou seja, aquela do pós-Guerra, teria tido início com Katona, nos EUA, e Reynaud, na França (cf. cap.2). Prosseguindo nesta análise, verificamos que foi Katona, com sua perfilhação a uma visão positivista, behaviorista, cognitiva e individualista, quem permaneceu como referência incontestada para a disciplina, até hoje, ao passo que o “humanista” Reynaud, com sua origem na Economia Política, perdeu espaço e é alvo de controvérsia no que diz respeito à sua importância (cf., por exemplo, cap.2.5).

Esta opção que, na raiz da Psicologia Social, Farr (2002) atribui à prevalência do viés comportamentalista¹³, revela-se na preferência por procedimentos experimentais e métodos quantitativos nas pesquisas, com menor espaço para reflexão, considerações teóricas e ensaios, por exemplo. A grande ambição é reunir o maior número possível de *dados*. Naturalmente, tais esforços podem contribuir para claros avanços do conhecimento e jamais se poderia prescindir deles. Acreditamos, porém, que poderiam crescer em alcance do exame da realidade se pudessem ser acrescidos de variáveis sociais, históricas, políticas, culturais, mais a expansão da investigação do mundo emocional oferecida pela Psicanálise, bem como de maior preocupação crítica com os próprios métodos adotados. Em se tratando de empreendimentos humanos, haverá, sempre, pontos cegos que, quando explicitados, ou seja, quando não se nega ou ignora sua existência, podem auxiliar na ponderação mais precisa dos dados apresentados.

¹³ “Quando a psicologia era uma ciência da mente, era mais fácil concebê-la como uma ciência humana e social do que quando se tornou uma ciência do comportamento.” (Farr, 2002, p.43).

Em outras palavras, não acreditamos que possa haver completa *isenção* ou *neutralidade* no conhecimento. Assim, em sendo parcial, melhor faremos trazendo à luz esta inevitável limitação, como uma espécie de antídoto ao risco que Adorno e Horkheimer (1969-1985¹⁴) tão bem apontam: “*Na crença de que ficaria excessivamente susceptível à charlatanice e à superstição, se não se restringisse à constatação de fatos e ao cálculo de probabilidades, o espírito conhecedor prepara um chão suficientemente ressecado para acolher com avidez a charlatanice e a superstição.*” (p.13). Se a preocupação principal restringir-se à coleção do maior número possível de dados e à forma como eles serão tratados estatisticamente, pois apenas assim revelariam seu conteúdo de verdade, pode-se terminar eliminando a discussão mais aprofundada dos resultados, suas implicações e decorrências, tão essenciais à produção de conhecimento que se quer seriamente implicada com sua responsabilidade social – como o que gostaríamos de ver acontecer em nosso país.

Filiada à vertente positivista em grande parte de sua produção, a disciplina apresenta as características identificadas na operação do *esclarecimento*, que *elimina o incomensurável* (op. cit., p.27), e onde *o número tornou-se o cânon do esclarecimento* (op. cit., p.22), resultando num panorama assim descrito pelos autores: “*Na imparcialidade da linguagem científica, o impotente perdeu inteiramente a força de se exprimir, e só o existente encontra aí seu signo neutro. Tal neutralidade é mais metafísica do que a metafísica.*” (op. cit., p.35).

O problema não reside nos números, que o Positivismo tanto valoriza, mas no que é feito com eles. Ao tentarem a imparcialidade impossível, acabam por ingressar no reino do ideal, afastando-se justamente do objeto que pretendiam, originalmente, investigar. E o mais grave – não parecendo suspeitar de que incorrem nesse risco ou no próprio equívoco. Estes são aspectos que propomos que sejam considerados na construção da disciplina em nosso país.

¹⁴ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

Com relação aos seus *propósitos*, colocados, hoje, sob a forma de *prever e controlar*, com base nas informações obtidas sobre o comportamento econômico e a tomada de decisão nesse âmbito, sugerimos que seja incluída uma ênfase que nos é cara a partir do vértice psicanalítico – *investigar e expandir o conhecimento* – mesmo que não se determine, de antemão, para onde ele nos levará. Na verdade, não delimitar fronteiras *a priori* é parte integral deste modo de investigar. Defendemos, assim, maior amplitude, a fim de não incorrerem em riscos que Farr expõe da seguinte maneira:

Uma vez que o comportamento se tornou o foco do estudo da psicologia, esta em breve deixou de ser uma disciplina comparativa. Este é especialmente o caso se os objetivos declarados da nova ciência são a predição e o controle do comportamento. (...) Com a aceitação do behaviorismo, não apenas a mente fica fora de consideração, mas também a cultura, uma vez que espécies infra-humanas (tomando emprestada uma frase de Murchison) em geral, carecem de cultura. O estudo de costumes e rituais torna-se, então, o estudo do hábito, e os hábitos estudados são os de indivíduos isolados (humanos ou animais). O que o behaviorismo propôs à psicologia em geral foi sua individualização. (...) Gostaria de acrescentar que o behaviorismo nos Estados Unidos também separou a comportamento da história. (2002. p.132-3)

Além disso, quanto a *prever e controlar*, expressamos nossas dúvidas sobre sua própria viabilidade – se a Psicologia Econômica pauta toda a sua discussão pelo questionamento da racionalidade plena e, como vimos, vem se aproximando, cada vez mais, do ângulo emocional para examinar seu objeto de estudo, cabe indagar em que plano estariam tais pretensões de previsão e controle. Não seriam elas ideais? Mesmo com todo o aparato tecnológico explorado pela vertente da neurociência, temos clareza da distância que nos guarda do conhecimento *total* de nossa mente, lembrando, por exemplo, quão recentemente iniciamos seu exame sistemático e rigoroso – faz apenas cerca de um século, tempo que nos parece excessivamente curto, dada a magnitude da empreitada.

Embora Lea *et. al.* (1987¹⁵, p.316) proponham um modelo *positivo* de ciência para a Psicologia Econômica, que eles definem como “livre de valores”, defendem, ao mesmo tempo, um posicionamento que, como vimos, nos parece mais lúcido sobre o *objeto de estudo* da disciplina: diferindo da maioria dos outros autores ao afirmar que ele *não é*

¹⁵ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

neutro, uma vez que haveria muitos tipos de interesse nos dados obtidos, apontam para o risco constante destes serem distorcidos, ou ocultos, para ir ao encontro de interesses econômicos, por exemplo. 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 (p.95).

Como Adorno e Horkheimer (1969-1985¹⁶), acreditamos que o conhecimento não seja, efetivamente, neutro, mas produto da sociedade, uma vez que o homem conhece conforme sua necessidade. Reflete, portanto, a ideologia, que também é histórica, e justifica a dominação. Examinar a ideologia, porém, não se revela tão simples, uma vez que ela é verdadeira e falsa ao mesmo tempo. Ela vem das condições sociais – isso é verdade –, mesmo que as encubra – eis o componente de falseamento.

De todo modo, o conhecimento deve poder expressar este fato. Não sendo neutra, a ciência apontaria para a ideologia, pois está enredada numa malha de interesses, mesmo que estes não sejam explícitos à primeira vista. Se, contudo, ignorar esta dimensão de sua constituição, servirá cegamente a eles, perdendo, justamente, sua condição de esclarecimento, de iluminar o que se passa dentro de si e ao seu redor.

Ao mesmo tempo, em que pese o desenvolvimento da Psicologia Econômica ter-se dado concomitantemente ao florescimento do capitalismo como sistema econômico – e político – predominante, não acreditamos que ela esteja condenada a atuar *em resposta* a este regime, como se não pudesse contribuir para outras formas de organização social, econômica e política. Ao contrário, mais à frente, exporemos nossas propostas de inserção profissional, com especial destaque para uma das funções que esta autora considera das mais essenciais de que a disciplina poderia se incumbir – informar a população, dentro de uma perspectiva de *emancipação*, no sentido de maior apropriação de suas decisões econômicas – e poderemos verificar como este campo de saber pode ter um importante papel na construção de outros cenários sócio-econômicos.

¹⁶ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

Assim como se passa com a Psicologia Social, nas palavras de Farr:

Se a psicologia social é uma disciplina específica, e acredito que seja, então ela deve ocupar-se do relacionamento entre o indivíduo e a comunidade (ou sociedade). Durante o período da Guerra Fria, o individualismo tornou-se a ideologia do ocidente e o comunismo a ideologia do leste. Esse fato, acredito eu, levou a distorções grosseiras no desenvolvimento das ciências sociais em ambos os lados da antiga cortina de ferro. Quando tanto o indivíduo como a comunidade transformam-se em pólo privilegiado, torna-se impossível equacionar o relacionamento entre indivíduo e comunidade. Agora que a guerra fria terminou, há necessidade de uma reavaliação conceitual, tanto no antigo ocidente como no antigo leste. (Farr, 2002 p.150).

Do mesmo modo, a Psicologia Econômica deveria seguir refletindo sobre esta questão, essencial à sua constituição, linhas de investigação e perspectivas futuras.

Com relação ao último item, seu futuro, garimpamos algumas observações, previsões e recomendações feitas por autores da Psicologia Econômica contemporânea, que julgamos pertinentes, ainda hoje, como ilustrações, mesmo que algumas delas possam ter sido deixadas de lado ao longo da história.

No editorial do primeiro número do *Journal of Economic Psychology* (cf. cap.3.3.1) van Raaij (1981) 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. Como problemas sociais para os quais a Psicologia Econômica pretende contribuir, citava: 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; 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 (op. cit., p. 21-22). Como propostas de encaminhamento, ele levanta: 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 (op. cit., p.3). Iniciativas que apenas engatinham em 2006, como aquelas referentes ao *mercado de créditos de carbono*, por exemplo, com o objetivo de minimizar os danos (imensos, diga-se de passagem) ao meio-ambiente, seguem nessa linha – uma espécie de *cobrar pelos hábitos e aspirações de consumo*. Mas são passos bastante modestos, ainda, face aos igualmente imensos desafios que aguardam encaminhamento consistente no que diz respeito, por exemplo, a *desenvolver as economias do terceiro mundo* e mesmo, à própria proteção ao meio-ambiente, tão vitalmente ameaçado neste momento.

Já a aproximação com a sociologia econômica não demonstra sinais de grande vitalidade no momento. Até mesmo o intercâmbio com economistas comportamentais pode correr algum risco, por mais surpreendente que isto possa parecer¹⁷. Ao lado de disputas institucionais, como podemos supor que seja, em parte, o caso, aqui – a Associação de Sócio-Economia (SASE-*Society for the Advancement of Socioeconomics*) mantém um certo nível de conflito com a SABE-*Society for the Advancement of Behavioral Economics*, mais antiga, conforme pudemos depreender dos comentários do último presidente da SABE, Morris Altman¹⁸ – é possível que as próprias agendas apresentem divergências relevantes que impeçam o aprofundamento das trocas e cooperação¹⁹.

¹⁷ No congresso conjunto IAREP e SABE, de 2006, por exemplo, quando se propunha, justamente, a fusão das duas Associações (o que não ocorreu, embora tenha havido uma moção em direção a maior proximidade), o representante da Holanda deixou alguns colegas, entre os quais nos incluímos, boquiabertos, ao propor um “retorno às raízes da Psicologia Econômica”, o que, para ele, significava voltar-se mais para questões de marketing, entre outras, com menor espaço àquelas que poderiam oferecer oportunidades de diálogo com os economistas comportamentais. Mesmo em se tratando de uma iniciativa individual, merece ser levada em consideração – o que significa, em 2006, uma proposta de retrocesso, como esta, quando todos os esforços pareceriam indicar, sempre, a importância da interdisciplinaridade? Stephen Lea foi um dos que se manifestou, contrariamente, comentando que ouvia aquelas palavras com *wry amusement* (“divertimento torto”, talvez, melhor dizendo, “humor um pouco amargo”), depois de tantos anos de luta por manter aquela proximidade. (Anotações da autora, que estava presente à reunião, na condição de representante do Brasil e, igualmente, expressou sua discordância. *IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 06.07.2006.)

¹⁸ Em 2005, Altman relatou que a SABE sofrera “tentativa hostil” de ser fundida à SASE, de Amitai Etzioni (cf. Anexo 1.2). Comunicação pessoal. 23.09.2005.

¹⁹ Vale lembrar que uma pesquisadora brasileira, Helene Bertrand, da Faculdade de Administração da PUC-RJ, vem participando de congressos de ambas as vertentes – SABE e , há mais tempo, SASE.

Outro tema da agenda atual – *responsabilidade social* – já era abordado por Katona em 1975, ao tratar de “ética nos negócios” (Katona, 1975, p.307-318). O autor faz, então, um histórico das relações entre proprietários de empresas, funcionários, sindicatos e clientes. Menciona Ralph Nader, um pioneiro, nos anos 1960, na questão de defesa dos direitos do consumidor (p.311) e acrescenta que apenas a opinião pública poderia exercer a pressão necessária sobre grandes corporações no sentido de que operassem com responsabilidade. Em sua opinião, os grandes negócios deveriam oferecer transparência, a fim de permitir este monitoramento por parte do público – ainda que tal medida resultasse em lucros menores, devido à possibilidade de acesso a informações antes consideradas confidenciais. Neste sentido, deveriam funcionar como instituições públicas (op. cit., p.317-8).

É uma visão até radical, no que concerne ao sistema capitalista, que Katona, em outras passagens, indica defender. Por isso mesmo, deve ser assinalada. Esta autora manifesta sua concordância com este ponto – é, de fato, a informação que poderá favorecer a instalação de condições imprescindíveis ao desenvolvimento sócio-econômico, como a participação mais ampla e responsável dos diversos segmentos da população.

Do ponto de vista de políticas públicas, depois de alertar que previsões sobre o futuro, realizadas pelo governo ou por grandes corporações, seriam uma maneira de influenciar a opinião pública – um ponto que poderia render discussões produtivas para psicólogos econômicos, economistas comportamentais e outros pesquisadores na área – ele propõe uma interessante forma de atuação para o governo:

É tarefa do governo, não apenas implementar políticas econômicas, mas também explicá-las, de modo a torná-las inteligíveis a milhões de pessoas. Porque aquilo que as pessoas pensam influencia suas respostas às ações do governo, todos os esforços deveriam ser feitos para induzi-las a refletir sobre o problema, entender a solução proposta pelo governo como sendo para o seu próprio interesse e, assim, oferecer pronta cooperação. (Katona, 1975²⁰, p.347-8).

²⁰ “It is the task of government not just to make economic policy but also to explain it so that it becomes intelligible to millions of people. Because what people think influences their response to government actions, every effort should be made to induce them to reflect upon the problem, to understand the government’s proposed solution as being in their best interest, and so to provide willing cooperation.”(Katona, 1975, p.347-8).

A autora acrescentaria que um bom debate deveria integrar o cardápio proposto acima – o público deveria poder refletir sobre – e *discutir* – as propostas, com vistas a participar, do modo possível, do delineamento das medidas na esfera econômica. Neste sentido, a Psicologia Econômica poderia colaborar, com seus conhecimentos acerca de *como* pessoas e grupos tomam decisões e se comportam *na realidade*, o que poderia, tanto poupar recursos, como aumentar as chances destas medidas serem bem-sucedidas.

Wärneryd (2005b²¹) confere ao debate um viés bastante pragmático: haverá futuro para a Psicologia Econômica se houver demanda por seus serviços. Para ele, a psicologia *macro-econômica* – exatamente a vertente que nos parece mais relevante, em se tratando das necessidades identificadas em nosso país – deve, ainda, mostrar a que veio. A questão crucial, em sua opinião, é saber até que ponto os resultados de seus estudos podem ser interessantes e úteis à toda comunidade – científica e social. Ele alega que a utilidade no que se refere ao nível micro, como, por exemplo, estudos sobre escolha de produtos, está bem estabelecida, havendo demanda para o mesmo tipo de pesquisa quanto a marketing e administração, mas em menor escala para aquela acerca de comportamento econômico na dimensão macro. Mais do que isso, ele ressalta haver, até mesmo, *resistência* a propostas desta natureza (p.26).

Para o autor, um dos ramos que pode beneficiar-se deste tipo de pesquisa, sobre comportamento financeiro, é o de Finanças Comportamentais. Embora primordialmente voltada para explicações para as evoluções do mercado, pode receber as teorias sobre comportamento do investidor ou reações da população, fornecidas pela Psicologia Econômica. À indagação sobre quem daria ouvidos a um psicólogo quando ele fala sobre assuntos econômicos tais como índice de poupança, incentivos à tributação para estimular a poupança e desempenho da Bolsa de Valores, ele responde que, atualmente, algumas pessoas estão, com efeito, escutando este profissional²². Como bem observa Wärneryd, a

²¹ WÄRNERID, Karl-Erik. Psychology and Economics. In T. TYSZKA (ed.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdansk, Poland: GDANSKIE WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE, pp.7-38, 2005b.

²² A autora é testemunha do crescente interesse, nos últimos anos e, em especial desde 2005, por parte de diferentes órgãos de comunicação, que têm buscado opiniões, explicações, previsões ou prescrições sobre questões dentro do âmbito psico-econômico. Considerando a questão do ponto de vista da disseminação do

mídia e as empresas começam a se dar conta de que fatores psicológicos que afetam o comportamento econômico podem ser estudados e comentados, não apenas por economistas, mas também por alguns psicólogos. No entanto, deverá existir demanda por respostas mais complexas e interdisciplinares, levando-se em consideração, por exemplo, diferentes segmentos da população, com diferentes características psicológicas – e sociais, acrescentamos – de forma a oferecer *insights* valiosos à compreensão daqueles fenômenos (op. cit., p.27).

A propósito da nascente, mas já em franca ascendência, Neuroeconomia, na própria página institucional deste campo²³, encontramos referência ao “novo campo do neuromarketing”, que investigaria a implantação de marcas de produtos, preferências e decisões de compras por intermédio de técnicas neurocientíficas. Cabe aqui, sem dúvida, assinalar uma grande preocupação – aonde este tipo de pesquisa pode nos levar, se for feita como se não tivesse implicações éticas, políticas, sociais e, mesmo, relativas à saúde? A publicidade seria capaz de apoderar-se dos resultados – sem falar em encomendá-los, naturalmente – com o objetivo de incrementar vendas indiscriminadas de produtos? De que forma o assunto poderia ser debatido com o intuito de criar-se salvaguardas para a população contra o mau uso destas “técnicas neurocientíficas”? Um órgão público deveria se responsabilizar por algum tipo de controle nesse sentido? Ou a própria população teria que se mobilizar nessa direção?

Como vemos, a cada passo, a Psicologia Econômica implica novas ponderações. Não podemos imaginar outra forma de avançar, aliás. É sempre por meio do debate que temos alguma chance de expandir nosso universo e verificar nossas hipóteses.

Curiosamente, houve, no Brasil, alguma movimentação, de caráter interdisciplinar, em torno da inflação que o país experimentou até a década passada. Embora não tenha desaguado numa clara proposta de constituição da Psicologia Econômica aqui, levantou questões importantes, inclusive de ordem epistemológica, razão pela qual relataremos, a

assunto e sua inclusão na pauta de debates em segmentos mais amplos da população, seria um movimento favorável ao conhecimento e reflexão.

²³ <http://www.richard.peterson.net/Neuroeconomics.htm>, acesso em 02.01.2006.

seguir, duas experiências de estudos acadêmicos sobre o tema, que podem ter, pelo menos, aberto alguns caminhos naquela direção. Sustentamos que situações exacerbadas, como aquela, possam revelar-se um tipo de “janela epistemológica” (Ferreira, 2000²⁴, p.148), no sentido de desvelar, com maior nitidez, operações psíquicas que, de outra forma, poderiam passar despercebidas.

5. 2. UM EXEMPLO DO PASSADO – ESTUDOS SOBRE A INFLAÇÃO

A alta inflação econômica, que assolou o Brasil até pouco mais de uma década atrás, deixou marcas importantes em diversos setores da vida nacional. Pode ter sido responsável, em certa medida, até mesmo por uma fresta que se abriu para estudos interdisciplinares que acolheram uma perspectiva psíquica.

De nossa parte, uma das principais razões – se não a mais importante de todas, com efeito –, que nos despertou a atenção para a necessidade e, mais tarde, para a existência, de estudos sistemáticos sobre o comportamento econômico, foi a observação, como cidadã, da fatura de matéria-prima em nosso país, para investigações desta natureza. Com tantos problemas sócio-econômicos longe de ser solucionados e frente aos quais medidas pouco eficientes aplicavam, uma após outra, remédios que, rapidamente, mostravam-se inadequados ou inócuos, quando não francamente prejudiciais, pouco a pouco despertou-nos o interesse por esta interface – teria a Psicanálise ou, de qualquer modo, o estudo das variáveis comportamentais do indivíduo e dos grupos, algo a acrescentar àquele cenário tão desprovido de esperanças no sentido de um avanço?

Como a tantas pessoas da geração que conviveu com o fenômeno, o espectro da espiral inflacionária parecia “parte da família”, indesejada por muitos e bem-vinda por tantos outros, mesmo que o discurso oficial fosse contrário ao fenômeno. Em nós, causava perplexidade, sobretudo por aparentar resistir a todas as políticas econômicas elaboradas com o objetivo de controlá-la. Este “enigma” foi o que nos impeliu a procurar ampliar o

²⁴ FERREIRA, Vera Rita de Mello. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: *Papel e Virtual*, 2000.

campo de análise, por meio de um mestrado em Psicologia Social e do Trabalho, em que buscamos respaldo para uma discussão, em termos psicanalíticos, daquelas condições econômicas. Depois disso, descobrimos a Psicologia Econômica propriamente dita. Retomamos, agora, brevemente, este debate, anos e novas leituras e conhecimentos depois, como ilustração de possibilidade de inserção deste campo em nosso país.

Quando o Brasil viveu vários anos de significativa inflação econômica – em especial, de 1985 a 1994, embora o processo viesse, de fato, desde a década de 1970 – causava espécie a muitos pesquisadores e especialistas que não se encontrasse maneiras eficazes para controlá-la. Somente no período assinalado (1985-1994), houve inúmeros planos do governo para debelá-la (*Cruzado*, *Cruzado 2*, *Bresser*, *Verão*, *Collor* e *Collor 2* estão entre os principais, excluindo-se o *Real*, que, em 1994, acabou por trazer o fim da inflação descontrolada) e a moeda foi trocada quatro vezes (*cruzado*, *cruzado novo*, *cruzeiro real* e *real*, sendo que anteriormente já havia sido, também, *real*, *cruzeiro* e *cruzeiro novo*²⁵). Henriques (1993²⁶) complementa estes dados:

Na experiência brasileira a tentativa desesperada de regulação pública da ordem social resvala no paroxismo. O Brasil da última década [1980] é exemplar: 8 programas de estabilização econômica, 15 políticas salariais, 54 alterações de sistemas de controle de preços, 18 mudanças de políticas cambiais, 21 propostas de renegociação da dívida externa, 11 índices inflacionários diferentes, 5 congelamentos de preços e salários e 18 determinações presidenciais para cortes drásticos nos gastos públicos. (p.58).

Diante da magnitude do problema, doze pesquisadores reuniram-se na Universidade Federal Fluminense, RJ, em 1991, para debater este fenômeno: Damatta²⁷, antropólogo, criticou o “mudancismo” latino-americano, que encobre vícios antigos de favoritismo, nepotismo e impunidade com formalidades, dentro de uma *ética da malandragem* que

²⁵ FERREIRA, Vera Rita de Mello. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.

²⁶ HENRIQUES, Ricardo. Economia em tempos sombrios: inflação, ordem e violência. In VIEIRA, José R. et. al. (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 49-62, 1993.

²⁷ DAMATTA, Roberto. Para uma sociologia da inflação: notas sobre inflação, sociedade e cidadania. In VIEIRA, José R. et. al. (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 15-32, 1993.

combinaria bem com a cultura inflacionária; Barbosa²⁸, economista, apontou a dificuldade latino-americana para transformar a moeda numa instituição sólida, com reflexos sobre contratos entre cidadãos e seus direitos básicos, lembrando que o “imposto inflacionário” recai sobre a população mais pobre; Fernandes²⁹, também antropólogo, abordou relações de troca em contexto inflacionário, com instabilidade, desconfiança, quebra de sociabilidade e desorganização, como decorrências; Henriques³⁰, outro economista, assinalou que a velocidade nos reajustes de contratos representava uma violência para a vida social, com “desmantelamento interno das esferas pública e privada” (Vieira *et. al.*, 1993, p.10); Abranches³¹, cientista político, é contundente – nunca se desejou, realmente, acabar com a inflação – e neste aspecto, sua visão apresenta convergência com a perspectiva adotada por esta autora em sua dissertação³², como veremos a seguir; Earp, economista³³, vincula a inflação ao processo de modernização do país, com suas características de falta de competitividade e miséria crescente; Aguiar³⁴, socióloga, discorreu sobre Georg Simmel e a filosofia do dinheiro, visto como fator de estabilização – em cultura inflacionária, deixa de ter essa função, com conseqüências mais negativas para as camadas mais pobres da população; Zerkowski³⁵, economista, tece críticas, justamente, ao papel da Economia para encaminhar o problema da inflação, mencionando o lugar de “mágicos” que estes especialistas vinham ocupando naquele período; Birman³⁶ e Ferraz³⁷ são psicanalistas – e esta autora só pode confessar seu

²⁸ BARBOSA, Fernando H. Inflação e cidadania. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 33-42, 1993.

²⁹ FERNANDES, Rubem C. Inflação e desconfiança. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 43-48, 1993.

³⁰ HENRIQUES, Ricardo. Economia em tempos sombrios: inflação, ordem e violência. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 49-62, 1993.

³¹ ABRANCHES, Sergio H. H. A sociologia política da inflação. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 63-94, 1993.

³² FERREIRA, Vera Rita de Mello. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.

³³ EARP, Fabio S. Modernização, conflito e inflação: notas sobre o caso brasileiro. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 95-112, 1993.

³⁴ AGUIAR, Neuma. Cultura inflacionária: vida cotidiana e relações de gênero. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 113-128, 1993.

³⁵ ZERKOWSKI, Ralph M. Inflação e fatores sociais. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 129-138, 1993.

³⁶ BIRMAN, Joel. Sujeito, valor e dívida simbólica: notas introdutórias sobre o dinheiro na metapsicologia freudiana. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 139-154, 1993.

“conforto intelectual – e psíquico” ao encontrar colegas tratando do tema, aqui mesmo, no Brasil – e mais, quinze anos atrás! – o primeiro destaca os efeitos destrutivos, simbólicos e reais, da cultura inflacionária sobre a subjetividade, aproximando moeda e dívida simbólica para pensar sobre a constituição do sujeito, enquanto que o segundo associa inflação a moral e ética; Grau³⁸, jurista, analisa as relações entre Direito, Ética e Economia, apontando para a perda da perspectiva humanista; Prado³⁹, economista, adota o vértice histórico para contextualizar o processo inflacionário no mundo ocidental pós-Segunda Guerra, assinalando sua aceleração no Brasil depois de 1980, com decorrências importantes para o *comportamento* de grupos sociais (grifo nosso).

