

VERA RITA DE MELLO FERREIRA

PSICOLOGIA ECONÔMICA

Estudo do comportamento econômico
e da tomada de decisão

ISBN 978-85-352-2770-3

Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação à nossa Central de Atendimento, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

A autora não assume qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte.
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

F439p Ferreira, Vera Rita de Mello, 1955-.
 Psicologia econômica: Estudo do comportamento
 econômico e da tomada de decisão / Vera Rita
 de Mello Ferreira;

ISBN 978-85352-2770-3

1. Psicologia Social. 2. Economia – Aspectos
Psicológicos.

1. Título. II. Série.

08-0985.

CDD: 302
CDU: 316.6

Este livro é dedicado ao Brasil e a todos aqueles que se interessam pela
fecunda interface Psicologia-Economica

Versão beta

Adaptação Editorial: Eliane Negrelli

Agradecimentos

Sou muito grata a todos os mencionados aqui, pelos diálogos estimulantes, envio de material ou referências, tessitura da *rede*, que é nossa nascente comunidade psicoeconômica – e, ao mesmo tempo, já impetro um *habeas corpus* preventivo: se me esqueci de alguém, desculpem, por favor, minha limitação de memória. Afinal, este livro trata, justamente, das inúmeras limitações que nos acometem...

Agradeço, inicialmente, o convite para publicar este livro à equipe Expo Money, em especial a Robert Dannenberg e Raymundo Magliano Neto, que há alguns anos me convidaram para ministrar palestras no evento anual que promovem (atualmente, em muitas cidades de todo o país; no início, em São Paulo) e sempre abriram um espaço precioso para a perspectiva psicológica sobre os fenômenos econômicos e as finanças, e a Gustavo Cerbasi, que fez a primeira leitura deste material - o texto foi quase inteiramente adaptado a partir da minha tese e recebeu ainda outros acréscimos. Gustavo foi extremamente gentil em seus comentários e pegou lo o “espírito da coisa” – um manual extenso e cheio de informações detalhadas. Do meu ponto de vista, foi uma sorte, para os leitores, ele coordenar a coleção com essa visão de longo alcance, ou o livro poderia correr o risco de sair “mutilado”. Quando a idéia do livro estava começando a fermentar, Fabiano Calil defendeu com convicção que o livro deveria ter o caráter técnico que, de fato, o marca. Sua posição foi importante para que esta direção ficasse mais clara para todos nós. André Dias e Cristiane Moraes, que também integram esta equipe, e Caroline Rothmuller, da Campus/Elsevier, sempre ofereceram, com presteza, o suporte necessário.

Quem fez a ponte inicial, apresentando-me ao Raymundo e ao Robert, lá atrás, foi Danilo Fariello, jornalista econômico que vem investigando as questões comportamentais ligadas à Economia e às finanças há muitos anos. Ao longo de todo esse tempo, Danilo tem sido um companheiro de viagem muito importante nesta incursão pela Psicologia Econômica, com dicas ótimas e grande apoio. Sou gratíssima a ele.

Os colegas da IAREP foram fundamentais quando eu procurava reunir o material que deu origem à tese. Stephen Lea, Paul Webley, Karl-Erik Wärneryd, Peter Earl, Erich Kirchler, Fred van Raaij, Paul Albou, Ellen Nyhus, Carole Burgoyne, David Routh, Simon Kemp, Folke Ölander, Floyd Rudmin, Gerrit Antonides, Alan Lewis, Christine Roland-Levy, Karel Riegel, Henk Elffers, Anette Otto, Tadeusz Tyska, Gustav Lundberg; da SABE, Hugh Schwartz, Morris Altman, John Tomer, Ofer Azar; Carlos Descouvières, do Chile e o pessoal do Inpsicon, da Colômbia e outros países latino-americanos, dentre os quais, Maria Mercedes Botero, Julio Cruz, Marianela Denedri; e ainda, Fiona Neligan, secretária da IAREP e Fiona Barron, da Elsevier. Sem eles, não sei se eu teria conseguido fazê-la.

No Brasil, os colegas que também estão “desbravando” o campo e com quem sempre troquei figurinhas bacanas: Roberta Muramatsu, Daniel Yabe Milanez, Bernardo Nunes, Thiago Lisoni, Evelyn Batista, Herbert Kimura, Alice Moreira, Ester Jeunon, Iani Lauer, Armando Rocha, o pessoal do GrupoConsuma, da Universidade de Brasília. Sem

dúvida, tenho uma grande dívida com o Professor Sigmar Malvezzi, que tem apoiado este trabalho desde o início, no mestrado, na USP, passando pelas duas bancas, do mestrado e do doutorado, até o curso na COGEAE, quando, então, passei a contar com a parceria igualmente generosa da Professora Crmem Rittner.

Com Suely Ongaro e Caio Torralvo, temos estudado, em particular, as questões de crédito e endividamento, e é quase sempre um banquete de idéias quando nos sentamos para discutir.

As turmas do curso “Psicanalise e Psicologia Econômica”, na COGEAE da PUC-SP (cinco, até 2007) têm sido um presente dos céus. Tenho conhecido pessoas interessantíssimas e as discussões em aula, perguntas e comentários me dão muito pano para manga para seguir pensando e estudando. A lista seria demasiado longa para citar um nominalmente, o que é uma pena – mas não tenham dúvida, que vocês estão sendo essenciais para a construção deste campo no nosso país!

Da mesma forma, meus clientes, da clínica e da consultoria, também me abrem portas para a observação ao vivo de tudo que estudo e pesquiso, numa espécie de círculo virtuoso de produção de conhecimento, que me permite verificar hipóteses por meio de dados empíricos.

No doutorado, que forneceu a fonte principal de referências para este livro, agradeço à minha orientadora, Professora Maria do Carmo Guedes, que me aceitou no Programa de Psicologia Social da PUC-SP – e não foi nada fácil encontrar quem quisesse ou pudesse orientar uma tese sobre Psicologia Econômica no início dos anos 2000, no Brasil! – panorama que eu espero contribuir para ver alterado, também por meio deste trabalho, para que, em breve, tenhamos muitas linhas de pesquisa nesta área, em nossas universidades e institutos de pesquisa. As professoras Eva Migliavacca, psicanalista, Mitsuko Antunes (Mimi), especialista em História da Psicologia, que participaram da minha banca, e Ana Cristina Limongi França, especialista em Gestão de Qualidade de Vida no Trabalho, que foi suplente, também me ofereceram uma acolhida de que jamais poderei me esquecer.

Devo mencionar, ainda, que recebi uma providencial bolsa-flexibilizada da CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), durante o doutorado.

Também não posso deixar de citar interlocutores que colaboraram, de diferentes maneiras e em diferentes momentos, para este trabalho: Reginaldo Magalhães e Bonnie Brusky, Iza Garcia, Leon Crochik, Cássia D’Aquino, Paula Pavon, Luiz Roberto Randazzo, Raphael Galhano, Eric Calderoni, Carla Boer, Cecília Letelier, Ângela Ferreira de Barros e Inês Bozzini, do *Mulheres em Ação*, Marco Aurélio Velloso, Nilton Filomeno, Leila Bomfin, Sonia Neves, Thomaz Jensen, Lucia Barbosa, Maria Inês Assumpção Fernandes, Eda Tassara, Paulo Sternick, Cobertt Williams, Maria Fernanda Waeny, Arnaldo Motta, Maria Fernanda Mascheretti, Ana Karina Fachini, Marilda Castelar, Antonio Brito, Ana Lucia Artioli, Gerson Lima, Dante Aldrighi, Tiago Matheus, M. Dionísia.

Minha enorme gratidão também a Nestor Castellan, que acompanhou o percurso, ajudou e sempre ficou na torcida firme pelo melhor, à minha mãe, Coraly Pimentel de Mello Ferreira (a Dona Cora está com 93 anos e continua participando de tudo isso!), e a Cícero Brasileiro, parceiro de longa data na psicoinvestigação, que dá sentido às teorias psicanalíticas, o outro enfoque que, além da Psicologia Econômica, é igualmente importante nesta obra. (Gina e Homer, dois pastores alemães doces e fiéis, me ajudaram a renovar as forças ao longo destes últimos anos, por isso merecem estar aqui também).

INTRODUÇÃO	12
A. INVESTIGANDO NOSSAS ESTRANHAS ATITUDES DIANTE DO DINHEIRO E DE TUDO QUE É FINITO OU INCOMPLETO: IMPRESSÕES DE VIAGEM – OU – COMO CONHECI A PSICOLOGIA ECONÔMICA E ME APAIXONEI PELO ASSUNTO!	12
B. SOBRE ESTE LIVRO	18
C. DINHEIRO	21
C.1. DADOS DE PESQUISAS	21
C.2. DINHEIRO E FELICIDADE	31
C.3. SIGNIFICADO DO DINHEIRO NO BRASIL	34
 PARTE I PSICOLOGIA ECONÔMICA – APRESENTAÇÃO DO CAMPO 	
CAPÍTULO 1 A INTERSECÇÃO DE CONHECIMENTOS PSICOLÓGICOS E ECONÔMICOS	37
1.1. PSICOLOGIA	37
1.2. ECONOMIA	39
1.3. PSICOLOGIA ECONÔMICA	41
1.4. PSICANÁLISE	41
 CAPÍTULO 2 <u>O QUE É PSICOLOGIA ECONÔMICA</u>	 44
2.1. DEFINIÇÃO	44
2.2. RELAÇÕES DENTRO DA PSICOLOGIA	46
2.3. DISSEMINAÇÃO	48
2.3.1. LINHAS DE PESQUISA	48
2.3.2. PERIÓDICOS	49
2.3.3. PRÊMIOS NOBEL	49
2.3.4. NO BRASIL	49
 CAPÍTULO 3 UMA BREVE HISTÓRIA DA PSICOLOGIA ECONÔMICA	 52
3.1. PIONEIROS E EXPOENTES	52
3.2. PRIMÓDIOS	52

3.3. ORIGENS DA ECONOMIA	53
3.4. O IMPORTANTE SÉCULO XIX	53
3.5. A VIRADA PARA O SÉCULO XX	55
3.6. O NASCIMENTO DA PSICOLOGIA ECONÔMICA CONTEMPORÂNEA	58
3.7. UM BALANÇO HISTÓRICO	60

PARTE II

OUTROS DIÁLOGOS: ÁREAS QUE TAMBÉM ESTUDAM O COMPORTAMENTO ECONÔMICO E SUAS ASSOCIAÇÕES CINÉTICAS

CAPÍTULO 4	ECONOMIA COMPORTAMENTAL OU ECONOMIA PSICOLÓGICA	62
CAPÍTULO 5	FINANÇAS COMPORTAMENTAIS	64
CAPÍTULO 6	SOCIOECONOMIA	66
CAPÍTULO 7	PSICOLOGIA DO CONSUMIDOR	68
CAPÍTULO 8	PESQUISA SOBRE JULGAMENTO E TOMADA DE DECISÃO	72
CAPÍTULO 9	ECONOMIA EXPERIMENTAL	74
CAPÍTULO 10	NEUROECONOMIA	76
CAPÍTULO 11	ECONOMIA ANTROPOLÓGICA OU ANTROPOLOGIA ECONÔMICA	79
CAPÍTULO 12	NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	81

PARTE III

MODELOS, AUTORES E OBRAS DE PSICOLOGIA ECONÔMICA

CAPÍTULO 13	O DIVISOR DE ÁGUAS E A “BÍBLIA”	85
	13.1 KATONA, 1975	85
	13.2. LEA, TARPY E WEBLEY, 1987	89
CAPÍTULO 14	QUATRO REVISÕES DE LITERATURA IMPORTANTES	93
	14.1. EARL, 1990	93
	14.2. LEWIS, WEBLEY E FURNHAM, 1995	94
	14.3. EARL E KEMP, 1999	97
	14.4. WEBLEY, BURGOYNE, LEA E YOUNG, 2001	99
CAPÍTULO 15	UM FRANCÊS, DOIS CANADENSES E UM LATINO-AMERICANO	102
	15.1. ALBOU, 1984	102
	15.2. MACFADYEN E MACFADYEN, 1986	109
	15.3. DESCOUVIÈRES, 1998	113

CAPÍTULO 16	OS PRÊMIOS NOBEL	116
	16.1. SIMON, 1978	116
	16.2. KAHNEMAN, 2002	118

PARTE IV
TOMADA DE DECISÃO

CAPÍTULO 17	ESCOLHA INTERTEMPORAL, DESCONTO HIPERBÓLICO SUBJETIVO, CONTAS MENTAIS	125
CAPÍTULO 18	DISTORÇÕES DE PERCEPÇÃO E AVALIAÇÃO: OS ESTUDOS CLÁSSICOS	130
	18.1. HEURÍSTICAS E VIESES	130
	18.2. TEORIA DO PROSPECTO OU DA PERSPECTIVA	141
CAPÍTULO 19	IMPLICAÇÕES PARA INVESTIMENTOS	150
CAPÍTULO 20	CONTRIBUIÇÕES DA PSICANÁLISE - UM MODELO PSICANALÍTICO DE TOMADA DE DECISÃO	166
	20.1. OPERADORES	166
	20.1.1. PRAZER E DOR	166
	20.1.2. EMOÇÕES, ILUSÕES E A MENTE	170
	20.1.3. OS DOIS PRINCÍPIOS DO FUNCIONAMENTO MENTAL	173
	20.1.4. EMOÇÕES E PENSAMENTOS	178
	20.2. A DECISÃO CRÍTICA	182
	20.3. UM BREVE DEBATE METODOLÓGICO	186

PARTE V
COMPORTAMENTO ECONÔMICO

CAPÍTULO 21	POUPANÇA	192
CAPÍTULO 22	CRÉDITO E ENDIVIDAMENTO	197
CAPÍTULO 23	DECISÕES DOMÉSTICAS	204
CAPÍTULO 24	SOCIALIZAÇÃO ECONÔMICA	209
CAPÍTULO 25	COMPRAS COMPULSIVAS	212
CAPÍTULO 26	MEIO-AMBIENTE	216

PARTE VI
PERSPECTIVAS DA PSICOLOGIA ECONÔMICA E O BRASIL

CAPÍTULO 27	UM POUCO DE DEBATE EPISTEMOLÓGICO	223
CAPÍTULO 28	BRASIL	228
	28.1. AGENDA	228
	28.2. INSERÇÃO PROFISSIONAL	233
	28.3. UMA PROPOSTA DE ESCLARECIMENTO E EMANCIPAÇÃO POR MEIO DE INFORMAÇÃO À POPULAÇÃO	240
CAPÍTULO 29	FUTURO	246
	CONCLUINDO COM LITERATURA	251

APÊNDICES

APÊNDICE I	PERIÓDICOS QUE PUBLICAM TRABALHOS NA INTERFACE DE PSICOLOGIA-ECONÔMICA	255
APÊNDICE I I	CONGRESSOS ANUAIS DE PSICOLOGIA ECONÔMICA PROMOVIDOS PELA IAREP (INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR RESEARCH IN ECONOMIC PSYCHOLOGY)*	257
APÊNDICE III	O BRASIL E A INFLAÇÃO	258
	REFERÊNCIAS	267

INTRODUÇÃO

A razão é escrava da emoção e existe para racionalizar a experiência emocional.

Bion, 1970, p.1

A razão é escrava da emoção e existe para racionalizar a experiência emocional

Bion, 1970, p.1

A. INVESTIGANDO NOSSAS ESTRANHAS ATITUDES DIANTE DO DINHEIRO E DE TUDO QUE É FINITO OU INCOMPLETO: IMPRESSÕES DE VIAGEM – OU – COMO CONHECI A PSICOLOGIA ECONÔMICA E ME APAIXONEI PELO ASSUNTO!

Quem nasceu antes da década de 1980 conhece, por experiência própria, o que é inflação alta. E por inflação alta, quero dizer até 80% ao mês, quando batemos no fundo do poço. Ou seja, não era brincadeira, não. Naquela época, meu trabalho era voltado para o atendimento clínico, como psicanalista, além de dar aulas de Psicanálise num curso de Psicologia. Como cidadã, porém, ficava estupefata diante da situação econômica que vivíamos, a chamada “cultura da inflação”, que abrigava, não apenas a remarcação furiosa de preços típica da inflação, ao lado de tentativas insuficientes de indexação e correção monetária, como também sucessivos planos de governo com medidas para eliminá-la – que, com uma única e derradeira exceção, o *Plano Real*, sempre falharam de modo retumbante em sua missão.

Nos atendimentos clínicos, os clientes, quando se referiam à sua vida financeira ou comentavam a situação econômica do país, me deixavam intrigada, principalmente, com a seguinte questão: por que alguns conseguiam “se dar bem” naquele cenário, enquanto outros tinham extrema dificuldade para manter as contas em ordem e, para outros ainda, não parecia fazer muita diferença se havia inflação ou não? Se a condição inflacionária era o denominador comum, presente em todo o país, a que atribuir, então, tantas diferenças individuais?

Ao mesmo tempo, ao acompanhar o noticiário e as análises feitas por especialistas sobre a situação, minha surpresa não parava de crescer: se havia unanimidade quanto à necessidade de acabar com a inflação, por que ninguém conseguia fazê-lo? O que faltava? Por que cada plano – e foram muitos, do *Cruzado* ao *Collor*, passando por *Bresser*, *Verão* e seqüências – fracassava depois de poucas semanas em vigor? E, o que era particularmente curioso, por que tanta gente, em conversas privadas, não se mostrava com tanta animação assim para livrar-se da inflação?