Podemos nos perguntar se a Psicologia Econômica no Brasil poderia ter *nascido* neste evento, cujas apresentações foram publicadas sob a forma de livro, em 1993⁴⁰. Não, a expressão não foi mencionada em nenhum dos textos. Contudo, pode-se afirmar que, naquele momento, teria surgido a percepção de uma lacuna e da necessidade de estudos desta natureza, interdisciplinar e com foco que incluísse o aspecto psíquico. Assim, mesmo se não empregam o termo – *Psicologia Econômica*, nem *Economia Comportamental* ou *Psicológica* – podemos pensar que, de fato, empreendem uma tentativa que poderia aproximar-se de sua constituição: “*As múltiplas dimensões desse problema [inflação] indicam que a inflação não pode ser pensada e gerida apenas por economistas. Faz-se necessário um esforço multidisciplinar inovador que coloque vários saberes a serviço de uma questão tão crucial.*” (Vieira *et. al.* 1993, p.7). É visão bastante semelhante ao que defendem os psicólogos econômicos Lewis *et. al.* (1995⁴¹, p.10) acerca do contexto mais amplo, para quem “a Economia é importante demais para ser

³⁷ FERRAZ, Jeremias L. Considerações psicanalíticas sobre a cultura da inflação. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 155-160, 1993.

³⁸ GRAU, Eros. A amoralidade do direito formal. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume -Dumará, 161-166, 1993.

³⁹ PRADO, Luiz C. D. O fenômeno da inflação numa perspectiva histórica: notas sobre a matriz social e política da inflação. In VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 167-194, 1993.

⁴⁰ VIEIRA, José R. *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1993.

⁴¹ LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.

deixada [apenas] nas mãos de economistas”. De fato, quando o assunto é tão sério, vale juntar esforços rumo ao debate aprofundado e a políticas cuidadosamente elaboradas.

Esta iniciativa teve lugar quase ao mesmo tempo em que esta autora começava a debruçar-se sobre o mesmo tema, partindo de insatisfação semelhante. Em 1994, iniciou seu projeto de pesquisa para ingressar no Mestrado⁴², com o objetivo de discutir a possibilidade de encontrar-se fatores emocionais associados à experiência da inflação e, mais tarde, da estabilização da moeda, no país, apoiada numa fundamentação eminentemente psicanalítica. Naquele momento, não localizou a obra em questão, que só veio a conhecer anos mais tarde⁴³.

Por outro lado, aqueles pesquisadores tampouco pareciam conhecer o que, desde há vários anos, já vinha sendo feito na área – Katona, para citar apenas um pesquisador da interface Psicologia-Economia, sempre tratou dos aspectos psicológicos da inflação e, como os demais autores deste campo, não é mencionado por nenhum dos participantes daquele colóquio. Embora, como podemos ver abaixo, eles se refiram à necessidade de expandir o foco deste tipo de análise:

É bem verdade que economistas de várias matizes teóricas reconhecem hoje que a inflação deve ser observada como um fenômeno cujos aspectos centrais transcendem o campo da economia. No entanto, são ainda poucos os que, como Albert Hirschman, tão recorrentemente citado neste livro, ousam ir além de seu campo específico. Normalmente, e até mesmo por cacoete de ofício, os fatores de natureza não-econômica são considerados como variáveis exógenas, e o “mundo da economia” continua sendo focado como uma única realidade objetiva. (Vieira *et. al.*, 1993, p.9)

⁴² No Laboratório de Psicanálise e Psicologia Social-LAPPSO, do Departamento de Psicologia Social da USP, coordenado pela Profa. Maria Inês Assumpção Fernandes.

⁴³ Devo esta preciosa indicação a um parecerista anônimo da *Pulsional – Revista de Psicanálise*, que tão oportunamente chamou nossa atenção para a necessidade de ler aquele livro. É possível que, sem esta referência, seguisse sem conhecê-lo, o que teria sido uma perda verdadeiramente irreparável – para este trabalho e para o levantamento da própria história, nascente, da Psicologia Econômica no Brasil. Em tempo, sou grata, também, à extrema boa vontade de funcionários da Livraria Azteca, próxima à PUC, no bairro de Perdizes, em São Paulo, que, literalmente, desmontaram uma prateleira inteira, em busca do volume. Esgotado em todas as demais livrarias consultadas, foi encontrado, empoeiradíssimo, caído atrás dos outros livros.

De fato, são inúmeras obras de Hirschman que ancoram a maior parte das análises, particularmente quando empreendidas por economistas, mas não apenas por eles. Ou seja, podemos supor que, apesar de sugerir que intercâmbios com outros estudiosos seriam proveitosos – e a própria realização do evento é clara evidência neste sentido –, foram dados ali apenas alguns primeiros passos, sem levar a empreitada até uma efetiva troca regular e construção de um novo campo de conhecimento. Mas passaram perto de propor a constituição mais formalizada de instrumentos para investigar fenômenos que, como a inflação, parecem envolver tantas facetas da vida humana.

Reconheceram a necessidade e a importância de se ter tais recursos, como alguns o declaram, nominalmente: Zerkowski (1993, p.134) clama por “uma nova sociologia econômica”, para estudar-se a inflação; Aguiar (1993, p.113) lamenta: “Um grande divórcio ocorreu nas últimas décadas, separando economia e sociologia”; Earp (1993, p.100) afirma não haver “aparato conceitual capaz de dar conta das expectativas dos agentes”; Prado (1993), além de empregar, ao longo de todo o seu artigo, muitos termos que podem remeter a conteúdo psíquico, tais como *fantasmas, fé, crença, confiança, pessimismo, comportamento*, aproximando-se sobremaneira de nossa disciplina, afirma:

Embora sejam inegáveis os avanços na compreensão dos mecanismos econômicos que conduzem à inflação, as enormes dificuldades para a implementação de políticas de estabilização, particularmente nos países latino-americanos de alta inflação, revelam que a natureza desse fenômeno transcende o campo específico da economia, requerendo, ainda, para sua melhor compreensão, abordagens de natureza sociológica, política, antropológica e de psicologia social. (Prado, 1993, p.188).

É, ainda, interessante observar como, igualmente, tive mos nossa atenção despertada para a relevância de estudos interdisciplinares na interface Psicologia-Economia – e para a lacuna que então, e até hoje, embora em menor grau, havia neste aspecto – também devido à experiência da inflação. Da mesma forma, não encontramos a Psicologia Econômica de imediato, tendo discutido o fenômeno a partir de um ângulo essencialmente psicanalítico. Já que nosso foco nesta tese *não* é a inflação, utilizada, aqui, como exemplo para pensarmos sobre as possibilidades de constituição do campo interdisciplinar em nosso país, como resposta a nossos próprios problemas e condições, cabe apenas localizar o leitor, resumidamente, frente às linhas gerais daquele trabalho, a

fim de, em seguida, identificar convergências entre as hipóteses discutidas na dissertação mencionada (Ferreira, 2000) e análises destes autores brasileiros⁴⁴.

Partindo de premissas equivalentes àquelas discutidas no cap.4.6 – pois constituem, efetivamente, nosso alicerce para investigação no campo psicanalítico – e que não caberá descrever mais uma vez, bastando citá-las (a visão de Freud, Klein, Bion e outros psicanalistas sobre a existência de: diferentes planos de realidade; inconsciente; dois princípios do funcionamento mental, *prazer e realidade*, com o conflito, decorrente, entre *ilusão e pensar*; íntima conexão entre *emoção e razão*, com ênfase sobre a relação entre *tolerância à frustração* e condição para *pensar* e transformar a realidade; impulsos de vida e de morte), foi proposta a hipótese de que haveria uma correlação entre o funcionamento psíquico regido pelo princípio do prazer e a experiência da inflação, com destaque para o papel que em ambos desempenha a ilusão, de um lado, ao passo que, com a estabilização da moeda, poderia haver condições mais propícias, isto é, seria exigido um funcionamento de acordo com o princípio da realidade, já que, nestas circunstâncias, haveria maior pressão por encaminhamentos mais consistentes, não bastando o recurso às “mágicas” comuns à inflação. Esta aproximação poderia ajudar a explicar por quê tantos opunham-se a um fim da inflação, conforme pôde ser constatado, mais tarde, no grande número de insucessos financeiros que se seguiram à estabilização. Muitas pessoas viram-se sem repertório – cognitivo e emocional – para posicionar-se frente às novas exigências e foram levadas a fechar negócios, perder, rapidamente, dinheiro que estava aplicado, adaptar-se ao súbito enxugamento monetário etc. Sem dúvida, outros fatores devem ser invocados para analisar estes fatos, mas a eles propôs-se adicionar este, de ordem psíquica.

⁴⁴ Décadas antes, Reynaud (1967), já assinalara, por exemplo, que determinadas “posturas psíquicas” estariam associadas à experiência da inflação fazendo menção ao fato de que, como “o consumidor [numa rara utilização deste termo] é menos poderoso que os produtores e os assalariados, a inflação aparece como uma solução cômoda [para estes últimos]” (p.84). Como verificaremos a seguir, estas linhas de raciocínio foram exploradas por Ferreira, 2000 (que aponta, por exemplo, dentre as implicações da inflação alta, a possibilidade, exercida por empresários e outros grupos sociais com poder para tanto, de administrar preços e reajustes, muito mais do que planejar e gerir seus negócios, o que fazia com que não se opusessem ativamente à continuação do processo inflacionário, em muitos casos), e por outros dos autores que estamos examinando.

Embora não recorram ao mesmo quadro teórico, sugerimos poder encontrar ressonâncias nas análises de alguns participantes do seminário da UFF, como ilustramos a seguir. Vejamos, por exemplo, Abranches (1993⁴⁵):

Há, por certo, padrões adaptativos “satisfatórios” que são predatórios, e outros, também bastante freqüentes, que tornam o ator muito vulnerável a determinadas alterações nas condições ambientais. Assim, comportamentos que produzem adaptação satisfatória podem ser lesivos ao próprio ator se as condições que os produziram se alterarem em determinadas direções. Nesses casos, quem se adaptou satisfatoriamente a ambientes muito adversos pode ter razões ponderáveis para se opor a mudanças, mesmo que estas levem à redução do grau de ameaça coletiva existente. Um exemplo, no contexto de ambientes inflacionários, é o de investidores ou empresas que se acostumaram a contornar reiteradamente as insuficiências operacionais com aplicações financeiras satisfatoriamente remuneradas. Adaptados a esse ambiente de superinflação e elevada remuneração financeira de curto prazo, encontram-se desaparelhados para sobreviver em ambientes sem inflação. Ao mesmo tempo, em ambientes de estabilidade, podem ser eliminados do mercado por concorrentes com menores insuficiências gerenciais. (p.64-65).

O contexto inflacionário crônico subverteu o quadro institucional da economia, produziu desajustes comportamentais agudos e estimulou processos de adaptação fortemente autodefensivos. Um quadro de incerteza, informação precária e confusa, e fluidez extremada – quando não ausência – de regras. (p.69)

Pouco mais à frente, ele é ainda mais específico ao tratar de ângulos que nos sugerem, por exemplo, a discussão anterior (cf. cap.4.4), sobre *escolha intertemporal* que, como vimos, aplica-se tão bem ao ponto essencial da teoria dos dois princípios do funcionamento mental – se a gratificação pode ou não ser adiada. Vale a pena acompanhar toda a linha de seu raciocínio, que soa tão familiar a ouvidos de psicanalistas:

Dadas as desigualdades de recursos existentes no sistema social brasileiro, a heterogeneidade estrutural e a elevada assimetria de situações entre os atores, as estratégias e os comportamentos ajustados [que levam em conta a realidade, nós diríamos] envolvem mais custos e riscos, embora possam trazer maiores benefícios futuros. Esses benefícios, porém, têm menos garantias e estão muitas vezes além do horizonte visualizado pelos atores. Dessa forma, as estratégias e os comportamentos centrados [em si, e predatórios ao todo] tendem a predominar – uma tendência que tem sido confundida com uma lei de ferro da racionalidade individualista.

Estratégias e comportamentos ajustados envolvem, quase necessariamente, trocas intertemporais mais mediatas. O retorno compensatório pelos sacrifícios assumidos no presente é de mais longo prazo. É preciso que as condições propícias à obtenção

⁴⁵ ABRANCHES, Sergio H. H. A sociologia política da inflação. In VIEIRA, José Ribas *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 63-94, 1993.

de benefícios futuros ampliados sejam sustentáveis pelo tempo suficiente para a sua concretização. Por essas razões, os padrões ajustados só se afirmam quando existem meios institucionais de garantia de reciprocidade.

Em circunstâncias de crises sistêmicas mais agudas, a operacionalidade dos sistemas fica comprometida, as informações originais são distorcidas ou insuficientes, e vários servomecanismos que regulam a troca de informações tornam-se inoperantes ou deficientes, desaparecem as garantias e os estímulos a qualquer forma de reciprocidade. É assim nos casos de superinflação, que desorganiza os sistemas, trunca as informações e desativa ou danifica inúmeros servomecanismos.

Nesse contexto, é alta a probabilidade de que a capacidade estratégica, associada às propensões adaptativas, produza quase exclusivamente práticas autodefensivas. Em conseqüência, saem fortalecidas as coalizões de escape, de bloqueio e de veto recíproco. A capacidade criativa, por sua vez, leva ao desenvolvimento de modos e técnicas voltados para o aumento da eficácia daquelas estratégias e coalizões. Em outras palavras, os comportamentos centrados predominam, podem sancionar inúmeras práticas predatórias e reforçar os impulsos gerais de autodefesa. Não há incentivo para o cálculo do ajustamento nem condições para a reciprocidade. (Abranches, 1993, p.74)

Enquanto isso, Earp (1993), ao propor que o universo conceitual seja expandido a fim de melhor lidar com o fenômeno da inflação, cita, nominalmente, a Psicanálise, o que não chega a causar surpresa, pois há indicações deste enfoque ter permeado aquele debate, em outras ocasiões. Além disso, refere-se, também, a Keynes, que, como vimos (cf. cap.4,2, nota 11), teria tido alguma influência nesta direção:

O conceito de fantasia, importado da psicanálise, refere-se a uma opinião sobre a realidade obtida pela mediação do sistema de crenças dos agentes e de seu *desejo*. No caso da fantasia especificamente econômica, trata-se de um pensamento em última instância mágico (visto que dominado pelo desejo) acerca do valor relativo da renda nominal e da riqueza de cada agente. O conceito de fantasia econômica baseia-se na idéia keynesiana de *expectativa* que, percebendo a impossibilidade de previsão do futuro, recusa-se a aceitar comportamentos prospectivos racionais. (...) Mesmo em condições de estabilidade monetária, cada agente só pode conhecer seu poder aquisitivo *ex-post* – ainda assim precariamente – através de um cálculo especializado: a realidade não é transparente. O conhecimento do presente é tão impossível como o do futuro pela simples razão de que as informações não se propagam instantaneamente e o processo de análise não se dá em tempo zero. *Stricto sensu, o presente deve ser visto como uma espécie de futuro de curtíssimo prazo – logo igualmente imprevisível – e que quando é entendido já é passado.* (p.100-101, em itálico no original).

Este autor discute, ainda, o conceito de *ilusão monetária* – “(...) o tipo de pensamento não-científico que dá conta do valor relativo dos bens e serviços transacionados por meio

da moeda.” (Earp, 1993⁴⁶, p.101), que podemos aproximar tanto da visão psicanalítica, como das descobertas empíricas trazidas à luz por pesquisadores da Psicologia Econômica (cf., por exemplo, Tversky e Kahneman, 1974; Kahneman e Tversky, 1979). Novamente, no que poderia ser entendido como uma consideração a propósito do poder do regime psíquico presidido pelo princípio do prazer, Earp declara que:

(...) a impossibilidade de formulação de expectativas de longo prazo induziu os agentes a um *movimento generalizado de preferência pela liquidez* (...) a atividade econômica vai sendo cada vez mais restringida, o que alimenta pontos de estrangulamento, que por sua vez representam o papel de choques externos que rompem com os patamares inflacionários em vigor, num círculo vicioso bem conhecido na América Latina. (1993, p.104, grifo nosso).

Por fim, como a “confirmar” a hipótese levantada em nossa dissertação (Ferreira, 2000), ele conclui que: “(...) a manutenção do *status quo* parece responder aos interesses dos setores menos dinâmicos da economia. (...) A sociedade reproduz permanentemente a inflação – para manter seu direito à fantasia, à esperança, à ilusão.” (Earp, 1993, p.107).

Por outro lado, temos o psicanalista Joel Birman (1993), adotando linhas de análise diversas das nossas, desde a crença de que a Psicanálise teria *pouco* a dizer – “(...) a colaboração da psicanálise a essas discussões é limitada, infinitamente menor que as leituras que podem ser empreendidas pelas diferentes ciências sociais e a ciência política” (p.142), porque tem como tema, de acordo com ele, a relação do sujeito com seu corpo e outros sujeitos, sobre a qual enuncia formulações teóricas sobre o psiquismo (id.) – até a proposta de uma *metapsicologia do dinheiro*, que incluiria modalidades de incorporação, circulação e metabolização do dinheiro pelo psiquismo (p.143), dentro da qual insere uma discussão sobre a questão da dívida simbólica (p.147-8). Não considera, portanto, o assunto da *tomada de decisão*, ângulo primordial que adotamos para investigar o comportamento econômico.

Antes de encerrar esta seção, duas observações: a razão para determo-nos mais longamente no exame desta obra (Vieira, *et. al.*, 1993) reside na grande satisfação da

⁴⁶ Esta seria *positiva*, quando, *ex-post*, ou seja, quando a aplicação do cálculo científico demonstrar que o agente supôs ter poder aquisitivo superior ao real; *negativa*, quando o subestimou; e *neutra*, quando, por acaso, ocorrer que a expectativa coincida com a verificação científica (Earp, 1993, p.101).

autora em encontrar possibilidade de diálogo, mesmo que anos depois, com outros pesquisadores que podem ter percorrido caminhos equivalentes quando, à época em que elaborava sua dissertação, o fez em quase absoluta solidão e com eco tão escasso entre os pares. No lugar de “ilha”, passa a sentir-se como parte de uma espécie de “arquipélago”, e esta é uma condição essencial para a produção de conhecimento – o estabelecimento de intercâmbio e estimulação mútua entre pesquisadores. É, igualmente, função do pesquisador em História permitir que tais elos possam ser (re)estabelecidos.

Em segundo lugar, está a estranheza diante do fato de obra tão importante parecer ter merecido divulgação insuficiente. Isto pode dever-se ao fato de ter sido publicado pouco antes do final do ciclo inflacionário, em 1993, observando-se que, para os autores, à época do seminário (1991), não se via luz no fim do túnel para o problema. A inflação era encarada por eles, naquele momento, como um impasse que desafiava qualquer proposta de solução.

Tendo se passado mais de uma década do término do período inflacionário, seu impacto pode ter esmaecido com o tempo, em mais um exemplo de nossas limitações de memória (que sequer é prerrogativa nossa, no Brasil, já que este fenômeno tem sido verificado em diversos contextos, com os estudos de Kemp sobre lembrança de preços, nas décadas de 1980-90⁴⁷ e, mais recentemente, pesquisas sobre inflação percebida, em contraste com registros de preços lembrados, como as que foram apresentadas no congresso de 2006, em Paris⁴⁸).

⁴⁷ KEMP, Simon. Perception of changes in the cost of living . *Journal of Economic Psychology*, 5 (4): 313-323, 1984; Remembering and dating past prices. *Journal of Economic Psychology*, 12 (3): 431-445, 1991; Remembering the price of wool. *Journal of Economic Psychology*, 17 (1): 115-125, 1996.

⁴⁸ RANYARD, Rob. Perceptions of price changes and inflation: underlying cognitive and social factors. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006; BRACHINGER, Hans W. Index of perceived inflation: a new prospect theory based approach. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006; JUNGERMAN, Helmut *et. al.* A bottom-up approach to measuring perceived inflation. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

Contudo, a experiência da inflação alta deixou marcas em nossa cultura – *“Uma das características que conferem originalidade à sociedade brasileira nesta segunda metade do século é a transformação da inflação no fato cultural central do processo de modernização.”* (Earp, 1993, p.102) – e, para esta autora, segue merecendo estudos mais aprofundados. Ainda estamos longe de conhecer toda a intrincada rede de mecanismos que se espalham pelas dimensões políticas, sociais e psíquicas, além da econômica e, portanto, vemos com apreensão recomendações no sentido de permitir-se “um pouquinho de inflação”, para o país poder crescer. Em que pese o recém falecido Milton Friedman defender cuidado equivalente, cabe lembrar, a quem possa ter alguma dúvida, que ele foi, desde sempre, um alvo favorito para psicólogos econômicos (e economistas comportamentais – cf., por exemplo, Simon, cap.3.12, p.140-1) e, no que depender desta autora, para psicanalistas também, em função de sua visão, estreita, que desconsiderou a variável psicológica ou emocional nas análises que empreendeu de fenômenos econômicos. Em outras palavras, defender uma investigação cuidadosa e tão completa quanto possível do fenômeno da inflação não significa compartilhar do ponto de vista monetarista, nem louvar Friedman.

Nossa preocupação com o tema tem origem nas lacunas de conhecimento detectadas quando se trata, especialmente, de inflação alta e de difícil controle em economias emergentes. Pequenos índices de inflação em países com economia estável, como os da Europa ocidental ou, no caso dos EUA, que além de estabilidade, tem seu gigantesco déficit interno financiado *planetariamente*, podem ter significado e conseqüências bastante distintas de uma inflação descontrolada e onerosa, em especial para a população de renda mais baixa, que não tinha como “proteger” seu dinheiro da desvalorização diária, como foi o nosso caso: *“Apenas em condições de crescimento econômico a distribuição da renda pode ser um jogo de soma positiva; quando há estagnação, a distribuição converte-se em um jogo de soma nula; havendo por qualquer motivo queda na produção ou transferência para o exterior, pode configurar-se um jogo de soma negativa.”* (Earp, 1993, p.108, nota 4).

Fica a sugestão de repetir-se colóquio equivalente que, mais uma vez em condições de interdisciplinaridade e, na medida do possível, com os mesmos participantes, além de novos outros, pudesse discutir, agora, como foi que o Plano Real funcionou, ao contrário de todos os outros que o antecederam⁴⁹. Esta seria, definitivamente, uma maneira de *aprender com a experiência*, isto é, deter-se, mais uma vez, sobre tudo que se pensou então e, como “*second thoughts*”⁵⁰, cotejar com o que, de fato, ocorreu, para daí poder extrair lições importantes e preciosas, porque baseadas na experiência *real*.

Examinar a questão da inflação e suas profundas repercussões na vida nacional prepara o terreno, também, para nossa próxima etapa – proposta e discussão de uma intervenção apoiada no conhecimento proporcionado pela Psicologia Econômica e Psicanálise. Vamos a ela, ressaltando que, apenas num cenário de estabilização econômica, pode-se configurar determinados quadros de comportamento que vão da possibilidade de poupar à clareza sobre regras, negócios, investimentos, contratos etc. Quando, ao contrário, tínhamos o desgoverno inflacionário, nuances eram apagadas e contávamos somente com o amplo *pastiche* do “salve-se quem puder”, que paralisava qualquer planejamento ou iniciativas baseadas em transparência neste setor.

5.3. UMA PROPOSTA DE ESCLARECIMENTO E EMANCIPAÇÃO POR MEIO DE INFORMAÇÃO À POPULAÇÃO

Num contexto de maior estabilidade, muito diferente daquele vivido com a inflação, que descrevemos acima, torna-se mais viável apresentar uma proposta que envolva informação sobre o funcionamento da Economia e comportamentos econômicos identificados frente a este.

⁴⁹ Veja-se, por exemplo, o que declarava Earp (1993) sobre o futuro: “*O principal traço distintivo do cenário brasileiro é a incapacidade de qualquer governo sustentar uma política de ajuste, seja qual for.*” (p.106) e, também: “*A grande questão é saber que modificações nos quadros político e cultural seriam potencialmente capazes de sustentar a imposição de perdas definitivas de renda e riqueza a quaisquer agentes econômicos.*” (id.).

⁵⁰ Alusão ao livro de Bion *Second Thoughts (Second Thoughts – Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited, 1967) em que o autor, após escrever diversos artigos, retorna a eles depois de algum tempo, e os comenta à luz da experiência adquirida. É, também, um de seus livros mais notáveis, em que apresenta, por exemplo, sua *teoria sobre o pensar*, de que tratamos no cap.4.6.

É nossa proposta que a Psicologia Econômica deveria servir, em sua essência, à *emancipação*. Neste caso, quanto maior a consciência que a sociedade puder ter sobre como opera – psiquicamente e economicamente –, de mais condições disporá para apropriar-se de suas decisões e realizar suas escolhas. Isto significaria poder escolher com mais propriedade, desde o cotidiano (se vai comprar a crédito ou à vista, se vai fazer empréstimo consignado, se consegue poupar ou investir, o significado de posicionar-se frente à remuneração de seu trabalho, se resiste aos apelos da mídia ao consumo exacerbado, entre outras situações), até o tipo de política econômica (sobre tributação, aposentadoria, taxa de juros, investimentos públicos, orçamento do governo, inflação etc.). Abranches (1993), que escreveu à época da inflação, já apontava para a importância da clareza nesse âmbito:

O acordo sobre as regras é o princípio fundamental a partir do qual se poderia recobrar a confiança no quadro institucional. Desse modo, possivelmente se obteria um mínimo de segurança sobre a estabilidade das regras do jogo e as condições de reciprocidade no sistema social brasileiro. Esta, talvez, seja a chave principal para um processo de mudança sócio-econômica capaz de alterar o padrão de comportamento coletivo. (p.92).

Naquele período, com inflação alta, o cenário ficava tão impreciso, que não era possível sequer reivindicar alguma condição – qualquer coisa podia acontecer no dia seguinte, quase não adiantava tentar conhecer o que estava se passando. Assim, na atualidade, uma proposta que envolva informação desta natureza poderá fazer mais sentido.

A *internet* também tem um papel positivo, hoje, ao agilizar a divulgação de informações de modo cada vez mais acessível à população. Em paralelo, temos tido, é verdade, campanhas de informação ao público, que vêm se tornando cada vez mais comuns na mídia. De nossa perspectiva, elas pecam num aspecto – não é suficiente recomendar “leia contratos com cuidado”, “busque respaldo em especialistas de confiança” ou o que está muito na moda, “não gaste demais, não se endivide, não estoure suas finanças” – quando, justamente, a grande dificuldade é descobrir como conseguir cumprir todos estes sábios – e indiscutíveis – conselhos. Cássia D’Aquino, por exemplo, cientista política e especialista em educação financeira, ataca um dos flancos mais vulneráveis – “é de pequenino que se torce o pepino”, poderia ser a síntese da abordagem. Ao trabalhar com

crianças e pais, mira na instalação precoce de comportamentos responsáveis e cuidadosos com relação às próprias finanças. É um passo inegavelmente essencial.

Barbosa (1993⁵¹) reforça aquela insuficiência com relação ao aspecto ético: ‘O problema ético em tal contexto [da cultura inflacionária] não se resolve com uma *proposta pedagógica* [grifo nosso]. Não é função apenas da “ignorância”. Repousa num nível anterior, menos controlável, onde as atitudes se formam” (p.46). Com efeito, se o *mundo emocional*, a psique, não estiver incluída nesta proposta, a empreitada dificilmente terá sentido. Se mais não for, pelo menos com alertas sobre a existência dessa dimensão, para que, aos poucos, quem for mais sensível ou tiver mais condição para ter *insight*, talvez, comece a observar mais sistematicamente seu comportamento econômico, e dos outros, quem sabe, até, acabando por multiplicar estas noções em seus respectivos grupos.