O assunto me tomava de tal forma que acabei decidindo retornar à universidade para estudar melhor, num programa de mestrado. Por sorte, encontrei um grupo dedicado à pesquisa em Psicanálise e Psicologia Social (LAPSO – Laboratório de Psicanálise e Psicologia Social, coordenado pela Dra. Maria Inês Assumpção Fernandes), no Instituto de

psicologia da USP, que pareceu reunir meus dois interesses. Com a Psicanálise - que é a minha “caixa de ferramentas” para observar e analisar o mundo mental, tanto no plano individual, como no coletivo, conforme ficará claro ao longo deste livro - embaixo do braço, preparei um projeto para discutir de que forma os aspectos emocionais estavam presentes no fenômeno da inflação. Era o ano de 1994. Na metade do ano, veio o *Plano Real*. E a inflação foi, finalmente, derrubada.

No entanto, minhas perguntas não haviam sido respondidas. Ainda era um mistério por que tínhamos convivido por tantos anos com aquele “dragão”, como era chamado e, agora, eu também estava curiosa para verificar como as pessoas reagiriam àquela grande mudança. Minha estratégia foi procurar abrigo, igualmente, a recente experiência com a estabilização da moeda em minha análise. Faria uma espécie de comparação ou correlação entre as duas modalidades de vida econômica e seus respectivos apelos emocionais.

Quando busquei referências, porém, não consegui encontrar praticamente nada. Num programa de busca da biblioteca da USP, o cruzamento das palavras-chave *inflação* e *psicanálise*, ou *emoção*, não trazia nada de relevante para os meus interesses. Como eu não parava de falar no assunto, em 1995 fiquei, sabendo de uma lista de discussão norte-americana sobre temas sociais com alguns aportes psicológicos, na velha internet, que então desembarcava no Brasil. Nesse fórum, alguém me deu uma dica que poderia ter abreviado meu percurso rumo à Psicologia Econômica – se não fosse a ação de um hacker desalmado que nocauteou todo o sistema de internet da USP! Naquela pré-história, eu nem sonhava em fazer *back-up* e, tampouco, havia a facilidade de busca por páginas de que dispomos hoje. Resumo da ópera: depois de um breve contato com um colega neozelandês (Simon Kemp, que hoje é o presidente da IAREP – International Association for Research in Economic Psychology), perdi a pista – antes de me dar conta de que ele era um *psicólogo econômico*. Mais ou menos à mesma época, um professor do Mestrado, Dr. Sigmar Malvezzi, que é especialista em Psicologia Organizacional, nos deu trechos de um livro (*The New Economic Mind – The Social Psychology of Economic Behaviour*, de Lewis, Webley e Furnham 1995) que parecia cair como uma luva para o que eu pretendia fazer, embora eu não tivesse tido acesso ao livro todo naquele momento.

Assim, prossegui com minha dissertação, que teve o título “O Componente emocional: funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985”, mais com base nas teorias psicanalíticas e nas minhas próprias observações clínicas. O resultado foi uma discussão teórica, ilustrada por um estudo de caso a partir de uma experiência da consultoria que eu havia iniciado em 1995, voltada para o exame da gestão da vida profissional e financeira de pequenos empresários, inicialmente, mais tarde ampliando-se para outros profissionais e estudantes também.

Só fui conhecer a Psicologia Econômica mais a fundo depois do mestrado. Cada vez mais, eu me interessava pelo modo como tomamos decisões, as operações que antecedem a escolha, de percepção e avaliação e, sem dúvida, pelo papel que as emoções desempenham em tudo isso. O quadro econômico em nosso país, que avança a passos lentos e segue incapaz de encaminhar, para valer, problemas sérios de desigualdade, exclusão e falta de planejamento geral, ao lado de iniciativas frágeis no sentido de preparar a população para uma melhor administração de recursos, continuava – como, aliás, até hoje – a me instigar a pensar sobre a dimensão macro dos processos decisórios, que eu já examinava no plano micro do laboratório representado pelo trabalho clínico.

Iluminar melhor os enigmas presentes no modo como gerimos nossa vida em geral e, em particular, seus aspectos econômicos, a partir dos conhecimentos a respeito dos

fatores psicológicos neles envolvidos, ao mesmo tempo em que desencadeava uma proposta de agenda para contribuir para a elaboração de políticas públicas, com a ajuda de aportes por parte da comunidade acadêmica, iniciativa privada e movimentos não-governamentais, tornou-se um projeto de vida para mim. Aproximar-me da Psicologia Econômica tem sido um dos passos mais importantes nessa direção, ao lado do prosseguir com a investigação do ponto de vista psicanalítico, que não termina nunca.

Comecei a ler os livros que podia encontrar sobre o tema e a frequentar os congressos internacionais de Psicologia Econômica, depois de me tornar membro da IAREP (International Association for Research in Economic Psychology), da qual me tornei a primeira representante no Brasil. Rapidamente percebi a necessidade de aprofundar esse estudo e, àquela altura, ingressar num doutorado seria a etapa natural.

Desejar, porém, como doloridamente sabemos, não é exatamente o mesmo que acontecer. Como fazer um doutorado sobre um tema que ainda não existia no Brasil? Minhas opções não eram numerosas, em função de limitações pessoais ou estruturais: não seria possível estudar fora e abandonar o trabalho no consultório, portanto estavam descartados os cursos fora do país; tampouco desejava adentrar uma área tecnicamente distante da minha formação, como Economia ou Administração, com suas montanhas de matemática, por exemplo, (gente, eu fiz o Clássico no colegial!! Observação para quem é mais jovem: muitos anos atrás, quando ainda existia o antigo ginásio, tínhamos de optar, no ensino médio, entre três cursos diferentes: Científico, para quem pretendia seguir cursos de exatas ou biológicas; Clássico, que enfatizava línguas, história, geografia, filosofia etc.; Normal, ou Magisterio, para quem pretendia se tornar professor do atual ensino fundamental), onde talvez encontrasse quem me orientasse. Os professores com quem conversei, em diferentes instituições, não conheciam a área de Psicologia Econômica e não se dispunham a me orientar – embora alguns tenham sido muito gentis e solidários, chegando a sugerir caminhos e referências. Foram quase dois anos de busca, sem sucesso, até que retornei à velha PUC-SP, onde havia cursado Psicologia nos anos 1970.

Ali, quase acidentalmente, ou por *serendipity*¹, encontrei a Dra. Maria do Carmo Guedes, que havia sido diretora do curso de Psicologia no meu tempo de estudante. Agora, ela era coordenadora do núcleo de estudos em História da Psicologia (NEHPSI) e, em poucos minutos, a luz começou a se fazer! A proposta consistiu em inserir a pesquisa na perspectiva histórica que caracteriza este núcleo. Adorei a idéia, uma vez que sempre me interessei por este aspecto, imprescindível à plena compreensão de qualquer fenômeno humano. Iniciei o doutorado em 2003, terminando o percurso no início de 2007, com a defesa da tese “Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas”, que fornece a maior parte dos alicerces deste livro.

Desde o começo da trajetória – solitária – que me levou à Psicologia Econômica, na década de 1990, muita coisa interessante – felizmente! – tem acontecido. Cresce o número de interessados neste campo, vindos de diferentes regiões do país (e mesmo, de outros países, da América Latina à África) e com diferentes formações (economistas, psicólogos, administradores, jornalistas, advogados – uma longa lista). Em 2007, seguem para a Universidade de Exeter, no Reino Unido, dois jovens economistas, Flavia Possas e Bruno Vio, os quais foram aceitos no programa de mestrado em Psicologia Econômica. Quando

¹ A expressão, em inglês, refere-se a “fazer descobertas acidentalmente, ou por sagacidade, de coisas que não se está buscando naquele momento”, como pode ocorrer, às vezes, com pesquisadores que estão “mergulhados” em seus assuntos de pesquisa.

retornarem, serão os primeiros Mestres em Psicologia Econômica em nosso país. Ambos participaram do curso de extensão universitária “Psicanálise e Psicologia Econômica”, que ministro, sob a coordenação da Professora Carmen Lucia Arruda Rittner, da faculdade de Psicologia da PUC-SP, na COGEAE (Coordenação Geral de Especialização, Aperfeiçoamento e Extensão) da mesma instituição, desde 2006. Este tem sido um fórum muito estimulante, pois reúne psicólogos, psicanalistas, economistas, administradores, sociólogos, especialistas em proteção ao consumidor e outros.

Quando procurei fazer um levantamento da produção brasileira na área, para apresentar no congresso de Psicologia Econômica de 2006, tive uma “feliz” dor de cabeça: imaginei que a quantidade de trabalhos não seria muito grande e, portanto, eu teria tempo para elencá-los, sem muita dificuldade. Qual não foi a minha surpresa, no entanto, quando, depois de inserir como palavras-chave na Plataforma Lattes, base de dados gerida pelo CNPq que reúne pesquisadores acadêmicos de todo o país (o acesso a estas informações é livre e está disponível no site <http://lattes.cnpq.br/index.htm>), *Psicologia Econômica*, *Economia Comportamental* e *Finanças Comportamentais*, deparei-me com cerca de vinte pessoas na primeira categoria, 15 na segunda e mais de quarenta na última! Tentei, também, *Economia Psicológica*, mas se sobrepunha à *Economia Comportamental*, e *Neuroeconomia* que, então, não apresentou nenhum resultado. Em outras palavras, já estamos produzindo muita coisa, embora os trabalhos – artigos científicos em periódicos ou anais de congressos, teses, dissertações ou monografias de conclusão de curso – ainda se encontrem dispersos por diferentes instituições do país. Quem sabe um próximo passo não seria reuni-los sob a forma de coletâneas? Fica, desde já, a sugestão.

A tese pioneira dentro da Psicologia Econômica é da Dra. Alice Moreira, de 2000. Psicóloga e, então, professora na Universidade Federal do Pará, em Belém, ela pesquisou o significado do dinheiro, tendo desenvolvido uma escala para avaliá-lo. Talvez surpreenda saber, contudo, que a maior parte dos pesquisadores que se dedicam aos temas da Psicologia Econômica e sua disciplina-irmã, a Economia Comportamental, ou a ramificação que tem crescido bastante ultimamente, Finanças Comportamentais, não sejam psicólogos, mas sim economistas ou administradores.

De todo modo, já estamos construindo uma espécie de “rede”, como gosto de chamar, reunindo pesquisadores, estudantes e outros interessados, numa comunidade nascente em nosso país. A intenção em torno deste livro é que ele possa representar um guia introdutório de informações e referências sobre o campo para quem pretende prosseguir por ele, já que até este momento não dispomos de outras fontes produzidas no país.

Acredito que um dos motivos pelos quais o tema costuma atrair a atenção das pessoas é todo o mistério que, em geral, envolve as questões ligadas a dinheiro. Em geral, perguntamos-nos por que alguns têm muito dinheiro, ao passo que outros sempre lutam para ter um pouco que seja e outros ainda nada têm; por que não conseguimos ganhar mais dinheiro; na ponta de quem já tem bastante, as dúvidas giram em torno das razões de não encontrar satisfação que, haviam imaginado, acompanharia aquela confortável condição econômica; outros, ainda, não conseguem detectar o ralo que os mantém em permanente endividamento; e mesmo, por que pessoas com renda equivalente podem se comportar de maneiras tão distintas ao administrar seu dinheiro.

“Como fazer dinheiro” sempre desperta curiosidade e intriga a maior parte das pessoas. A muitos, dá a impressão de algum tipo de mágica, em especial se ele não vier pouco a pouco, como fruto de trabalho árduo de toda uma vida. E, como quase ninguém se

dispõe a revelar seus rendimentos claramente, fica todo mundo olhando e conjeturando... A saída acaba sendo supor a partir dos padrões de gastos, o que não se mostra muito adequado, já que é prática comum tanto aparentar o que não é – ostentar produtos caros, enquanto se está pendurado no cartão de crédito, por exemplo – quanto esconder o que de fato se possui – viver modestamente, enquanto engorda a conta bancária que, algumas vezes, só é conhecida depois que a pessoa morre.

Todos estes fatores já recheiam o tema “dinheiro” de enigmas para a maioria de nós. Adicione-se tudo que se passa com o dinheiro público – de onde vem, como é gasto, valores astronômicos aos olhos dos meros mortais, flagrantes de corrupção que envolvem milhares de vezes o que o cidadão comum conseguiria amealhar em toda a sua vida – e, de outro lado, o seu aspecto mais íntimo, o das representações simbólicas que cada um faz em sua própria mente, e teremos aí muito pano para manga.

Tudo isso é relativamente conhecido, todos nós temos experiências que nos apontam como reagimos ao dinheiro de modo geral, os tabus que costumam envolvê-lo – hoje, por exemplo, comenta-se mais abertamente sobre sexualidade, relacionamentos, doenças ou infrações legais do que sobre quanto se ganha ou quanto se deve. A Psicologia Econômica tem estudado eses pontos que, aliás, já faziam parte da Psicanálise há mais de um século também. Freud, por exemplo, dedicou um artigo inteiro ao tema (1908), além de vários outros interessantes comentários ao longo de sua obra, como veremos adiante (p.21; ver também Capítulo 20).

Mas a Psicologia Econômica voltou-se, em especial, para equívocos que cometemos quando lidamos com dinheiro e outros recursos finitos.

Falamos em *recursos finitos* porque é dessa forma que a Economia refere-se ao seu objeto de estudo – “alocação de recursos finitos”, – isto é, como as pessoas destinam tudo aquilo que é escasso, como por exemplo, dinheiro, tempo, esforços, recursos naturais, em busca de sua satisfação. Como os recursos são finitos, é necessário escolher entre alternativas, pois não há como contemplar todas, não é possível ter tudo. Como os Rolling Stones já diziam, “*You can't always get what you want...*” E também, todos os psicanalistas e aqui, menciono um deles, Frank Philips, que afirmava não haver “nenhuma situação plenamente satisfatória sobre a face da Terra; não adianta procurar, não vai encontrar” (citado por Cícero Brasileiro, também psicanalista).

Portanto, está armada a confusão. Teremos que lidar com todos os desafios que as decisões nos impõem – escolher agora, mas ter os desdobramentos desta escolha no futuro que, como sabemos, ‘a Deus pertence’; em outras palavras, encarar a incerteza e o risco que são inerentes a tudo que ainda está por vir – além de ter que enfrentar as repercussões desencadeadas pela, como vimos, inevitável frustração que acompanha nossas tentativas de alcançar gratificação absoluta.

Observando, em laboratório ou por meio de amplos questionários, as operações empreendidas pelas pessoas quando precisam decidir, os psicólogos econômicos passaram a detectar erros comuns à maior parte delas e que são freqüentes nessa situação. Acontecem nas etapas preliminares à escolha propriamente dita, quando os dados são reunidos, mediante o uso da percepção, e avaliados, em busca da perspectiva futura que melhor se apresente. Eles elencaram uma série de situações denominadas *heurísticas*, que são uma espécie de atalho mental, uma estrada batida que se utiliza para perceber e avaliar mais rapidamente e com maior simplicidade. Nesse sentido, implica certa “economia” de recursos, como tempo, esforço e, mesmo, dinheiro, que se gastaria para obter informações mais completas e julgamentos mais precisos sobre elas. Por outro lado, recorrer a esse

estratagemas – e nós o fazemos grande parte do tempo, conforme veremos nas Seções 16.2 e 18.1, e também no Capítulo 19 – pode custar caro também, caso a alternativa escolhida se mostre por demais infeliz.

Ora, disso eu já entendia um pouco, bem antes de sequer ter ouvido falar em Psicologia Econômica. No divã de um psicanalista discute-se muito a respeito de escolhas – antes, durante e depois – e de tudo que passa pela mente da pessoa enquanto procura fazer o melhor possível, embora tantas vezes se sinta insatisfeita com os resultados de sua opção. Na verdade, para alguns dos mais importantes psicanalistas, numa lista que se inicia com Freud e segue com Klein e Bion, há grandes escolhas que, uma vez feitas, implicarão importantes conseqüências para a vida psíquica e prática de cada um. Veremos, na Seção 20.2, como Bion a denomina “decisão crítica”.

Comportamento econômico reflete comportamento psíquico. Em nossa mente, pensamentos e cognição estão amalgamados ao pano de fundo emocional, sempre presente de algum modo e responsável por ativar, deformar ou paralisar os primeiros, conforme as circunstâncias.

O que gostaria de relatar aqui é a proximidade que logo pude visualizar entre esta *teoria do pensar*, elaborada por psicanalistas, e as propostas da Psicologia Econômica. A partir daí, meu interesse tomou forma e não parou de crescer, até hoje. Acompanhar e tentar compreender, até onde isso é possível, o que se passa dentro da cabeça das pessoas quando decidem – antes, durante e depois – de modo que esse conhecimento possa representar uma expansão do seu campo mental é trabalho dos mais interessantes. A coisa toda me fisionou. E não dá mostras de me “largar” tão cedo.

Este é o primeiro livro sobre Psicologia Econômica escrito por autora brasileira e publicado no Brasil, mas gostaríamos que, em breve, muitos outros lhe fizessem companhia. É objetivo dessa iniciativa oferecer uma exposição sistematizada de informações a respeito da Psicologia Econômica, que possa servir como referência e base para comunicação para pesquisadores que já trabalham na área, encontrando-se, porém, em grande parte, dispersos no Brasil, 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.

Ao mesmo tempo, espera-se atingir também aqueles que sequer ouviram falar que esta disciplina existe, 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*. Ele foi escrito de modo a contribuir para a geração e disseminação de conhecimento na esfera psico-econômica e, em particular, para a 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.

Psicologia Econômica implica um diálogo multidisciplinar, e minha proposta é que, instalada no Brasil, em clima de abertura, construção dialógica, vínculo com nossas necessidades e apreço pelo conhecimento científico, poderia colaborar de forma importante para encaminhar nossos inúmeros problemas sócioeconômicos rumo a um avanço significativo.