Propomos, portanto, que se prossiga em direção à investigação aprofundada das operações psíquicas envolvidas nas decisões econômicas da população como um todo, com disseminação concomitante dos dados obtidos, seja em campanhas específicas, realizadas por entidades dedicadas a estas funções – Academia, institutos de pesquisa, organizações não-governamentais, mídia – seja em qualquer posição que o psicólogo econômico ou economista comportamental venha a ocupar em seu trabalho.

Falamos de uma possibilidade da aplicação de teorias e dados da Psicologia Econômica, junto àqueles da Psicanálise, à nossa realidade, por meio de um *programa de esclarecimento da população a respeito do funcionamento da Economia em geral, bem como de seu próprio comportamento econômico, ou seja, seu funcionamento mental*.

Partimos da hipótese de que informações e consciência – no sentido de *conscientização* – possam contribuir para melhores encaminhamentos das questões econômicas como um todo⁵². Estamos nos referindo à população e sua participação na economia⁵³.

⁵¹ BARBOSA, Fernando H. Inflação e cidadania. In VIEIRA, José *et. al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume -Dumará, 33-42, 1993.

⁵² Já em 1981, Reynaud chamava a atenção para a importância deste aspecto, no artigo “Niveau de comportement et prise de conscience en psychologie économique” (REYNAUD, Pierre Louis. In *Journal*

Esta agenda implica a discussão a respeito da transposição de teorias levantadas a partir de conhecimentos obtidos por meio de observações do comportamento individual até o nível macro. Poder estender-se ao coletivo aquilo que foi, originalmente, desvelado no plano individual, está longe de ser consenso entre psicanalistas, psicólogos sociais e psicólogos econômicos. Contudo, insistimos em trazer o assunto à arena do debate, por considerá-lo de grande importância para possíveis aplicações da Psicologia Econômica.

Nossa proposta envolve grandes grupos – a população toda de um país – a partir de conhecimentos obtidos, em sua maior parte, na dimensão individual. Não pretendemos, como dissemos antes, fazer *psicanálise aplicada*, nem tampouco empreender um programa puramente pedagógico em larga escala. Porém, se o *componente emocional* não for levado em consideração, dificilmente alguma transformação será possível. Iniciativas semelhantes às aquelas ilustradas pelos exemplos australianos mencionadas à frente (cf. 5.4, nota 69, p.255) podem indicar alguns caminhos práticos.

A ampliação deste campo de conhecimento poderia representar uma maior possibilidade de encaminhamento para as diversas questões sócio-econômicas que permanecem desprovidas de solução satisfatória até o momento, afetando-nos, contudo, de forma dramática. Este alargamento de fronteiras poderia se dar tanto no que tange a um aumento das categorias de alternativas à abordagem de decisões econômicas – pesquisadores da Psicologia Econômica poderiam atuar, ao lado de outros especialistas, no sentido de fornecer informações relevantes e transparentes à população, sobre sua relação com a Economia –, como por meio do diferencial, considerado em relação a economistas ou especialistas em finanças, que reside no acréscimo de informações,

of Economic Psychology, 1 (3): 183-195, 1981.). Embasado por décadas de estudos empíricos realizados em diferentes países da Europa, África e Ásia, verificara o papel fundamental desempenhado pelo grau de consciência para julgamento e decisão, que poderia resultar em crescimento e equilíbrio econômicos ou, de outra forma, em prejuízos.

⁵³ Tivemos um exemplo de campanha que envolvia informação, economia (recursos escassos) e participação da população, que teve um retorno surpreendente – o racionamento de energia elétrica no início dos anos 2000. Em que pese a ameaça de sanção econômica – corte de energia ou conta mais alta – a experiência não foi, até o momento, suficientemente estudada, em especial se considerarmos o ponto de vista psico-econômico. Fica aqui o convite aos colegas da área: seria importante investigar o que teria facilitado a instalação bem-sucedida dos novos comportamentos, em tempo tão curto.

também, sobre o funcionamento psíquico, ou seja, as operações psicológicas presentes quando tomamos decisões, o mundo emocional subjacente a elas.

É uma proposta interdisciplinar porque, além de economistas, que seriam os parceiros mais óbvios para os psicólogos (e, de acordo com nossa proposta, para psicanalistas também), seria igualmente importante poder contar com sociólogos, antropólogos, cientistas políticos, administradores, historiadores, biólogos, especialistas em meio-ambiente, recursos humanos, comunicação, propaganda e marketing, jornalismo (econômico, em especial), teoria da informação, análise do discurso, advogados e outros, a fim de elaborar material de análise consistente a ponto de poder integrar políticas públicas, no âmbito do governo, e ações na sociedade civil.

Por outro lado, uma proposta de *esclarecimento* da população a respeito destas questões, poderia cair na *armadilha iluminista* de que tratam os pensadores da *Escola de Frankfurt* e sua *Teoria Crítica da Sociedade* (e do *conhecimento*), e deveria, portanto, ser analisada com o devido cuidado, a fim de buscar-se uma alternativa que permita acolher a possibilidade de contradição e, ainda assim, representar uma brecha para a emancipação verdadeira.

Segundo estes autores, “*No sentido mais amplo do progresso do pensamento, o esclarecimento tem perseguido sempre o objetivo de livrar os homens do medo e de investi-los na posição de senhores. Mas a terra totalmente esclarecida resplandece sob o signo de uma calamidade triunfal.*” (Adorno e Horkheimer, 1985, p.19⁵⁴) – ou seja, devemos partir da premissa de que o esclarecimento é um conceito que implica *divisão* possuindo, também, caráter *regressivo*⁵⁵ (op. cit., p.104). Ao mesmo tempo em que tem função *emancipatória*, de retirar o homem de sua minoridade, como afirma Kant (*apud* Adorno e Horkheimer, 1985, p.81), o esclarecimento jamais é neutro, isento, imparcial e

⁵⁴ ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.

⁵⁵ Nada disso provoca espanto a psicanalistas, habituados que estão a divisões, ambivalências, oscilações entre avanço e retrocesso, ambigüidade, entrelaçamento entre criação e destruição. Tampouco deveria surpreender encontrar tal vértice aqui, uma vez que a *Teoria Crítica* recorre, em sua concepção, a teorias psicanalíticas.

objetivo. Conseqüentemente, torna-se necessário analisar os aspectos ideológicos de uma proposta que envolva *esclarecimento*, como a nossa, já que estará, sempre, enredada numa malha de interesses, mesmo que estes não sejam explícitos à primeira vista.

Bourdieu (2004⁵⁶), por outra perspectiva, chama a atenção para este mesmo ponto – como o campo científico pode, facilmente, perder seu caráter de produção de conhecimento responsável para tornar-se palco de disputa, até mesmo no nível das aspirações pessoais, por exemplo. Para ele, a noção de *campo* como “*universo intermediário no qual estão inseridos os agentes e as instituições que produzem, reproduzem ou difundem a ciência (ou a arte, a literatura)*”, situa a produção científica como *mundo social como os outros, mas que obedece a leis mais ou menos específicas*, ou seja, *microcosmo dotado de leis próprias* (p.20). Ele propõe que seria necessário escapar-se tanto do enfoque da *ciência pura*, totalmente livre de qualquer necessidade social, como da *ciência escrava*, sujeita a todas as demandas político-econômicas (op. cit., p.21), já que a *politização* de uma disciplina não implicaria grande autonomia para ela. Sobre este ponto, é incisivo: uma grande dificuldade para ciências sociais chegarem à autonomia é que levam tempo para reconhecer incompetência sob a forma de princípios heterônomos⁵⁷. Segundo ele, “*todo campo é um campo de forças e um campo de lutas para conservar ou transformar esse campo de forças*” (p.22/23), e o que determinaria tais forças pode ser reunido no seguinte elenco de fatores: pontos de vista, intervenções científicas, lugares de publicação, temas escolhidos, objetos que despertam o interesse de pesquisadores (p.23). Se pretendemos refletir sobre a constituição de nosso campo de saber no país e, em particular, sobre esta proposta de atuação dentro dele, será importante contar com este ângulo de visão. Ignorar-se estas dimensões de sua constituição, significa servir – sem dar-se conta – àqueles interesses, perdendo, justamente, a condição de *esclarecimento*, de *iluminar* o que se passa dentro e ao redor.

⁵⁶ BOURDIEU, Pierre. *Os usos sociais da ciência – por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: Unesp, 2004. Trad. Denice B. Catani.

⁵⁷ Ver, por exemplo, o que afirma, sobre isto: “Se você tentar dizer aos biólogos que uma de suas descobertas é de esquerda ou de direita, católica ou não-católica, você suscitará uma franca hilaridade, mas nem sempre foi assim. Em sociologia, ainda se pode dizer esse tipo de coisa. Em economia, evidentemente, pode-se também dizer isso, ainda que os economistas se esforcem por fazer crer que isso não é mais possível.” (Bourdieu, p.22).

É o pensamento que, sempre crítico e reflexivo, poderá representar uma área de respiro que nos permitiria abandonar a posição dilemática, de *aporia*, em que o esclarecimento, atuando em sua dupla condição, de progresso e regressão, poderia nos aprisionar. O próprio Adorno (1995⁵⁸), mais tarde, indica algumas pistas úteis à nossa reflexão em torno desta questão:

Por sua diferença em relação a esta [práxis], enquanto ação imediata ligada à situação e, portanto, por sua autonomização, a teoria converte-se em força produtiva prática, transformadora. Sempre que alcança algo importante, o pensamento produz um impulso prático, mesmo que oculto a ele. Só pensa quem não se limita a aceitar passivamente o desde sempre dado (...) (Adorno, 1995, p.219).

Mesmo atenta aos riscos implicados numa proposta que envolve *esclarecimento*, ou seja, levando em conta a dialética em que está mergulhado, sugerimos que a função que a Psicologia Econômica poderia ter, neste âmbito, seria a de reduzir a *menoridade social* das populações no que diz respeito ao seu comportamento econômico, decisões econômicas e, conseqüentemente, suas operações psíquicas também. Está longe de ser uma proposta fácil – apresenta movimentos contraditórios, traz em seu bojo, igualmente, a vocação para a dominação, na medida em que também este *esclarecimento* estaria, como é sempre o caso, vinculado a uma ideologia que, se não for pensada, reproduz-se a serviço da dominação e, portanto, não se daria de forma absolutamente isenta, isso sem falar da própria vulnerabilidade à ilusão, sob a forma, mesmo, de acreditar que tal esclarecimento seja possível... Mas pensar já é *práxis*, uma vez que a consciência, tanto na perspectiva da *Teoria Crítica*, como, sem dúvida, da Psicanálise, opera modificações.

Este, propomos, deveria ser o caminho para uma Psicologia Econômica comprometida com seu tempo, com as necessidades que a geram, com as condições que reflete e em que se encontra, diferentemente de um pragmatismo que limita de antemão o alcance da investigação ao postular a utilidade prática, muitas vezes imediata também, como critério para o conhecimento. Isso torna o conhecimento comprometido com a situação existente, fazendo até mesmo crer que esta é a única possível (op. cit., p.202/3).

⁵⁸ ADORNO, Theodor W. *Palavras e sinais – modelos críticos 2*. Petrópolis: Vozes, 1995. Trad. M. Helena Ruschel.

Na próxima seção, indicaremos algumas modalidades de atuação para o psicólogo econômico no Brasil, em termos de lacunas para as quais este pesquisador poderia contribuir e exemplos incipientes que já podemos identificar neste sentido. O caráter da proposta apresentada acima permanece presente em todas as perspectivas que passaremos a examinar, a seguir.

5.4. POSSIBILIDADES DE INSERÇÃO – ESBOÇANDO O NOSSO FUTURO DE PESQUISA E ATUAÇÃO

Ciência a serviço do bem-estar do homem e do planeta é como pensamos um modelo de Psicologia Econômica no Brasil. Como enfatiza Bourdieu (2004), colocar a ciência a serviço da ciência, de seu progresso e, sem dúvida, voltada à realidade onde se encontra inserida, como resultado de debate estimulado por cooperação e por diferenças, sem “imperialismo” e, menos ainda, *epistemicídio*, como denomina Santos (1995⁵⁹, p.228-9), o processo pelo qual a academia privilegia tão veementemente certas abordagens, que chega a impor uma sentença de morte àquelas outras que não gozam de igual privilégio. Ao contrário do risco de extermínio de áreas inteiras de conhecimento, que não venham a encaixar-se nos cânones científicos vigentes, defendemos, com este autor, uma proposta de confluência de saberes.

Processo de criação coletiva auto-reflexivo e exercício de convivência e debate permanentes – ou, nas palavras de Adorno, uma situação de convivência em que “*Paz é o estado de diferenciação sem dominação, no qual o diferente é compartilhado*” (1995, p.184), no que poderia ser um bom epíteto para o cenário que se almeja para a Psicologia Econômica no Brasil. Bourdieu detalha proposta semelhante:

É importante instituir espaços de discussão, ao mesmo tempo regulados e livres, onde se possa vir, com seus interesses profissionais, sua competência profissional, suas pulsões profissionais, suas revoltas profissionais, para discutir em termos profissionais – o que não quer dizer corporativistas e menos ainda de mandarins – com outros profissionais, quer se trate de problemas práticos, pessoais, quer de problemas muito mais gerais, e isso sem esperar ser consultado. E é desejável que o trabalho de reflexão coletiva, realizado nesses lugares, desencadeie tomadas de

⁵⁹ SANTOS, Boaventura de Sousa. *Pela mão de Alice*. São Paulo: Cortez, 1995.

posições públicas, ao mesmo tempo competentes, rigorosas, autorizadas e engajadas, críticas, eficazes (é uma forma moderna e coletiva do modelo de Zola). (Bourdieu, 2004, p.85⁶⁰).

Aos nossos ouvidos, as observações deste autor soam como um convite, quando aponta que a comunidade científica – intelectuais, que ele chama de *eruditos*, artistas, escritores etc. – deveria se constituir em instância coletiva capaz de intervir como força política, isto é, capaz de dar opinião sobre os problemas que são de sua competência, no âmbito maior da vida do homem. Poderiam intervir eficazmente sobre problemas de interesse geral, que estão continuamente presentes no debate social ou político, contribuindo para esclarecer estes problemas (op. cit., p.74-5). É desta maneira que vemos a função do psicólogo econômico, em formato equivalente ao que ele sugere para o sociólogo:

Um problema apresentado para todos os eruditos, em graus diversos, mas que se põe de modo particular para os sociólogos, uma vez que, supostamente, estes produzem a verdade sobre o mundo social, é o de restituir os resultados da ciência nos domínios em que esses resultados possam contribuir de forma positiva para resolver os problemas que chegaram à consciência pública. Mas a função mais útil, em mais de um caso, seria dissolver os falsos problemas ou os problemas mal colocados. (Bourdieu, 2004, p.79).

Como ele, pensamos que o *erudito especialista* deva participar, por exemplo, respondendo quando perguntado – e, como diz o autor, se a pergunta for tola, no mínimo, reformulá-la, já que esta seria sua “obrigação cívica”, trabalhando, sempre, para a *demolição de falsos problemas, e pela produção de problemas reais* (op. cit., p.84).

Não diferimos dos autores de Psicologia Econômica estudados nesta tese, quando propomos um modelo que, acima de tudo, seja interdisciplinar para nosso país. Em particular, oferecemos como elemento para sua construção, o modelo apresentado no cap.4.6 que, apoiado sobre teorias psicanalíticas e observações clínicas sobre funcionamento mental, especialmente em torno da polaridade *ilusão e pensar*, poderia, a nosso ver, iluminar aspectos ainda não suficientemente contemplados pelos avanços da disciplina até o momento.

⁶⁰ BOURDIEU, Pierre. *Os usos sociais da ciência – por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: Unesp, 2004. Trad. Denice B. Catani.

Naturalmente, espera-se que haja prosseguimento, conforme vem sendo feito, do diálogo da Psicologia Econômica com as demais áreas que lhe fazem fronteira, como: Economia Comportamental; Economia Psicológica; Julgamento e Tomada de decisão; Finanças Comportamentais; Sócio-Economia; Neuroeconomia; Economia Experimental; Economia Antropológica; Economia Institucional; Economia Pós-Autista (cf. Anexo).

Já no que tange à questão das previsões, embora a Psicologia Econômica feita atualmente sempre se proponha a direcionar seus estudos para este fim – prever o comportamento econômico dos indivíduos e grupos – propomos que esta não precise ser sua única vocação. Examinemos agora um modelo epistemológico *alternativo*: assim como ocorre com a Psicanálise, que pretende investigar no sentido de observar e conhecer o comportamento psíquico, as operações mentais, com vistas a expandir esse conhecimento – e sem outras metas estabelecidas de antemão –, a Psicologia Econômica talvez pudesse se debruçar sobre seu objeto sem a preocupação de tentar prever e, sim, de aperfeiçoar sua base de conhecimento de modo a oferecer dados, os mais precisos possíveis, à população, aos especialistas, ao governo e a todos os envolvidos com a economia, para que as decisões pudessem ser melhor examinadas, ponderadas e escolhidas. Ao invés de fazer ou preocupar-se em acertar previsões, o que, de resto, revela-se bastante difícil, parece-nos importante desenvolver condições para lidar com o imprevisível, com o imponderável, com tudo que não pode ser controlado, já que esta seria a verdadeira marca do que é humano. De outro modo, seria tarefa ainda mais difícil do que prever, daí a necessidade de receber, também, contribuições interdisciplinares, enfatizando-se, sem dúvida, o aspecto da capacidade para pensar e aprender com a experiência – este poderia ser o recurso mais valioso para navegar as águas turbulentas da história humana.

Dentro da própria Psicologia, destacamos a importância de contribuições e debate entre diferentes abordagens teóricas e metodológicas, bem como reflexão e questionamento sobre a visão de mundo que as embasam e objetivos que pretende alcançar. Assim, no lugar de uma única “grande teoria”, poderíamos, neste momento, avançar por meio de contribuições diversas, mediante o emprego de cuidados de natureza epistemológica e crítica, para a instauração de olhares múltiplos ao nosso objeto.

Um elemento que nos parece de fundamental importância reside na possibilidade de intercâmbio amplo com a Psicologia Econômica conforme vem sendo construída tanto no Primeiro Mundo, pois não pretenderíamos deixar de lado décadas de estudos úteis, mas em especial, com América Latina, Ásia e África, cujos países podem apresentar características mais próximas às nossas.

Com vistas à implantação do campo no Brasil, reconhecemos que nos falta quase tudo no momento. Farr (2002), por exemplo, acredita que o essencial para encaminhar uma nova ciência é poder contar com um manual, um laboratório e uma revista (p.56). Para começar, defendemos que dois pilares seriam essenciais à sua constituição: inserção acadêmica e publicações. Pensamos que Psicologia Econômica poderia ser oferecida, como disciplina de graduação, pelo menos nos seguintes cursos: Psicologia, Economia, Administração de Empresas e Comunicação, Publicidade e Marketing, bem como ser instituída como linha de pesquisa em seus respectivos programas de pós-graduação. Isto ocorreu durante um curto período na Universidade do Pará, sob coordenação da Profa. Alice Moreira e, efetivamente, deixou um bom número de pesquisadores realizando seus estudos sobre temas dentro deste escopo (cf. cap.1; também, Ferreira, 2006⁶¹). Ao mesmo tempo, poderia ser apresentada, sob a forma de cursos *lato sensu*, como especialização e extensão⁶².

No que se refere a publicações, seria necessário termos: livro-texto; revista científica; outros livros versando sobre temas pertencentes à área; anais de eventos; maior visibilidade aos trabalhos acadêmicos já realizados (por exemplo, catalogá-los a fim de que sejam mais facilmente localizados, publicá-los ou reuni-los em livros, sob a forma de capítulos de coletâneas).

⁶¹ FERREIRA, Vera R. M. Is Economic Psychology being born in Brazil? – a review of the scientific production in the economic-psychological area looking into the future. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.

⁶² A partir de 2006, o curso “Psicanálise e Psicologia Econômica” vem sendo oferecido na COGEAE-Coordenação Geral de Especialização, Aperfeiçoamento e Extensão, nesta PUC-SP, com as professoras Carmem Rittner e Vera Rita M. Ferreira.

Do ponto de vista institucional, é necessário ponderar a respeito da filiação às Associações científicas que já existem, em âmbito internacional, como IAREP, SABE ou *Red Latinoamericana de Psicología Económica*⁶³ e, também, sobre o papel que estas têm a desempenhar na constituição de um campo de saber, lembrando da particularidade representada pelo aspecto interdisciplinar. Ao lado do que já temos visto, Bourdieu (2004⁶⁴) tece importantes considerações sobre a questão das Associações científicas em relação aos *usos sociais da ciência*, que seriam bastante pertinentes quando tratamos de delinear caminhos para uma empreitada como esta.

Tampouco poderíamos nos esquecer de um fator que é vital para a produção de conhecimento: a questão relativa a financiamentos para pesquisas. Para além dos órgãos públicos dedicados a tal fim, como CAPES, CNPq e FAPESP (no estado de São Paulo), por exemplo, poderíamos considerar a possibilidade de parcerias com Fundações e organizações não-governamentais voltadas para assuntos, de algum modo, compreendidos dentro do escopo da Psicologia Econômica e proteção ao consumidor e cidadão. Financiamentos proporcionados por bancos ou firmas de investimentos teriam que ser cuidadosamente examinados, com referência a possíveis conflitos de interesse.

Para este importante quesito, vale lembrar da recomendação de Bourdieu (2004) sobre a importância da *capacidade coletiva de resistência* dos pesquisadores, apesar das concorrências e conflitos que os opõem, a fim de resistir às “*intervenções mais ou menos tirânicas dos administradores científicos e de seus aliados no mundo dos pesquisadores – e na ‘sociologia de plantão’*”, que fundamenta as decisões de *despotismo esclarecido* em critérios “indiscutíveis” (op. cit., p.61), quando, na verdade, estes critérios são imprecisos (p.62). De acordo com o autor, o que uma instituição científica tem de mais íntimo e sagrado são os mecanismos e procedimentos pelos quais assegura sua reprodução – e, acrescentaríamos, por meio das dinâmicas de controle de financiamento, podem, com

⁶³ RED LATINOAMERICANA DE PSICOLOGÍA ECONÓMICA. *Acta Constitutiva*, 2005. (disponível para membros, em versão eletrônica).

⁶⁴ BOURDIEU, Pierre. *Os usos sociais da ciência – por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: Unesp, 2004. Trad. Denice B. Catani.

facilidade, comandar amplas porções dos processos de nascimento, desenvolvimento e morte de áreas inteiras do conhecimento⁶⁵.

Enquanto não dispusermos de condições propícias à implantação da disciplina aqui, ao lado de prosseguir na batalha por sua instituição, podemos considerar iniciativas de, proporcionalmente, menor porte, tais como: mini-cursos; grupos de estudo; jornadas; eventos reunindo pesquisadores e interessados de diferentes áreas; circulação das informações por meio de *email* e encontros; listas de discussão. Algumas já foram iniciadas e encontram-se em andamento⁶⁶.

Acerca das possibilidades de inserção profissional, acreditamos que o psicólogo econômico (ou o economista comportamental) possa atuar em qualquer projeto de Economia, com destaque para aqueles que envolvem a *economia solidária*⁶⁷ – podemos, por exemplo, nos indagar se iniciativas desta natureza poderiam ganhar em sustentabilidade no longo prazo, caso contassem com assessoria psico-econômica, uma vez que, freqüentemente, enfrentam obstáculos no que diz respeito à sua continuidade no

⁶⁵ Sobre o problema da comunicação entre o campo científico e o campo econômico, afirma Bourdieu: “Os desafios não são os mesmos, os fins não são os mesmos, os agentes têm filosofias de vida inteiramente diferentes, e até opostas, e portanto, geradoras de profundos mal-entendidos: de um lado, a lógica da luta específica, interna ao campo; de outro, a pesquisa do lucro, da rentabilidade que leva a dar prioridade ao problema do *screening*, da indicação das invenções capazes de se tornar inovações (como descobrir as descobertas e os descobridores interessantes e, antes ainda, como estar informado disso) que remete ao problema dos *go between*, dos mediadores capazes de fazer vincular a informação e de assegurar o vínculo.” (2004, p.54).

⁶⁶ Dois mini-cursos foram ministrados pela autora em congressos científicos de Psicologia (XIII ABRAPSO, com Eric Calderoni, em Belo Horizonte, 2005; II CBPOT, em Brasília, 2006); já acontece um grupo de estudos sobre Psicanálise e Psicologia Econômica (coordenado pela autora, é composto por alguns ex-alunos da primeira turma da COGEAE e um outro interessado); uma lista de discussão sobre Psicologia Econômica existe desde 2004 (criada por Filipe Daumas, psicólogo do Rio de Janeiro), além de duas outras, formada pelas duas turmas de alunos da COGEAE, em 2006. No momento [novembro de 2006], começa a nascer um projeto de criação de uma revista eletrônica, denominada *Dinheiro e Comportamento*, que abordaria temas ligados à Psicologia Econômica (www.dinheiroecomportamento.com.br). Deste grupo fazem parte: Suely Ongaro, psicóloga; Luiz Roberto Randazzo, profissional de RH; Raphael Galhano, gestor de investimentos; Paula Pavon e Danilo Fariello, jornalistas econômicos; Cássia D’Aquino, educadora financeira e esta autora.)

⁶⁷ Foi com interesse que verificamos o proporcionalmente grande número de trabalhos sobre este tema inscritos no 2º. Congresso Psicologia: Ciência e Profissão, realizado em São Paulo, 2006, no que pareceu uma iniciativa inédita. Ainda que não adotassem, especificamente, o ângulo da Psicologia Econômica para abordar o assunto, parece auspicioso que este espaço comece a ser ocupado por psicólogos. Torna-se, aparentemente, mais fácil trazer as contribuições da disciplina.

tempo⁶⁸; governo, em todos os níveis, como por exemplo, ministérios, secretarias, instituições (financeiras ou não; dedicadas à pesquisa; na esfera da administração), que precisam tratar de questões econômicas, tais como políticas públicas (implementação de novas diretrizes; informações econômicas; previsão de tendências, que envolvem pesquisas sobre confiança, expectativas etc.; elaboração e implementação de orçamento, tanto no sentido amplo, como nos diferentes setores específicos); no segundo setor, que engloba empresas, assessoria a projetos de orientação psico-econômica, com ênfase, por exemplo, sobre o problema crescente do endividamento, e outros, sobre responsabilidade social e a figura do *ombudsman*, defesa do consumidor, institutos de pesquisa⁶⁹, bancos e firmas de investimento, dentro de objetivos de informação ao usuário (cuidados com dinheiro e investimento; publicidade responsável; análise de crédito e orientação que leva em conta fatores psicológicos, por exemplo); jornalismo (conscientizando sobre seu papel de informação frente às decisões econômicas da população e encaminhamento das questões neste âmbito, já que os reflexos da mídia se fazem sentir, agudamente, em todas as dimensões); organizações governamentais e não-governamentais (por exemplo, de proteção ao cidadão com relação ao uso de crédito, consumo excessivo, endividamento, importância da poupança, tributação, disseminação de informações econômicas e psicológicas, apoio a pequenos empreendedores, assessoria a desempregados, os já citados projetos de economia solidária, bem como, em se tratando do segundo caso, as ong's, sua própria sustentabilidade).

⁶⁸ SINGER, Paul. Introdução à economia solidária. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.