Partindo do pressuposto de que a ciência deve visar o bem-estar do ser humano e do planeta como um todo, acredito que 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 sócioeconômico e, portanto, favorecer sua emancipação como cidadãos participantes de seu tempo.

Esta publicação, portanto, poderia operar como guia aos leitores interessados em conhecer mais ângulos a respeito de fenômenos econômicos e suas repercussões sobre os indivíduos e as populações, facilitando a comunicação, as trocas e as parcerias entre os próprios pesquisadores, iniciantes ou veteranos nesta área. Simultaneamente, gostaria que estas informações pudessem chegar, também, ao grande público, como parte da proposta aqui chamada de *esclarecimento da população*.

B. SOBRE ESTE LIVRO

Sou do time das pessoas que lêem manuais. De aparelhos, carro até etiqueta de roupa. Mas calma, este livro não pretende desanimar aquele outro time – provavelmente até maior – dos que não gostam de ler manual.

Porque ele pretende ajudar qualquer pessoa que esteja interessada em conhecer o campo da Psicologia Econômica, independentemente de seu grau de familiaridade anterior com essa disciplina. Em outras palavras, seu objetivo é facilitar – e não complicar ou entediar (tomara!).

Como se trata de uma nova área de conhecimento em nosso país – embora já exista há mais de 100 anos na Europa –, é provável que muita gente realmente desconheça sua existência e nem sequer suspeite de como ela pode ser útil na sua vida cotidiana ou em assuntos mais vitais, como a própria evolução sócioeconômica do nosso país.

Por isso a intenção é apresentá-la de modo acessível tanto a estudantes de graduação ou pós-graduação como a especialistas nas áreas que lhe fazem fronteira (psicólogos, economistas, administradores, psicanalistas, assistentes sociais, sociólogos, antropólogos, cientistas políticos, historiadores, biólogos, fisiologistas, especialistas em proteção ao consumidor, meio ambiente, comunicação, RH, marketing, jornalismo econômico, tributação, direito, neurociência, políticas públicas), investidores, gestores públicos e, igualmente, ao leitor comum que tenha interesse em tomar contato com estes estudos.

Para quem não está habituado aos manuais de áreas de conhecimento, uma dica: raramente são lidos de uma só vez – embora não haja nenhum impedimento para quem se aventure a fazê-lo. Dependendo da sede que se tem por determinado assunto, a gente pode ir em frente, quase sem parar, devorando todas as informações disponíveis. Eu mesma, no início do doutorado, quando queria saber tudo sobre Psicologia Econômica, o mais rápido possível – a fim de começar a construir um quadro de referência na cabeça, que me permitisse ir entendendo como as coisas se dão nesse campo –, ‘bati’, primeiro, o Katona, o qual que não foi difícil conseguir na biblioteca da FEA-USP (cf. Seção 13.1), no sossego de uma casa no campo, numa virada de ano e, depois que Lea e Webley, dois dos autores “do” grande manual da disciplina (cf. Seção 13.2), muito gentilmente me providenciaram uma cópia em xerox (só em 2007, outra pessoa extremamente gentil, Ricardo Daccache, me presenteou com um exemplar, garimpado no Amazon.com), daí passei semanas saboreando

aquele maná de conhecimentos. Aliás, quando comentei, com Stephen Lea que tinha lido o livro inteiro – e gostado muitíssimo –, ele brincou dizendo que, provavelmente, eu havia sido a única pessoa a fazer isso... O que mostra que o propósito de livros desta natureza não é, necessariamente, ler duma vez. A idéia, acima de tudo, é que possam funcionar como fonte de referência, uma espécie de mapa, a ser consultado em momentos de necessidade.

Alguns exemplos desses momentos: elaboração de projetos de pesquisa acadêmicos (trabalho de conclusão de curso, dissertação ou tese) ou de outra natureza (institutos de pesquisa do setor público, privado ou não-governamental sem fins lucrativos), preparação e/ou implementação de políticas públicas que envolvam tomada de decisão e, mais especificamente, políticas econômicas, fundamentação para propostas de trabalho interdisciplinar, ao fornecer uma base de dados e linguagem comum que facilite a interação e integração de diversas áreas (Psicologia, Economia, Administração, Finanças, Proteção ao Cidadão e Consumidor, Meio ambiente, Direito, Serviço Social, Comunicação e Jornalismo, Teoria da Informação etc.).

Do ponto de vista da vida pessoal, o livro também pode ser útil a quem deseja conhecer mais a fundo as próprias operações mentais com relação às decisões econômicas que toma, em diferentes âmbitos, que incluem administração financeira e investimentos, mas vão além, abrangendo as escolhas feitas pela família, a esfera mais ampla do meio ambiente e a dimensão mais íntima dos equívocos cognitivos e emocionais.

Vejamos, agora, num rasante panorâmico, o que o leitor encontrará nas próximas páginas.

O primeiro assunto, que completa esta **Introdução**, é um carro-chefe quando se fala sobre Psicologia Econômica e, em especial, para quem não conhece a área em detalhes – *dinheiro*. Quase irresistível querer saber mais sobre dinheiro, não? Se, de um lado, começamos com ele, de outro, fica a observação: você não vai aprender a *ganhar* dinheiro com este livro. No capítulo dedicado a ele, conhecerá alguns estudos psicológicos a seu respeito, realizados por especialistas em investigar, mas não em *prescrever* o que você deve fazer com o seu. Claro, ao ler sobre o tema, é possível que você tenha algum insight e possa se beneficiar concretamente, isto é, financeiramente, destes conhecimentos. Mas neste caso, a responsabilidade maior é *sua* – e não da Psicologia Econômica.

A **Parte I** apresenta o campo. O **Capítulo 1** trata de suas principais matrizes, Psicologia e Economia, ao que se acrescenta a Psicanálise, como fonte de conhecimentos sobre funcionamento mental. Como a minha formação original é nesta área, trago para a Psicologia Econômica, que estuda comportamento econômico e tomada de decisão, aquilo que estaria na raiz destas manifestações – o comportamento psíquico, isto é, as operações mentais mais básicas, que fundamentam tudo que escolhemos fazer ou não fazer.

O **Capítulo 2** dá uma idéia geral da interface Psicologia-Economia: definição, relações com outras áreas dentro da Psicologia, disseminação, linhas de pesquisa, produção bibliográfica e repercussão no mundo científico – já houve, por exemplo, dois Prêmios Nobel atribuídos a seus pesquisadores. Um brevíssimo apanhado sobre o que tem sido feito por estudiosos brasileiros serve só como aperitivo e não pretende mapear a produção nacional. Se, por um lado, isto talvez fique como lacuna nesta obra, de outro é uma boa notícia: já existem trabalhos em quantidade suficiente para merecer uma publicação em separado e, se neste livro pretendemos oferecer uma introdução ao campo, não haveria espaço suficiente para os dois objetivos neste momento.

O **Capítulo 3** é para quem, como eu, gosta de História: a história da Psicologia Econômica está resumida nele e pode ajudar a entender melhor seus rumos atuais. Afinal, é

também para isso que a História existe – para ajudar a iluminar o presente e as perspectivas futuras. E sim, a disciplina já tem história própria com mais de cem anos e primórdios que podem ser encontrados na Grécia Antiga.

A **Parte II** é dedicada às outras áreas que também estudam comportamento econômico e/ou tomada de decisão, indo além do olhar tradicional da Economia neoclássica. Um capítulo sucinto é dedicado a cada uma delas, com as respectivas indicações sobre onde encontrar mais informações: Economia Comportamental, Finanças Comportamentais, Sócioeconomia, Psicologia do Consumidor, Pesquisa sobre Julgamento e Tomada de Decisão, Economia Experimental, Neuroeconomia, Economia Antropológica, Nova Economia Institucional.

A **Parte III** é mais extensa. Seu objetivo é introduzir o leitor no universo das grandes obras e modelos utilizados na disciplina (aqui referidas por meio de seus autores), tomada em seu contexto contemporâneo. Existem algumas razões para esta proposta. Em alguns casos, os livros estão esgotados; em outros, se disponíveis, são bastante caros para o bolso do brasileiro médio; e, por último, são quase invariavelmente em idioma estrangeiro (inglês, francês e, embora não tenham sido incluídos aqui, há também muitas publicações em alemão, sueco, dinamarquês, holandês, polonês e por aí vai...; em espanhol, também, o que talvez seja mais acessível ao leitor brasileiro). Daí a idéia de oferecer uma espécie de *amostra grátis* do que pode ser encontrado nelas, para que se possa selecionar, quando for o caso, para onde dirigir os esforços no sentido de aprofundar estes conhecimentos. Naturalmente, vale a pena conhecer essas obras na íntegra, e esta rápida visão a seu respeito não tem a veleidade de substituir aquela experiência.

O **Capítulo 13** trata de dois “hits” indiscutíveis: Katona, que é considerado o *divisor de águas* da área, e o completíssimo livro-texto de Lea *et al.*, que eu costumo brincar que é a nossa “bíblia”. Ambos, infelizmente, esgotados, podem, ocasionalmente, ser encontrados em sebos eletrônicos, por exemplo.

O **Capítulo 14** traz quatro obras mais recentes, que oferecem interessantes revisões de literatura. Revisão de literatura é aquela reunião sistematizada e discutida de outras obras sobre um determinado tema. Costuma integrar quase todos os trabalhos acadêmicos (primeiro, situa-se o campo, com toda a sua produção, a fim de contextualizar onde o trabalho que está sendo realizado deverá se inserir) e mostra-se muito útil para ter uma visão geral do que é estudado, por quem, como etc.

Para diversificar o ângulo de abordagem, já que os capítulos anteriores nesta parte compreendem apenas autores anglo-saxões, o **Capítulo 15** traz três outras obras importantes, sendo uma delas, do francês Albou, outra, editada pelos canadenses MacFadyen e MacFadyen e a última, do latino-americano (chileno) Descouvières. Como o leitor poderá constatar, há, de fato, diferenças de perspectiva nesses autores, daí que sua inclusão torna mais completa a nossa visão do campo.

Esta parte se encerra com o **Capítulo 16**, dedicado aos ganhadores do Nobel, Simon e Kahneman, que têm seus discursos por ocasião da premiação analisados. Se pretendemos compreender a inserção da Psicologia Econômica na comunidade científica mundial, será importante verificar quais foram as descobertas destes estudiosos que lhe garantiram tão destacada honraria – sem esquecer de que o Nobel foi em *Economia*! Aliás, não existe Nobel de Psicologia, o que também já diz um pouco sobre o estatuto desta ciência, sobre a qual pesam algumas controvérsias.

Quem se interessa, especificamente, por tomada de decisão deve ir direto para a **Parte IV**. Ali estão reunidos os estudos sobre este tema, divididos da seguinte forma: no **Capítulo 17**, as grandes famílias de fatores que interferem diretamente nas nossas decisões, estudadas por pesquisadores da interface – escolha intertemporal, desconto hiperbólico subjetivo e contas mentais; o **Capítulo 18** é dedicado aos estudos clássicos de distorções de percepção e avaliação, que compõem os programas de pesquisa sobre heurísticas e vieses e a teoria do prospecto, ou da perspectiva; o **Capítulo 19** é voltado para as implicações desses estudos ao setor específico dos investimentos, com alertas e sugestões de especialistas; finalmente, no **Capítulo 20**, introduz-se o modelo de tomada de decisão que proponho, com base na Psicanálise.

A **Parte V** apresenta alguns resultados de pesquisa em torno de temas tradicionalmente investigados pela Psicologia Econômica, com um capítulo para cada um deles: poupança; crédito e endividamento; decisões domésticas; socialização econômica; compras compulsivas; meio-ambiente. Outros mais poderiam ter sido incluídos, porém, mais uma vez, não teríamos espaço para cobrir toda a gama de estudos realizados pela disciplina, e somos obrigados a empreender algum tipo de seleção.

O Brasil está presente na **Parte VI**, primordialmente por meio de um olhar para o futuro. Uma discussão sobre as características de uma Psicologia Econômica no Brasil – defendo que deveria voltar-se para a nossa realidade –, com proposta de agenda de pesquisa e atuação, possibilidades de inserção profissional para o pesquisador desta área, um projeto de esclarecimento da população (contemplando questões da Economia, comportamento econômico, tomada de decisão e funcionamento mental), que poderia contribuir para sua emancipação no que diz respeito às suas decisões econômicas e perspectivas futuras distribuem-se por seus capítulos.

Um manual pode prescindir de conclusão. Seu propósito é oferecer as informações sobre o assunto em questão – e pronto. Só para não dizer que terminamos abruptamente, contudo, chamo escritores e saliento alguns dos pontos abordados ao longo de todo o livro, e temos o **Concluindo com literatura**, para arrematar.

Nos **Apêndices**, o leitor encontrará o seguinte: lista de periódicos que publicam trabalhos na interface psicologia-economia; websites de interesse; principais centros de pesquisa e ensino no mundo; lista completa dos Congressos de Psicologia Econômica promovidos pela Iarep (International Association for Research in Economic Psychology), anualmente, desde 1976; e um apanhado da experiência brasileira com a inflação alta, entre 1985-1994, por uma perspectiva multidisciplinar, com ênfase sobre a ótica psíquica.

Uma nota técnica: as citações de obras estrangeiras foram traduzidas pela autora do inglês, francês ou espanhol, quando necessário.

C. Dinheiro

3.1. Dados de Pesquisas

Você sabe o que é o dinheiro?

Quais são os seus sentimentos sobre ele?

Você o encara da mesma forma que seus pais? Seu parceiro/a? O Bill Gates?

O monge budista daquele templo pendurado sobre um penhasco?

Você pensa muito sobre dinheiro?

Você está contente com o que tem?

Você sonha com um mundo sem dinheiro?

Falar sobre dinheiro, em geral, rende polêmica. Quase todo mundo tem alguma coisa para dizer, uma história para contar, uma situação que dá uma pontinha de vergonha ao lembrar, um suspiro de desejo de não precisar mais se preocupar com esse assunto – as reações podem ser variadas, praticamente vale o velho “Cada cabeça, uma sentença”. De fato, cada um tem sua própria representação interna – psíquica e social – do dinheiro, ele repercute de maneiras distintas dentro de cada pessoa.

Para se ter uma pequena amostra dessa diversidade de simbolismos, vejamos como Serge Moscovici, que escreveu o livro *A máquina de fazer deuses* (1990), a apresenta: “*O dinheiro é muito mais do que o dinheiro*” (p.265), chegando a ser “*o fio de Ariadne que serve para explorar as circunvoluções da nossa sociedade e, para além dela, a subjetividade humana em geral*” (p.267), como “*ideograma material, simbolizando no mundo externo os diversos movimentos do nosso mundo interno*” (p.268), seria “*o exemplo mais evidente da transformação de uma forma em matéria, de uma imagem mental em uma coisa*” (p.271), capaz de acionar “*simultaneamente forças intelectuais, sociais, artísticas, até então desconhecidas*” (p.288), ao mesmo tempo em que é visto, também, como “*coisa do diabo, sujo, impuro*” (p.297), até “*excremento do inferno, fezes dos deuses*”(p.301).

O dinheiro possui representações múltiplas e fluidas, tanto do ponto de vista interno ou psíquico, como no que tange o contexto cultural em que se encontra – relaciona-se aos aspectos mais íntimos da cultura e da vida em geral, e modela as relações entre os indivíduos, seus sentimentos e maneiras de pensar. Pode ser entendido como *um signo arbitrário que se concebe e se substitui a outros signos sob as mais variadas formas* (Ferreira, 2000). Sendo, desse modo, tão evanescente e, ao mesmo tempo, tão poderoso sobre as ações humanas, requer um instrumento igualmente delicado, abrangente e afiado para tentar dar conta de suas inumeráveis esferas.

Área do conhecimento necessariamente interdisciplinar, a Psicologia Econômica apresenta suas armas para procurar desvendá-lo. É o que procuraremos fazer neste livro, por meio da descrição comentada de estudos sobre o comportamento econômico e a tomada de decisão, que seriam aplicações práticas dos indivíduos em suas relações com o dinheiro (e outros bens finitos, conforme veremos).

Dado que esta autora possui formação também em Psicanálise, sua área de origem, aos dados da Psicologia Econômica são acrescentados outros, a respeito do funcionamento mental que subjaz aos nossos comportamentos e decisões econômicas.

Embora o dinheiro possa sofrer variados ataques, com colorações que vão do ideológico – *Abaixo o materialismo!* – ao religioso – “*Mais fácil passar um camelo por um buraco de agulha do que entrar um rico no reino dos céus*”-, passando pelo recorrente desejo de que *tudo* pudesse ser diferente (especialmente quando se tem que levantar cedo, depois de poucas horas de sono, para enfrentar o batente mais uma vez, sabendo que o fim do mês está longe e a conta no banco, negativa!) – *e o mundo, então, prescindisse deste detestável objeto pelo qual se faz labutar dia após dia...* – é preciso lembrar que, há muito, esse *meio circulante* desempenha, na história da humanidade papel ímpar em sua aglutinação, como sublinha Moscovici:

De todas as representações criadas pelo homem para tornar seu mundo suportável - ou seja, tangível e inteligível -, o dinheiro é a mais arrojada, como também inevitável. Pois é com o enigma do dinheiro que o homem chega mais perto da plenitude do desejo, sendo o desejo do dinheiro o desejo do laço com o outro, talvez mesmo do

desejo em geral. Eis o que explica por que durante tanto tempo nós o tivemos por obsceno e tabu. (op.cit., p.286).

Para Lea et al. (1987), três tipos de fatores comporiam uma teoria psicológica sobre o dinheiro: o desenvolvimento do simbolismo (formas, cores e ícones significativos para diferentes indivíduos, em diferentes épocas e culturas); o simbolismo em si (o escopo do significado associado ao dinheiro – positivo, negativo ou neutro); uso do dinheiro (por que é gasto ou poupado, considerado mais ou menos seguro ou desejável etc.).

Já quando os psicólogos econômicos Lewis et al. publicaram seu livro (1995), afirmaram não haver, até aquele momento, um corpo de pesquisa coerente e consistente acerca de psicologia do dinheiro. Reuniram, então, os dados disponíveis, agrupando-os em torno de alguns pontos. A diferença entre a visão de economistas e psicólogos sobre o tema foi um deles: economistas estariam interessados em dados agregados no nível macro, tal como é revelado por pesquisas sobre como classes sociais, grupos e países usam, gastam e poupam seu dinheiro em determinadas circunstâncias e, nesse sentido, teriam maior proximidade com sociólogos do que com psicólogos, que, para esses autores, se dedicariam mais às diferenças individuais ou de pequenos grupos; conseqüentemente, enquanto economistas teriam como objetivo criar modelos ou compreender a oferta e a demanda de dinheiro e sua movimentação num país ou num continente, psicólogos estariam mais interessados em entender como ou por que diferentes grupos de indivíduos com diferentes crenças ou origens usam o dinheiro de formas diferentes também.

Assim, consideram que o que seriam *anomalias* para economistas, ou seja, o que se desvia do padrão e não pode ser explicado pelo modelo adotado naquela situação, constituiu-se na matéria prima para os psicólogos (sociais). Além disso, economistas utilizam o paradigma de decisões racionais para entender o uso do dinheiro por pessoas que, supostamente, teriam compreensão suficiente e bons conhecimentos sobre a economia. Psicólogos, por sua vez, não partem do princípio de que as pessoas seriam lógicas ou racionais no sentido formal e objetivo, ainda que possam sê-lo do ponto de vista subjetivo ou da autoconsistência (o comportamento faz sentido dentro do quadro de referências, composto por valores, crenças e expectativas, dentro do qual ela se move – mesmo que pareça absurdo aos olhos de terceiros) –, e por essas razões, das idiossincrasias no uso do dinheiro, o assunto tem interessado estes últimos pesquisadores.

Sobre o que denominam *psicologia do uso do dinheiro* (Lewis et al., op. cit., p.56), destacam resultados de estudos empíricos que apontaram, sobre esse tema, fatores como: *fracasso acompanhado por vergonha*, quando a falta de dinheiro é indicador para fracasso, constrangimento e degradação; *mal*, do ponto de vista *moral*; *segurança confortável*; *ausência de aceitação social*; *valores de negócios conservadores* (Wernimont e Fitzpatrick, 1972). Outro estudo (Goldberg e Lewis, 1978), investigou paradoxos, hipocrisias, inconsistências e mentiras em torno do dinheiro, identificando, como fatores simbólicos relativos a ele, *segurança, poder, amor e liberdade*. Já Yamauchi e Templer (1982) chegam a uma interessante constatação: as atitudes frente ao dinheiro seriam essencialmente independentes do nível de renda do indivíduo.

Outros estudos envolveram percepção passada e expectativa futura sobre experiências com dinheiro (Furnham, 1984), comparações transnacionais (Lynn, 1991), uma Escala Ética de Dinheiro (Tang, 1992), materialismo (Fournier e Richins, 1991), entre outros.

Na categoria de *estudos experimentais sobre moedas e cédulas* (Lewis et. al., op.cit., p.64), há uma profusão de pesquisas, e alguns dos resultados consolidados por eles

apontam para a hipótese de que o valor atribuído ao dinheiro ou a necessidade dele influiriam sobre a sua percepção, além dos efeitos da inflação sobre o *tamanho* percebido do dinheiro.

Existe uma seção intitulada “*A psicanálise do dinheiro*” (idem, p.67), em que comentam o trabalho clássico de Freud (1908, ver à frente) e de alguns outros pesquisadores que utilizam esta abordagem em suas investigações sobre psicopatologias envolvendo o dinheiro (por exemplo, Beloff, 1957; Grygier, 1961; Kline, 1967). Também mencionam Forman (1987 *apud* Lewis *et. al.*, op. cit., pp. 69-70), que apresenta uma curiosa “tabela” que acompanharia a transição da neurose rumo à sanidade com relação ao dinheiro, de acordo com cada par de afirmações, reproduzidas a seguir, embora não pareça ilustrar, realmente, o pensamento psicanalítico:

De “Dinheiro como atormentador interno” (neurótico).

A “Dinheiro como mentor interno” (não neurótico).

Você usa o dinheiro para impressionar e influenciar outras pessoas.

Para sentir-se poderoso e ganhar status, você ostenta sua riqueza.

[ou] *Você está confortável e à vontade no mundo.*

Você sabe que poder e status vêm de dentro.

Você junta dinheiro como um fim em si mesmo.

Você gosta de ter dinheiro por si só.

[ou] *Você valoriza o dinheiro pelo que ele pode fazer.*

Você é capaz de distinguir entre desejos matéris e necessidades emocionais.

Você se sente ansioso, tenso e preocupado quando pensa sobre dinheiro.

[ou] *Você está relaxado com relação a dinheiro e pode pensar sobre ele de forma lógica.*

Você desconfia das pessoas em torno do seu dinheiro e suspeita de que estejam tentando se aproveitar de você.

[ou] *Você tem autoconfiança e uma boa auto-imagem. Você sabe que seus amigos gostam de você, não do seu dinheiro.*

Você acumula dinheiro numa tentativa de se proteger.

[ou] *Seu desejo de poupar é saudável.*

Você tem dificuldade para controlar seus gastos e tende a comprar coisas impulsivamente.

Você gosta de fazer apostas e jogar.

[ou] *Você é um bom administrador financeiro.*

Quanto ao *simbolismo do dinheiro* (idem, p. 71), destacam seus múltiplos sentidos, que extrapolam qualquer tentativa de restringi-lo a categorias estreitas. Citam, à guisa de exemplos, estudos sobre gorjetas e presentes, que indicam a existência de tabus em torno do dinheiro moderno ocidental (por exemplo, há situações em que o uso do dinheiro é inaceitável, como retribuição de favor prestado por um vizinho, entre outras), tal como ocorre em sociedades primitivas. Da mesma forma, sobre *antropologia econômica e dinheiro primitivo* (p.72), são mencionadas pesquisas sobre o comportamento econômico

de povos primitivos, que concluem, em linhas gerais, que o dinheiro não possui *essência* fora de seus usos, os quais dependem dos modos de transação tradicionais da economia de cada cultura. Em outras palavras, o dinheiro é, tão-somente, o que ele faz.

Os autores mencionam, ainda, uma “nova” *teoria psicológica do dinheiro*, desenvolvida por Lea *et al.* (1987), segundo a qual o dinheiro, em seus múltiplos simbolismos, poderia operar em diversos níveis de mensuração: *nominal*, por equivalência; *ordinal*, adquirindo várias formas, que poderiam ser ordenadas seqüencialmente; por *intervalo* e por escala de *razão*, quando o tamanho das diferenças entre os números poderia ser conhecido. Outras pesquisas derivaram desta hipótese, incluindo aquelas sobre a relação entre a forma do dinheiro e o modo como é gasto.

Lewis e seus colegas (1995) concluem esta revisão argumentando que todas as áreas da Psicologia poderiam contribuir para o estudo do dinheiro: psicologia do desenvolvimento, sobre como e quando conceitos e comportamentos envolvendo dinheiro são aprendidos; psicologia experimental, sobre distorções de percepção; psicologia ocupacional, sobre o uso do dinheiro como recompensa e incentivo para o trabalho; psicologia da personalidade, sobre diferenças individuais; psicologia social, sobre atitudes individuais, grupais e sociais.

De modo geral, porém, pode-se dizer que dinheiro é uma *construção social*. Isso significa, entre outras coisas, que seu valor depende da cultura em que está inserido e de um tipo de crença coletiva, isto é, ele só valerá alguma coisa se todos aqueles que o utilizarem confiarem nesse valor. Nesse sentido, depende também de como seu significado é transmitido às sucessivas gerações, por meio do processo que recebe a denominação de *socialização econômica*. Este tema tem sido alvo de inúmeros estudos na Psicologia Econômica e receberá atenção especial no Capítulo 24. Adiantamos, aqui, tão-somente, o emprego do dinheiro, por parte dos pais, como recompensa ou castigo, bem como para indicar às crianças seu valor e uso correto.

O dinheiro pode ser percebido e administrado de formas diferentes conforme a idade, o gênero, a classe socioeconômica e o poder político dos indivíduos e grupos. Podemos mencionar, de forma sumária, alguns fatores associados a seu uso:

- afeta quem namoramos e com quem nos casamos;
- se podemos contar com dinheiro como fonte de segurança financeira, podemos prescindir dos outros como fonte de segurança social, na juventude e na velhice;
- a família é vista como ‘*economia de presente*’² – mas pode ingressar na *economia commodity* também, por meio de manipulação de mesada, presentes, herança prometida etc.;

² Sociólogos e antropólogos costumam dividir a economia em dois tipos diferentes de sistemas: 1. *economia do (dar) presente*, quando as pessoas possuem vínculos entre si – introduzir dinheiro nesse contexto não parece apropriado, como é o caso quando se é convidado a jantar na casa de um amigo, por exemplo, e seria, então, descabido tentar pagar por isso, como se fosse uma *inserção profana* de normas de *commodity* na *economia de presente*, muito embora levar flores para a anfitriã seja aceitável e adequado, visto como um “contrapresente” não equivalente, sem conotação de pagamento pelo jantar; 2. *economia de commodity* (mercadoria), que não implica laços nem qualquer outra obrigação – aqui, por sua vez, dar presente é que poderia ser estranho e inadequado, como na situação de prestação de serviço, por exemplo, em vez invés de se dar gorjeta, se um presente fosse ofertado, poderia parecer pessoal demais e fora de lugar; contudo, nem esta regra seria geral, uma vez que em países de cultura em que gorjeta não é tão comum, como Austrália e Nova Zelândia, a pessoa pode não querer receber a gorjeta e, até mesmo, sentir-se ofendida, pois significaria que não tem motivação interna para fazer um bom serviço.

- entre estranhos, fora da família e amigos, considerações sobre a distribuição do dinheiro passam por noções de moralidade, justiça, lei;
- diferentes culturas e sistemas políticos oferecem proteção social fundamentada em diferentes visões: merecimento; desamparo; obrigação social;
- nações inteiras são afetadas pelo grau de gastos, poupança e crédito, que dependem de normas culturais e níveis de otimismo;
- as próprias nações medem seu *status* conforme a riqueza, a dívida e as obrigações;
- a produção e o consumo têm conseqüências ambientais importantes, que chegam ao âmbito global;
- o turismo torna-se cada vez mais global também – e pode levar divisas a países pobres;
- a globalização dá maior visibilidade ao consumo e gasto de diferentes países;
- religiões oferecem vários princípios éticos para explicar diferenças de riqueza – incluindo recompensa e punição depois da morte.

As metáforas sobre dinheiro encontradas na linguagem podem revelar nossa visão sobre o tema. Elas expandiriam as perspectivas mais estreitas do funcionalismo econômico do dinheiro, que o definem como meio de troca, estoque de valor, unidade de contabilidade ou padrão de pagamento adiado. Além de todas essas funções, o dinheiro possui, também, dimensões simbólicas que apontam para os lugares que ele ocupa em nossa vida. Belk (1999) reuniu, em torno de três grandes eixos, metáforas na língua inglesa que poderiam, não obstante, ser aproximadas de categorias da língua portuguesa sem grande esforço. São elas:

- o dinheiro como *líquido* – com efeito, presente nas expressões “ter – ou não - liquidez”, fluxo de caixa, solvência e insolvência, além da gíria “lubrificar”, para dar gorjeta, por exemplo, apontar para a noção do dinheiro como algo que se move, escorregadio, como renda que vem – e depois se vai, como gasto, *chover dinheiro* quando abundante, *sair pelo ralo*, *escapar pelo ladrão*, e quando ausente, já que *lubrificante*, causando fricção, isto é, gerando problemas;
- o dinheiro como *alimento* – das vacas *gordas* – ou magras, a *engordar a conta*, passando por “cacau” ou “erva”; na gíria, é visto como nutriente, necessidade que precisa ser satisfeita, uma vez que, sem ele, emagrecemos e até mesmo morremos;
- dinheiro e *sexo* – uma conotação masculina associada a potência, virilidade, vigor e poder costuma acompanhar o dinheiro, visto como aquilo capaz de fertilizar, inflamar, apaixonar, ao passo que não tê-lo implicaria impotência, infantilização, não servir para nada; em português, algumas metáforas denotam esse aspecto, como *Dinheiro gera dinheiro*, às mais grosseiras, *Mete a grana aí*, ou o chulo *Enfia esse dinheiro no ...*, em momentos de raiva; gírias “100 paus” ou “tô duro” (sem dinheiro) também poderiam revelar esta proximidade.

A Psicanálise (Freud, 1908) há muito aproxima, numa equivalência simbólica, as representações de falo e dinheiro – além de bebê, presente e fezes. Nesse artigo, Freud traça uma importante relação entre caráter e erotismo anal, título do trabalho. Para ele, pessoas que experimentaram dificuldades para controlar a incontinência do esfíncter anal, na infância, tenderiam a apresentar três traços comuns de personalidade: amor à ordem, parcimônia e obstinação. O erotismo anal, constituinte do impulso sexual e manifesto, de forma intensificada, por volta dos dois anos, quando as crianças deixam as fraldas e

aprendem a usar o banheiro, controlando, portanto, o desejo de urinar e evacuar a qualquer tempo e em qualquer lugar, deve sofrer repressão, já que, por um lado, não se mostra necessário para os fins de reprodução e, de outro, contrapõe-se às exigências do processo civilizatório, que impõe restrições à livre expressão dos instintos, a fim de assegurar a vida em grupo. Nos indivíduos para quem a anialidade representou forte impulso, aquelas três características manifestam-se ou como *sublimação*³ ou como *formação reativa*⁴ deste erotismo.

De volta à Psicologia Econômica, Belk (1999) cita ainda o psicólogo William James, para quem o dinheiro seria uma parte do nosso *self*, como uma extensão dele. Assim, se nossa conta bancária “floresce”, sentimos que também estamos fortes, criativos e produtivos; se ela mingua, sentimos que perdemos forças, perecemos. Seria extensão do *self* também no sentido de permitir a aquisição de bens e serviços, comandar outras pessoas, exigir respeito ou, no mínimo, deferência.

Nas sociedades capitalistas, dinheiro está associado a poder, talento, habilidade, beleza, saúde, inteligência, além de funcionar como sinal de sucesso, liberdade, independência, segurança, esperteza, benção, merecimento, status e bem-estar, enquanto que pobreza estaria acompanhada de inadequação pessoal, fracasso, prova de indolência, estupidez ou falta de caráter. Como o dinheiro afeta o sentido mais profundo de identidade, auto-estima, sentimentos de controle ou dependência, segurança e, em alguns casos, potência sexual, a experiência de ir à falência pode ser traumática para a auto-imagem, com uma ressalva interessante – o estigma representa um fardo menos pesado à medida que tal fato torna-se mais comum e o dinheiro, mais abstrato. De fato, a recorrência de bancarrotas empresariais ou pessoais, algumas delas até fraudulentas, não têm exposto seus protagonistas ao mesmo grau de vergonha que costumava acompanhar tais circunstâncias poucas décadas atrás.

Para o economista John Maynard Keynes e para o psicólogo econômico George Katona, a tendência a segurar ou poupar dinheiro seria uma tentativa de reduzir sentimentos de insegurança frente ao futuro, com o dinheiro visto como conforto.

Entretanto, o dinheiro não possui apenas conotação positiva. Em determinadas situações, ele pode ser responsável por despertar experiências emocionais negativas, como no caso de comparações com outras pessoas, o que pode trazer ansiedade, inveja, culpa, depressão, pânico, medo, insegurança. Angústia e desconforto também podem ser gerados

³ *Processo postulado por Freud para explicar atividades humanas sem qualquer relação aparente com a sexualidade, mas que encontrariam o seu elemento propulsor na força da pulsão sexual. Freud descreveu como atividades de sublimação principalmente a atividade artística e a investigação intelectual (Laplanche e Pontalis, 1970, p.638).*

⁴ *Atitude ou hábito psicológico de sentido oposto a um desejo recalçado e constituído em reação contra ele (o pudor a opor-se a tendências exibicionistas, por exemplo). Em termos econômicos [o termo econômico aqui se refere à abordagem freudiana, que parte de uma perspectiva de energia, em oposição a outra, também utilizada pelo autor, que seria topográfica, das instâncias psíquicas, e não tem relação direta com a acepção monetária da palavra – nota da autora], a formação reativa é um contra-investimento de um elemento consciente, de força igual e de direção oposta ao investimento inconsciente. As formações reativas podem ser muito localizadas e manifestarem-se por um comportamento peculiar, ou generalizadas até ao ponto de constituírem traços de caráter mais ou menos integrados no conjunto da personalidade. Do ponto de vista clínico, as formações reativas assumem um valor sintomático no que oferecem de rígido, de forçado, de compulsivo, pelos seus fracassos acidentais, pelo fato de levarem, às vezes diretamente, a um resultado oposto ao que é conscientemente visado (summum jus summa injuria, em latim “o exercício do direito em excesso gera injúria excessiva”) (idem, p.258).*

quando se pára para pensar: deveria estar poupando ou investindo, ao invés de gastar? Será que comprei certo? Estou ficando endividado/a demais? Estou muito egoísta?