⁶⁹ Encontramos, na Austrália, uma interessante iniciativa – sites gerenciados pela Comissão de Valores Mobiliários local, nos dois primeiros casos e, pelo próprio governo, no último, que alertam a população para o risco de investimentos fraudulentos, como foi o caso, no Brasil, por exemplo, do “boi gordo”, nos anos 1990 e, mais recentemente, do “avestruz master”, em 2005, que levou muita gente à falência com promessas de lucros mirabolantes. Chama a atenção, nestes sites, a maneira como abordam a questão, fazendo uso, por exemplo, de simulações – atraem o interessado com proposta semelhante e, depois do cidadão manifestar sua disposição para entrar no negócio, revelam a verdadeira intenção de alertar, informar e proteger. Desta maneira, atingem exatamente seu público-alvo, aquelas pessoas que poderiam, de fato, cair nestes “contos-do-vigário”. Agradeço a Danilo Fariello, jornalista econômico, a indicação destas fontes.

<http://www.fido.asic.gov.au/fido/fido.nsf/byheadline/millennium+bug+insurance+our+april+fools+day+internet+investment+scam?openDocument> ;

<http://www.fido.asic.gov.au/fido/fido.nsf/byid/E16DEBF8D4A2CAA4CA256B02002E10A3?opendocument> ; http://www.fsa.gov.uk/consumer/01_WARNINGS/scams/mn_scams.html - acesso em 28.11.05.

Estudos sobre o comportamento dos mercados financeiros, por exemplo, que já vêm sendo conduzidos por pesquisadores brasileiros, podem adquirir caráter de informação e, possivelmente, antídoto, às grandes oscilações que, sob a forma de bolhas ou *crashes*⁷⁰, implicam perdas, muitas vezes, incalculáveis e, de todo modo, profunda desorganização da vida econômica em alguns casos. A divulgação de tais pesquisas poderia atuar como forma de preparar os *agentes* para atravessar aqueles momentos da melhor forma possível e, mesmo, para evitar a adesão ingênua a uma *exuberância irracional*⁷¹.

Com algumas sugestões que não ficam distantes das nossas, no manual britânico para o ensino de Psicologia Econômica (Webley e Walker, 1999⁷²), encontramos na introdução (p.16), um rápido “guia de empregos” (a expressão é nossa): docência e pesquisa em universidades; carreira fora da academia, em corporações, agências de propaganda, empresas de pesquisa de mercado, governo, consultoria privada, ou como psicólogos ocupacionais.

De nossa parte, o que se deseja colocar em pauta em qualquer dos casos é, sempre, a possibilidade de *contribuir para o desenvolvimento da população – e, conseqüentemente, da Economia – de preferência, com a perspectiva de oferecer mais oportunidades (e não, de excluir).*

Do ponto de vista acadêmico, o profissional pode dedicar-se à docência, seja em carreira universitária (graduação, mestrado, doutorado, especialização, aperfeiçoamento e extensão), seja em cursos *in company* ou outros, abertos ao público. Naturalmente, estas atividades seriam acompanhadas de pesquisas, novamente tanto no plano acadêmico, como aquelas ligadas a institutos de pesquisa ou mesmo, de forma independente, como no caso de vinculação a organizações não-governamentais⁷³.

⁷⁰ KINDLEBERGER, Charles. *Manias, pânico e crashes – um histórico das crises financeiras*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000. Trad. Vânia Conde e Viviane Castanho.

⁷¹ SHILLER, Robert. *Exuberância irracional*. São Paulo: Makron Books, 2000. Trad. M. Lucia Rosa.

⁷² WEBLEY, Paul & WALKER, Catherine M. (eds.) *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology*. Exeter: Washington Singer Press, 1999.

⁷³ Como rápida ilustração da vastidão que o campo pode expressar, acabamos de receber, enquanto esta seção é redigida (20.11.06), uma mensagem eletrônica que indaga: “Vera, estudar o impacto das dificuldades ortográficas de nossa língua no aprendizado e, por sua vez, no desenvolvimento sócio-

Dentro da própria Psicologia Econômica, além dos já mencionados trabalhos que Katona prestou ao governo norte-americano ao longo de muitas décadas (cf. Katona, 1975⁷⁴) temos, mais recentemente, uma experiência pioneira de colaboração com o governo, no caso, da Nova Zelândia, coordenada por Peter Earl (2005⁷⁵). Nele, o autor esboça as principais linhas de pesquisa e análise empreendidas pela interface Psicologia-Economia e propõe uma série de ações visando avanços na área sócio-econômica, com o mesmo viés de proteção ao cidadão que nos interessa aqui (naturalmente, ajustados à realidade neo-zelandesa, que é distinta da nossa). Em outras palavras, um trabalho como este serve a dois propósitos: ao lado das propostas concretas que elabora, informa, também, aos órgãos governamentais, a existência de nossa área, com vistas a uma potencial continuidade de cooperação, já que prepara caminho para novas solicitações por parte do setor público.

Tratando-se de campo ainda insuficientemente conhecido, já parece relevante o próprio veicular de informações sobre sua existência, funcionamento e possíveis ferramentas, que poderiam ser colocadas à disposição de governo e população.

Lea *et. al.* (1987⁷⁶) analisam a questão de políticas econômicas e a contribuição da Psicologia Econômica a elas da seguinte forma: “(...) *se, como se espera, política econômica é uma resposta racional a uma avaliação objetiva de fatos econômicos, é importante que aqueles fatos sejam clara e consistentemente comunicados ao público.*”(p.518⁷⁷). Sobre este tema, comentam que a agenda de políticas econômicas organiza as questões que devem ser feitas e, caso a Psicologia Econômica disponha-se a respondê-las, sairia do campo *positivo* para adentrar a seara *normativa* (p.520).

econômico do Brasil está dentro de Psicologia Econômica?” Confessamos não ter pensado ainda nesta faceta do problema, mas sem dúvida poderia ser admitida em nossa pauta. Em outras palavras, é desta forma que pensamos na constituição da área – criação coletiva, que é característica máxima do empreendimento científico.

⁷⁴ KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.

⁷⁵ EARL, Peter. Behavioral Economics and the Economics of Regulation. *Briefing paper prepared for the New Zealand Ministry of Economic Development*. 2005.

⁷⁶ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

⁷⁷ “(...) *if, as is to be hoped, policy is a rational response to an objective assessment of economic facts, it is important that those facts should be communicated clearly and consistently to the public.*” (Lea *et. al.*, 1987, p.518).

Argumentam, então, que nenhum cientista deveria *impor* recomendações, ainda que não se furtem a apontar descobertas da nova disciplina que poderiam oferecer contribuições àquele debate, tais como: taxas de juros e sua relação com a motivação para o trabalho; poupança e pensões; questões envolvendo ideologia *versus* “vida prática”; administração do dinheiro público; progresso econômico *versus* melhor distribuição de recursos (op. cit., p.520-3). Mais uma vez, encontramos respaldo para nossas próprias preocupações nesta proposta de agenda – todos os problemas levantados por estes autores encontram ressonância em nossa situação atual.

Lea *et. al.* (1987) distinguem, ainda, as implicações representadas pelo tratamento de questões dentro das duas categorias, macro e micro-economia, a partir de uma perspectiva interessante – o uso das informações obtidas. Para eles, microeconomia seria uma disciplina mais teórica do que a psicologia, cujos livros conteriam dados observados, ou seja, “fatos auto-evidentes”, “questões de observação comum”, destinados a usuários em firmas particulares, que operam em contextos particulares – por este motivo, os dados gerados para tais aplicações não seriam, em geral, publicados, para preservar o segredo comercial, em outras palavras, porque valem dinheiro (p.65). Por outro lado, a macroeconomia seria mais empiricamente orientada, freqüentemente com dados de domínio público. Os autores levantam alguns modelos macroeconômicos e propõem que o teste, para eles, deva ser a capacidade para prever e explicar novos dados à medida que surjam, de forma que estes modelos possam ser constantemente melhorados, a partir da detecção de suas inadequações (op. cit., p.69).

Quando debatem o tema de *políticas econômicas*, os autores revelam ter procurado equilibrar Psicologia e Economia, enfatizando que a Psicologia Econômica não representaria uma tentativa, por parte dos psicólogos, de tomar conta da Economia, nem tampouco deveria ocorrer o inverso; ao contrário, seria uma nova abordagem interdisciplinar a problemas que dizem respeito tanto a uma quanto à outra. Ao mesmo tempo, por serem os três autores psicólogos, poderia ser mais difícil “manter simetria absoluta entre as duas áreas”, o que não os impede de tentar traçar conclusões sobre Economia também. Destacam três áreas para este exercício: metodologia; áreas

importantes da Economia; política econômica (op. cit., p.509). Acreditam, por exemplo, que, quando o governo introduz uma nova política econômica, está realizando um tipo de experimentação, ou seja, seria possível intervir de forma experimental no contexto macroeconômico, e não apenas realizar observações passivas (p.98), o que não deixa de ser um instigante desafio ao pesquisador da área, em especial dentro dos parâmetros da interdisciplinaridade.

Retomamos a linha de análise de Wärneryd (2005b⁷⁸, p.24-7), exposta no início deste capítulo, a partir dos vértices *micro* e *macro*, para avançarmos naquela questão de relevância fundamental a esta discussão: teorias e conceitos psicológicos, essencialmente baseados em comportamento individual, poderiam ser reconciliados com macroeconomia? Este ponto pode iluminar todas as nossas principais propostas de atuação dentro da Psicologia Econômica, com vistas a alcançar a população como um todo, por isso nós a seguiremos com especial atenção. O autor levanta, por exemplo, a questão sobre o comportamento aferido em termos agregados, de todo o grupo, poder apresentar conseqüências diferentes daquelas encontradas no plano individual. Conseqüentemente, os princípios comportamentais teriam que ser diferentes para ambas as dimensões, com a decorrência de necessitar-se de instrumentos de mensuração psicológica que podem nem sequer encontrar uma contraparte no nível individual. Para ele, este seria um bom argumento em defesa de uma *psicologia macroeconômica*, que teria vínculos mais próximos com a *macroeconomia*. Contudo, o domínio da *macropsicologia* é pouco discutido, já que para muitos psicólogos, afirma ele, este campo adentraria a sociologia (cf., por exemplo, Lea *et. al.*, 1987⁷⁹, p.59). Wärneryd argumenta que, embora esta área não possa ser claramente definida, temas pertencentes à *psicologia macroeconômica* podem ser identificados, como por exemplo: tributação, poupança, desemprego, inflação, ao passo que outros como balança de pagamentos e teoria sobre a quantidade de dinheiro em circulação não têm recebido quase nenhuma atenção.

⁷⁸ WÄRNERYD, Karl-Erik. Psychology and Economics. In T. TYSZKA (ed.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdansk, Poland: GDANSKIE WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE, pp.7-38, 2005b.

⁷⁹ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

Invocamos, sobre este ponto, a análise de Farr (2002⁸⁰), para quem a Psicologia Social – e estendemos o debate para a Psicologia Econômica – não teria que fazer esta opção por exclusão, já que, desde sua origem, abrigou linhas de pesquisa com enfoque coletivo. Prosseguir por elas não significaria, assim, nenhum descaminho – ao contrário, poderíamos, ao fazê-lo, revelar-nos bastante fiéis às origens da disciplina.

O campo *macro* também pode ser delimitado em função de conceitos que o compõem – seria o caso dos índices de confiança do consumidor, para citar um exemplo. Já em sentido mais amplo, pode chegar a compreender até mesmo fenômenos de que a macroeconomia não se ocupa, como empreendedorismo, inovação, bem-estar e qualidade de vida. Wärneryd (2005b) defende, ainda, que se possa empregar todos os conceitos e teorias apropriados ao uso agregado, mesmo quando não possuam correspondência no plano individual, embora, segundo ele, as pesquisas neste campo não sejam impulsionadas por teorias, sejam elas econômicas ou psicológicas. Porém, por tratar-se de questões referentes ao comportamento *econômico*, o escopo de problemas estudados estariam mais próximos à Economia, com a Psicologia fornecendo idéias e métodos que permitam reformulá-los de modo a se tornarem psicologicamente mensuráveis.

De nossa parte, defendemos a possibilidade de investigar fenômenos desta ordem – macroeconômica – por meio de outros métodos que, embora não cheguem a resultados quantitativos, possuem o mérito de trazer ao debate importantes ângulos de questões que merecem receber estudo minucioso. Ao “atacá-los” por diversos flancos, acreditamos poder avançar mais do que se esperarmos por instrumentos convencionais, universalmente aceitos pela Psicologia tradicional. Ademais, questionamos, também, a validade – habitualmente considerada irrefutável, como se “acima do bem e do mal” estivesse – destes estudos (cf., por exemplo, Ferreira, 2002a)⁸¹. Como vimos (cf. cap.4.7), há espaço, inegavelmente, para examinar-se possíveis falhas nestes métodos. Citamos, como exemplo de estudos de outra natureza, um interessante trabalho de conclusão de

⁸⁰ FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

⁸¹ FERREIRA, Vera R. M. Projective Identification: a theoretical discussion about some roots of power. *Anais do XXVII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Turku, Finlândia, 2002a.

curso, de fôlego raro entre esta modalidade – depois de coletar todas as capas da revista *Veja* que tratavam do mercado acionário, Anversa (2004⁸²), cotejou-as com as oscilações da Bolsa de Valores, chegando a interessantes conclusões, antecipadas no próprio título do trabalho (cf. nota 82, abaixo). Em outro instigante trabalho de conclusão de curso, Lisoni (2004⁸³) discute a atribuição da avaliação de risco-país a partir da concepção keynesiana de “concurso de beleza”⁸⁴ (curiosamente, quase ao mesmo tempo em que Ferreira, 2003⁸⁵, analisava esta variável, ao lado das notas para investimento, por meio de uma perspectiva psicanalítica).

O tema do risco-país oferece um exemplo de situação para a qual a Psicologia Econômica poderia ter algo a contribuir – e, até hoje, pouco fez nessa direção, como em outras também. Seriam *objetivos* os dados sobre os quais estas avaliações se fundamentam? *Economias emergentes*, que é como países pobres são muitas vezes denominados, têm seu desempenho aferido constantemente, embora a precisão das ferramentas empregadas pelas agências responsáveis por estes índices possa ser discutida. Não obstante alegarem rigor e sofisticação nestas operações, podemos nos perguntar a respeito de um aspecto, bastante singelo até – é possível fazer tais avaliações de modo tão preciso quanto é apregoadado, em tempo hábil, quando vivemos uma era de rapidez quase instantânea para a

⁸² ANVERSA, Astor. O Canto da Sereia – **Veja** como perder dinheiro e empobrecer com a Bolsa de Valores. *Trabalho de Conclusão de Curso*, Faculdade Cásper Líbero, São Paulo, 2004. (não publicado).

⁸³ LISONI, Thiago. O risco país e os fundamentos macroeconômicos: a utilização do índice EMBI+. *Trabalho de Conclusão de Curso* do Curso de Ciências Econômicas Faculdades de Campinas, 2004. (não publicado).

⁸⁴ “Para variar um pouco de metáfora, o investimento por parte de profissionais pode ser comparado aos concursos organizados pelos jornais, onde os participantes têm que escolher os seis rostos mais belos entre uma centena de fotografias, ganhando o prêmio o competidor cuja seleção corresponda, mais aproximadamente, à média das preferências dos competidores em conjunto; assim, cada concorrente deverá escolher não os rostos que ele próprio considere mais bonitos, mas os que lhe parecem mais próprios a reunir as preferências dos outros concorrentes, os quais encaram o problema do mesmo ponto de vista.” (KEYNES, 1986, p.129 *apud* Lisoni, 2004, p.35).

⁸⁵ FERREIRA, Vera Rita M. 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. A mesma questão é também discutida em FERREIRA, Vera Rita M. Informação Econômica e Ilusão – uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos. *Revista Ágora – Estudos em Teoria Psicanalítica*, (no prelo), e já fora antecipada em apresentação oral (“Ilusão e informação – podemos contribuir para aumentar o conhecimento sobre a conjuntura econômica?”, Ferreira, 2002b), durante o *Pré-Encontro de Psicologia e Economia – fronteiras, convergências, dilemas*, em São Paulo, 2002, uma outra iniciativa que pode ser considerada como um dos primeiros movimentos, em período recente, de instalação de debate dentro da interface. Organizado por Marco Aurélio Velloso, Nilton Filomeno e Vera Rita M. Ferreira, contou com a presença de economistas, psicanalistas, psicólogos e outros interessados.

transmissão de informação, junto a instabilidades políticas, sociais, ambientais etc., que se refletem diretamente na economia? Isso, sem falar de questões ideológicas, de interesses, já que informação dificilmente pode ser neutra ou imparcial. Desse modo, com tantas informações circulando em velocidade espantosa, quem conseguiria analisá-las e interpretá-las, com qualidade, consistência e eficiência, no mesmo ritmo frenético? Considerando o peso que tais avaliações exercem sobre a economia real do país em questão, temos ressaltada a importância de estudos aprofundados, por parte das disciplinas na interface Psicologia-Economia, sobre sua elaboração. No caso brasileiro, basta recordar o estrago que devastou, em grau nada desprezível, as contas nacionais, em 2002, à época da campanha presidencial, quando boatos ganhavam, facilmente, *status* de realidade. A análise de Ferreira (cf. nota 85) aponta a possibilidade de predominância, neste contexto, de comportamentos infantis de imitação, contágio, típicos de *manada*, conforme denominação conferida pela interface Psicologia-Economia, junto à extrema vulnerabilidade à ilusão, ao lado da reprodução ideológica das condições sociais e econômicas que as produziu, seus interesses e preconceitos.

Não causa estranheza, porém, que trabalhos como estes não tenham maior peso dentro da Psicologia Econômica atual, que carrega as marcas do que é feito no Primeiro Mundo⁸⁶. Sequer a Psicologia Social produzida no Brasil e América Latina é conhecida além destas fronteiras, de um modo geral – desconhecem-se, por exemplo, linhas de pesquisa e atuação propostas pela Psicologia Social brasileira, em especial nesta PUC-SP, desde

⁸⁶ Duas recentes e interessantes exceções são: ROOS, Michael W. M. An experiment on economic news, affective news and readers' macroeconomic predictions. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006, em que o autor, um macroeconomista, relata um experimento – o que já é pouco usual, em se tratando de macroeconomia – em que manchetes de jornal, fictícias, foram apresentadas a sujeitos que, posteriormente, emitiram avaliações sobre a conjuntura econômica do país que, no caso, era a Alemanha, tendo sido verificado que havia, de fato, influência daquelas informações sobre os pareceres. Isto se deu mesmo quando, concretamente, eram irrelevantes para a situação em pauta, o que permitiu ao autor levantar a hipótese sobre o peso *emocional* das informações sobre a avaliação.

Já ROSA, Annamaria S., ENRIETTO, Giorgio e GOIOSA, Christina. Key events in the media, emotions and risk in the stock market. *Anais do 30º. Congresso de Psicologia Econômica – Absurdity in the Economy*. Praga, República Tcheca, 2005, analisam a influência de eventos reais, publicados na mídia, e suas repercussões emocionais, especificamente sobre o comportamento do mercado acionário, na Itália.

Silvia Lane⁸⁷. América Latina e Brasil parecem ter adquirido, a partir dos anos 1970, um papel importante e diferenciado na produção de conhecimento dentro de uma Psicologia Social distinta daquela que vinha sendo feita, especialmente nos EUA, mas também na Europa, e que ainda hoje se consolida como hegemônica no hemisfério norte como um todo.

Podemos nos indagar, agora, se a Psicologia Econômica brasileira chegaria a trilhar caminho equivalente em sua constituição no país. Junto com a América Latina, poderiam assumir, mais uma vez esse papel de introdução de novos ângulos para o estudo dos fenômenos econômico-psicológicos? Em outras palavras, se estaria mais voltada para as questões “sociológicas”, conforme divide Farr (2002), em oposição às “psicológicas”, além da forte ênfase sobre os temas suscitados por nossa própria realidade – ou ainda, se estas perspectivas poderiam integrar-se de modo original. Neste sentido, a disciplina no Brasil viria a diferir em grande parte do que é feito no restante do mundo. Por exemplo, se a crença numa irreal imparcialidade e neutralidade se mantiver sem questionamento, pode vir a encobrir intenções e interesses, com vistas à manutenção de situações de dominação, que podem se reproduzir em diferentes níveis – no eixo norte-sul, ou ricos-pobres, nas exclusões mais ou menos sutis entre os pesquisadores, nas agendas de pesquisa eleitas, com respectivos financiamentos, até à própria configuração da disciplina, que pode seguir como se não tivesse qualquer relação com o contexto histórico em que surge e floresce.

Se deixa de servir para melhorar a vida das pessoas, a ciência perde sua razão de ser. Para não se ver reduzida a sucessivas comprovações de dados esvaziados de um sentido maior, seguidas de reproduções desses procedimentos, pouco conectados ao contexto mais amplo que os constitui, a Psicologia Econômica não poderia se descuidar deste objetivo, desta responsabilidade e, acima de tudo, de seu contexto – no nosso caso, a realidade brasileira e sua inserção no mundo.

⁸⁷ Para quem não é da área, mas deseja conhecer um pouco mais sobre este enfoque, cf. LANE, Silvia. *Que é Psicologia Social*. São Paulo: Brasiliense, 1983. Trata-se de um pequeno livro introdutório, acessível a diversos públicos e que oferece uma breve discussão acerca da proposta.

Em 1987, Lea *et. al.*⁸⁸ consideravam que a Psicologia Econômica seria um “*potential test case*” (“um caso potencial de teste, ou de estudo”), tanto para a psicologia como para a economia, uma vez que não seria possível saber, por antecipação, que tipo de psicologia seria útil para estudar o comportamento econômico (p.2). Passadas duas décadas, este ponto mantém-se longe de uma definição final. Defendemos que poderá ser proveitoso deixá-lo em aberto, o que permitiria, por exemplo, a utilização de diferentes abordagens para este estudo, a fim de que diferentes vertentes possam ser *testadas* e, sem dúvida, debatidas, com o objetivo de ampliar e aprofundar a investigação. Ao mesmo tempo, como os autores apontam, a economia em que vivemos não é “absoluta ou eterna, mas uma situação histórica particular” (op. cit., p.292), de modo que se pode esperar novos encaminhamentos proporcionados pela Psicologia Econômica a seus estudos.

⁸⁸ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta tese buscou contemplar quatro vertentes: uma apresentação geral sobre Psicologia Econômica; o levantamento de suas origens; a discussão de um modelo para tomada de decisões fundamentado na Psicanálise; uma proposta para contribuir para a construção da Psicologia Econômica no Brasil.

A apresentação sobre o campo (cap.1) abrangeu uma visão geral sobre sua constituição nos países em que se encontra estabelecida, permitindo-nos afirmar que, em 2006, é uma disciplina em crescente consolidação, tanto no que diz respeito à sua inserção acadêmica, como quanto à produção e à disseminação entre diferentes segmentos. Despertando interesse em âmbito multidisciplinar – entre psicólogos, economistas, administradores, publicitários, ambientalistas, especialistas em informação e outros – já possui agenda própria de pesquisa, periódicos e livros, congressos e Associações científicas, e forma pesquisadores dentro de algumas abordagens preferenciais (dentre as quais destacam-se a cognitiva, cada vez mais em conjunção com a neurociência, e a comportamentalista). Os dois prêmios Nobel (Simon, 1978 e Kahneman, 2002) validaram, perante a comunidade científica, estudos psico-econômicos. No caso de Kahneman, que experimentou maior repercussão, veio consolidar um importante programa de pesquisa (em torno das heurísticas e vieses que deformam a percepção, com conseqüências para as decisões tomadas com base em dados deste modo alterados), instituído algumas décadas antes. Atualmente, podemos identificar o início de controvérsias mais explicitadas em relação a esta linha de investigação, ao lado de alguns questionamentos, conquanto ainda tímidos, de ordem metodológica. Em outras palavras, a área está viva e avança, do ponto de vista epistemológico e da própria produção.

A exposição de modelos identificados dentro da disciplina, desenvolvidos por autores relevantes da área – Katona, Reynaud, Lea, Tardy e Webley, Van Raaij, MacFadyen e MacFadyen, Albou, Earl, Earl e Kemp, Webley, Burgoyne, Lea e Young, Descouvières, Simon, e Kahneman – permitiu-nos conhecer fundamentos, premissas, propostas metodológicas e o alcance que estes estudos poderiam obter, ao lado de limitações que

procuramos apontar (cf. cap.3). Enfocamos, de modo especial, a visão destes pesquisadores a respeito do que definiria o campo e seu objeto de estudo, por meio das noções de *comportamento econômico, tomada de decisões e racionalidade*.

Já os primórdios da disciplina puderam ser identificados tanto na concepção inicial de Economia de Adam Smith, no século XVIII, como na *Escola Psicológica Austríaca* de Karl Menger, no século XIX, enquanto que Gabriel Tarde, francês, e Thorstein Veblen, norueguês radicado nos EUA, na virada do século XIX-XX, foram considerados, de forma praticamente unânime, seus fundadores¹. Após o período de *latência* que se estendeu até a segunda metade do século XX, George Katona, húngaro estabelecido nos EUA, e Pierre-Louis Reynaud, da França, teriam sido os responsáveis pela retomada do programa de pesquisa na interface, que prossegue até a atualidade [2006].

O estudo das raízes que dão origem às pesquisas na interface Psicologia-Economia apontam, *oficialmente*, poderíamos dizer, para a Economia Política, embora este vértice de análise pareça ter ficado negligenciado na modalidade que ganha força na segunda metade do século XX, no que consideramos como a *Psicologia Econômica contemporânea* (cf. cap.2). Dentro da tradição comportamentalista anglo-saxã, esta tendência volta-se, primordialmente, para o indivíduo, atribuindo características de neutralidade ao seu objeto de estudo que, dentro desta perspectiva, poderia ser descolado de qualquer contexto. O enfoque coletivo já teria convivido melhor com o individual, porém, conforme pudemos apurar na pesquisa histórica de seu nascimento, bem como na análise de Farr (2002²) sobre as origens da Psicologia Social, outra matriz para a Psicologia Econômica, e de autores dentro de nossa disciplina, quando debatem o escopo de sua agenda de pesquisa (cf. cap.3 e 5). Retomar uma proposta de reunião destes dois ângulos não fugiria, portanto, de seus objetivos originais.

¹ Curiosamente, é nesta época, também, que o trabalho de Freud, na Psicanálise, e de Simmel, que tratou da filosofia do dinheiro, têm início. Em 1900, por exemplo, Freud publica o grande clássico “A Interpretação dos Sonhos”, e Simmel, o também clássico, “Filosofia do Dinheiro”. Em todos os casos – Tarde e Veblen incluídos – a importância de variáveis emocionais e sociais, de forma imbricada, é destacada.

² FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

O levantamento destes dados serviu, também, como base para a elaboração de nossas duas propostas:

1. um modelo para investigar tomada de decisão, apoiado em conhecimentos psicanalíticos – traçando um percurso histórico de conceitos-chave para o que consideramos, com Bion (1979³) como a *decisão crítica*, quando se opta entre evitar a frustração, que causa desprazer e, portanto, aspectos importantes da realidade acabam desprezados ou, por outro lado, quando maneiras de atuar sobre esta realidade são buscadas, enfrentando-se, neste processo, o desconforto da frustração a fim de tentar modificá-la, chegamos ao *utilitarismo* e ao *marginalismo*, escolas de pensamento da Economia, que fundamentam suas premissas na polaridade *prazer-dor* para explicar o comportamento dos agentes econômicos. Incluindo pesquisas recentes de autores da Psicologia Econômica que têm retomado estas propostas, identificamos pontos de convergência e diferença em relação ao modelo que sugerimos. Este apoiou-se nas concepções psicanalíticas sobre o eixo *ilusão e pensar*, ou seja, sobre como a função de permitir acesso à consciência, como primeiro passo para alcançar pensamentos, quando está submetida ao critério único de avaliar-se percepções e outros conteúdos mentais com base, exclusivamente, sobre sua capacidade de proporcionar prazer ou dor, pode facultar a permanência num âmbito regido por ilusões, distanciado da situação real, conforme esta se apresente. Como decorrência, com a capacidade para pensar comprometida, a condição para apropriar-se e responsabilizar-se pelas escolhas feitas (sejam elas econômicas ou não), fica restringida. Uma vez que implica a íntima associação entre pensar e mundo emocional (é a capacidade emocional de suportar repercussões desagradáveis desencadeadas pela experiência da frustração que poderá abrir caminho para desenvolver a condição para pensar), este modelo defende a necessidade de incluir-se, *necessariamente*, a variável da *emoção* na investigação sobre decisões econômicas, alvo dos estudos da Psicologia Econômica (cf. cap.4).

³ BION, Wilfred. [1979] Making the Best of a Bad Job. In: BION, Wilfred. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleetwood Press, 1987.

2. um modelo para pensar sobre a construção da Psicologia Econômica no Brasil – a partir de um exame crítico a respeito dos fundamentos epistemológicos da disciplina, considerados em sua dimensão mais ampla, ou seja, dentro da perspectiva que a *Teoria Crítica da Sociedade* e autores como Bourdieu e Farr oferecem para discutir as relações com o contexto histórico, e da identificação de problemas nacionais, ao lado de exemplos de estudos sobre a inflação, que podem ser considerados precursores na interface Psicologia-Economia no Brasil, foi formulada uma proposta de esclarecimento da população, mediante a disseminação de informações sobre seu comportamento econômico (o que abrange tanto dados sobre a Economia, como sobre o funcionamento mental), com o objetivo de contribuir para a sua emancipação. Ao ampliar o conhecimento sobre como se decide no contexto econômico, aumentariam as possibilidades de se ganhar maior acesso às próprias operações psíquicas e, desta forma, viabilizar meios de defesa, resistência e desenvolvimento da capacidade da população responder às pressões impostas pelo sistema econômico (cf. cap.5).

Como ficou claro ao longo do trabalho, foi necessário fazer uma escolha inicial – incluir todas as vertentes da ampla interface Psicologia-Economia, ou da interface Economia e outras ciências humanas e biológicas, ou permanecer no âmbito mais específico da Psicologia Econômica propriamente dita. A opção pela última alternativa sustentou-se no fato da autora ter uma formação em Psicologia, com o interesse voltado às questões sócio-econômicas vistas por uma perspectiva do funcionamento mental, em articulação com o contexto histórico-social. Pesou nesta decisão, também, a dificuldade de realizar um trabalho tão amplo quanto aquele que seria demandado, caso as demais disciplinas fossem exploradas em igual medida. Poderíamos pensar, também, que as demais áreas, vinculadas à Economia, caberiam dentro de projetos que contemplassem uma História da Economia. Vemos aberto, assim, o espaço para que outros pesquisadores realizem empreitadas equivalentes em seus campos como, de fato, começa a ocorrer, para que num futuro próximo possamos dispor de dados para uma análise mais completa do desenvolvimento de toda esta área do conhecimento que engloba, também, a Economia Comportamental, a Sócio-Economia, as Finanças Comportamentais, a Economia Experimental, pesquisas sobre Julgamento e Tomada de Decisão e, ainda mais

recentemente, a Neuroeconomia, além da Psicologia do Consumidor, a Antropologia Econômica e, para alguns, a Nova Economia Institucional. (Um movimento iniciado por estudantes franceses de Economia, denominado *Economia Pós-autista*, também fornece elementos para o debate sobre nosso tema). De todo modo, julgamos apropriado oferecer um breve relato introdutório a respeito destas outras áreas, correlatas ou mesmo contíguas, como é o caso da Economia Comportamental em relação à Psicologia Econômica, a fim de situar e circunscrever o nosso objeto de pesquisa aqui, ao mesmo tempo em que indicamos algumas “pistas” iniciais àqueles que desejarem conhecer melhor estes outros campos. Estas informações encontram-se no Anexo.

Esta tese pretendeu contribuir para a abertura de um espaço de debate: enxergando a ciência como esforço coletivo, a Psicologia Econômica no Brasil será o que seus pesquisadores fizerem nesta área, portanto, não havendo receita única para ela. Nossa contribuição situou-se na coleta, organização e análise de informações, com vistas a tornar o campo mais conhecido para novos estudiosos e interessados, podendo, simultaneamente, servir como um esboço de retrato para aqueles que já atuam nele. Talvez a maior parte de seus integrantes conheça pouco sobre a disciplina em si e, assim, ao ver-se diante de um quadro como este, possa reconhecer dentro dele sua própria inserção e caminhos percorridos, bem como perspectivas futuras. Trata-se, neste sentido, além de compilação e discussão de dados, também de um convite à reflexão, inclusive aos colegas de fora do Brasil, uma vez que ter a oportunidade de acompanhar o nascimento da disciplina em outro local pode revelar-se um tipo interessante de *janela epistemológica*, como cabe, efetivamente, ao trabalho do historiador.

Desta forma, uma *rede* poderia, pouco a pouco, ir se formando, com a colaboração de psicólogos e economistas, primordialmente, bem como também de outros setores – ressaltamos, como ficou claro, a participação de psicanalistas –, sob diferentes bandeiras teóricas e metodológicas, mas juntos no propósito de ampliar o conhecimento sobre o que fazemos diante dos fenômenos econômicos, como os influenciemos e somos por eles influenciados.

Outros desdobramentos do crescimento da disciplina podem manifestar-se, num futuro próximo, sob a forma de livros especialmente dedicados ao tema, seja de publicações locais, seja de traduções de obras relevantes. Como vimos, a tradução de Reynaud, de 1967⁴, permanece como “filha única” até agora. Material com este enfoque daria, por certo, novo impulso a uma expansão ainda maior. Naturalmente, quando a Psicologia Econômica puder tornar-se uma disciplina, tanto em cursos de Psicologia, como nos demais (Economia, Administração, Contabilidade e outros), programas de pesquisa poderão ser criados, o que permitirá pensar que o campo caminha bem em nosso país. Por enquanto, enxergamos o esboço de passos promissores nesta direção, embora não seja possível precisar o tempo necessário à concretização destas evoluções.

No que diz respeito aos tópicos explorados no Brasil até o momento, cabe observar que ainda não dispomos de estudos realizados a partir da interface Psicologia-Economia, em número significativo, sobre os muitos problemas que nos assolam na Economia e desenvolvimento social. Com exceção dos diversos estudos sobre o mercado brasileiro de capital, e de pesquisas realizadas, em sua maior parte, dentro da direção específica da Psicologia, o que não representa a maioria, uma expressiva quantidade de situações que envolvem comportamento econômico – e decisões econômicas – aguardam, ainda, investigação cuidadosa e inovadora, embora possamos esperar que o debate em torno destas questões muito se beneficiaria com este tipo de abordagem.

De um lado, apesar de Finanças Comportamentais, ramificação específica dentro da interface Psicologia-Economia, aparecer como tema muito estudado entre pesquisadores brasileiros, podemos afirmar que a Psicologia Econômica também parece estar nascendo – ou começando a firmar-se – em nosso país. Em nenhum outro momento de nossa história pudemos identificar tantas iniciativas simultâneas e, em alguns casos, ocorrendo de forma consistente ao longo do tempo, em diferentes regiões (cf. cap.1 e cap.5). Outro setor que vem recebendo atenção crescente é o de finanças pessoais – o modo como o cidadão comum administra suas contas, seu dinheiro. É possível que o crescimento destas

⁴ REYNAUD, Pierre-Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.

duas áreas venha a funcionar como um estímulo indireto à própria Psicologia Econômica, na medida em que pesquisadores, inicialmente interessados nelas, sejam capazes de descobrir as vantagens de poder alcançar *insights* mais minuciosos e aprofundados sobre as funções psíquicas presentes nestas operações, o que viria a aproximá-los do nosso campo de estudo. Acima de tudo, quanto mais extensa a rede de pesquisadores em todas as áreas de fronteira com a Psicologia Econômica, maior a possibilidade de reunir ainda mais colegas que poderão, assim, reconhecer sua pertinência ao campo, estruturando-o cada vez mais para futuras investigações.

Por outro lado, o comportamento econômico voltado, mais especificamente, a questões ambientais e nossa responsabilidade frente a elas, bem como a políticas públicas orientadas para este setor, não têm sido alvo de investigação de natureza psico-econômica no Brasil. Esperamos que, com relação a este problema, de gravidade extrema, o país siga a tendência da área, que vem se preocupando com o assunto já há vários anos. Decisões econômicas envolvendo ameaças ao meio-ambiente destacam-se entre as que requerem estudos cuidadosos com a maior urgência, pois se, por exemplo, não tivermos água ou ar, a própria viabilidade da vida das pessoas (e do planeta) fica ameaçada. Da mesma forma, tudo que se refere a crescimento sócio-econômico e seus muitos entraves poderia ser matéria-prima para pesquisas dentro desta perspectiva.

O conhecimento do passado nos permite analisar o presente – como afirma Farr (2002, p.14⁵), “*A principal razão de se examinar criticamente o passado é compreender melhor o presente*” – e, acrescentamos, lançar alguma luz sobre tendências futuras. O fato de não se encontrar plenamente constituída e instalada no Brasil pode revelar-se condição favorável a uma reflexão sobre a Psicologia Econômica que desejamos ver florescer em nosso país.

Quando uma área de saber avança, começa a debruçar sobre si mesma, ponderar sobre a própria trajetória, questionar o que é feito e debater sobre direções futuras. É o que temos

⁵ FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.

visto ocorrer, desde o ângulo histórico que foi adotado no 30º. Congresso da IAREP, em Praga, 2005⁶ (cf. cap.2.), por exemplo, até uma mesa-redonda sobre rumos futuros da interface, que teve lugar no congresso do ano seguinte, em Paris, 2006⁷, passando pelos artigos que analisam a produção de seu periódico e o volume crescente de trabalhos que adotam a perspectiva histórica. É possível que a Psicologia Econômica, em conjunto com sua “irmã”, a Economia Comportamental, esteja amadurecendo para análises de caráter epistemológico.

Trabalhar com História significa não chegar jamais ao fim – novos documentos, novas pistas, novos vestígios e indícios podem ser encontrados, de forma que cada pesquisa contribui com uma pequena pedra para erguer o edifício do conhecimento histórico, que não tem fim. É assim que vemos esta tese – uma pedra que pode, talvez, “convidar” outras a ela juntar-se. Na verdade, já vemos isto começar a ocorrer – Karl-Erik Wärneryd, psicólogo econômico sueco, que é também dos mais idosos em atividade (apesar de aposentado da docência, prossegue com seus estudos), passou a dedicar-se ao estudo histórico da disciplina nos últimos dois anos (2005a⁸, 2005b⁹, 2005c¹⁰). E, aqui mesmo, no Brasil, temos uma economista comportamental, Roberta Muramatsu, que também volta-se para questões históricas fundantes de seu campo (2005¹¹). No recente congresso de Psicologia Econômica e Economia Comportamental, outro jovem economista apresentou, também, um polêmico trabalho sobre aspectos históricos da

⁶XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy. Praga, Rep. Tcheca, 2005.

⁷ Lamentavelmente, não houve registro escrito do interessante debate que reuniu, em torno do tema “Behavioural Economics and Economic Psychology: a new paradigm?”, os seguintes participantes: Massimo Egidi (Itália), Robin Hogarth (Espanha), Lazlo Merö (Hungria) e Marie-Claire Villeval (França), em 08.07.06, durante o IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology, Paris.

⁸ WÄRNERID, Karl-Erik. Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology. In K. GRUNERT e J. THÖGERSEN (eds.) *Consumers, Policy and the Environment - A Tribute to Folke Ölander*, Springer Verlag. 2005.

⁹ WÄRNERID, Karl-Erik. Psychology and Economics. In TYSZKA, T. (ed.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdansk, Poland: GDANSKIE WYDAWNICTWO, p.7-38. 2005.

¹⁰ WÄRNERID, Karl-Erik. Scholars in Economics and Psychology and Little Cross-Fertilization: the Mills and Economic Psychology. *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005.

¹¹ MURAMATSU, Roberta. Emotions in Action: an inquiry into the explanation of decision-making behavior in the real economic world. *Tese de doutorado*, Departamento de Filosofia, Erasmus University of Rotterdam, 2006.

Economia Comportamental (Heukelom, 2006a¹²). É destino uma obra histórica tornar-se datada e o pesquisador precisa lutar contra o desejo – quase a tentação – de acreditar que chega a um final definitivo, como se pudesse, de alguma maneira, evitar a obsolescência. Não há como – assim que vem a lume, novas informações são geradas – se vista em termos absolutos, é obra incompleta, necessariamente.

Assim, é com satisfação que vemos a expansão desta perspectiva ter lugar antes mesmo do término deste trabalho. Conforme nossa hipótese, quanto mais informações circularem sobre esta interface – como surgiu, o que envolve, o que compreende, o que pretende – maiores as chances destes conhecimentos serem levados a público, não apenas entre a própria comunidade científica, como também junto à população leiga, enquanto o campo experimenta, paralelamente, uma evolução interna.

Em resumo, a Psicologia Econômica não está pronta. Podemos enxergar, dentro dela, movimentos contraditórios de progressão e regressão. Entretanto, ela só poderá desenvolver-se a partir de um debate sobre sua identidade, seus desafios e contradições. Não se trata apenas de oposição à Economia, ou a qualquer outra disciplina, ou método, mas de uma análise do que lhe é intrínseco, de sua própria instituição como ciência.

E, como ciência, não pode ser neutra pois, ou o conhecimento serve à vida – e vida digna – ou sequer seria o caso de persegui-lo. Em outras palavras, o propósito da Psicologia Econômica deve ser claro, para seus pesquisadores e de modo geral. A possibilidade de reflexão, de expansão do campo de visão, de modo a corrigir equívocos e identificar ou criar formas alternativas de encaminhamento de nossos problemas nesta esfera, torna-se a brecha pela qual nossa disciplina pode ganhar contorno de *práxis* libertária, por meio de uma produção de conhecimento engajado, que poderia contribuir para a verdadeira emancipação. É neste sentido que pretendemos que esta pesquisa venha a se inserir, representando uma contribuição concreta – e prática – para o avanço da Psicologia

¹² HEUKELOM, Floris. Kahneman and Tversky and the origins of Behavioral Economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006a.

Econômica, que começa por preparar o terreno para sua instalação no Brasil. O debate estimulado desta forma poderia ajudar a construir o novo campo em nosso país, de modo refletido, pensado em suas inúmeras dimensões e conseqüências, e não apenas reproduzindo cegamente o que já é feito.

Uma Psicologia Econômica preocupada em expandir seu campo por meio da investigação corajosa e da produção científica reflexiva, a serviço da transparência e da democratização do conhecimento sobre o âmbito psico-econômico, em diálogo interdisciplinar permanente e inclusivo, abrangendo diferentes eixos geográficos e segmentos sociais. É esta a nossa proposta.

REFERÊNCIAS

- ABRANCHES, Sergio H. H. A sociologia política da inflação. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 63-94, 1993.
- ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969) *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985. Trad. Guido A. Almeida.
- ADORNO, Theodor W. *Palavras e sinais – modelos críticos 2*. Petrópolis: Vozes, 1995. Trad. M. Helena Ruschel.
- AGUIAR, Neuma. Cultura inflacionária: vida cotidiana e relações de gênero. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 113-128, 1993.
- AINSLIE, George. *Précis of Breakdown of Will. Behavioral and Brain Sciences*. 28: 635 –673, 2005a.
- _____ Emotion as a motivated behavior. 2005b. (disponível em <http://www.picoeconomics.com/> Acesso em 20.11.06).
- AINSLIE, George & MONTEROSSO, John. Building blocks of self-control: increased tolerance for delay with bundled rewards. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 79: 37-48, 2003.
- ALBOU, Paul. Initiation à la psychologie économique. *Bulletin de Psychologie*. vol.16 1-81, 1962.
- _____ *La Psychologie Economique*. Paris: Presses Universitaires de France, 1984.
- ALVES, Deocleciano B. Agir, Alucinar, Sonhar. In M.O.A.França (org.), *Acervo Psicanalítico/Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, Bion em São Paulo - Ressonâncias*. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.
- ANDERY, M.A., MICHELETTO, N., SÉRIO, T.M.P., RUBANO, D.R., MOROZ, M., PEREIRA, M.E., GIOIA, S.C., GIANFALDONI, M., SAVIOLI, M.R., ZANOTTO, M.L. *Para compreender a ciência*. Rio de Janeiro: Garamond; São Paulo: Educ, 2004. 13ª.edição.
- ANTUNES, Mitsuko Aparecida Makino (org.) *História da Psicologia no Brasil – Primeiros Ensaio*. Rio de Janeiro: UERJ : Conselho Federal de Psicologia, 2004.
- ANVERSA, A. (2004) *O Canto da Sereia – Veja como perder dinheiro e empobrecer com a Bolsa de Valores*. Trabalho de Conclusão de Curso, Faculdade Cásper Líbero, São Paulo. (não publicado).
- AZAR, Ofer. Behavioral Economics and Socio-Economics Journals: a citation-based ranking. *Journal of Socio-Economics* (no prelo, original cedido pelo autor).
- BARBOSA, Fernando H. Inflação e cidadania. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 33-42, 1993.
- BARRACHO, Carlos. *Lições de Psicologia Econômica*. Lisboa, Instituto Piaget, 2001.
- BELK, Russell. Money. In EARL, Peter e KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.

- BION, Wilfred. [1957] Ataques ao elo de ligação. In E. SPILLIUS (ed.) *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*. vol. 1. Rio de Janeiro: Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum.
- _____ [1961] *A Theory of Thinking*. In *Second Thoughts - Selected Papers on Psychoanalysis*, London: William Heinemann Medical Books Limited, 1967.
- _____ [1962] *Learning from experience*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.
- _____ [1963] *Elements of Psycho-Analysis*. Londres: Maresfield Reprints, 1984.
- _____ *Os Elementos da Psicanálise*. (inclui *O Aprender com a Experiência*). Rio de Janeiro: Zahar, 1966. Trad. J.Salomão e P.D.Correa.
- _____ [1965] *Transformations*. Londres: William Heinemann Medical Books Limited, 1965.
- _____ [1965] *Transformações - mudança do aprendizado ao crescimento*. Rio de Janeiro: Imago, 1983. Trad. C.H.P.Affonso, M.R.A.Junqueira, L.C.U.Junqueira Fo.
- _____ [1970] *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Rio de Janeiro: Imago, 1973. Trad. Carlos H. Affonso.
- _____ [1979] Making the Best of a Bad Job. In: BION, Wilfred Ruprecht. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleet wood Press, 1987.
- _____ *Cogitations*. Londres: Karnac Books, 1992.
- BIRMAN, Joel. Sujeito, valor e dívida simbólica: notas introdutórias sobre o dinheiro na metapsicologia freudiana. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 139-154, 1993.
- BLEGER, José. *Psico-higiene e Psicologia Institucional*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1984. Trad. Emilia O. Diehl.
- BOMFIM, Elizabeth M. Históricos cursos de Psicologia Social no Brasil. *Psicologia Social*. 16 (2): 32-36. Porto Alegre, 2004.
- BOURDIEU, Pierre. *Os usos sociais da ciência – por uma sociologia clínica do campo científico*. São Paulo: Unesp, 2004. Trad. Denice B. Catani.
- BRACHINGER, Hans W. Index of perceived inflation: a new prospect theory based approach. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.
- CAMERER, Colin, HO, Teck-Hua & CHONG, Juin-Kuan. A cognitive hierarchy of one-shot games. *Anais do XXVIII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Christchurch, Nova Zelândia, 2003.
- CAMERER, Colin, LOEWENSTEIN, George & PRELEC, Drazen. Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics. *Journal of Economic Literature*, vol. XLIII: 9-64, 2005.
- CARONE, Iray. *A Psicologia tem paradigmas?* São Paulo: Casa do Psicólogo / FAPESP, 2003.
- CHAUVEAU, Agnès e TÉTART, Phillippe. *Questões para a história do presente*. Bauru, SP: Edusc, 1999. Trad. Ilka Stern Cohen.
- COSTA, Jurandir Freire. *O vestígio e a aura – corpo e consumismo na moral do*

- espetáculo*. Rio de Janeiro: Garamond, 2004.
- CRUZ, Julio E. *Psicología Económica*. *Suma Psicológica*, 8 (2): 213-236, 2001.
- DAMATTA, Roberto. Para uma sociologia da inflação: notas sobre inflação, sociedade e cidadania. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 15-32, 1993.
- 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.
- EARL, Peter. Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.
- _____ Economics and Psychology in the 21st Century. *Congresso Economics for the Future*, organizado pelo *Cambridge Journal of Economics*, Reino Unido, 2003.
- _____ Behavioral Economics and the Economics of Regulation. *Briefing paper prepared for the New Zealand Ministry of Economic Development*. 2005 (relatório original cedido pelo autor em versão eletrônica).
- EARL, Peter e KEMP, Simon (eds.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.
- EARP, Fabio S. Modernização, conflito e inflação: notas sobre o caso brasileiro. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 95-112, 1993.
- EVA, Antonio C., VILARDO, Roberto e KUBO, Yutako. Realidade Psíquica, Realidade Interna, Realidade Subjetiva. In M.O.A. FRANÇA, e S.M. GONÇALVES (org.) *Fórum de Psicanálise*, Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo. Rio de Janeiro: Editora 34, 1995.
- FARR, Robert. *As raízes da Psicologia Social moderna*. Petrópolis: Vozes, 2002. Trad. Pedrinho Guareschi e Paulo Maya.
- FERNANDES, Rubem C. Inflação e desconfiança. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 43-48, 1993.
- FERRAZ, Jeremias L. Considerações psicanalíticas sobre a cultura da inflação. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 155-160, 1993.
- FERREIRA, Vera Rita de Mello. *O Componente emocional – funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000.
- _____ Projective Identification: a theoretical discussion about some roots of power. *Anais do XXVII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Turku, Finlândia, 2002a.
- _____ Ilusão e informação: podemos contribuir para aumentar o conhecimento sobre a conjuntura econômica? *Pré-Encontro de Psicologia e Economia – fronteiras, convergências, dilemas*. São Paulo, ago. 2002b.
- _____ 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.
- _____. Psicanálise e Psicologia Econômica: a possibilidade de um diálogo. *Pulsional – Revista de Psicanálise*. 18 (181): 24-32, 2005.
- _____. Is Economic Psychology being born in Brazil? – a review of the scientific production in the economic-psychological area looking into the future. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.
- _____. Informação Econômica e Ilusão – uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos. *Revista Ágora - Estudos em Teoria Psicanalítica* (no prelo).
- FREUD, Sigmund. [1895-1950] Projeto para uma psicologia científica. Vol.1. da *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976. Trad. Jayme Salomão.
- _____. [1899] Lembranças encobridoras. Vol.3, idem.
- _____. [1900] A interpretação dos sonhos. Vol.4 e 5, idem.
- _____. [1908] Caráter e erotismo anal. vol.9, idem.
- _____. [1911] Formulações sobre os Dois Princípios do Funcionamento Mental. v.12. idem.
- _____. [1912] A dinâmica da transferência. Vol.12, idem.
- _____. [1912-3] Totem e tabu. Vol.13, idem.
- _____. [1915a] O Inconsciente. Vol.14, idem.
- _____. [1915b] A Repressão. Vol. 14, idem.
- _____. [1915c] Os instintos e suas vicissitudes. Vol.14, idem.
- _____. [1920] Além do princípio do prazer. Vol.18, idem.
- _____. [1921] Psicologia de Grupo e a Análise do Ego. Vol.18, idem.
- _____. [1927] O Futuro de uma Ilusão. Vol.21, idem.
- _____. [1930] O mal-estar na civilização. Vol.21, idem.
- _____. [1932/3] A Questão de uma Weltanschauung. vol.22, idem.
- FRIESTAD, Marien. What is consumer psychology? Disponível em http://www.psicchi.org/pubs/articles/article_52.asp Acesso em 01.03.06.
- FURNHAM, Adrian e ARGYLE, Michael. *The Psychology of Money*. Londres: Routledge, 1998.
- GIANETTI, Eduardo. *Auto-engano*. São Paulo: Cia. das Letras, 1997.
- _____. *O valor do amanhã – ensaio sobre a natureza dos jurros*. São Paulo: Companhia das Letras, 2005.
- GIGERENZER, Gerd. I think, therefore I err. *Social Research*, 72: 195-218, 2005.
- GIMENES, Felix. Psicanálise: evolução e ruptura. In M.O.A.França (org.), *Acervo Psicanalítico/Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo, Bion em São Paulo - Ressonâncias*”. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado, 1997.
- GRAU, Eros. A amoralidade do direito formal. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D’ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 161-166, 1993.
- HEIMANN, Paula. Certas funções da introjeção e da projeção no início da infância. In

- M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Zahar: Rio de Janeiro, 1982. Trad. Álvaro Cabral. 3ª.ed.
- _____. Notas sobre a Teoria dos Instintos de Vida e de Morte. Idem.
- HENRIQUES, Ricardo. Economia em tempos sombrios: inflação, ordem e violência. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 49-62, 1993.
- HEUKELOM, Floris. Kahneman and Tversky and the origins of Behavioral Economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006a.
- _____. Gigerenzer, the decided. Texto em elaboração. 2006b.
- _____. Kahneman and Tversky and the history of behavioral economics. Texto em elaboração. 2006c.
- _____. Who are the behavioral economists and what do they say? Texto em elaboração. 2006.
- IAREP-*International Association for Research in Economic Psychology*. History of IAREP Congresses. *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005.
- _____. *IAREP Newsletter*, maio, 2006. (disponível apenas para membros, em versão eletrônica).
- IAREP-*International Association for Research in Economic Psychology/SABE-Society for the Advancement of Behavioral Economics*. *Proceedings of the IAREP-SABE Conference*, Paris, França, 2006.
- JEUNON, Ester E. Prioridades Axiológicas e Orientação de Consumo: proposta e validação de um modelo integrativo. *Tese de Doutorado*, Universidade de Brasília, 2003. (não publicada).
- JOSEPH, Betty. Identificação Projetiva - alguns aspectos clínicos. In E.B. SPILLIUS, (ed.), *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*, vol.1. Rio de Janeiro, Imago, 1991. Trad. Belinda Mandelbaum.
- JUNGERMAN, Helmut *et. al.* A bottom-up approach to measuring perceived inflation. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.
- KAHNEMAN, Daniel & TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 1979.
- KAHNEMAN, Daniel. Experienced Utility and Objective Happiness: a Moment-Based Approach. In D. Kahneman & A. Tversky (eds.) *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press e Russell Sage Foundation, 2000.
- _____. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002. Disponível em <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf> Acesso em 24.01.03

- KATONA, George. *Psychological Economics*. New York: Elsevier, 1975.
- KEMP, Simon. Perception of changes in the cost of living. *Journal of Economic Psychology*, 5 (4): 313-323, 1984.
- _____ Remembering and dating past prices. *Journal of Economic Psychology*, 12 (3): 431-445, 1991.
- _____ Remembering the price of wool. *Journal of Economic Psychology*, 17 (1): 115-125, 1996.
- KINDLEBERGER, Charles. *Manias, pânico e crashes – um histórico das crises financeiras*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000. Trad. Vânia Conde e Viviane Castanho.
- KIRCHLER, Erich & HÖLZL, Erik. Economic Psychology. *International Review of Industrial and Organizational Psychology*. 18: 29-81. University of Manchester, 2003.
- _____ Twenty-five years of the *Journal of Economic Psychology* (1981-2005): a report on the development of an interdisciplinary field of research. *Journal of Economic Psychology*, 2006, doi: 10.1016/j.joep.2006.07.001. (citação segundo disposição no próprio artigo; disponível em versão eletrônica como “article in press”; cópia cedida pelos autores).
- KLEIN, Melanie. [1930] A Importância da Formação de Símbolos no Desenvolvimento do Ego. In *Contribuições à Psicanálise*. São Paulo: Mestre Jou, 1981. Trad. Miguel Maillat.
- _____ [1946] Notas sobre alguns Mecanismos Esquizóides. In M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982. Trad. Álvaro Cabral. 3ª.ed.
- _____ [1952] Algumas Conclusões Teóricas sobre a Vida Emocional do Bebê, *idem*.
- _____ [1957] *Inveja e Gratidão – um estudo das fontes do inconsciente*. Rio de Janeiro: Imago, 1974. Trad. José Octavio A. Abreu.
- _____ [1963] Nosso Mundo Adulto e suas Raízes na Infância. In *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago, 1985. Trad. Paulo D. Corrêa.
- LANE, Silvia. *Que é Psicologia Social*. São Paulo: Brasiliense, 1983. 5ª.ed.
- LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. & WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- LEA, Stephen E.G. Making money out of psychology: Can we predict economic behaviour? Palestra proferida para a *Annual Conference, British Psychological Society*, Winchester, Reino Unido, 2000.
- LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul & FURNHAM, Adrian. *The New Economic Mind – the social psychology of economic behaviour*. London: Harvester/Wheatsheaf, 1995.
- LIMA, Jeremias F. Considerações psicanalíticas sobre a cultura da inflação. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D’ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 155-160, 1993.
- 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).