Como há, em geral, constrangimento, desconforto ou medo de revelar claramente a própria situação financeira, uma das estratégias para se aferir a posição econômica do outro passa a ser a *comparação social*, um julgamento sobre a riqueza das outras pessoas que recorre à observação de seus padrões de gastos. Estes, contudo, podem enganar facilmente, já que são campo propício a gerar ambigüidades em função de crédito (a pessoa pode aparentar ter muitas posses, quando, na verdade, está bastante endividada) e estilos de gastos (aqui pode ocorrer o contrário: a pessoa tem muito dinheiro, mas prefere não demonstrá-lo, vestindo-se com simplicidade, dirigindo um carro velho etc.), dificultando o estabelecimento de padrões precisos para fazer esta comparação. De todo modo, mesmo sem ter certeza do acerto de nossas avaliações, sentimos, freqüentemente, que perdemos prestígio quando acreditamos que não acompanhamos os outros em sua condição econômica superior – mesmo quando tudo isso não passa de suposições sujeitas a muitos equívocos.

Outro fator importante com relação às *avaliações* que fazemos sobre dinheiro diz respeito à sua *origem*. Dependendo de como foi adquirido – se por herança, presente, prêmio, empréstimo, salário ou renda –, pode ser visto de forma diferente, como sendo mais ou menos honroso, substituível por outra coisa (“fungível” é a palavra para esta condição), mais ou menos apropriado a necessidades, luxos, poupança ou investimentos. Lembremos, a este respeito, o conceito de *contas mentais* desenvolvido por Thaler – longe de deter sentido aritmético absoluto, a origem do dinheiro, ao lado de outras características, pode determinar, em nossa mente, seu destino – mesmo que essa articulação não fique clara para nós (cf. cap. Capítulo 23). Assim, critérios como ser mais ou menos merecido em função de como foi obtido atribuem negatividade ao dinheiro que não foi ganho mediante trabalho, tal como vemos nas histórias sobre tesouros ou dinheiro que é fruto de roubo – em especial, se envolveu morte, é visto como amaldiçoado –, sem esquecer da influência de proibições religiosas pré-capitalistas contra a usura e, em casos mais específicos recentes, quanto ao uso de cartão de crédito, que remete, para alguns grupos, igualmente a pecado e mal, pois vem muito fácil e ainda não foi efetivamente ganho.

Já “a” grande pergunta, cuja resposta todos gostariam de ter - sobre as razões por que alguns têm dinheiro e outros não -, prossegue em aberto para os pesquisadores da Psicologia Econômica. Para os leigos, as fontes do dinheiro e as explicações para as diferenças entre o grau de riqueza das pessoas costumam ser vistas como um mistério: “Como os alquimistas do passado, gestores, financistas, banqueiros e outros ‘altos sacerdotes’ das finanças são algumas vezes vistos como realizando um tipo de magia que cria dinheiro. Não apenas porque suas ações não são bem compreendidas, mas porque parecem ter aspectos ritualísticos, com toques religiosos” (Belk, 1999, p.385).

Adicionem-se a esta aura de mistério as condições reais do dinheiro contemporâneo, que depende de uma estrutura institucional que escapa à compreensão dos consumidores comuns, como a desvalorização causada por inflação rápida, ou o funcionamento quase ininterrupto dos mercados financeiros globalizados e eletronicamente conectados, e temos ampliada a distância entre o cidadão e os meandros da economia.

Como elemento que é fruto da cultura e, mais especificamente, da socialização econômica, pode ser observado que a crença no dinheiro é maior quando ele é do nosso país. O dinheiro estrangeiro parece ser de brincadeira, o que pode levar a ser mais

facilmente gasto, e vem acompanhado de dificuldade, para o viajante, neste caso, de fazer os cálculos de conversão da moeda.

Sobre os usos do dinheiro, é possível citar: gastar, guardar, dar, legar, dar gorjeta, doar para caridade, emprestar, investir, apostar. No entanto, apesar de economistas emprestarem a ele o estatuto de *universalmente intercambiável*, e da afirmação dos cínicos de que “tudo e todos têm seu preço”, certos elementos são entendidos como não tendo preço: amor, filhos, pessoas em geral, vida, morte, corpo e partes do corpo, reputação; já o sexo pode ser comprado e vendido, mas quem faz isso costuma ser desqualificado pela sociedade e, ainda que haja comércio de sangue, órgãos humanos, esperma, embriões, crianças e adultos, a maior parte das populações repudia tais transações. De todo modo, economistas como Gary Becker caracterizam todas as interações humanas como trocas que revelam o valor monetário subjacente a todos os objetos, serviços, pessoas, direitos, governos, condições ambientais etc. (*apud* Belk, p. 385-6).

Belk fornece ainda uma lista de categorias, elaborada a partir de uma tipologia de gastos, ressaltando que, conquanto algumas possam ser patológicas, todas elas são construções sociais que variam de acordo com o contexto cultural e histórico (op. cit., p.386):

- - mão de vaca ou avarento
- - acumulador
- - perdulário
- - presenteadores compulsivos
- - compradores compulsivos
- - compradores impulsivos
- - caçadores de pechincha
- - apostadores
- - capitalistas
- - investidores do mercado em alta
- - investidores do mercado em baixa
- - novos ricos
- - mártires
- - viciados em poder
- - caráter anal-retentivo
- - devedores

Com relação à remuneração, sabe-se que o dinheiro não é o único fator de motivação para o trabalho. Tang (2001) conclui que um aumento de salário, por exemplo, pode sustentar um incremento no entusiasmo com o trabalho por cerca de três meses. Em outras palavras, o envolvimento e a satisfação com a vida profissional deveriam ser fruto de outros fatores além do retorno monetário, especificamente.

Em 1998, foi publicado um volume inteiramente dedicado ao tema: *The Psychology of Money*, de Furnham e Argyle. O livro se compõe de 11 temas relativos a dinheiro, que podem nos dar uma idéia geral do escopo desta linha de pesquisa:

1. o valor simbólico do dinheiro;
2. diferentes atitudes em relação ao dinheiro;
3. Socialização e dinheiro;
4. poupar, gastar, apostar e pagar impostos;

5. patologias associadas ao dinheiro;
6. possessões ou propriedade;
7. dinheiro na família;
8. doações para caridade;
9. trabalho;
10. os muito ricos;
11. dinheiro e felicidade.

Ao final, também são apresentados dois apêndices repletos de informações curiosas sobre dinheiro: uma extensa lista, com quase 150 palavras pelas quais o dinheiro é conhecido; e outra não menos extensa lista de expressões ou ditados populares referentes a dinheiro; para o leitor brasileiro, a dificuldade reside na tradução de termos tão peculiares. É possível, porém, que levantamentos equivalentes já tenham sido feitos em nosso país, embora eu desconheça tais iniciativas até o momento.

Logo no início, os autores “confessam” que não possuem a fórmula mágica para enriquecer, afirmando que: “É a peculiar combinação de acidente/chance com a sagacidade de saber como e, acima de tudo, quando explorar descobertas ou insights que parece, mais frequentemente, levar à riqueza.” (op. cit. p.4). Esse “espírito da coisa” me lembra a frase que um velho professor de natação e zen, o Sr. Kan-Ichi Sato⁵, costumava proferir: “quem procura, não acha; mas se não procurar, também não acha”, deixando intrigadas as pessoas que estivessem por perto. Como ele dizia, “o zen não se explica” – isto é, ou cai a ficha, ou fica por isso mesmo. Com relação a dinheiro, o que se pode observar é que comportamentos muito obsessivos nesse sentido não costumam trazer os retornos desejados. O bilionário George Soros, aliás, também diz que nunca buscou dinheiro; simplesmente, foi vivendo sua vida e aproveitou as oportunidades que ela lhe ofereceu e as coisas foram acontecendo.

Por outro lado, Furnham e Argyle (op. cit.) também fazem uma observação que segue em outra direção sobre o mesmo ponto: para eles, há um componente histórico, ou seja, cultural, na aceitação de se buscar dinheiro ativamente e falar sobre isso de forma aberta. Por exemplo, nas décadas de 1980 e 1990, tornou-se não apenas socialmente aceitável, mas talvez até desejável, falar sobre o desejo de ter dinheiro. Cabe lembrar que as décadas imediatamente anteriores, 1960 e 1970, foram marcadas pelos movimentos *hippie* e de contracultura, que questionavam acidamente os valores materialistas e pregavam seu abandono, substituindo-os por ideais de coletividade, harmonia, expansão da consciência e vida fora do *establishment* – foi a época do celebre *paz e amor*, sem muito espaço para o dinheiro, visto, então, como grande vilão.

Para os autores, aquela aceitação estaria associada a períodos de sucesso do mercado acionário, ao passo que, depois de *crashes*, falar favoravelmente sobre dinheiro é visto como vulgar, inapropriado e manifestação de falta de consciência social (p. 6). Apesar das diferenças culturais já indicadas, outras pesquisas, como um amplo levantamento

⁵ O sr. Sato treinava alunos no CAOC, o centro acadêmico dos alunos de Medicina da USP, que possui uma piscina – e um simpático bosque – atrás do Hospital das Clínicas, em São Paulo. Eu o conheci em 1986, quando começava a aprender natação para valer, em outro local (apesar dos já 31 anos...) e ele me dava ótimas dicas sobre a relação com a água. De finíssima lambuja, ainda me proporcionou ensinamentos de zen, que continuam a ter lugar importante na minha vida até hoje. Ele faleceu em 1993, aos 93 anos – e, até os 90, entrava na piscina, nadava em seu estilo deslumbrante – pela beleza e eficácia – e ainda brincava de mergulhar!

antropológico feito junto a trezentas sociedades diferentes (Hobhouse *et. al.*, 1915 *apud* Furnham e Argyle, op. cit. pp. 158-9), indicaram alguma homogeneidade de possessões – tais como vestimentas, armas e objetos de decoração na pesquisa citada, enquanto em sociedades modernas haveria posse de terras ou território, casas, animais, ferramentas e objetos simbólicos⁶.

Em sua revisão de literatura, reproduzem uma tabela, elaborada por Medina *et. al.* (1996 *apud* Furnham e Argyle, op. cit. p. 54-5), que reúne diversos estudos sobre dinheiro empreendidos por pesquisadores da Psicologia Econômica, que empregam *escalas* para identificar fatores de personalidade que influenciam ou não atitudes em relação ao dinheiro, das quais citamos, sem incluir todos os itens:

- Wernimont e Fitzpatrick, 1972 – *Modified Semantic Differential*; experiência profissional, nível sócioeconômico e gênero influenciam;
- Yamauchi e Templer, 1982 – *Money Attitude Scale*; nível de renda não influencia;
- Furnham, 1984 – *Money Beliefs and Behaviour Scale*; renda, gênero, idade e educação formal influenciam;
- Bailey e Gustafson, 1991 – *Modified Money Beliefs and Behaviour Scale*; sensibilidade e estabilidade emocional influenciam;
- Bailey e Lown, 1993 – *Money in the Past and Future Scale*; idade influencia;
- Bailey *et. al.*, 1994 – *Money Beliefs and Behaviour Scale* (transnacional – EUA, Austrália, Canadá); localização geográfica influencia.

Uma pesquisadora brasileira, Alice Moreira, também criou uma escala referente a dinheiro, que veremos à diante (cf. Seção C.3).

C.2. Dinheiro e felicidade

Já à tradicional indagação - *Dinheiro traz felicidade?* –, respostas não inteiramente conclusivas têm sido oferecidas pelas pesquisas na área. De um modo geral, pode-se dizer que o dinheiro contribui *em certa medida* e *em alguns níveis* para a percepção de felicidade na vida, mas acima de tudo, dependeria também da sua relação com outros fatores.

Sobre a questão da felicidade, em si, cabe lembrar que, ao lado de outros pesquisadores como Bruni (2004) e Frei e Stutzer (2002), Kahneman (2000) vem se dedicando a esse tema e traz a ele importantes aportes. Destacamos aqui suas observações acerca das distorções observadas nos relatos feitos sobre os estados de bem-estar ou desconforto. Kahneman aborda *felicidade*, conforme 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.2).

Nesse 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*

⁶ Floyd Rudmin, pesquisador canadense, atualmente professor na Universidade de Tromsø, Noruega, destacou-se no estudo do campo denominado *psicologia da posse ou da propriedade (ownership)*. Mais informações sobre sua produção em

<http://www.zoominfo.com/Search/PersonDetail.aspx?PersonID=20120123> acesso em 28.12.07.

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.

Kahneman 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 isso, seria necessário desenvolver a perspectiva de *utilidade experimentada*, capaz de cobrir resultados temporalmente estendidos, em oposição à *utilidade de decisão*. Ele 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 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* (essa 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 desconforto 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, 1899).

Alertas dessa 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, 1965). Podem, inclusive, oferecer algum substrato concreto, em termos de dados objetivos, para o que observamos, de outros modos, no cotidiano da clínica.

Para Kahneman (2000), 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*, uma 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. 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 conceito baseado *no momento* e operacionalizado por intermédio das medidas do estado afetivo dos indivíduos em determinados momentos. Nesse 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.10). O método empregado requer o uso, por parte dos sujeitos, de *palmtops* que apitariam em momentos aleatórios; nesses 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). O autor acredita, ainda, que a simplicidade de sua escala possa vir a ser compensada por novas pesquisas realizadas no âmbito da neurociência, que teriam condições de 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, 1895/1950-1976). 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 esses três psicanalistas. De acordo com esta teoria psicanalítica, 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, como alicerces, das primeiras experiências emocionais (cf., por exemplo, Klein, 1963-1985).

Ao destacar, porém, a importância da *utilidade do momento*, estaria Kahneman dando peso maior a um funcionamento de acordo com o princípio do prazer (cf. Seção 20.1.3), naquilo que este tem de valorização do momento e da satisfação imediata? Ele atenua, até certo ponto, a possibilidade desse 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).

Como aspecto positivo na argumentação do autor, podemos invocar as preocupações, expostas ao final de seu capítulo, concernentes à criação e à 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 desse 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 privadas.

Em discurso de apresentação, Kahneman, Porta em (2005, p.7) afirma que ele se dedica, 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. Aliás, F. Y. Edgeworth, economista do século XIX, já havia proposto, em 1879, um “hedonímetro”, para calcular o prazer com precisão (Read, 2004).

Essa 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 pública, em decorrência de todas as transformações embutidas na mensuração de satisfação, de um lado, e na própria condição essa avaliação ser precisa, de outro (Kahneman, 2000, p.19). Esta é apenas uma situação que ilustra a importância de se prosseguir nessa linha de investigação e debate.

C.3. Significado do dinheiro no Brasil

No Brasil, Alice Moreira, que criou uma linha de pesquisa em Psicologia Econômica na Universidade Federal do Pará, em Belém, no início dos anos 2000 (atualmente desativada), desenvolveu e validou, com Tamayo, uma Escala do Significado do Dinheiro (Moreira e Tamayo, 1999), com os seguintes itens: Desigualdade, Progresso, Cultura,

Poder, Desapego, Conflito, Estabilidade, Sofrimento e Prazer. A seguir, a definição de cada um deles, reproduzidas conforme Moreira (2002, p.380):

- *Poder*: “Afirmção da crença de que o dinheiro é fonte de autoridade, prestígio e reconhecimento social, assegurando uma situação privilegiada a quem o possui e permitindo burlar normas sociais”.
- *Conflito*: “Significado negativo atribuído ao dinheiro no contexto das relações interpessoais cotidianas. Afirmção da crença de que o dinheiro provoca desconfiança, conflitos, desavenças, mortes, falsidade, neurose e oportunismo”.
- *Prazer*: “Afirmção de crenças e sentimentos positivos relacionados ao dinheiro. Conseqüências positivas atribuídas ao dinheiro, tais como: prazer, felicidade, bem-estar psicológico, auto-estima, esperança e harmonia nas relações interpessoais”.
- *Progresso*: “Significado positivo atribuído ao dinheiro em relação ao contexto social mais amplo, como promotor de progresso para as sociedades e a humanidade. Afirmção da crença de que o dinheiro é capaz de resolver problemas sociais e construir um mundo melhor”.
- *Cultura*: “Significado positivo atribuído ao dinheiro como promotor do desenvolvimento cultural em geral. Disposição pessoal de investir dinheiro no desenvolvimento das ciências, artes, cultura e tecnologia”.
- *Desapego*: “Afirmção de crenças e comportamentos envolvendo oposição entre dinheiro e espiritualidade e a necessidade de dar mais importância aos valores de solidariedade e generosidade que aos bens materiais”.
- *Sofrimento*: “Significado negativo atribuído ao dinheiro no nível da subjetividade envolvendo fortes emoções carregadas de sofrimento e aspectos de desequilíbrio emocional, tais como: angústia, depressão, frustração e impotência”.
- *Desigualdade*: “Significado negativo atribuído ao dinheiro como fonte de desigualdade social, segregação e preconceito. Afirmção da crença de que o dinheiro cria uma forte demarcação no espaço social, dificultando o acesso de quem não o possui a lugares e pessoas”.
- *Estabilidade*: “Significado positivo atribuído ao dinheiro como fonte de estabilidade e segurança. Afirmção de crenças e comportamentos envolvendo a importância de ter as necessidades básicas asseguradas e estabilidade financeira”.

Com essa escala, composta por sessenta afirmações sobre as quais os sujeitos deveriam expressar graus de concordância ou discordância, Moreira pesquisou diferenças entre as cinco regiões do país (Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul) no que diz respeito ao significado atribuído ao dinheiro. Encontrou um importante componente *social* nesse significado, diferentemente de outros estudos que enfatizaram os elementos individuais. Foi possível construir um perfil nacional, resultado das análises das respostas de todas as regiões, constituído, em ordem decrescente, por: Estabilidade, Desigualdade, Progresso, Cultura, Conflito, Desapego, Poder, Prazer e Sofrimento. Com relação às diferenças

regionais, de atribuição de significado ao dinheiro os seguintes padrões diferenciados: maior Estabilidade no Norte, maior Conflito e Desapego no Nordeste, menor Estabilidade e Poder no Distrito Federal, menor Conflito e Poder no Sul, e, no Sudeste, maior Poder, Desigualdade, Cultura, Prazer e Sofrimento e menor Desapego. Considerando a complexidade dos dados da região Sudeste, esta recebeu exame em separado. Ao lado das descobertas possibilitadas pelo uso dessa escala, a autora conclui que novos estudos devem explorar outras variáveis, como índices de desenvolvimento econômico, tamanho das cidades, fatores históricos e culturais, entre outros.

PARTE I

PSICOLOGIA ECONÔMICA – APRESENTAÇÃO DO CAMPO

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

A intersecção de conhecimentos psicológicos e econômicos

É interessante observar que nem sempre Psicologia e Economia existiram como disciplinas separadas. Antigamente, quando os filósofos se encarregavam de formular e sistematizar o conhecimento humano, não encontravam dificuldades em transitar pelas diferentes áreas envolvidas nas atividades das pessoas. Atualmente, contudo, ambas são campos maduros e, como a Psicologia Econômica representa uma intersecção entre elas, dedicaremos este capítulo a esboçar algumas linhas que norteiam cada uma, de modo a permitir que o leitor, independentemente de sua formação original, possa buscar outras informações para complementar seus conhecimentos a este respeito. À guisa de comparação inicial, incluímos também alguns itens da própria Psicologia Econômica e da Psicanálise, que é a outra abordagem que oferecemos para complementar o estudo sobre o comportamento econômico e a tomada de decisões, alvos dos estudos psicoeconômicos.

1.1. PSICOLOGIA

Considerando que este é um manual de Psicologia Econômica, deveremos privilegiar esse foco. Em outras palavras, não se trata de uma introdução ao campo da Psicologia, em si; no entanto, à medida que o leitor percorrer suas páginas, não terá como deixar de formar, pouco a pouco, um quadro de diversas vertentes da Psicologia. Com o objetivo de delinear o seu panorama de estudo e atuação, iniciamos, então, pela apresentação, da listagem completa das especialidades da Psicologia no Brasil, em 2007, de acordo com as normas do Conselho Federal de Psicologia (<http://www.pol.org.br/Debate/materia.cfm?Id=198&materia=1218> - acesso em 02.11.07). São elas: Psicologia Clínica; Psicologia do Esporte; Psicologia do Trânsito; Psicomotricidade; Psicopedagogia; Psicologia Escolar e Educacional; Psicologia Organizacional e do Trabalho; Psicologia Jurídica; Psicologia Hospitalar; Psicologia Social; Neuropsicologia. Embora não esgotem o campo de investigação psicológica, esses setores oferecem uma visão preliminar do escopo da disciplina.

Outro ponto digno de nota, uma vez que nos referiremos com frequência a observações e teorias fornecidas pela Psicanálise neste livro, conforme o já explicitado “viés” da autora, diz respeito ao debate acerca da pertinência ou não dessa linha de investigação ao campo da Psicologia propriamente dito. Sem a pretensão de bater o martelo, apenas deixamos registrado que há controvérsia, com defensores para ambas as posições: a Psicanálise deveria constituir uma área independente de conhecimento, sem relação direta com a Psicologia (por exemplo, não é necessário ser psicólogo para tornar-se psicanalista, podendo esse profissional possuir diferentes formações acadêmicas, embora a psicológica e a médica sejam as mais comuns; a formação específica do psicanalista apóia-se no chamado *tripé* constituído por sua própria análise, realizada com outro psicanalista e considerado o elemento essencial para a sua formação, o estudo da bibliografia especializada e a supervisão de seu trabalho clínico, junto a um colega mais experiente); já a CAPES (Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior), por sua vez,

inclui a Psicanálise como subárea da Psicologia, e ambas dentro de Ciências Humanas (http://servicos.capes.gov.br/projetorelacaocursos/jsp/areaIesDet.jsp?cd_area=70700001&grandeArea=CIÊNCIAS%20HUMANAS&areaConh=PSICOLOGIA - acesso em 02.11.07), enquanto Lea *et. al.* (1987) e psicólogos econômicos, consideram Freud, o pai da Psicanálise, como, talvez, o “psicólogo mais conhecido de todos” (p.32).

A palavra *Psicologia* deriva do grego “estudo da alma”. O dicionário Houaiss a define como aquela que estuda estados e processos mentais, e comportamento humano ou animal.

Alguns autores, contudo, consideram existir não apenas *uma* psicologia, mas várias, com distintos objetos de estudo, apontando a importância do debate entre as diferentes perspectivas para o crescimento do campo (Andery *et. al.*, 1998).

Resumidamente, poderíamos dizer que a meta da psicologia estaria situada na pesquisa, profilaxia e terapêutica de questões que envolvam aspectos psicológicos, em diferentes situações: clínica; educação; organizações e instituições; hospitais; esporte; jurídica; psicosociais; comunitária; psicomotricidade; trânsito; neuropsicologia.

Exemplos de seus objetos de estudo são: psique; subjetividade; indivíduo e grupos; comportamento; personalidade; atitudes; relações sociais; emoções; cognição; aprendizagem; condicionamento; motivação. Da mesma forma, diferentes premissas ou visões de mundo embasam seus estudos, indo desde a crença no desenvolvimento humano, a partir da infância, àquela numa *natureza humana*, ou ao seu enfático combate, concomitante à defesa de uma perspectiva histórica e uma determinação social para os comportamentos que, por sua vez, poderiam ser aprendidos ou o resultado da interação de fatores constitucionais e ambientais, bem como sua classificação como conscientes ou inconscientes.

Como resultado, encontramos igualmente uma diversidade nos seus métodos, que vão do clínico ao experimental, passando pelo introspectivo, o fenomenológico e outros. A ênfase sobre a observação e os dados empíricos - isto é, aqueles reunidos a partir da experiência, e não resultantes de especulação ou teoria pura - pode ser considerada denominador comum a todos eles. Por outro lado, como afirma Carone (2003, p.110), “a Psicologia e as ciências humanas sempre foram julgadas pouco científicas e até pseudocientíficas diante dos critérios de cientificidade levantados como verdadeiros imperativos categóricos por essas múltiplas filosofias da ciência, tais como, por exemplo, a verificabilidade e o falseamento de suas teorias”.

A este respeito, é necessário lembrar dois fatores significativos: de um lado, temos a inevitável superposição de sujeito e objeto na Psicologia e demais ciências humanas – quem conhece, o *sujeito*, é, nesses âmbitos, o ser humano, ao mesmo tempo em que se constitui em seu próprio *objeto de estudo*, não se podendo estabelecer fronteiras claras e rígidas entre as duas instâncias, o que potencializa a complexidade desses estudos; do ponto de vista da filosofia da ciência, por sua vez, pode-se questionar aquele modelo de ciência, produzido pelo paradigma positivista, criado no século XIX, por Auguste Comte, mas vigente, em alguns setores, até nossos dias. (cf. Adorno e Horkheimer, 1969-1985). De acordo com essa visão, todas as ciências deveriam adotar o mesmo método utilizado pelas ciências naturais, caracterizado por objetividade, neutralidade, imparcialidade, empirismo, experimentação, reprodutibilidade, estabelecimento de leis e previsões. (Laville e Dionne, 1999; Andery *et. al.*, 2004). Se esse modelo de ciência hoje é questionado por alguns físicos, por exemplo, aqueles que já descobriram que a simples presença de um observador

importaria modificações aos fenômenos estudados - o que dizer de sua adequação aos fenômenos intrinsecamente humanos, como é o comportamentos das pessoas?

No entanto, apenas para adiantar um debate que será detalhado à frente (cf. Capítulo 27), encontramos ainda esses postulados entre muitos pesquisadores da Psicologia Econômica. Uma divergência em relação a esta perspectiva será proposta como um dos alicerces para a Psicologia Econômica no Brasil.

Para encerrar esta introdução, a definição de Psicologia que Silvia Lane, expoente da Psicologia Social no Brasil nos fornece:

Sem entrarmos na análise das diferentes teorias psicológicas, podemos dizer que a Psicologia é a ciência que estuda o *comportamento*, principalmente, do ser humano. As divergências teóricas se refletem no que consideram “comportamento”, porém para nós bastaria dizer que é toda e qualquer ação, seja reflexa (no limiar entre a psicologia e a fisiologia), sejam os comportamentos considerados conscientes que envolvem experiências, conhecimentos, pensamentos e ações intencionais, e, num plano não-observável diretamente, o inconsciente. (Lane, 2004, p.7).

1.2. ECONOMIA

A Economia, que no grego aludia às regras da casa, do domicílio e das questões domésticas, é definida como o estudo da alocação dos bens escassos, ou seja, da administração de recursos finitos, que envolveria conflitos, e de fenômenos relacionados com a obtenção e a utilização dos recursos materiais necessários ao bem-estar (Houaiss). Aqui, o sujeito é o *agente econômico*, representado, em geral, pelo modelo do *Homo oeconomicus*, sistematizado por John Stuart Mill em 1836, que descreve o agente econômico na *teoria da racionalidade*, como veremos a seguir. Curiosamente, um dos símbolos adotados pelos economistas é, em contraposição, à ideia de recursos finitos, a *cornucópia mágica*, objeto mítico representado por um vaso em forma de chifre que fornece frutas e flores de modo aparentemente infinito.

É importante ressaltar que a Economia costuma subdividir-se em duas esferas principais: a microeconomia, que estuda fenômenos como preços, oferta e demanda; e a macroeconomia, que pode abranger políticas econômicas, distribuição de renda, inflação, desemprego. Disciplina eminentemente teórica, apóia-se em diversos pressupostos e hipóteses, destacando-se aqueles que fundamentam a *teoria neoclássica*, adotada pelo chamado *mainstream* (que pode ser traduzido como “corrente principal” e indica a aceitação pela maior parte dos profissionais da área), na Economia. Em outras palavras, diferentemente do que ocorre na Psicologia – e na Psicologia Econômica –, existe uma grande teoria no campo econômico, responsável pela sustentação da maioria de seus modelos, análises, previsões e estudos.

Essa teoria caracteriza-se pela ênfase sobre a racionalidade como “ponto de partida”, que postula ser o indivíduo autocentrado, egoísta, otimizador de sua utilidade e capaz de fazer as melhores escolhas possíveis, a partir das informações de que dispõe, além de aprender com a experiência. Essa descrição do agente econômico valeria para qualquer indivíduo, independentemente da época, cultura ou diferenças pessoais. Embora seja reconhecido que possa haver tais diferenças, de acordo com essa teoria, também denominada *Teoria da Utilidade Esperada*, este fato não seria relevante, uma vez que ela se mostraria suficiente para descrever, explicar e prever o comportamento das pessoas de

forma agregada, isto é, em seu todo. Por outro lado, todos os fenômenos que escapem desse modelo são considerados *anomalias* e, por essa razão, não mereceriam maior atenção por parte dos economistas.

A fim de formular essa teoria, a Economia parte de premissas como a existência de uma natureza humana, comum a todos e imutável ao longo do tempo, a importância da matemática para a formulação de modelos que se aproximem dos fenômenos econômicos e o reduzido interesse na observação direta destes fenômenos, uma vez que não se considera necessário verificar se os modelos estão adequados à experiência real.

Da mesma forma, os métodos empregados por essa disciplina são, predominantemente, baseados na matemática e na estatística, podendo ser citadas como suas metas a explicação, em geral, mediante a elaboração de modelos matemáticos, e a previsão de fenômenos econômicos, incluindo, ainda, a formulação e implementação de políticas econômicas.

Tudo o que foi dito até agora sobre a Economia refere-se ao modelo capitalista de livre mercado, predominante no mundo globalizado do início do século XXI. Cabe observar, porém, que este não é o único sistema econômico conhecido pela humanidade. Em sumário histórico, podem ser listados, desde a Pré-História, o extrativismo, seguido pela fixação do homem à terra, acompanhada pela agricultura, até o feudalismo medieval e o mercantilismo e colonialismo que o seguiram – com a ressalva, ainda, de que esse enfoque privilegia o mundo ocidental. A partir do início do capitalismo, com a Revolução Industrial originada de modo marcante na Inglaterra dos séculos XVIII e XIX, o mundo conheceu, todavia, outras propostas de funcionamento econômico. Já no século XIX, Karl Marx defendia o socialismo e o comunismo como organizações sócioeconômicas mais justas para o trabalhador, espoliado de seus direitos pelo sistema vigente. No século XX, esses modelos foram colocados em prática, guardadas as esperadas distâncias que caracterizam a aplicação de teorias, por diversos países, a começar pela hoje extinta URSS. Depois da queda do Muro de Berlim, em 1989, a maior parte dessas economias anteriormente socialistas abriu-se para o livre mercado, embora prossigam as discussões acerca de tal modelo.

Por outro lado, na década de 1930, quando os EUA experimentavam uma profunda depressão econômica, o economista britânico John Maynard Keynes propôs uma série de medidas destinadas a reduzir a vulnerabilidade dos segmentos mais frágeis da população e a desigualdade econômica em geral. Conhecidas também como *Estado do bem-estar social*, foram logo adotadas pelas principais economias da época, e tinham como alvo problemas associados ao desemprego e uma redistribuição fiscal. Neste início de milênio, voltam a ser colocadas em xeque, devido às profundas mudanças estruturais por que passa o mundo inteiro, que vão do significativo aumento da expectativa de vida (e, portanto, a necessidade de recalcular encargos previdenciários e estabelecer novos limites etários para aposentadoria, por exemplo), à diminuição do número de empregos formais, com a relativa proteção que, durante algumas décadas no século XX, ofereceram.

Vemos, assim, que o eixo ilustrado por controle estatal *versus* livre mercado continua presente em diversos âmbitos do debate econômico. Essas considerações são importantes para o tema deste livro porque não se pode esquecer que o contexto histórico modifica-se ao longo do tempo e tem relevância para os regimes econômicos, ao lado do aspecto político, que tampouco pode ser dissociado destes. Para muitos, Economia é sempre *Economia Política*.

1.3. PSICOLOGIA ECONÔMICA

A Psicologia Econômica pretende estudar o comportamento econômico dos indivíduos (denominado, freqüentemente, *consumidores* ou *tomadores de decisão*, do inglês “*decision maker*”), grupos, governos, populações, no sentido de compreender como a economia influencia o indivíduo e, por sua vez, como o indivíduo influencia a economia, tendo como variáveis pensamentos, sentimentos, crenças, atitudes e expectativas. Portanto, ao contrário dos economistas, que desprezam as *anomalias*, os psicólogos econômicos fazem delas seu objeto de estudo privilegiado.

Entre suas premissas, podemos encontrar, de modo destacado, a crença na importância da interdisciplinaridade – ela não poderia se desenvolver sem o nítido apoio da Psicologia e da Economia, em primeiro lugar, mas também de inúmeras outras áreas do saber, conforme exposto ao longo deste livro – que aponta, também, para o cuidado que deva ter no sentido de evitar qualquer tentativa de *imperialismo científico*. Este risco surge quando uma disciplina procura dominar outra, em vez de construir um campo de debate e intersecção que enriqueceria ambas muito mais acentuadamente.

Outras premissas não são menos importantes, como a questão da realidade, sempre vista por meio da mediação da percepção – em outras palavras, a realidade é tomada por cada um conforme é percebida, o que implica não apenas diferenças de captação, como também transformações e distorções, o que dá origem a um dos mais vitais programas de pesquisa da disciplina (cf. Capítulo 18); o fato de que, para entender a economia, devemos entender o comportamento econômico dos indivíduos que nela vivem; a prevalência, sobre pressupostos, que deve ser atribuída a dados empíricos.

Este último ponto nos traz aos métodos utilizados para obter estes dados, os quais se aglutinam em torno de amplos levantamentos junto à população, questionários e experimentos de laboratório em sua maior parte. Suas metas seriam, portanto, além de estudar as *anomalias*, reunindo o maior número possível de dados empíricos, a fim de verificar as teorias elaboradas ou construir novas, controlar e prever os comportamentos econômicos, com a ressalva de que, diferentemente da Economia, isso seria feito a partir do conhecimento sobre os fenômenos conforme identificados na realidade – e não *a partir de* modelos.

Mais recentemente, tem havido interesse mais específico na possibilidade de contribuições ao desenvolvimento sócioeconômico de populações e países, aliás, entusiasticamente compartilhado por esta autora, conforme ficará claro ao longo deste livro e, em especial, nos Capítulos 28 e 29.

Embora tenhamos chamado a atenção para o aspecto político associado à Economia, essa postura não é partilhada por grande parte dos pesquisadores da Psicologia Econômica européia ou norte-americana. Algumas referências a este âmbito podem ser encontradas entre pesquisadores latino-americanos ou do Leste europeu (Ferreira, 2007a; Descouvières, 1998).

1.4. PSICANÁLISE

De maneira equivalente ao que ocorre com a Psicologia, também na Psicanálise pode ser difícil identificar uma única corrente. Depois do início com Sigmund Freud, seu criador, no mínimo duas grandes abordagens ao estudo da mente se delinearão desde antes da metade do século XX. Foram lideradas por Melanie Klein e seus colaboradores, com destaque para Wilfred Bion, na Inglaterra e, mais tarde, na França, por Jacques Lacan.