- LONGMAN, José. O objeto psicanalítico. In: P. Sandler (org.), *Ensaio clínico em psicanálise*. Rio de Janeiro: Imago, 1997.
- MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (eds.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing. 2ª.ed. 1990.
- MANCIBO, Deise. Formação em psicologia: gênese e primeiros desenvolvimentos. In M. Jacó-Vilela & H. B. C. Rodrigues (Org.). *Clio-Psyché: histórias da psicologia no Brasil*. 1, 93-120, 1999.
- MILANEZ, Daniel Yabe. Finanças Comportamentais no Brasil. Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia e Administração, USP. São Paulo, 2003. Disponível em <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-09022004-130012/>
- MOREIRA, Alice S. & TAMAYO, Álvaro. Escala de Significado do Dinheiro: Desenvolvimento e validação. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 15 (2): 93-105, 1999.
- MOREIRA, Alice S. Valores e dinheiros: Um estudo transcultural da relação entre prioridades de valores e significado do dinheiro para indivíduos. *Tese de doutorado*, Universidade de Brasília, Brasília, 2000. (não publicada).
- MURAMATSU, Roberta & HANOCH, Yaniv. Emotions as a mechanism for boundedly rational agents: the fast and frugal way. *Journal of Economic Psychology*, 26 (2): 201-221, 2005.
- 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.
- 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).
- O'DONOGHUE, Ted & RABIN, Matthew. The Economics of immediate gratification. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13 (2): 233-250, 2000.
- OSER, Jacob & BLANCHFIELD, William C. *História do Pensamento Econômico*. São Paulo: Atlas, 1987. Trad. Carmem T. S. Santos.
- PENNA, Antonio G. *História da Psicologia no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Imago, 1992.
- PHILIPS, Frank. *Psicanálise do desconhecido*. Org. e ed. C. Fix Korbvicher, E. Longman e V. Bresser Pereira. São Paulo: Ed. 34, 1997.
- PONGRATZ, Ludwig J. Abordagens descritiva e analítica: Dilthey vs. Ebbinghaus. In J. BROŽEK e M. MASSIMI (orgs.), *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998. Trad. J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva.
- PORTA, Pier Luigi. *Laudatio* a Daniel Kahneman por ocasião de outorga do título de *Doutor Honoris Causa* da Faculdade de Economia da Universidade de Milão-Bicocca, 06.04.2005. Disponível em <http://dipeco.economia.unimib.it/kahneman/laudatioeng.htm> Acesso em 14.10.06.
- PRADO, José Luiz Aidar. A invenção do Outro na mídia semanal. *Projeto de pesquisa 2005-2008*. PUC-SP.
- PRADO, Luiz C. D. O fenômeno da inflação numa perspectiva histórica: notas sobre a matriz social e política da inflação. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Livia N. de

- Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 167-194, 1993.
- RANYARD, Rob. Perceptions of price changes and inflation: underlying cognitive and social factors. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.
- READ, Daniel. Utility theory from Jeremy Bentham to Daniel Kahneman. *Working Paper No.: LSEOR 04-64*. Londres: Department of Operational Research, London School of Economics and Political Science, 2004.
- RED LATINOAMERICANA DE PSICOLOGÍA ECONÓMICA. *Acta Constitutiva*. 2005. (disponível para membros, em versão eletrônica).
- REYNAUD, Pierre-Louis. *A Psicologia Econômica*. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967. Trad. Djalma Forjaz Neto.
- _____. Niveau de comportement et prise de conscience en psychologie économique. *Journal of Economic Psychology*, 1 (3): 183-195, 1981.
- REZZE, Cecil. Um Paradoxo Vital: Ódio e Respeito à Realidade Psíquica. In Sociedade Brasileira de Psicanálise de São Paulo (org.) e L.C.U. JUNQUEIRA FILHO (coord.), *Perturbador Mundo Novo*. São Paulo: Escuta, 1994.
- ROOS, Michael W. M. An experiment on economic news, affective news and readers' macroeconomic predictions. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.
- ROSA, Annamaria S., ENRIETTO, Giorgio e GOIOSA, Christina. Key events in the media, emotions and risk in the stock market. *Anais do 30º Congresso de Psicologia Econômica – Absurdity in the Economy*. Praga, República Tcheca, 2005.
- RUDMIN, Floyd W. The Economic Psychology of Leon Litwinski (1887-1969) – a program of cognitive research on possession and property. *Journal of Economic Psychology*, 11 (3): 307-339, 1990.
- SANTOS, Boaventura de Sousa. *Pela mão de Alice*. São Paulo: Cortez, 1995.
- SCHULTZ, D.P. e SCHULTZ, S.E. *História da Psicologia Moderna*. São Paulo, Cultrix, 2003. Trad. Adail Sobral e M. Stela Gonçalves.
- SCHWARTZ, Hugh. The key – but neglected – role of interview-based studies in analyzing behavioral economics. *Anais da IAREP-SABE Conference Behavioral Economics and Economic Psychology*. Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, Elsevier, INRA, Regionelle de France, Centre National de la Recherche Scientifique, Université Paris 5 René Descartes, Paris, França, 2006.
- SCITOVSKY, Tibor. [1986] Psychologizing by economists. In A. J. MacFADYEN e H. W. MacFAYDEN (eds.), *Economic Psychology – intersections in theory and application*. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 1990. 2ª.ed.
- SHAFIR, Eldar & THALER, Richard. Invest now, drink later, spend never: on the mental accounting of delayed consumption. *Journal of Economic Psychology*, 27 (5): 694-712, 2006.
- SHILLER, Robert. *Exuberância irracional*. São Paulo: Makron Books, 2000. Trad. M.

- Lucia Rosa.
- SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. Nobel Memorial Lecture. 08.12.1978. *Economic Science 1978*. 343-371. Disponível em <http://nobelprize.org/economics/laureates/1978/simon-lecture.pdf> Acesso em 15.02.06.
- SINGER, Paul. Introdução à economia solidária. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2002.
- SLOVIC, Paul, FINUCANE, M.L., PETERS, E., MacGREGOR, D.G. Risk as analysis and risk as feeling: some thoughts about affect, reason, risk and rationality. *Risk Analysis*, 24 (2): 311-322, 2004.
- SMITH, Vernon. Constructivist and Ecological Rationality in Economics. *Prize lecture – Nobel Prize*, Dec.8th, 2002a. Disponível em <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/smith-lecture.pdf> Acesso em 15.02.06
- _____ Method in Experiment: rhetoric and reality. *Experimental Economics*. 5 (2): 91-110, 2002b.
- TUGWELL, Rexford G. Notes on the life and work of Simon Nelson Patten. *Journal of Political Economy*, 31 (2): 153-208, 1923.
- TVERSKY, Amos e KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185: 1124-1131, 1974.
- VAN RAAIJ, W. Fred. Economic Psychology. Editorial – *Journal of Economic Psychology*. 1: 1-24, 1981.
- _____ [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.
- _____ History of Economic Psychology. In P. EARL e S. KEMP (eds.), *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.
- VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Lívia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1993.
- WÄRNERYD, Karl-Erik. Consumer image over the centuries. Glimpses from the history of economic psychology. In K.GRUNERT & J. THÖGERSEN (eds.) *Consumers, Policy and the Environment - A Tribute to Folke Ölander*, Springer Verlag. 2005a. (numeração das páginas conforme manuscrito cedido pelo autor).
- _____ Psychology and Economics. In T. TYSZKA (ed.), *Psychologia ekonomiczna*, Gdansk, Poland: GDANSKIE WYDAWNICTWO PSYCHOLOGICZNE, pp.7-38, 2005b. (em polonês, numeração das páginas conforme manuscrito original em inglês, cedido pelo autor).
- _____ Scholars in Economics and Psychology and Little Cross-Fertilization: the Mills and Economic Psychology. *Anais do XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy*. Praga, Rep. Tcheca, 2005c.
- WEBLEY, Paul & WALKER, Catherine M. (eds.) *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology*. Exeter: Washington Singer Press, 1999.
- WEBLEY, Paul, BURGOYNE, Carole, LEA, Stephen & YOUNG, Brian. *The Economic*

- Psychology of Everyday Life*. Hove: Psychology Press, 2001.
- WILLIAMSON, Oliver. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, setembro, 595-613, 2000.
- WOODWARD, William R. Rumo a uma historiografia crítica da Psicologia. In J. BROŽEK e M. MASSIMI (orgs.), *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998. Trad. J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva.
- ZERKOWSKI, Ralph M. Inflação e fatores sociais. In VIEIRA, José Ribas, BARBOSA, Lívia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D'ARAÚJO, M. Celina (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 129-138, 1993.

WEBSITES

- alertas de proteção contra fraudes financeiras, da Austrália:
<http://www.fido.asic.gov.au/fido/fido.nsf/byheadline/millennium+bug+insurance+our+apri+l+fools+day+interent+investment+scam?openDocument> – acesso em 28.11.05;
<http://www.fido.asic.gov.au/fido/fido.nsf/byid/E16DEBF8D4A2CAA4CA256B02002E10A3?opendocument> – id.;
- http://www.fsa.gov.uk/consumer/01_WARNINGS/scams/mn_scams.html - id.
- apresentação da IAREP - www.exeter.ac.uk/~SEGLLea/iarep/info.html Acesso em 01.08.02.
- apresentação das linhas de pesquisa em Psicologia Econômica
www.ex.ac.uk/~SEGLLea/ecopsygp/ Acesso em 10.11.2002.
- apresentação do programa de mestrado em psicologia econômica na Universidade de Exeter – www.ex.ac.uk/~nejones/pg/econ.htm Acesso em 10.03.06.
- apresentação sobre linhas de pesquisa em Exeter – www.ex.ac.uk/~SEGLLea/ecopsygp/ Acesso em 01.08.02.
- apresentação da SABE - www.usask.ca/economics/SABE Acesso em 01.08.02.
- apresentação do “inpsicon” - <http://www.inpsicon.com/info/quienes.php> Acesso 18.05.05.
- apresentação de Neuroeconomia –
<http://www.neuroeconomics.net/subcategory.php/156.html> Acesso em 08.01.06
- apresentação de Neuroeconomia (apenas apresentam o campo e afirmam que promovem a pesquisa e a disseminação da pesquisa em neuroeconomia, além de aspectos administrativos, como diretoria etc.) –
<http://www.neuroeconomics.org/index.htm> Acesso em 08.01.06.
- apresentação de seminários da EIASM-*European Institute for Advanced Studies in Management* – www.eiasm.be Acesso em 08.01.06.
- definição do *Índice de Confiança do Consumidor* –
<http://www.investopedia.com/articles/05/010604.asp> Acesso em 01.03.06.
- definição de *serendipity* - <http://en.wikipedia.org/wiki/Serendipity> Acesso em 28.02.06.
- Economia Pós-Autista - <http://www.paecon.net/> Acesso em 21.02.06.
- GrupoConsuma da UnB - <http://www.consuma.cjb.net/> Acesso 06.01.06.
- história do movimento da Economia Pós-Autista - <http://www.paecon.net/PAEhistory02.htm>

- Acesso em 21.02.06.
- informação sobre a *Society for Economic Anthropology* - <http://anthropology.tamu.edu/sea/>
Acesso em 07.02.06.
 - informação sobre a publicação *Research in Economic Anthropology* –
<http://anthropology.tamu.edu/sea/resources.htm> Acesso em 07.02.06.
 - informação sobre a *Society for Consumer Psychology* e Divisão 23 da APA –
<http://fisher.osu.edu/marketing/scp/> Acesso em 01.03.06.
 - *Journal of Behavioral Economics*, depois *Journal of Socio-Economics* - 1ª.edição –
http://www.sciencedirect.com/science?_ob=JournalURL&_cdi=7249&_auth=y&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=82be6d2a3c8614feb8b94841d3813853&chunk=1#1 Acesso em 08.02.06.
 - *Journal of Behavioral Finance* -
http://www.psychologyandmarkets.org/journals/journals_main.html Acesso em 08.02.06.
 - *Journal of Consumer Psychology* - <http://www.journalofconsumerpsychology.com/> Acesso
01.03.06.
 - *Journal of Socio-Economics* –
http://www.elsevier.com/wps/find/journaldescription.cws_home/620175/description?navopenmenu=1 Acesso em 15.02.06.
 - *portfolio* de serviços do “inpsicon” <http://www.inpsicon.com/info/portafolio.php>
Acesso 18.05.05.
 - site colombiano sobre Antropologia Econômica –
<http://antropologiaeconomica.freesevers.com/> Acesso em 01.03.06.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

- ANTUNES, Mitsuko A. M. *A Psicologia no Brasil – leitura histórica sobre sua constituição*. São Paulo: Unimarco / Educ, 1998.
- _____. (org.) *História da Psicologia no Brasil – primeiros estudos*. Rio de Janeiro: UERJ, 2004.
- BARBOSA, Lúvia. [1992] *O jeitinho brasileiro: a arte de ser mais igual do que os outros*. Rio de Janeiro: Elsevier / Campus, 2006.
- BENJAMIN, Walter. Sobre o conceito da História. In *Magia e técnica, arte e política – ensaios sobre literatura e história da cultura*. Obras escolhidas. Vol.1. Trad. Sérgio Paulo Rouanet. São Paulo: Brasiliense, 1985.
- BROŽEK, Josef & MASSIMI, Marina (orgs.). *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998. Trad. J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva.
- CARBONELL, Charles-Olivier. *La Historiografía*. Madri: Fondo de Cultura Económica, 1993. 2ª.ed.
- CARR, Edward. *Que é história?* Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002. Trad. L. M. Alverga. 8ª.ed.
- HOBBSBAWM, Eric. *Era dos extremos*. São Paulo: Cia. das Letras, 1998. Trad. Marcos Santarrita. 2ª.ed.
- _____. *Sobre a História*. São Paulo: Companhia das Letras, 1998. Trad. Cid Knipel Moreira.

- HOUAISS, Antonio e AVERY, Catherine B. (eds.) *Novo Dicionário Balsa das Línguas Inglesa e Portuguesa*, Nova York: Appleton-Century-Crofts, 1967.
- HOUAISS, Antonio e VILLAR, Mauro de Salles. *Dicionário Houaiss da Língua Portuguesa*. Rio de Janeiro: Objetiva, 2001.
- LAVILLE, Christian & DIONNE, Jean. *A construção do saber: manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas*. Porto Alegre: Artmed; Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999. Adaptação: Lana Mara Siman. Trad. Heloísa Monteiro e Francisco Settineri.
- LUNA, Sergio V. *Planejamento de pesquisa – uma introdução*. São Paulo: Educ, 2002.
- MALUFE, José Roberto. *A retórica da ciência: uma leitura de Goffman*. São Paulo: Educ, 1992.
- MASSIMI, Marina. *História da Psicologia Brasileira – da época colonial até 1934*. São Paulo: E.P.U., 1990.
- MASSIMI, Marina & GUEDES, Maria do Carmo (orgs.). *História da Psicologia no Brasil – novos estudos*. São Paulo: Educ / Cortez, 2004.
- PENNA, Antonio G. *História das idéias psicológicas*. Rio de Janeiro: Imago, 1991.

ANEXO - OUTRAS ÁREAS QUE ESTUDAM O COMPORTAMENTO ECONÔMICO

1. ECONOMIA COMPORTAMENTAL OU ECONOMIA PSICOLÓGICA

A Economia Comportamental tem origem na insatisfação de economistas com as explicações oferecidas por sua própria disciplina para os comportamentos econômicos observados na prática. Estes economistas buscaram, então, contribuições em diversas outras disciplinas – Psicologia, Sociologia, Antropologia, História, Biologia. Inicialmente vistos com desconfiança, de forma quase unânime, por seus pares, começam a ser cada vez mais aceitos por alguns setores atualmente (2006). A partir do começo da década de 1980, passam a se reunir numa Associação, a *Society for the Advancement of Behavioral Economics-SABE* (www.usask.ca/economics/SABE, 2002), e funcionam, em alguns momentos, de modo conjunto com a *International Association for Research in Economic Psychology-IAREP*, que congrega, em sua maior parte, psicólogos econômicos, embora abrigue também economistas experimentais, administradores, especialistas em teoria da informação, publicitários, pesquisadores e servidores públicos envolvidos com políticas econômicas, como impostos ou meio-ambiente.

Cada uma das Associações promove congressos internacionais anualmente, mas a cada dois anos, estes congressos são organizados por ambas as Associações. Por outro lado, enquanto a SABE reúne principalmente membros dos EUA e Canadá, a IAREP tem entre seus filiados uma maioria de europeus, contando com representantes de quase todos os países da Europa e, também, de outros continentes (Oceania, e alguns espalhados pela América Latina e Ásia). Além disso, podemos observar, também, que estas duas Associações foram fundadas aproximadamente no mesmo período – IAREP, em 1982, embora antes disso, desde 1976, já estivesse em atividade, com outro nome – *European Researchers in Economic Psychology* e a SABE, em 1982.

A SABE define-se como uma Associação de estudiosos “comprometidos com análise econômica rigorosa do mundo em que vivemos”. Afirmam interessar-se pela maneira como as pessoas efetivamente se comportam, uma vez que este comportamento seria um

determinante essencial para os “micro fundamentos da economia como uma ciência social”. Também declaram que a utilização de disciplinas como psicologia, sociologia, história, ciência política, biologia e outras que poderiam auxiliar a compreensão de escolhas econômicas é muito bem-vinda, uma vez que “aceitam e encorajam análise econômica baseada em suposições comportamentais que desafiam as premissas do paradigma neo-clássico, ou os aceitam de forma alternativa.” Seus membros consideram os axiomas de otimização da teoria neo-clássica exagerados, algumas vezes, embora possam revelar-se úteis em outras ocasiões. (www.usask.ca/economics/SABE - apresentação da SABE. Acesso em 01.08.02).

A Associação deveria, ao mesmo tempo, atuar como um fórum para pesquisas que possam não receber acolhimento em sociedades econômicas convencionais, nem tampouco em seus encontros, esperando, com este posicionamento, contribuir para uma expansão e avanço da ciência econômica no sentido de compreendê-la em suas perspectivas presente e passada (op. cit., 2002).

A SABE também patrocina conferências anuais, além de publicar um boletim sobre suas atividades, para seus membros, duas vezes por ano. O periódico ligado a esta Associação é o *Journal of Socio-Economics*, que teve início em 1972, sob a denominação de *Journal of Behavioral Economics*, até 1990, quando foi terminado, ganhando o nome atual ao ser continuado, desde então.

(http://www.sciencedirect.com/science?_ob=JournalURL&_cdi=7249&_auth=y&_acct=C000050221&_version=1&_urlVersion=0&_userid=10&md5=82be6d2a3c8614feb8b94841d3813853&chunk=1#1), acesso em 16.02.06).

Cabe ressaltar que alguns de seus estudiosos dão preferência ao termo *Economia Psicológica*, ao invés de *Comportamental* (cf. Katona, 1975; Earl, 1990). Supomos que tal opção possa advir do interesse em ampliar o escopo teórico e metodológico da disciplina, que poderia, caso contrário e segundo os defensores desta posição, ficar restrita a uma visão “comportamental”. Utilizando o termo *psicológica* desvinculam-se de qualquer implicação com um embasamento comportamentalista.

Alguns de seus pesquisadores ganharam notoriedade, como Richard Thaler, um de seus pioneiros, lutando pelo reconhecimento das proposições da disciplina desde a década de 1980; George Loewenstein, David Laibson, Matt Rabin e Sendhil Mullainathan, entre outros, representantes da geração que passa a ganhar espaço principalmente a partir da década de 1990, época em que tem início, também, a ramificação que vem a ser conhecida como Finanças Comportamentais.

2. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Esta disciplina estuda o comportamento dos mercados financeiros de modo a incluir aspectos psicológicos em suas análises sem, contudo, abandonar diversos pressupostos da teoria econômica tradicional. Por outro lado, é curioso lembrar o que afirma Katona (1975¹) no início de seu livro: “*Contrastando de forma contundente com a abordagem psicológica à economia, está a abordagem tradicional, que pode ser descrita como a preocupação da economia com o comportamento dos mercados ao invés de preocupar-se com o comportamento humano.*” (p.4²). Residiria aí a diferença entre Psicologia Econômica e Finanças Comportamentais? Ou seria a última uma decorrência inevitável da primeira, mais ainda em tempos de mercados soberanos como os nossos, que determinam muitas das experiências do sujeito contemporâneo?

Os pesquisadores da nova ramificação afirmam buscar uma ampliação da perspectiva econômica ortodoxa por meio da adição de dados sobre o comportamento efetivo dos chamados *agentes econômicos*, o que pode significar alterações e desvios importantes em relação ao que é descrito pelas teorias econômicas formuladas com base nos pressupostos consagrados por esta disciplina, sobre o comportamento humano ou, como em geral preferem, sobre a “natureza humana” (cf., por exemplo, Katona, 1975, p.4).

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

² “*In sharp contrast to the psychological approach to economics is the traditional approach, which may be described as stating that economics is concerned with the behavior of markets rather than with the behavior of men*”. (Katona, 1975, p.4) .

Bem recebida por economistas, administradores de empresas e, em alguns casos, engenheiros, suas teorias conquistam diversos adeptos, inclusive no Brasil, a partir da década de 2000. Podemos levantar a hipótese para tal adesão, relativamente mais fácil, se comparada às outras propostas como Economia Comportamental ou Psicologia Econômica, por manter diversos postulados da Economia tradicional, apenas acrescentando aportes da Psicologia para explicar determinadas “anomalias” encontradas no comportamento do mercado. Dessa forma, trabalhar com Finanças Comportamentais não significaria questionar o próprio âmago das ciências econômicas.

Seu início é atribuído por Shefrin a um artigo de Paul Slovic, publicado no *Journal of Finance*, em 1972 (<http://history.behaviouralfinance.net/>, 08.02.2006). Um de seus expoentes, Richard Thaler, afirma que “finanças comportamentais são simplesmente ‘finanças com a cabeça aberta’” (<http://www.behaviouralfinance.net/>, acesso em 20.01.06), enquanto um outro especialista, Martin Sewell (op. cit.) define o campo como “o estudo da influência da psicologia sobre o comportamento dos gestores financeiros e o efeito subsequente sobre os mercados”. Já para Belsky e Gilovich (op. cit.), que também atuam na área, ela poderia ser igualmente chamada de *economia comportamental* (*behavioral economics*), ao combinar psicologia e economia “para explicar por quê e como as pessoas tomam decisões aparentemente irracionais ou ilógicas quando gastam, investem, poupam ou emprestam dinheiro”³.

Dentre os temas estudados dentro deste campo, podemos destacar como representativos: heurísticas ou regra-de-bolso (*heuristics*), reações exageradas, para mais ou menos (*overreaction* e *underreaction*), teoria da utilidade esperada (*expected utility theory*), ilusão referente a dinheiro (*money illusion*), dissonância cognitiva (*cognitive dissonance*), risco (*risk*), incerteza (*uncertainty*), teoria do prospecto (*prospect theory*), contas mentais (*mental accounting*), comportamento de manada (*herding*), confiança exagerada (*overconfidence*) (<http://www.behaviouralfinance.net/>, acesso em 20.01.06).

³ “This area of enquiry is sometimes referred to as “behavioral finance,” but we call it “behavioral economics.” Behavioral economics combines the twin disciplines of psychology and economics to explain why and how people make seemingly irrational or illogical decisions when they spend, invest, save, and borrow money” (Belsky e Gilovich, 1999).

O periódico que o representa, *Journal of Behavioral Finance*, foi fundado em 2003 e pretende expor as implicações dos estudos sobre emoções individuais e grupais, cognição e comportamento para os mercados, por meio da contribuição de especialistas em psicologia da personalidade, psicologia social, cognitiva e clínica; contabilidade; marketing; sociologia; antropologia; economia comportamental; finanças e o estudo multi-disciplinar sobre julgamento e tomada de decisão. Em outras palavras, resume seu interesse em “padrões comportamentais do mercado”, além de “estimular pesquisa interdisciplinar e teorias que possam construir um corpo de conhecimento sobre as influências psicológicas sobre as flutuações do mercado e contribuir para uma nova compreensão do mercado para que se possa melhorar as tomadas de decisão sobre investimentos”. Apresenta-se, assim, como “um recurso indispensável para acadêmicos e gestores que queiram utilizar conceitos comportamentais para entender o ‘como, o quê, quando e onde’ dos investimentos.”

(http://www.psychologyandmarkets.org/journals/journals_main.html 08.02.06).

Todas estas informações não deixam muito espaço para surpresa frente à grande expansão desta área, tanto no nível mundial como em nosso país, guardadas as devidas proporções, naturalmente. O ponto aqui parece ser: como descobrir as melhores maneiras para ganhar dinheiro com investimentos – embora fosse injusto deixar de lado a preocupação de alguns de seus defensores, que vêem esta disciplina como arma contra vulnerabilidade dos investidores, explorada por especuladores (cf., por exemplo, Sewell, <http://www.behaviouralfinance.net/bs/>, 08.02.2006).