Também na Inglaterra pode ser citado outro importante psicanalista, Donald Winnicott, que, igualmente, ofereceu preciosas contribuições à área.

A Psicanálise que fundamenta o debate neste livro, conhecida como *Escola Inglesa*, e tendo como expoentes, além de Freud e outros pioneiros, Melanie Klein e Wilfred Bion (cujas obras serão discutidas com mais detalhes, adiante) e Donald Winnicott, toma como alicerces da psique a interação entre fatores constitucionais e ambientais. Os fatores constitucionais são aqueles que já estão presentes desde o nascimento do indivíduo, ainda que não se possa falar aqui em hereditariedade ou genética (podem ser pensados como resultado de experiências intra-uterinas, por exemplo, bem como da radical ruptura representada pelo nascimento em si). Os fatores ambientais, são representados pela influência do meio, exercida desde o início da vida, mas o entrelaçamento entre as duas classes de elementos, é tão profundo que se torna difícil separá-los, de modo que muitos psicanalistas, dentre os quais inclui-se esta autora, dão preferência ao conceito de condição humana, no lugar de natureza humana. Em que pese compartilharmos, como espécie humana, a matéria-prima dos impulsos instintivos e das emoções, há enormes diferenças na maneira como esses denominadores comuns são administrados por cada um; e, mais importante, a concepção de uma condição humana admite a possibilidade de mudanças e transformações, essencial à prática clínica da Psicanálise.

A Psicanálise entende o indivíduo com a maior parte de seus conteúdos mentais inconscientes e seguindo uma lógica própria, bastante diversa daquela que conhecemos como lógica formal ou racional, enquanto que os elementos conscientes ocupariam um lugar relativamente muito menor na psique. O indivíduo, portanto, conhece muito pouco do que se passa dentro dele, uma vez que o acesso a esse conhecimento está impedido pelas forças da repressão e da censura. Esta premissa vira do avesso, poderíamos dizer, muito do que é proposto não apenas na Economia, como até mesmo na própria Psicologia, razão para o desencadeamento do debate aludido anteriormente (cf. Seção 1.1). Evidenciado o peso dos componentes emocionais sobre o funcionamento psíquico, surge outra concepção do comportamento, seja ele manifesto ou não. Algumas destas implicações serão discutidas no Capítulo 20.

As premissas da Psicanálise situam-se na importância do conhecimento clínico – a investigação é feita a partir da relação transferencial estabelecida pelo par analista-cliente numa análise –, que aponta para a necessidade da observação criteriosa, desenvolvida pela disciplina e pelo rigor da prática analítica. Além da já citada interdependência de fatores constitucionais e ambientais para a formação da personalidade, as experiências emocionais infantis e primitivas merecem lugar de destaque não apenas nessa formação, como também ao longo de toda a vida, mantendo-se extremamente poderosas e, proporcionalmente, resistentes a mudanças, de forma que poderíamos afirmar que nossos pensamentos encontram-se mergulhados em raízes emocionais. Apesar de ser necessário encarar inúmeras barreiras e resistências, acredita-se na possibilidade de aprender com a experiência emocional, desde que esta possa ser pensada, o que nem sempre ocorre.

De todo modo, seria esta a grande meta do trabalho analítico: tornar consciente o que é inconsciente, embora não se guarde a veleidade de esperar que esse processo jamais ocorra por completo; ainda assim, o que puder se tornar acessível à consciência já será útil no sentido de reduzir a tendência à repetição de padrões desfavoráveis nas operações mentais. Como possível decorrência, talvez se ganhe maior liberdade para decidir e transformar o que incomoda – e, “de quebra”, sentir-se mais confortável –, embora o contato com a realidade, tanto em sua dimensão interna como externa, envolva sempre

alguma tristeza, já que dificilmente ela corresponderá aos nossos desejos e expectativas de maneira plena. Guardadas essas ressalvas, poderíamos dizer, todavia, que o trabalho analítico almejaria a racionalidade, aqui entendida como maior alinhamento com a realidade (e não com ilusões ou alucinações) e, em consequência, com maiores chances de escolher o que for de fato melhor para si e para a coletividade (porque ninguém consegue operar isoladamente, seja no âmbito que for) como “ponto de chegada”, em oposição, portanto, à premissa básica da Economia. Também em direção distinta tanto à Economia como à Psicologia Econômica, os objetivos aqui estão centrados na investigação e no conhecimento, e não no controle e previsão.

Para terminar, cabe lembrar que Freud já se voltava para temas sociais, além da dimensão individual que tornou a Psicanálise mais conhecida em geral. Do comportamento de grandes grupos (1921) à questão da cultura e civilização (1912-3; 1930), passando pela religião (1927), foram várias as suas incursões no terreno coletivo, incluindo-se o claro convite expresso na epígrafe da Parte I deste livro (p.36), que, aos olhos desta autora, mostrou-se, desde a década de 1990, irrecusável.

O que é psicologia econômica

2.1. DEFINIÇÃO

A Psicologia Econômica pode ser definida como *uma busca para compreender a experiência humana e o comportamento humano em contextos econômicos* (Kirchler e Hölzl, 2003, p.29), fornecendo modelos econômicos *descritivos*, e não *normativos*, como faz a Economia, a respeito de seu objeto de estudo, que são as *decisões sobre o uso de recursos escassos, com o propósito de satisfazer diversas necessidades humanas*.

Como não é possível satisfazer todas as necessidades, somos forçados a escolher entre alternativas, o que pode implicar a dor de renunciar às vantagens das outras opções. Os modelos de tomada de decisões formais e 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 nasce, portanto, da necessidade, identificada por pensadores sociais, juristas, economistas e psicólogos, de acrescentar um enfoque mais abrangente à Economia, que não daria conta de explicar suficiente e apropriadamente os fenômenos econômicos, sempre influenciados 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 *teoria neoclássica*, que postula a *racionalidade* dos agentes econômicos.

A teoria da racionalidade defende 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. Mesmo que cometam 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 aprendem a antecipar mudanças das políticas macroeconômicas e modificam seu comportamento em decorrência disso.

Lea *et al.* (1987), no que é considerado como o mais importante manual de Psicologia Econômica até a presente data⁷, descrevem os pressupostos básicos da teoria da racionalidade a respeito das preferências das pessoas, ou seja, o que nortearia o

⁷ Conforme número de citações em artigos publicados no periódico da área, *The Journal of Economic Psychology* (Kirchler e Hölzl, 2003), e referências em outros trabalhos de revisão do estado-da-arte do conhecimento da disciplina (cf., por exemplo, Earl, 1990, 2003).

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 muda arbitrariamente;
- todo indivíduo prefere ter uma maior quantidade de um bem, o que constituiria o *axioma da ganância*;
- 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;
- 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;
- sobre a teoria da oferta e da procura, acredita-se que as mercadorias sejam desejadas por si mesmas, e não pelos vários atributos que possam reunir;
- os mercados em que há *competição perfeita* podem ser descritos por meio de teorias elementares.

Kirchler e Hölzl (2003) acrescentam:

- *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;
- *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).

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, desses 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, que tem, assim, sua origem na Economia Política, e a Psicologia, particularmente em suas modalidades experimental e aplicada (Reynaud, 1967; Descouvières, 1998; Barracho, 2001), derivando-se, mais recentemente, da Psicologia Social (Lewis *et. al.*, 1995; van Raaij, 1999).

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 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, embora não possam ser utilizados por psicólogos – economistas, por outro lado, podem recorrer a esse instrumento; os participantes devem ser informados sobre os objetivos da pesquisa.

Vejam, a seguir, de que modo a Psicologia Econômica se localiza no contexto mais amplo da Psicologia em geral.

2.2. 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 vêm acompanhando-a desde o início; do ponto de vista de sustentação teórica, o comportamentalismo ou *behaviorismo*, também prevalente, ao longo de várias décadas, dentro da Psicologia, foi o referencial privilegiado desde seus primórdios, passando a disputar 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 com os próprios pés. A relação com a Psicologia do Consumidor revela-se intrincada e será discutida de modo especial.

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. Nesse sentido, corresponde às metas da Psicologia Experimental e Aplicada. A IAAP (*International Association of Applied Psychology*) possui a 9ª. Divisão voltada, especificamente, para a Psicologia Econômica, criada na década de 1980, contando, hoje, com cerca de 150 pesquisadores, incluindo vários da Ásia.

Alguns autores, contudo, têm criticado a escassez de vértice qualitativo nas pesquisas, alertando que o foco dos experimentos não deveria recair apenas sobre os resultados, que podem não ser o ponto mais importante e, em vez disso, abranger compreensão e sistemas conceituais (Kirchler e Hölzl, 2003; Schwartz, 2006).

Tendo nascido, com frequência, no seio da Psicologia Social – um grande número de psicólogos econômicos considerava-se, originalmente, psicólogos sociais –, a Psicologia Econômica guarda proximidade significativa com essa área. Deve ser lembrado, porém, que a Psicologia Social aqui referida é aquela desenvolvida no hemisfério norte, muitas vezes denominada *social-cognitiva*, que se distingue do que é praticada no Brasil e América Latina desde, em especial, os anos 1970. Esta última aproxima-se, muitas vezes, da perspectiva sociológica e valoriza, de modo particular, as implicações históricas e políticas do comportamento social e psicológico.

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, essa 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 europeu (por exemplo, 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), bem como, em seus primórdios, nos Estados Unidos, onde se almejava implantar sistemas mais produtivos de trabalho, derivados de estudos psicológicos (cf. Münsterberg, 1913 *apud* Wärneryd, 2005a).

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 frequentemente se confundiram, ainda que possam ser identificados, igualmente, alguns importantes movimentos para distanciá-las.

A partir da década de 1940, George Katona, considerado o pai da Psicologia Econômica moderna (cf. Seção 13.1), 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, 1975). Propunha-se a aferir 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 nessa 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 húngaro que havia deixado seu país de origem na década de 1930 para radicar-se nos Estados Unidos – 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, 1981), 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.1). 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, 1999, 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 os Estados Unidos caberia a Psicologia do Consumidor – chamada, na mesma obra, de “*nossa prima americana*” (p. 9).

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 oferecerem 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 dedicaria a descrever, prever, influenciar e/ou explicar as respostas dos consumidores frente às informações representadas por reações 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.

Esses dados sugerem fronteiras fluidas entre os dois campos, com um possível desconforto por parte dos psicólogos econômicos em se verem cerrando fileiras com aqueles outros 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, 2000). Esses profissionais costumam receber financiamento acadêmico para seus trabalhos e, raramente, dedicam-se a outras atividades voltadas ao mercado, o setor privado ou mesmo consultorias próprias. Pelo contrário, muitas vezes criticam a postura adotada pela Psicologia do Consumidor, que, devido a seus laços indissociáveis com o mercado e suas fontes de recursos – as empresas que pagam por seu trabalho, em última análise –, termina 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).

2.3. DISSEMINAÇÃO

2.3.1. Linhas de pesquisa

São várias as áreas investigadas pela disciplina: 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); empresa (comportamento de empresa, 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 (Kirchler e Hölzl, 2003).

2.3.2. Periódicos

Além dos periódicos que publicam artigos dentro do campo (cf. Apêndice I), com destaque para o *Journal of Economic Psychology*, 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* (esta Associação foi constituída em 1982, a partir da original *European Researchers in Economic Psychology*, que reunia pesquisadores desde 1976, na Europa). Realizados desde 1976, em diferentes cidades a cada ano (cf. Apêndice IV), 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 economistas comportamentais, predominantemente norte-americanos.⁸

2.3.3. Prêmios Nobel

Dois Prêmios Nobel em Economia já foram outorgados a estudiosos dessa área – o primeiro, a Herbert Simon, em 1978, por sua teoria sobre a *racionalidade limitada* (*bounded rationality*, Simon, 1978), 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, 2002), e a Vernon Smith, por seus trabalhos em Economia Experimental (2002). 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, enquanto Smith é um economista experimental.

Essas 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 desse campo, particularmente nos Estados Unidos, a partir do meio da década de 1990.

2.3.4. 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 a primeira tese de doutorado dentro da disciplina no Brasil

⁸ 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 outras inquietações, a questão, vista como problema para muitos, inclusive para esta autora, de passar a haver congressos nos Estados Unidos a cada dois anos, com o que não se concordaria. Uma proposta de *federação* foi, então, levantada, embora sequer tenha ficado estabelecida. Até 2006, todos os membros da IAREP eram, 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).

(Moreira, 2000), além de ter criado e validado uma Escala de Significado do Dinheiro (1999).

Em 2005, Vera Rita M. Ferreira, propôs, juntamente com o Professor Sigmar Malvezzi, então na Faculdade de Psicologia da PUC-SP, num primeiro momento e, mais tarde, substituindo-o, com a Professora Carmem Lucia Arruda Rittner, da mesma instituição, atuando, ambos, na área de Psicologia Organizacional, 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, a partir de 2006.

Em Belo Horizonte, MG, há alguns anos, Ester Jeunon desenvolve e orienta pesquisas no âmbito da Psicologia Econômica e da Psicologia do Consumidor, na PUC-MG e Faculdades Novos Horizontes. Sua tese de doutorado também situa-se dentro desse campo (Jeunon, 2003).

Na Universidade Federal de Santa Catarina, Jurandir Sell Macedo oferece a disciplina “Finanças Comportamentais” no curso de pós-graduação em Ciências Contábeis, depois de ter feito seu doutorado sobre este tema (Macedo, 2004).

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, 2004). Mais tarde, como Universidade do Brasil, incorporou o Instituto de Psicologia, que, então, colaborava com a Faculdade Nacional de Filosofia, em suas seções de Filosofia, Educação, Política e Economia (Mancebo, 1999) – 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), nos anos 40 e, segundo Bomfim, (2004), no início dos anos 50. Ambos, Ramos e Campos, pioneiros da Psicologia Social no Brasil.

Essas propostas, entretanto, não tiveram prosseguimento até muitas décadas depois, quando voltamos a encontrar novas – e fugazes – tentativas de aproximar Psicologia e Economia: nos anos 60, a disciplina “Economia Política” foi introduzida no curso de Psicologia da Universidade do Estado de São Paulo-UNESP, em Assis, no interior do estado; a disciplina opcional “Economia” foi introduzida, brevemente, no curso de Psicologia nos anos 80, nas Faculdades Metropolitanas Unidas-FMU; 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 Professor Tuga Angerami (que, depois, foi eleito prefeito da cidade); a partir de 2004, a disciplina “Tópicos em Questões Econômicas e Demográficas do Brasil”, foi oferecida no curso de Psicologia da Faculdade de Tecnologia e Ciência, em Salvador, BA, pela Professra Ligia Schilling; a partir de 2006, a disciplina “Fundamentos da Estrutura Político-econômica” passa a ser oferecida pelo Professor Mauri da Silva, no curso de Psicologia das Faculdades Integradas de Ourinhos, no interior de São Paulo (Ferreira, 2007a).

No que diz respeito a publicações brasileiras, temos, até o momento, a tradução, resumida, do livro de Pierre-Louis Reynaud, *La Psychologie Economique*, da coleção *Que sais-je*, de 1967, em que não há nenhuma informação adicional sobre sua inclusão naquela coleção, ao lado dos demais. Tampouco há livros-texto publicados no país. Em 2007, Ferreira publicou um livro de divulgação científica sobre a área, com foco em *decisões econômicas* (Ferreira, 2007d).

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). (Ferreira, 2006).

Em 2007, Ferreira defendeu sua tese de doutorado intitulada “*Psicologia Econômica – origens, modelos, propostas*” (PUC-SP), que aborda, pela primeira vez no país, a disciplina de forma específica e aprofundada (Ferreira, 2007a).

Uma breve história da psicologia econômica

Iniciamos este capítulo lembrando que o trabalho histórico não possui final definido, ou seja, está sempre em aberto, uma vez que novas evidências podem ser encontradas por outros pesquisadores, complementando ou colocando em xeque tudo o que já foi estabelecido até então. Esta breve história da Psicologia Econômica não foge à regra: ela foi construída com base em autores da própria disciplina e está sujeita a debates, como sempre é o caso quando se trata de escrever História. Com exceção de um breve artigo de van Raaij (1999) e algumas referências esparsas em obras diversas, não dispomos de uma ampla retrospectiva histórica da área. Foi esta lacuna que me levou a empreender minha tese de doutorado, conforme vimos na introdução. Este capítulo resume a sistematização realizada naquele trabalho, que abordou também alguns pontos muito pouco discutidos até o momento.

3.1. PIONEIROS E EXPOENTES

Pode-se dizer que a História da Psicologia Econômica é marcada por alguns nomes: Gabriel Tarde e Thorstein Veblen, na virada do século XIX-XX; George Katona e Pierre-Louis Reynaud, na metade do século XX; Herbert Simon e Daniel Kahneman, que receberam o Nobel de Economia, na segunda metade do século XX. Naturalmente, muitos outros pesquisadores contribuíram para a constituição dessa disciplina, que, de acordo com alguns autores, pode ter tido seus primórdios já com alguns pensadores da Antiguidade, embora só tenha florescido mais efetivamente nas últimas décadas, quando passou a ser incluída como uma disciplina nas universidades, com uma Associação específica reunindo os estudiosos da área, periódico próprio e congressos regulares.