Por outro lado, cabe relembrar a advertência feita por Lea (2000⁴, p.7-8), psicólogo econômico, a respeito do *princípio da reflexividade*: caso fosse, efetivamente, possível prever o comportamento dos mercados, poder-se-ia esperar que diversos estudiosos alcançassem as mesmas conclusões e, portanto, fizessem as mesmas indicações com relação aos investimentos. Ora, este fato, em si, já seria suficiente para desequilibrar os mercados ou, pelo menos, re-estruturá-los com novos posicionamentos, o que

⁴ LEA, Stephen E.G. Making money out of psychology: Can we predict economic behaviour? Palestra proferida para a *Annual Conference, British Psychological Society*, Winchester, Reino Unido, 2000.

significaria, num certo sentido, uma espécie de “enxugar gelo” – tudo que pudesse ser descoberto em termos de comportamento futuro do mercado financeiro, que é o que se busca quando se pensa nos retornos dos investimentos, atuaria, justamente, como variáveis interferindo sobre eles e, conseqüentemente, alterando as configurações originais, com novas decorrências, mais uma vez... imprevisíveis.

3. SÓCIO-ECONOMIA

Na virada da década de 1980 para 90, cresce, também, uma perspectiva mais diretamente envolvida com a Sociologia, a Sócio-Economia, que possui a Associação denominada SASE-*Society for the Advancement of Socio-Economics*, liderada por Amitai Etzioni, (Earl, 2003⁵). Fundada em 1989 e constituída, basicamente, por sociólogos e cientistas políticos, apresenta-se como uma organização internacional e inter-disciplinar, com membros em mais de 50 países, em todos os continentes.

Conta também com a participação de economistas, administradores, psicólogos, juristas, historiadores e filósofos, além de empresários e responsáveis por políticas públicas e internacionais. Suas metas são definidas em direção ao avanço da compreensão do comportamento econômico por meio da transdisciplinaridade, apoio à investigação a respeito do comportamento econômico e suas implicações em termos de políticas dentro do contexto social, institucional, histórico, filosófico, psicológico e ético (nesta ordem), e equilíbrio das abordagens indutiva e dedutiva no estudo do comportamento econômico nos níveis micro e macro de análise.

Partindo da premissa de que a Economia não é um sistema auto-suficiente mas, ao contrário, encontra-se mergulhado em fatores sociais, políticos e culturais, a Sócio-Economia acredita no poder deste contexto para produzir determinados cenários econômicos, bem como nos aspectos individuais, representados por valores, emoções, vínculos sociais e julgamentos morais que seriam, igualmente, parte daqueles fenômenos.

⁵ EARL, Peter. *Economics and Psychology in the 21st Century*. Congresso Economics for the Future, organizado pelo Cambridge Journal of Economics, Reino Unido, set.2003.

Desta forma, descartam a racionalidade e o egoísmo intrínsecos ao ser humano como axiomas, ao mesmo tempo em que valorizam estudos com embasamento indutivo, contrariando, em ambos os casos, postulados da Economia tradicional. Entretanto, declaram-se desinteressados de uma crítica à Economia neo-clássica em si, uma vez que seu alvo seria o desenvolvimento de abordagens alternativas àquela, embora possuindo caráter de previsão e correção moral.

Por fim, afirmam não possuir nenhum compromisso ideológico, pois mantêm-se abertos a diferentes posições. Entre seus *Honorary Fellows*, ou “membros honorários”, encontram-se nomes de peso – e pertencentes a um amplo espectro científico e político – tais como John Kenneth Galbraith, Herbert Simon, Pierre Bourdieu, Amartya Sen e Anthony Giddens (<http://www.sase.org/aboutsase/aboutsase.html#WSE>, 2004). A área pode ter tido interesse em uma aproximação com a Psicologia Econômica em seu início, já que propôs a realização de um congresso em conjunto em 1992, logo após ser criada (1990⁶).

⁶ Ata da reunião da diretoria de 04.07.90, em Exeter, Reino Unido: informa que estiveram presentes F.Ölander, indicado como “chair”, presidente, T.Poiesz, secretário, P.Webley, secretário, F.van Raaij (JEP – esta parece ter sido a sigla do *Journal of Economic Psychology* utilizada inicialmente; hoje ele é referido como *JoEP*), G.van Dyck (do EIASM-*European Institute for Advanced Studies in Management*), e “em ordem alfabética”: P.Albou, W.Güth, E.Kirchler, Z.Kovacz, R.Larvick, S.Lea, K.Riegel, T.Tyszka, K.E.Wärneryd. Os assuntos tratados cobrem a aprovação de contas; situação dos membros, taxas; o periódico – com uma notícia sobre planos da SASE de lançar “um periódico concorrente” – e critérios para o novo editor do JEP: deve ser psicólogo; deverá ter editores-associados para sub-áreas; deve ter papel importante sobre as decisões de publicações; deveria manter contato estreito com o comitê de administração da IAREP, a fim de garantir a interação que permita manter o JEP como o periódico oficial da IAREP; S.Lea é proposto como o próximo editor; outras publicações da IAREP: boletim (*Newsletter*); lista de membros (*membership directory*); anais das conferências, que deverão ficar a cargo dos organizadores de cada colóquio, e ser distribuídos na ocasião, sendo sugerido o título *Advances in Economic Psychology* (*Avanços em Psicologia Econômica*) [isto não se mantém]; uma escola de verão deveria ocorrer em Augsburg, Alemanha, e cerca de 40 alunos da Holanda, Reino Unido e Polônia já haviam se inscrito; 3 *workshops* deveriam acontecer, sobre os temas: setor público e Psicologia Econômica, Aspectos Cognitivos do Comportamento Econômico, Firmas, Mercados e Jogos Econômicos; no item “relações com outras Associações”, F.van Raaij informa que a conferência da IAAP em Kyoto terá cerca de 2000 participantes, sendo 68 na Divisão de Psicologia Econômica [van Raaij continua envolvido com a IAAP e com esta divisão]; sobre a próxima conferência, em Estocolmo, 1991, Wärneryd explica que será em conjunto com a SASE, com a ênfase dividindo-se da seguinte forma: IAREP fica com “micro e psicológico”, SASE com “macro e política” [interessante para entender a pouca atenção tradicionalmente dedicada aos aspectos políticos na IAREP – Ölander fez comentário nesse sentido, em comunicação pessoal, no colóquio de 2003, em Christchurch, Nova Zelândia, quando lhe perguntamos se a Psicologia Econômica contemplava as questões políticas da Economia, e ele respondeu que isto talvez ficasse a cargo da Sócio-Economia]; de todo modo, a participação em ambos os programas seria encorajada, embora a diretoria visse como necessário identificar com clareza a Associação, “dado o diferente número de participantes da IAREP e SASE”; sugestões sobre as próximas conferências; a futura composição da diretoria, que entre outras coisas, determina que deva haver um número mínimo de membros num país para

O fato do periódico da outra disciplina, Economia Comportamental, ser chamado *Journal of Socio-Economics*, pode intrigar o observador mais atento. Qual a razão para o aparente “descompasso”? Se esta última disciplina tem o mesmo nome que o periódico da primeira, não haveria alguma coisa errada? De acordo com o ex-presidente da SABE e editor do periódico, Morris Altman, é possível que haja algumas coisas erradas, de fato. Em comunicação pessoal (2005⁷), Altman afirmou que o então presidente da SASE, Amitai Etzioni, tentara um “*hostile take-over*”, ou seja, uma espécie de “tomada do poder hostil”, em relação tanto à própria SABE, como ao periódico, do qual tentaram se apropriar. Por uma alegada “ingenuidade” de líderes anteriores da SABE, o intento quase se realizou, o que, na sua opinião, teria diluído o movimento da Economia Comportamental a ponto de, possivelmente, aniquilá-lo. Não tendo obtido sucesso na tentativa, contudo, o periódico permanece associado à Economia Comportamental, ainda que mantenha o nome que poderia induzir à confusão quanto à sua filiação entre as duas abordagens.

4. PSICOLOGIA DO CONSUMIDOR

Se antes havíamos examinado aspectos da Psicologia do Consumidor pela ótica de suas relações com a Psicologia Econômica (cf. 1.2.5), buscamos, aqui, subsídios para uma apresentação deste campo de acordo, unicamente, com seus representantes, que podem nem sequer levar em consideração a outra disciplina. Nosso objetivo, portanto, é dar voz à Psicologia do Consumidor *em si*.

Ela é definida pela Divisão 23 da APA-American Psychology Association, também chamada *Society for Consumer Psychology-SCP*, como o estudo das relações dos indivíduos com os produtos e serviços que adquirem ou usam, dedicando-se a todas as respostas psicológicas e comportamentais que possam ocorrer no contexto de seu papel

que este possa ter membro na diretoria; e no item “diversos”, encontramos uma idéia muito interessante, que não parece ter sido levada adiante – um “mercado IAREP” – com o objetivo de trocar documentação, material, trabalhos em andamento, informação sobre intercâmbio de estudantes e professores, dados para segunda análise etc.

⁷ XXX IAREP Conference – *Absurdity in the Economy*, Praga, Rep. Tcheca. Comunicação pessoal em 23.09.05.

como consumidores. A disciplina dispõe de uma ampla gama de perspectivas teóricas, conceituais e metodológicas, embora o foco, atualmente, recaia sobre psicologia cognitiva, psicologia social, marketing e publicidade. Suas pesquisas pretendem descrever, prever, explicar e/ou influenciar as respostas de consumidores às informações e experiências relacionadas a produtos e serviços, podendo também contribuir para outras áreas da psicologia. Pesquisas seriam voltadas, por exemplo, para: fornecimento de informações a companhias e consumidores sobre o que o público precisa ou deseja; ajuda a organizações no sentido de desenvolver e colocar no mercado produtos, serviços e idéias; conduzir o trabalho de agências governamentais responsáveis por segurança de produtos, identidade de marcas, avaliação de reclamações referentes à publicidade, aferição de práticas de marketing ético.

(Friestad, http://www.psichi.org/pubs/articles/article_52.asp acesso 01.03.06).

A *Society for Consumer Psychology-SCP* descreve-se como sendo constituída por cientistas do comportamento atuando nos campos da psicologia, marketing, publicidade, comunicação, comportamento do consumidor e outros relacionados, com membros interessados tanto na produção de conhecimento aplicado com o objetivo de solucionar problemas específicos de marketing, como nas contribuições teóricas e conceituais para os fundamentos da psicologia do consumidor (<http://fisher.osu.edu/marketing/scp/> - acesso 01.03.06).

Historicamente, estes estudos remetem-se a psicólogos como Kurt Lewin e George Katona. Lewin trabalhou, durante a Segunda Guerra Mundial, com o objetivo de identificar, cientificamente, estratégias válidas para melhorar a falta de proteína detectada em soldados, por meio do encorajamento a ingerir vísceras de animais. Já Katona foi o pioneiro na utilização de métodos de pesquisa envolvendo levantamentos com o objetivo de prever tendências de consumo, sendo seu *Índice de Sentimento do Consumidor* usado até hoje como um dos indicadores econômicos mais importantes. Em 1961, por iniciativa de Stuart Kamen e Howard Schultz, criou-se a Divisão 23, inicialmente reunindo um pequeno grupo de psicólogos que, mais tarde, viria a tornar-se maior e mais eclético, com a presença de especialistas em marketing e publicidade, além de psicólogos. Desde então,

tem-se buscado manter o foco sobre o consumidor, com a ajuda de diversas linhas da psicologia, como as vertentes experimental, psicométrica, de desenvolvimento, personalidade, social, industrial e organizacional, família e mídia (op. cit.).

Representantes da área podem atuar como educadores, pesquisadores, consultores, gerentes, administradores e responsáveis por políticas públicas e privadas. Na academia, são, geralmente, encontrados em escolas de administração ou publicidade e comunicação. No início, a formação poderia incluir um doutorado em psicologia, estatística ou economia, podendo ser, hoje [2006], também em marketing, administração ou publicidade, com treinamento em métodos de pesquisa como exigência imprescindível (metodologia experimental, métodos de levantamento, análise estatística e outros, mais sofisticados, como, por exemplo, simulação em computador). O objetivo desta formação seria permitir “a produção de experimentos bem planejados que eliminem explicações alternativas para relações de causa-efeito” e outros possíveis vieses na aferição de dados, bem como eventuais equívocos com relação à amostragem.

(Friestad, http://www.psichi.org/pubs/articles/article_52.asp acesso 01.03.06).

Observamos que, em que pese o óbvio cuidado com o rigor ao realizar-se pesquisas científicas – e esta é, sem dúvida, uma das características essenciais que constituem o próprio saber desta natureza – as recomendações acima podem correr o risco de sair fora do quadro na outra direção. Ao propor que seja possível desvelar causas com exatidão, evitar de forma absoluta a parcialidade e controlar todas as variáveis das situações examinadas, beiramos a irrealidade. Do nosso ponto de vista, o esforço deveria fazer-se nesse sentido, porém, sem a ingenuidade de acreditar que alcançá-lo fosse viável. Ao invés de rigorosa, a proposta soa ingênua se apresentada despida de qualquer ponderação ou debate (cf. cap.5).

A principal publicação da área é o *Journal of Consumer Psychology*, vinculado a esta Associação, que contém artigos que contribuem tanto para a compreensão teórica como empírica do julgamento do consumidor, seu comportamento e processos que lhes subjazem. Seu foco está nos fenômenos em torno do consumidor nos níveis inter e

intrapessoal, com ênfase sobre processos de decisão, formação de atitude e mudança, reações à publicidade, processamento de informação do consumidor, determinantes afetivo-cognitivos e motivacionais do comportamento do consumidor, processos de decisão de família e grupos, diferenças individuais e culturais no comportamento do consumidor. Descobertas empíricas obtidas em laboratório ou em estudos de campo são encorajadas, como também poderão ser bem-vindos artigos de revisão da literatura ou análises teóricas. Seus leitores são pesquisadores da área, psicólogos sociais, profissionais de publicidade, marketing e relações públicas.

(<http://www.journalofconsumerpsychology.com/> - acesso em 01.03.06).

São também citados como veículos para contribuições desta natureza o *Journal of Consumer Research*, denominado “interdisciplinar” e ligado a uma outra Associação, a *Association for Consumer Research*, que incluiria pesquisas em antropologia e sociologia do consumidor; os periódicos de administração *Journal of Advertising*, *Journal of Marketing Research*, *Journal of Marketing*; e periódicos de psicologia voltados para outros setores como *Journal of Personality and Social Psychology*, *Journal of Experimental Social Psychology*, *Personality and Social Psychology Bulletin*, *Public Opinion Quarterly*, *Journal of Applied Social Psychology*, *Psychological Review*, *Journal of Experimental Psychology*, *Learning, Memory and Cognition*, *Cognitive Psychology*, *Memory & Cognition*, *Journal of Decision Making*. (Friestad, http://www.psichi.org/pubs/articles/article_52.asp acesso 01.03.06).

Com o intuito de cotejar diferentes abordagens à psicologia do consumidor a partir de uma perspectiva transnacional, exploramos a seguir duas outras iniciativas encontradas neste campo – uma delas é latino-americana, reunindo pesquisadores de diversos países, com centro na Colômbia; a outra é brasileira, vinculada à Universidade de Brasília (UnB).

O movimento *Inpsicon*, funcionando como rede eletrônica de apoio ao trabalho interdisciplinar que estuda o comportamento do consumidor, possui, também, núcleos no México, Cone Sul, América Central, França, Japão e Alemanha, indo além, portanto, do

continente americano. Reúne economistas, psicólogos, administradores, comunicadores sociais, publicitários e especialistas em marketing, que desenvolvem projetos de pesquisa ou intervenção dentro do tema, podendo associar-se a empresários, *experts* e pesquisadores locais. Declaram como seus objetivos contribuir para o desenvolvimento organizacional e o crescimento econômico de empresas latino-americanas, e a educação do cidadão no sentido de tornar-se um consumidor inteligente.

Tomam como pressuposto a complexidade característica dos mercados contemporâneos que, por sua vez, reflete-se no comportamento do consumidor. O consumidor é apresentado como “autônomo e poderoso, ante uma grande oferta de diversidade, com acesso a múltiplas fontes de informação, com maiores níveis de renda e gasto, podendo recorrer a diversos canais de distribuição e acesso a provedores de qualquer lugar do mundo” (<http://www.inpsicon.com/info/quienes.php>, acesso 18.05.05). Assim, serão muitos os fatores que determinarão suas escolhas, como seu grupo cultural de pertinência, nível educacional, classe social, ocupação, exposição constante às mensagens publicitárias, experiências pessoais com diferentes produtos, que constituirão uma aprendizagem de consumo. Todas estas variáveis deverão ser consideradas no estudo científico de seu comportamento que, com a ajuda de rigor e inovação metodológica, poderá “descrever, explicar, prever e intervir efetivamente no mercado contemporâneo” (op. cit.).

O grupo oferece: manuais e sugestões de educação para consumo inteligente; ferramentas para fixar a marca na mente de clientes; perfis de consumidores; perfis psicográficos; preferências do consumidor; análises de publicidade (op. cit.).

Já o *GrupoConsuma*, da Universidade de Brasília-UnB, afirma ter como missão “contribuir para o aprimoramento das relações de consumo e da competitividade do Brasil por meio do desenvolvimento da ciência do comportamento do consumidor no país e de sua difusão junto a instituições de ensino superior e organizações dos diversos setores da economia” (<http://www.consuma.cjb.net/>, acesso 06.01.06). As pesquisas do grupo, com diferentes abordagens teóricas e metodológicas, com ênfase na psicologia

social-cognitiva, comportamental, econometria e psicometria, pretendem “reunir diversos olhares sobre comportamento do consumidor”, uma vez que a produção de conhecimento seria o resultado da interação entre pontos de vista que podem, até mesmo, opor-se. Alguns exemplos destes estudos compreendem comportamento de procura por produtos em supermercados, imagem do Brasil como destino turístico, critérios e atributos considerados na escolha de instituição de nível superior, satisfação e lealdade de clientes de banco, reunindo dados por meio de levantamentos, observação direta, experimentos de escolha e tomada de decisão (op. cit.).

O grupo é constituído por psicólogos, publicitários, administradores, especialistas em marketing e economistas e tem, entre seus objetivos, o desenvolvimento e disseminação de estudos na área, tornando o conhecimento produzido nesse campo acessível à “comunidade interessada”, quando são mencionados instituições de ensino superior, professores, estudantes, organizações públicas, privadas e do terceiro setor (op. cit.).

Neste sentido, cabe observar um propósito diverso daquele comumente atribuído às pesquisas sobre comportamento do consumidor, qual seja, manter as informações restritas a quem pague por elas, uma vez que possuem claro valor de mercado. Ao contrário, este grupo declara seu desejo de partilhar as descobertas que possa fazer.

Também nos objetivos de “incentivar a adoção da pesquisa científica para o estudo do comportamento do consumidor e prestar serviços de pesquisa em organizações dos diversos setores da economia” (id.), podemos enxergar convergência com pontos importantes da nossa proposta de agenda para uma Psicologia Econômica brasileira, conforme discutimos no capítulo 5.

No que diz respeito a temas pesquisados, no momento há estudos sobre: alimentos e bebidas; influência do ambiente (“*atmospherics*”); automóveis; educação superior; filas de espera; produtos de compras rotineiras; *shopping centers*; turismo e hotelaria. O *GrupoConsuma* realiza, também, intercâmbios, por meio de visitas e co-autoria de publicações, com pesquisadores e instituições nacionais e internacionais, como a Cardiff

Business School e Gordon Foxall, da Cardiff University, no Reino Unido e School of Marketing e Michael Allen, da Griffith University, Austrália.

5. PESQUISA SOBRE JULGAMENTO E TOMADA DE DECISÃO

As questões referentes à *tomada de decisão* são parte integrante de todas as áreas que se dedicam ao estudo do comportamento econômico, em suas diferentes vertentes. Avaliar e escolher compõem as ações básicas que estão presentes em qualquer situação que envolva atos econômicos. Assim, existem Associações especificamente voltadas a estudos dessa natureza, além do lugar de destaque que eles ocupam em todas as demais.

Tomadas de decisão podem ser pesquisadas com a ajuda de diferentes métodos, geralmente apoiados em linhas da Psicologia como comportamental, cognitiva e social (Earl, 1990⁸). Os componentes desta ação – *decidir* – são analisados, geralmente após sua obtenção por meio de experimentos ou levantamentos por questionários ou entrevistas. Os indivíduos costumam ser designados pelo termo “tomadores de decisão” (“*decision-makers*”).

A Associação voltada para o estudo de tomada de decisão, chamada, nos EUA, *Society for Judgment and Decision Making*, define-se como uma “organização acadêmica interdisciplinar dedicada ao estudo de teorias normativas, descritivas e prescritivas de tomada de decisão”, compondo-se de psicólogos, economistas, pesquisadores organizacionais, analistas de decisões e outros pesquisadores sobre decisão (<http://www.sjdm.org/index.shtml>, acesso 25.01.06). Dentre seus presidentes, podemos encontrar nomes como Daniel Kahneman, o psicólogo econômico vencedor do prêmio Nobel de Economia em 2002, e George Loewenstein, outro renomado pesquisador da área, com muitas publicações (<http://www.sjdm.org/sjdm-history.shtml>, acesso 25.01.06).

É curioso observar que a *European Association for Decision Making*, descreve-se de forma idêntica à sua colega norte-americana – “uma organização interdisciplinar

⁸ EARL, Peter. Economics and Psychology: A Survey. *The Economic Journal*, 100 (402): 718-755, 1990.

dedicada ao estudo de teorias normativas, descritivas e prescritivas de tomada de decisão” (<http://www2.fmg.uva.nl/eadm/> acesso 31.01.06), informando, também, que a cada dois anos, realiza uma conferência, que recebe o nome de "*Subjective Probability, Utility, and Decision Making*" (SPUDM), numa cidade europeia. (<http://www2.fmg.uva.nl/eadm/eadm-spudm.html> acesso, 31.01.06).

A partir de 2006, detecta-se um número crescente de eventos científicos planejados em torno deste tema específico, em diferentes locais e por outras Associações, como: conferência sobre *Affect, Motivation and Decision Making*, em Israel, 2006, organizada, conjuntamente, pelo *Decision Making and Economic Psychology Center* da Ben Gurion University e *Behavioral Decision Making Group* da UCLA Anderson School of Management (<http://www.bgu.ac.il/~dmep>, acesso em 24.05.06); *workshop* sobre *Cognition and Emotion in Decision Making*, organizada em parceria por IAREP-*International Association for Research in Economic Psychology* e EADM-*European Association for Decision Making*, na Itália, janeiro de 2007 (*IAREP Newsletter*, maio, 2006⁹).

Com efeito, decisões econômicas podem resumir com fidelidade o foco central de toda a interface Psicologia-Economia, razão pela qual elaboramos o modelo de tomada de decisão fundamentado em teorias e observações clínicas com vértice psicanalítico (cf. cap.4).

6. ECONOMIA EXPERIMENTAL

Economia Experimental é uma área bastante valorizada por grande parte dos psicólogos econômicos, que apreciam a companhia destes colegas, com os quais podem compartilhar aspectos metodológicos característicos de diversas linhas dentro da Psicologia. De seu lado, economistas experimentais opõem-se ao *mainstream* da Economia, na medida em que valorizam o papel dos experimentos de laboratório para investigar questões econômicas, ao passo que estes últimos costumam dispensar tais procedimentos como

⁹ Disponível apenas para membros, em versão eletrônica.

desnecessários. Como pretendem analisar o comportamento dos agentes econômicos com base em axiomas já estabelecidos sobre a natureza humana e as operações que a caracterizariam, adotam modelos matemáticos e estatística para formular suas teorias, análises e previsões, sem o auxílio de dados empíricos coletados por meio de simulações de laboratório.

Esta área também ganhou notoriedade quando, em 2002, o prêmio Nobel de Economia foi dividido entre o psicólogo econômico Daniel Kahneman e Vernon Smith, pesquisador e disseminador da Economia Experimental. Em artigo de 2002¹⁰, Smith afirma que a Economia Experimental aplica métodos de investigação de laboratório ao estudo de comportamento decisório humano em contextos sociais regidos por regras explícitas, que podem ser definidas e controladas pelos experimentadores, ou implícitas, como as normas, tradições e hábitos que os indivíduos trazem para o laboratório como parte de sua herança cultural e biológica, não sendo, portanto, controladas pelo experimentador, em geral. Os experimentos envolvem jogos e resultados que podem ser recompensados. Estes resultados experimentais podem ser vistos como consequência do comportamento de escolha individual, impulsionado pelo ambiente econômico e mediado pela linguagem e por regras que governam as interações. O autor observa que uma descoberta importante da disciplina diz respeito ao fato de que “instituições têm importância porque as regras têm importância, e regras têm importância porque incentivos têm importância” (op. cit.), o que destaca o papel central atribuído a *incentivos*.

Ressalva, contudo, que estes incentivos podem ser distintos daqueles preconizados pelas teorias econômicas ou dos jogos, desafiando o que estas postulam a respeito de padrões de análise racional, sendo que tais contradições forneceriam importantes pistas a respeito das regras implícitas que as pessoas seguem, podendo motivar novas hipóteses teóricas para posterior exame em laboratório.

¹⁰ SMITH, Vernon. Method in Experiment: rhetoric and reality. *Experimental Economics*. 5 (2): 91-110, 2002b.

Interessa-nos, ainda, observar que, segundo o mesmo autor, fatores *inconscientes*, autônomos e neuropsicológicos (grifo nosso¹¹), são levados em consideração, ao lado daqueles associados à razão e à consciência (Smith, 2002b).

A Economia Experimental também pode ser encontrada em conjunção com ciência política, como é o caso – explícito – do *Laboratory for Experimental Economics and Political Science* do *Caltech* (*California Institute of Technology*), que se propõe a desenvolver e aplicar metodologia experimental de laboratório a uma vasta gama de disciplinas. O laboratório existe desde 1972 e também contou com a participação importante de Vernon Smith, ao lado de Charles Plott, para ganhar impulso. Dedicam-se a pesquisa básica e aplicada, bem como ao desenvolvimento de tecnologia de suporte a estas, tomando como objeto de estudo os princípios do comportamento de sistemas de mercado em relação a situações institucionais, eleições e instituições políticas, teoria dos jogos, políticas públicas, mercados prototípicos e implementação de novas formas reais de mercado (<http://eeps.caltech.edu/history.html>, acesso 05.02.06). Os experimentos são realizados em formato eletrônico, por meio de uma rede de computadores, sendo os dados, deste modo coletados, descritos como tendo sido produzidos por “pessoas reais tomando decisões reais” (<http://eeps.caltech.edu/> acesso 05.02.06 e). Por fim, de acordo com o site <http://www.oswego.edu/~economic/exper.htm> (acesso em 05.02.06), 17 centros de estudos utilizariam a Economia Experimental em 2006.

7. NEUROECONOMIA

Com presença mais nítida a partir do início deste milênio, começam a ganhar força pesquisas que combinam os desenvolvimentos das neurociências com o estudo de fenômenos econômicos – temos aí o nascimento da Neuroeconomia, que reúne neurocientistas, economistas, psicólogos e biólogos, especialistas em teoria da informação e outros profissionais em torno da investigação do comportamento econômico, por meio de equipamentos sofisticados que utilizam as mais avançadas técnicas de exame do funcionamento cerebral.

¹¹ Ponto para a Psicanálise!

Para Camerer (2003¹²), um dos expoentes da área, ainda faltaria uma formulação adequada de questões para essa linha de investigação em 2003, embora o congresso do ano seguinte, 2004¹³, já tenha oferecido uma sessão inteira com trabalhos abordando este vértice (“*Neuroeconomics*”, coordenada por David Lester).

Em 2006, no que pode ser considerada como uma ascensão extremamente rápida, o quadro é ainda mais revelador. Antonio Damásio, estrela da Neurociência, é um dos convidados ilustres do Congresso de Psicologia Econômica e Economia Comportamental, em Paris, ao lado de Daniel Kahneman, o psicólogo econômico ganhador do Nobel de Economia em 2002. Além disso, desta vez o congresso traz menção explícita, pela primeira vez, a neurocientistas, como seu público-alvo, com a presença de inúmeros trabalhos que adotam este vértice (cf. *Proceedings of the IAREP-SABE Conference*, Paris, 2006). Não há dúvida – a área está em franca expansão.

Uma das páginas oficiais sobre a disciplina descreve-a como “um campo de estudo que faz uma ponte entre pesquisa em neurociência sobre o comportamento de escolha humana e teoria econômica”, que seria a área de economistas, psicólogos e médicos que buscam compreender a base neural para julgamentos e tomadas de decisão, bem como comportamento social e economias de mercado.

(<http://www.richard.peterson.net/Neuroeconomics.htm>, 02.01.2006).

Os tópicos de pesquisa compreendem teoria dos jogos, risco, atenção, percepção e consciência, aprendizagem, avaliação, motivação, emoção, comportamento, confiança, apego e adição ou dependência. Os métodos utilizados são experimentais e incluem imagens de atividade neural, perfis genéticos, manipulação psicofarmacológica, eletroencefalograma, testes e medidas comportamentais, análise de química sanguínea e hormonal, acompanhamento de apenas um neurônio, e outros. A página se refere também ao “novo campo do neuromarketing”, que investigaria a implantação de marcas de

¹² CAMERER, Colin. Comunicação oral durante apresentação do trabalho CAMERER, Colin, HO, Teck-Hua e CHONG, Juin-Kuan. “A cognitive hierarchy of one-shot games”. *Anais do XXVIII International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium*. Christchurch, Nova Zelândia, 2003.

¹³ SABE-IAREP 2004 “*Cross-Fertilization between Economics and Psychology*”, Philadelphia, EUA, 2004.

produtos, preferências e decisões de compras por intermédio de técnicas neurocientíficas (op. cit., 2006).

Cabe aqui, sem dúvida, assinalar uma grande preocupação – aonde este tipo de pesquisa pode nos levar, se feita como se fosse desprovida de implicações éticas, políticas, sociais e, mesmo, de saúde? A publicidade seria capaz de apoderar-se dos resultados – sem falar em encomendar as pesquisas, naturalmente – com o objetivo de incrementar vendas indiscriminadas de produtos? De que forma o assunto poderia ser debatido com o intuito de criar salva-guardas, para a população, contra o mau uso destas “técnicas neurocientíficas”? Um órgão público deveria se responsabilizar por algum tipo de controle nesse sentido? Ou a própria população teria que se mobilizar nessa direção?

Camerer define Neuroeconomia como “o uso de dados sobre processos cerebrais que sugerem novos alicerces para teorias econômicas que explicam quanto as pessoas poupam, por que fazem greves, por que o mercado acionário flutua, a natureza da confiança do consumidor e seu efeito sobre a economia etc.”

(http://www.hss.caltech.edu/%7Ecamerer/web_material/n.html, 08.01.2006¹⁴).

Ele prossegue afirmando que, até recentemente, os economistas costumavam tratar o cérebro humano como uma “caixa preta”, propondo equações para simplificar o que ele estaria realizando. Assim, a maior parte dos estudos empíricos sobre comportamento econômico fundamentava-se em dados como preços e quanto as pessoas comprariam, por exemplo, baseadas numa teoria simplificada de processos cerebrais (Camerer, op. cit.). A Neuroeconomia, portanto, com seus dados precisos e avançados, viria sofisticar esse conhecimento considerado tão precário sobre o comportamento econômico.

Outra página sobre a área descreve-a como “um programa interdisciplinar com o objetivo de construir um modelo biológico de tomada de decisão em ambientes econômicos”

¹⁴“Neuroeconomics is the use of data on brain processes to suggest new underpinnings for economic theories, which explain how much people save, why there are strikes, why the stock market fluctuates, the nature of consumer confidence and its effect on the economy, and so forth.” (http://www.hss.caltech.edu/%7Ecamerer/web_material/n.html, 08.01.2006.)

(<http://neuroeconomics.typepad.com/neuroeconomics/2003/09/neuroeconomics.html>, 02.01.2006). Segundo estes pesquisadores, neuroeconomistas indagam “como o cérebro corporizado possibilita à mente (ou grupos de mentes) tomar decisões econômicas?”, combinando técnicas de neurociência cognitiva e economia experimental para observar atividade cerebral em tempo real e descobrir como ela depende do ambiente econômico, verificando hipóteses a respeito da “mente emergente” (“*emergent mind*”), o que permitiria uma melhor compreensão sobre uma ampla gama de comportamentos humanos e o papel das “instituições como extensões ordenadas de nossas mentes” (op. cit.).

Como ilustração dos rumos desta nova disciplina citamos o artigo “Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics”, de Camerer, Loewenstein e Prelec (2005), que discute os desenvolvimentos da neuroeconomia e suas implicações para a economia, expondo e discutindo os diferentes métodos de pesquisa utilizados por neurocientistas, sua utilidade e limitações para a economia, bem como as descobertas realizadas nesse campo, além de detalhar, dentro desta perspectiva, alguns temas, como: escolha intertemporal, decisão sob risco e incerteza, teoria dos jogos; discriminação no mercado de trabalho.

Ao final, Camerer *et. al.* (op. cit.) propõem duas abordagens à aplicação da neurociência à economia: *incremental*, que pretenderia refinar modelos econômicos existentes a partir de dados obtidos pela neurociência, e *radical*, que colocaria desafios mais essenciais à compreensão habitual proposta pela visão-padrão da economia do comportamento humano, rumo a modelos que representassem de maneira mais explícita múltiplos mecanismos cerebrais.

Aqui, como no caso da Economia Experimental, chamamos a atenção para o fato de que os autores afirmam “respeitar o fato de que os mecanismos cerebrais combinam processos controlados e automáticos, operando com o uso de cognição e afeto” (Camerer *et. al.*, 2006). Em suas palavras, “*A metáfora platônica da mente como o cocheiro conduzindo os cavalos gêmeos da razão e emoção está no caminho certo – exceto que a*

*cognição é um pônei esperto, e a emoção, um grande elefante*¹⁵ (id.) Um psicanalista possivelmente não usasse as mesmas imagens; entretanto, o sentido remete à visão de mundo psicanalítica (ver, por exemplo, Bion, 1970-1973, p.1¹⁶).

Outra intersecção pode instigar o pesquisador nesta área – neuroeconomia e política encontram-se reunidas no *The Center for the Study of Neuroeconomics* (CSN) da *George Mason University*, um centro de pesquisa e laboratório dedicado ao estudo experimental das interações entre processos cerebrais, de um lado, e processos institucionais, de outro, em especial no que diz respeito à “computação mental”, que produzem a ordem legal, política e econômica (<http://www.neuroeconomics.net/subcategory.php/156.html>, acesso 05.02.06).

8. ECONOMIA ANTROPOLÓGICA OU ANTROPOLOGIA ECONÔMICA

Lea *et. al.* (1987¹⁷) discutem a contribuição de estudos da área de Economia Antropológica em detalhe, reputando-os como importantes tributários à área da Psicologia Econômica, embora tenham, também, algumas críticas. Inicialmente, os autores descrevem esta área (p.400), como estando voltada para sistemas sócio-econômicos diversos daqueles encontrados nas economias industriais, enfocando, por exemplo, como sociedades primitivas decidem os tipos de bens que devem produzir e as formas de distribuí-los, além da maneira como aspectos sociais e econômicos da sociedade se relacionam. Consideram ser esta, em 1987, a área mais desenvolvida a reunir economia e outras ciências. Observam nela dois movimentos principais: o primeiro, que teria ocorrido nos anos 1960, envolveu uma disputa entre “substantivistas” e “formalistas”, em torno da possibilidade de aplicar-se teoria econômica aos processos econômicos de

¹⁵ “*The Platonic metaphor of the mind as a charioteer driving twin horses of reason and emotion is on the right track – except that cognition is a smart pony, and emotion, a big elephant*” (CAMERER, Colin, LOEWENSTEIN, George & PRELEC, Drazen. *Neuroeconomics: how neuroscience can inform economics. Journal of Economic Literature*, vol. XLIII: 9-64, 2005).

¹⁶ BION, Wilfred. [1970] *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Rio de Janeiro: Imago, 1973. trad.

¹⁷ LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.

economias primitivas, posição criticada pelos “substantivistas”, que afirmavam que, por não serem os primitivos orientados pelo lucro, os métodos formais de análise econômica desenvolvidos para sociedades ocidentais seriam irrelevantes nestas situações, uma vez que a dimensão material possuía interesse secundário para eles; os “formalistas”, por sua vez, desejavam aplicar teoria econômica convencional aos problemas e verificar se esta poderia funcionar naquelas circunstâncias (op. cit., p.402). Lea e seus colegas não enxergam maior relevância nesta discussão, ainda que, à primeira vista, pudesse mostrar-se útil à Psicologia Econômica, por oferecer pistas a respeito da “direção” da relação de causa e efeito que envolve indivíduo e sociedade – se os processos econômicos forem considerados “universais”, poder-se-ia falar de uma “natureza humana”, por exemplo.

Contudo, refutam esta possibilidade sob o argumento de que a Psicologia Econômica não encontraria proveito naquele debate, exceto, talvez, como uma advertência contra as conseqüências destrutivas de se perder de vista a interdependência do comportamento individual e a estrutura econômica (id.).

O segundo movimento teria ocorrido na década de 1970, a partir da emergência de uma nova antropologia econômica “auto-construída” (“*self-styled*”), influenciada pelo marxismo e pelo estruturalismo, concepções que mereceriam atenção por parte de psicólogos econômicos por diversas razões: naturalmente, devido à importância destas teorias para as ciências sociais em geral; pelo fato de indagarem sobre a natureza dos problemas examinados, o que converge com a abordagem da Psicologia Econômica, levando ao exame de questões como dependência, desigualdade e exploração, em suas análises; esta abordagem amplia o escopo de temas estudados, da *distribuição*, tradicional na antropologia até os anos 1960, para abranger tudo que se relacionasse com *produção*, dentro da tradição marxista; e citam um psicólogo econômico que adota uma perspectiva “marxiana”, o húngaro Lazlo Garai (1979 *apud* Lea *et. al.*, 1987, p.403).

Entretanto, depois de discutir métodos de investigação desta disciplina, criticando, por exemplo, questionários sobre necessidades, como insatisfatórios, concluem afirmando que, num certo sentido, a Psicologia Econômica estaria à frente da Economia

Antropológica, uma vez que a maior parte das análises econômicas dos dados antropológicos seria muito esquemática, além daquela não carecer de uma nova abordagem, de fato – para eles, uma abordagem interdisciplinar deve estabelecer sua própria agenda (Lea *et. al.*, 1987, p.413).

Pesquisas mais recentes indicam a existência de uma Associação de Antropologia Econômica (SEA-*Society for Economic Anthropology*), que descreve-se como “um grupo de antropólogos, economistas e outros acadêmicos interessados nas conexões entre economia e vida social”, afirmando que novos membros originários de “todos os quatro sub-campos da antropologia” – sem, contudo, explicitar quais seriam estes sub-campos – seriam bem-vindos (<http://anthropology.tamu.edu/sea/> acesso 07.02.06). Publicam o *SEA Volumes*, reunindo trabalhos apresentados em congressos, que está no 18º.volume em 2006. Outra publicação, a *Research in Economic Anthropology*, fundada em 1978 e, assim, a publicação mais antiga da área, tem como objetivo o estudo comparativo de sistemas econômicos em seu contexto sócio-cultural mais amplo. (<http://anthropology.tamu.edu/sea/resources.htm> , acesso 07.02.06).

Um curioso site colombiano, <http://antropologiaeconomica.freesevers.com/> (acesso em 07.02.06) que, na data do acesso, indicava modestas 67 visitas desde 2000, oferece alguns documentos como entrevistas, aulas e artigos sobre o assunto.

9. NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Herbert Simon (1978¹⁸, p.351-2) descreve o “Institucionalismo”, uma outra denominação da Nova Teoria Institucional-NEI, como um tipo de teoria comportamental da firma, que leva em consideração estruturas sociais e legais para situar as transações de mercado. Neste sentido, a unidade básica de comportamento é a *transação*. Ele observa, ainda, que

¹⁸ SIMON, Herbert A. Rational decision-making in business organizations. Nobel Memorial Lecture – 08.12.1978. *Economic Science 1978*. 343-371.

autores europeus e norte-americanos dessa linha possuiriam várias divergências, citando John Commons¹⁹ (1934 *apud* Simon, 1978) como um de seus expoentes.

De acordo com Williamson (1975 *apud* Klein, 1999²⁰), a idéia central da Nova Economia Institucional defende que o sucesso de um sistema de mercado depende das instituições sociais, políticas e econômicas que facilitam transações privadas eficientes. Sua perspectiva de análise abrange Direito, Economia, organizações de aplicações industriais, políticas públicas. Esta vertente expande a teoria econômica neo-clássica ao incorporar análises sobre *direitos de propriedade* e *custos de transação* ao quadro de referência ortodoxo, com o objetivo de melhor explicar o *comportamento econômico*.

Seu pressuposto descreve operações do mercado como parcialmente dependentes de ações de fornecedores e compradores, igualmente influenciadas pelos contextos institucionais em que ocorriam. Dessa forma, podia-se reduzir custos se as operações pudessem transcorrer no âmbito da organização interna, com uma hierarquia de coordenação, ao invés de serem conduzidas no mercado, onde preços atuam como mecanismos de “coordenação”. Assim, as firmas que integrassem seus sistemas de contratos e relações no sentido vertical poderiam minimizar seus custos de busca, negociação, monitoramento e manutenção de contratos.

Conforme Williamson (op. cit.), ainda que tal proposta possa não parecer “particularmente engenhosa ou inovadora”, ela sem dúvida contrastará com a economia neo-clássica, que vê firmas como *caixas pretas*, que recebem *input* de um lado, mais tarde resultando em *output* do outro lado, desconhecendo-se o que se passa dentro delas. Enquanto isso, a NEI defende a visão da firma como um complexo conjunto de contratos, relações e interações com impacto crucial sobre o ambiente institucional onde operam.

¹⁹ Autor norte-americano de trabalhos em Economia Política, Sociologia, Trabalho e Administração (1862-1945). (<http://cepa.newschool.edu/het/profiles/commons.htm> - acesso em 22.05.06; <http://www.library.wisc.edu/etext/WIReader/WER0749.html> - acesso em 22.05.06).

²⁰ Oliver Williamson é considerado por Peter Klein (1999), o introdutor da expressão *New Institutional Economics* (“Nova Economia Institucional”), no livro *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, de 1975. (<http://72.14.209.104/search?q=cache:BIk1wWZwuJMJ:encyclo.findlaw.com/0530book.pdf+new+institutional+economy&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=5> – acesso em 25.05.06).

A estrutura e a natureza destes contratos – e os *tipos de comportamento* que eliciam – serão fundamentais para a produção dos resultados da firma e seu funcionamento eficiente, além de considerar os aspectos referentes a relações e implicações no longo prazo implícitos no ato de contratação e como tudo isso afeta grupos de pessoas. Sua visão de *agente econômico* é, portanto, diversa daquela postulada pela teoria ortodoxa. Para ele, a NEI, que pretende compreender e explicar por quê alguns métodos de produção e formas de organização são usados, e por que outros poderiam ser mais apropriados naqueles casos, inova ao utilizar dados empíricos e alternativas do mundo real em suas análises em busca de resultados mais eficientes, não recorrendo a concepções teóricas de equilíbrio geral ótimo, como no caso da teoria neo-clássica.

Do ponto de vista histórico, o autor considera que o também Nobel de Economia Ronald Coase tenha sido um dos pioneiros a “semear” as idéias que viriam a constituir esta teoria com seu artigo de 1937, “The nature of the firm”, voltando a contribuir de forma expressiva em 1960, com o novo trabalho “The problem of social cost”, que delineava o chamado *teorema de Coase*, o qual, não sendo propriamente um teorema, defendia que, caso uma transação tivesse custo zero, um processo de barganha traria um resultado eficiente, sem necessidade de intervenção governamental, com os direitos à propriedade desempenhando papel essencial no processo. Herbert Simon também é citado por ele, que acrescenta que esta abordagem vem ganhando terreno desde as décadas de 1980/90.

Para Peter Klein (<http://72.14.209.104/search?q=cache:BIk1wWZWuJMJ:encyclo.findalw.com/0530book.pdf+new+institutional+economy&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=5>, acesso em 25.05.06) e Paul Twomey (http://72.14.209.104/search?q=cache:BIk1_wWZWuJMJ:encyclo.findlaw.com/0530book.pdf+new+institutional+economy&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=5, acesso em 25.05.06), as idéias de um dos nossos pioneiros da Psicologia Econômica, Thorstein Veblen, estariam, igualmente, na raiz da visão institucionalista da economia.

Em 1996, foi criada, por um pequeno grupo de acadêmicos, a ISNIE-*International Society for New Institutional Economics*, com o intuito de promover aquelas idéias. A

Associação, que conta agora com membros em todo o mundo, define a área como sendo uma abordagem interdisciplinar que combina economia, direito, teoria organizacional, ciência política, sociologia e antropologia, a fim de compreender as instituições sociais, políticas e comerciais da vida humana, com a ajuda de inúmeras ciências sociais, porém, mantendo-se, primordialmente, dentro da economia. Para eles, a NEI pretenderia explicar o que são instituições, como surgem, a que propósitos servem, como se transformam e, acima de tudo, se deveriam ser modificadas (<http://www.isnie.org/>, acesso 20.04.06).

10. ECONOMIA PÓS-AUTISTA

O nome pode assustar – Economia Pós-autista existe? Deve ser levada a sério? Tudo indica que a resposta a ambas as questões deva ser afirmativa.

No início dos anos 2000, começou a circular pela *internet* um manifesto escrito por estudantes de Economia franceses²¹. Nele, teciam graves críticas à maneira e aos rumos que o ensino desta ciência vinha assumindo em seu país, especialmente no que tangia a uma falta de consideração por aspectos históricos – por exemplo, propostas de se eliminar do currículo a disciplina “História do Pensamento Econômico”–, o que estaria tornando este campo “autista”, isto é, desprovido de condições para relacionar-se com seu meio e seu tempo, com a realidade, enfim. O movimento logo ganhou a adesão de pares de vários outros países, adquirindo rapidamente força e visibilidade.

O documento de 2002, “A Brief History of the Post-Autistic Economics Movement”, de Edward Fullbrook, da *University of the West of England*, Reino Unido, relata como se deu essa propagação (<http://www.paecon.net/PAEhistory02.htm>, acesso em 05.02.06). Em junho de 2000, o grupo de estudantes franceses publicou, na *internet*, seu protesto contra: a falta de realismo no ensino de economia; o “uso descontrolado” de matemática como “um fim em si mesmo”, resultando numa ciência “autista”, perdida em “mundos imaginários”; a dominação repressiva da teoria neo-clássica e abordagens dela derivadas

²¹ Esta autora recebeu um *email* mencionando o grupo pela primeira vez, em 2002, enviado pelo economista paulistano Thomaz Ferreira Jensen, da FEA -USP e UNICAMP.

no currículo do curso; o estilo dogmático de ensino em economia, que não deixava espaço para pensamento crítico ou reflexivo. Ao mesmo tempo, reivindicavam: engajamento com realidades econômicas concretas e empíricas; priorização da ciência ante o “cientificismo”; um pluralismo de abordagens adaptadas à complexidade dos objetos econômicos e à incerteza em torno das grandes questões econômicas; o início de reformas por parte de seus professores com o objetivo de “salvar a economia de seu estado autista e socialmente irresponsável” (Fullbrok, op.cit.).

O manifesto ganhou peso, uma vez que seus autores e primeiros signatários pertenciam às “Grandes Ecoles” francesas, instituições de grande prestígio acadêmico. Ou seja, “ninguém ousaria dizer que estes estudantes, *crème de la crème*, opunham-se à abordagem formalista da economia porque matemática era muito difícil para eles” (id.), o que teria surrupiado aos defensores do estado das coisas seu argumento favorito, continua o autor (ibid.).

Ao mesmo tempo, professores de economia franceses redigiram também seu próprio manifesto, apoiando as reivindicações dos estudantes e acrescentando suas próprias análises da situação, quando igualmente lamentavam o “culto ao cientificismo” para o qual a economia teria degradado. Conclamavam, também, para um debate público sobre o estado da economia e seu ensino, o que veio a ocorrer em 21.06.2000, quando o jornal *Le Monde* publicou matéria sobre o movimento dos estudantes, que logo denominou-se *Autisme-économie*. A notícia propagou-se pela mídia, encorajando os participantes, antes receosos de retaliação acadêmica em função de seu posicionamento contrário ao *establishment*, a prosseguir em seu movimento. O ministro da Educação francês, Jack Lang, anunciou que considerava as queixas com a merecida seriedade e constituiria uma comissão para investigar a situação. Ao mesmo tempo em que o movimento ganhava ares oficiais na França, começou a repercutir também em outros países.

Em setembro do mesmo ano, circulou o primeiro número do *post-autistic economics newsletter*, o boletim do movimento, que nascera a partir de discussões travadas durante o *World Congress of Social Economics* em Cambridge, Reino Unido, quando foi relatado

que prestigiadas universidades dos EUA pretendiam extinguir a área de história do pensamento econômico de seus programas de graduação, até mesmo como disciplina eletiva, o que viria a facilitar a “doutrinação” dos alunos dentro da tradição neo-clássica. O movimento, que gradualmente desencadeou-se em reação a este estado de coisas e em sintonia com as reivindicações dos estudantes franceses, ganhou a adesão de inúmeros estudiosos da área ao longo do caminho. São mencionados como tendo, de alguma forma, se envolvido com a “causa”: Geoff Harcourt, Frank Ackerman, Paul Ormerod, Olivier Vaury, Kate Fullbrook, Joseph Halevi, James Galbraith, Gilles Raveaud. Em 2002, o boletim, agora chamado *post-autistic economics review*, contava com 5.500 assinantes.

No que concerne à repercussão na França, o documento relata situações polêmicas: o economista Amartya Sen (Nobel de Economia em 1998), teria dado uma entrevista “ambígua” ao *Le Monde*, que cobria o movimento; Robert Solow e Olivier Blanchard, do MIT, nos EUA, teriam publicado uma “contra-petição”, chamado, no documento, de “apelo em favor do *status quo*”, que teria sido muito mal recebido, em função da fragilidade de seus argumentos em defesa da tradição neo-clássica; os líderes do *Autisme-économie*, Gilles Raveaud, Olivier Vaury, Ioana Marinescu e Emmanuelle Benicourt, organizavam debates em universidades por todo o país; importantes economistas apoiaram os estudantes, sendo citados: Bernard Paulré, Olivier Favereau, Yann Moulier-Boutang, Jean Gadrey e André Orléan

No final de 2000, o movimento já se espalha pelo resto do mundo. Em junho de 2001, vinte e sete doutorandos de economia em Cambridge, Reino Unido, publicam sua petição – “*Opening Up Economics*”, que logo recebeu a adesão de 500 signatários.

Pouco depois, ainda em 2001, Jean-Paul Fitoussi, após estudos e contatos com diferentes grupos e universidades, publicou *L'Enseignement supérieur des sciences économiques en question: Rapport au ministre de l'Éducation nationale*, propondo duas mudanças essenciais no ensino da economia: a integração do debate sobre questões econômicas contemporâneas, tanto na estrutura quanto no conteúdo dos cursos de economia, de forma a eliminar a prática comum de “manter o conteúdo ideológico da teoria neo-clássica

escondida dos alunos”; enfoque multidisciplinar no centro do ensino da economia, adicionando disciplinas como sociologia, história, direito, psicologia e outras, com vistas a familiarizar os alunos com visões e métodos diferentes de tratar os fenômenos sócio-econômicos (Fullbrook, 2002-2006).

O relato histórico – de história extremamente recente, note-se – cessa neste ponto, com a crítica final de que a economia, como é ensinada em universidades, não explica a realidade contemporânea, nem tampouco fornece um contexto para o debate crítico de temas em sociedades democráticas (<http://www.paecon.net/PAEhistory02.htm>, acesso 23.12.05). Conforme somos informados em sua *homepage* (<http://www.paecon.net/>, acesso 02.02.06), o movimento mantém-se ativo.

É digno de nota, aliás, o livro ali divulgado, *A Guide to What's Wrong with Economics*, editado por Edward Fullbrook, que traz, entre seus colaboradores, um “velho conhecido” nosso – Peter Earl, que escreveu o capítulo “How mainstream economists model choice, versus how we behave, and why it matters” e, ainda, a professora Ana Maria Bianchi, da FEA-USP, com “Would a Latin American Economics Make Sense?”. É o Brasil participando do debate. Contudo, suas implicações para o ensino da economia – objetivo original do movimento – aguardam uma análise cuidadosa, possivelmente de um colega economista. (<http://www.paecon.net/guidecontents.htm> acesso 03.03.06).

A descrição deste movimento que se pretende “revolucionário” contagia o estudioso das limitações da economia. É como se as observações – quase óbvias para um psicólogo, e quem sabe, mais ainda para um psicanalista, treinado numa tradição tão distinta dos postulados abstratos, uma vez que alimenta-se, fundamentalmente, de sua experiência clínica, observada e pensada – pudessem ganhar as ruas, por assim dizer, ecoando amplamente entre aqueles que sentem estas limitações na pele, em aulas cotidianas que parecem tentar escamotear os aspectos que seriam essenciais à reflexão e à pesquisa em área de importância tão vital como é a economia para todos nós.

Se depois nos queixamos da miopia de tantos economistas e especialistas em políticas econômicas, previsões e avaliações, por deixarem de levar em conta dados da realidade conforme esta se apresenta (cf., por exemplo, Ferreira, 2003b²²; Ferreira, no prelo²³), não podemos de deixar de iniciar nossas ponderações a este respeito considerando sua formação acadêmica, ali onde seriam, aparentemente, “doutrinados” a *formatar seus pensamentos* de modo a que se encaixem nos padrões vigentes.

NOTA SOBRE O MÉTODO

O método para a elaboração do material contido neste anexo consistiu em selecionar as áreas que fazem fronteira com a Psicologia Econômica, com o objetivo de levantar as disciplinas que, atualmente, contribuem para o estudo de fenômenos econômicos a partir de um vértice psicológico ou, pelo menos, mais amplo que a Economia tradicional, em direção a questionamentos em relação a esta. A lista foi elaborada por meio de referências às origens da Psicologia Econômica (cf. cap.2) e aos diálogos que este campo vem estabelecendo com outras áreas de investigação, seja na temática de congressos ou publicações (cf. cap.1). Recorreu-se, assim, às respectivas Associações científicas de cada área, reunindo as informações de introdução a elas que cada uma apresenta, acrescidas de comentários encontrados em autores de Psicologia Econômica a seu respeito.

²² 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, set. 2003

²³ FERREIRA, Vera Rita de Mello. Informação Econômica e Ilusão uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos. *Revista Ágora - Estudos em Teoria Psicanalítica* (no prelo).