3.2. PRIMÓRDIOS

Desde a Grécia e Roma antigas, encontravam-se referências ao comportamento econômico, como em Platão, Aristóteles, Catão e Varrão, que analisam, por exemplo, a situação dos escravos a partir deste ponto de vista, ou em Xenofonte, Virgílio, Tácito e César, que discutiram sobre questões tais como inflação, economia rural e psicologia dos povos (Reynaud, 1967; Descouvières, 1998; Wärneryd, 2005a). Para Descouvières (1998, p.7), os indivíduos possuíam, na Grécia e Roma antigas, sua identidade diretamente ligada ao processo econômico, o que apontaria para o comportamento econômico como inerente à condição humana. Já Wärneryd relembra que a Economia surge da tradição prática e, apenas mais tarde, vincula-se à teoria política, para se tornar, então, Economia Política, mencionando a importância de discussões éticas e ponderações a respeito de atos econômicos entre os gregos antigos (2005a). Lea *et al.* (1987, p.xix) também observam que as raízes intelectuais da Psicologia Econômica já podiam ser encontradas nesse período,

“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 Reynaud, o período seguinte, Idade Média, inaugura a Psicologia Econômica, já que a influência cristã teria, então, destacado a noção de *pessoa humana*, independentemente de *status* social ou étnico, conforme havia ocorrido até aquele período (1967, p.18). Por outro lado, com as economias monetárias avançadas dos gregos e romanos antigos substituídas por sistemas mais primitivos, uma vez que a suspeita cristã em relação à riqueza teria influenciado os processos econômicos do início do período medieval, as questões econômicas teriam deixado de ser debatidas como antes – teria havido apenas uma aceitação moderada do direito de acumular bens, por parte de Santo Agostinho e, somente muito mais tarde, Santo Tomás de Aquino, por exemplo, não se mostraria contrário ao comércio (Wärneryd, 2005a, p.6).

3.3. ORIGENS DA ECONOMIA

É a chamada Idade Moderna, com sua valorização da razão e da racionalidade, conforme os postulados iluministas do século XVIII, e concomitante questionamento de mitos e religião, o que torna possível ao homem voltar-se para a “fruição do presente” (Adam Smith *apud* Wärneryd, 2005a), em oposição às preocupações anteriores com seu futuro, em vida ou depois da morte. E, nesse momento, o pensamento econômico tem início. Foi nessa 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), na medida em que representaria mais dinheiro em circulação e, assim, um fortalecimento da economia como um todo. No mesmo século, 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). Diversos autores da Psicologia Econômica consideram que Adam Smith almejava o estabelecimento da Economia como uma ciência que dizia respeito ao indivíduo, conseqüentemente, preparando o terreno para a possibilidade de associá-la ao foco psicológico sobre esse indivíduo (Descouvières, 1998; Barracho, 2001; Kirchler & Hölzl, 2003; Wärneryd, 2005a).

Um deles, aliás, 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 (Descouvières, 1998), com o que concorda Wärneryd (2005a), ao afirmar tratar-se de “um livro sobre psicologia (moral)”, ou seja, sobre o comportamento humano, distinguindo-se, pois, do pensamento econômico anterior, que centrado na questão da propriedade.

3.4. O IMPORTANTE SÉCULO XIX

No entanto, é no século XIX que essas preocupações tornam-se mais nítidas. Os economistas insistiam, por exemplo, na importância dos instintos para a aquisição de bens, ou entendiam a riqueza material como uma benção divina (o que, segundo Weber, teria tido um papel muito importante para as economias bem-sucedidas dos países anglo-saxões), embora se deva ressaltar que, mesmo quando preocupados com fatores humanos, a maior parte dos economistas desse período volta-se para a Sociologia, e não para a nascente

ciência psicológica. 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. 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).

O conceito de amor-próprio, atualmente pertencente à Psicologia, havia sido desenvolvido, desde o século XVIII, por pensadores econômicos, como Mandeville, Smith e Jeremy Bentham. Este último concentrou-se na questão da utilidade e nas maneiras de maximizá-las. Chegou até mesmo a criar uma fórmula que permitiria calcular essa 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 dor (cf. 20.1.1). Para ele, também os governos deveriam, igualmente, usar esse conceito de maximização de utilidade para as nações (Wärneryd, 2005a).

Também no século XIX, John Stuart Mill converteu essa abordagem no conceito do *homem econômico* (1836, *apud* Wärneryd, 2005a), e W. Stanley Jevons (1871) derivou dela a *teoria de utilidade marginal*, acrescentando-lhe cálculos matemáticos. 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 esse objetivo de estabelecer algumas suposições básicas, que deveriam ser, mais tarde, testadas estatisticamente como hipóteses.

Nessa época, portanto, “a economia era o estudo de prazer e dor”, enquanto que à psicologia cabia “o estudo de problemas filosóficos das relações entre corpo e mente” (Wärneryd, 2005b). Mesmo quando a Psicologia se volta para os temas então estudados pela Economia, sua ênfase recai sobre os aspectos fisiológicos da dor e do prazer, com a Economia dedicando-se a 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 alguns, a verdadeira história da Psicologia Econômica começa no final do século XIX, com o trabalho de economistas como Karl Menger, 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 –, esses autores não consideravam as descobertas realizadas pela psicologia. Em vez disso, recorriam à introspecção como único método capaz de examinar necessidades e atribuição de valores, que deveriam constituir a base da teoria econômica (Reynaud, 1967). Em 1871, Karl Menger publicou *Foundations of the National Economy*, em que expunha seu conceito de *utilidade marginal*, desenvolvido a partir das idéias de Jeremy Bentham e das leis de Herman Gossen, desenvolvendo, assim, a própria Psicologia como um cálculo sistemático de prazer e dor, com considerações em torno de uma perspectiva moral, uma vez que o prazer poderia ser considerado como a maior motivação humana, o que daria, por sua vez, origem ao comportamento econômico (Barracho, 2001).

Depois que o prestigiado psicólogo William James publicou seu *Principles of Psychology*, em 1890, os economistas passaram a receber críticas por não utilizar dados psicológicos em seus estudos, embora se referissem à *Psicologia Econômica* quando

consideravam as observações psicológicas implícitas à teoria econômica, criadas por eles mesmos. Agora, porém, os desenvolvimentos recentes na Psicologia abriam caminho para uma busca por conhecimento mais elaborado nessa área, incluindo, nesse objetivo, uma teoria da racionalidade mais complexa ou mesmo sua completa rejeição (Wärneryd, 2005a).

Em 1881, o cientista social francês Gabriel Tarde, que era, também, importante jurista em seu tempo, empregou, provavelmente pela primeira vez, a expressão *Psicologia Econômica* (van Raaij, 1999), num artigo sobre a relação entre Psicologia e Economia, publicado no periódico *Filosófica* (Barracho, 2001). Especialista também em Direito, escreveu, mais tarde, *As leis da imitação* (1890), incluindo elementos psicológicos numa análise sobre o comportamento social e econômico (van Raaij, 1999). Aquelas leis, referentes à economia, seriam: *imitação*, no caso da moda e atividades de transformação; *repetição*, para produção; e *inovação*, para propriedade e associação (Barracho, 2001).

Pouco mais tarde, em 1899, Thorstein Veblen, norueguês radicado nos Estados Unidos, publica *A teoria da classe ociosa* (van Raaij, 1999; Kirchler & Hölzl, 2003), criticando o estilo de vida exuberante e perdulário dos milionários norte-americanos. Para Veblen, o impulso básico que os movia era na direção de *status* social e econômico, e os meios para atingi-lo poderiam variar conforme a época e as condições sociais e econômicas (Lea *et al.*, 1987). Veblen preocupava-se com o “consumo conspícuo” ou o “desperdício conspícuo”, usados para impressionar as pessoas, criticando, já àquela época, a teoria da racionalidade sob o argumento de que os indivíduos eram humanos e, portanto, possuíam paixões e emoções, muito distintamente de máquinas de calcular (Wärneryd, 2005b).

3.5. A VIRADA PARA O SÉCULO XX

1902 é considerado por vários autores o ano “oficial” de 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 économique*. 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 essa explicação – imitação, repetição e inovação – como o centro da interação social (cf. Barracho, 2001). Wärneryd (2005b) salienta que Tarde, o primeiro autor a adotar a noção de *Psicologia Econômica*, criticou o fato de a Economia não estar fundamentada sobre o conceito de interação social e, sim, na idéia de que a busca individual dos próprios interesses seria a verdadeira motivação humana econômica, não considerando, dessa forma, os elementos sociais como relevantes ao indivíduo. 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.

Para outros pesquisadores, teria havido ainda dois outros pioneiros da Psicologia Econômica, nesse período: Leon Litwinski e Simon Nelson Patten. Rudmin (1990) argumenta que Litwinski foi um “pioneiro desconhecido da psicologia econômica”, que defendia a visão da posse e da propriedade como cognitivamente adaptativas, já que se mantinham objetos, afiliações e idéias, por sua utilidade antecipada, embora tal fato requeresse atenção relaxada e intermitente, para que recursos cognitivos pudessem ser canalizados também a outras direções. 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, dessa forma, uma porta para novas teorias e pesquisa empírica em marketing e Psicologia do Consumidor, bem como sobre comportamentos disfuncionais relacionados a consumo, além de incluir perspectivas acerca de suas origens na Economia Política, diferentes estilos e métodos de pesquisa.

Já Tugwell (1923) descreve Patten (1852-1922), um professor norte-americano de Economia Política, que viveu e trabalhou no século XIX e virada para o século XX, 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”. Em sua obra, Patten menciona a Psicologia Econômica, atribuindo-lhe a capacidade de explicar como as forças ambientais atuam sobre os homens para motivar seu comportamento, como teoria do mecanismo da interpretação econômica da história⁹.

Além dessas, outras tentativas de incluir descobertas psicológicas e sociológicas na Economia tiveram lugar nesse século. Na França, o trabalho de Halbwachs, sobre a psicossociologia dos trabalhadores, e os estudos de Simiand, sobre salários e dinheiro, encontraram alguma repercussão (Reynaud, 1967).

Entretanto, foi nos Estados Unidos, onde Veblen, Clark e Mitchell criaram a *Escola Institucionalista*, no início do século XX, que dados fornecidos por psicólogos como Münsterberg, Titchner e Thorndike, procuraram, nesse período, explicar fenômenos econômicos. No entanto, em vez de desenvolverem 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 um trabalho bem-feito”, ou “curiosidade desinteressada”. Este movimento, porém, não se mostrava suficiente para criar um novo sistema de Psicologia Econômica. 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 (Reynaud, 1967).

⁹ É Reproduzido, a seguir, trecho das idéias de Patten, com sua conclamação quase messiânica aos economistas, conformes transcritas por Tugwell, em seu artigo: “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. 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 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. 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 encampam 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” (pp.205-6).

Para Wärneryd (2005a), também foi no início desse 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, Wilhelm Wundt, também considerado o pai da Psicologia (Schultz & Schultz, 2004), podiam oferecer, naquele momento, dados adequados a esses objetivos.

Nos primeiros anos do século XX, encontramos, então, pesquisa e publicação de alguns exemplos de junção das duas áreas: *An introduction to social psychology*, 1908, de William McDougal; *The psychology of advertising*, 1908, de W.D.Scott; *Psychological and industrial efficiency*, 1913, de Münsterberg; o artigo de W.C.Mitchell, “Human behavior and economics: a Survey of Recent Literature”, para o *Quarterly Journal of Economics*; “Economics and modern psychology”, também artigo, de J.M.Clark, publicado no *Journal of Political Economy*, defendendo que os economistas deveriam levar a natureza humana em consideração e apoiar-se em dados psicológicos, a fim de manter a Economia pura, em especial no que diz respeito aos desejos dos indivíduos (Kirchler & Hölzl, 2003; Wärneryd, 2005a).

Como resultado do progresso obtido pela pesquisa psicológica no período, em 1916 foi criada a *Association of Economic Psychology*, em conjunto, 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).

Em 1919, Veblen publicou *The place of science in modern civilization*, no qual procurava introduzir ciências comportamentais na Economia *mainstream* da época. Opondo-se a Veblen, Knight, um economista, defendeu, em 1921, que a economia não tratava apenas do comportamento humano, mas também de relações universais entre conceitos. Nesse 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 o metodólogo Lakatos (1968), os defensores do paradigma neoclássico na Economia saíram ainda mais fortalecidos desse debate (van Raaij, 1999, p.289).

As décadas seguintes, até a Segunda Guerra Mundial, então, passam a receber uma revisão limitada à menção de apenas alguns pontos, em função de não encontrarmos tantos eventos significativos nesse 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, dessa feita era a ciência psicológica que não parecia estar pronta para oferecer uma cooperação eficiente com esse objetivo, naquele momento. Enquanto isso, o desenvolvimento da Psicologia entre as décadas de 1920 e 1949 igualmente apontou em outras direções, muito distantes do que poderia ser funcional para a Economia, como no caso da clínica, e da tendência naturalista (Descouvières, 1998, p.9).

Em 1935, o economista Robbins infligiu o que foi considerado um duro golpe contra a possibilidade de a Psicologia ser tomada como parceira potencial das ciências

econômicas, ao afirmar que a Economia é a ciência que estuda o comportamento como “a relação entre meio e fins finitos”, não incluindo, nessa 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 essa 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.11).

O renomado economista John Maynard Keynes, por sua vez, teria sofrido influência de teorias psicológicas – e mesmo psicanalíticas – quando usou o conceito de *espíritos animais* para indicar fatores psicológicos no comportamento de empreendedores, em 1936, lembrando Wärneryd, 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 (2005b, p.12).

3.6. O NASCIMENTO DA PSICOLOGIA ECONÔMICA CONTEMPORÂNEA

Os autores que entendem o nascimento da Psicologia Econômica moderna como tendo ocorrido por volta da Segunda Guerra Mundial consideram George Katona como seu grande pioneiro, com os levantamentos psicológico-econômicos e previsões que elaborou a respeito da economia norte-americana (Webley & Walker, 1999), ao lado de Reynaud, que publicou *Economie politique et psychologie experimentale*, em 1945 (Descouvières, 1998) e, mais tarde, dividiu a história recente da Psicologia Econômica em três fases: quando surgiu (1945-46), quando se torna coordenada (1954-60) e quando se expande, após 1965 (Barracho (2001).

Todos os personagens mencionados até agora já faleceram. Contudo, quando consideramos a Psicologia Econômica contemporânea como tendo se desenvolvido a partir da segunda metade do século XX, com especial ênfase na década de 1970 em diante, podemos encontrar vários de seus protagonistas ainda em atividade ou, no máximo, em semi-aposentadoria, como os pioneiros Paul Albou (França), Karl-Erik Wärneryd (Suécia) e Folke Ölander (Dinamarca).

Uma “Mesa-redonda sobre a História da Psicologia Econômica”, que organizei durante o Congresso anual da IAREP de 2005, em Praga, Rep. Tcheca, com a participação de Karl-Erik Wärneryd, Folke Ölander, Fred van Raaij (Holanda), Stephen Lea (Reino Unido), discutiu vários pontos dessa história, desde o início das pesquisas na área, na década de 1950, com Reynaud, na França, e Wärneryd, na Suécia, até o encontro com outros estudiosos que possuíam interesses convergentes, sua institucionalização na década de 1970, quando se fundou a IAREP, chegando até alguns vislumbres sobre seu futuro. Assistiram à sessão e também participaram das discussões que se seguiram: Karel Riegel (Rep. Tcheca); Gustav Lundberg (Finlândia/EUA); Gerrit Antonides (Holanda); Paul Webley e David Routh (Reino Unido); Elena Tougareva (Rússia); John Tomer (EUA); Milos Solz (Rep. Tcheca), além desta autora.

Coube a Gery Van Veldhoven, da Holanda, 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. Essa primeira reunião foi bastante informal, tendo cada um relatado 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. 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 a apresentação de trabalhos e contato com a Elsevier, com o objetivo de se publicarem os anais. Mais tarde, esse embrião de publicação tornou-se o periódico que existe até hoje – *The Journal of Economic Psychology* (JoEP) – e que segue sendo publicado pela Elsevier (que, juntamente com a Campus, também publica este livro). Paul Albou solicitou que 10% dele pudesse ser em francês, situação que prosseguiu ao longo de cinco 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 ao longo dos primeiros dez anos.

Acerca de perspectivas futuras, observou-se que, ao mesmo tempo em que algumas linhas de pesquisa têm sido bastante exploradas, tais como poupança, tributação e socialização econômica, outras se encontram, ainda, insuficientemente integradas ao corpo de conhecimentos da Psicologia Econômica. Para Ölander, são elas: Economia Comportamental, que teria “vida própria”; Contabilidade Comportamental; Economia Experimental e Marketing, que já tiveram maior importância no passado; estudos como o consumo afeta o meio-ambiente. Ele sugeriu, ainda, que fosse feita uma análise histórica a fim de se levantarem fatores envolvidos no fato de esses 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 os economistas não se aproximarem mais da Psicologia seria o fato de esta possuir modelos e diagramas muito complicados. Ölander questiona, então, se esses modelos e diagramas não deveriam ser simplificados, a fim de aproximar os economistas. Por fim, afirmou, sobre as relações entre Psicologia e Psicologia Econômica, que são poucos os psicólogos que conhecem esta subárea.

Sobre tal ponto, podemos nos inquietar: se na Europa, que é o centro mais avançado de Psicologia Econômica, poucos psicólogos as conhecem, o que dizer da situação brasileira? Mais uma razão, portanto, para nos esforçarmos no sentido de transformar este quadro.

No debate que se seguiu, Milos Solz, um dos organizadores do congresso na Rep. Tcheca, com atuação em Psicologia Organizacional, comentou a importância de a Psicologia Econômica participar de eventos da atualidade e indagou se havia psicólogos econômicos nos Fóruns Econômicos Mundiais de Davos, por exemplo. Sobre essa 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 os economistas comportamentais dos Estados Unidos, por exemplo. Gerrit Antonides, também expoente na área, holandês, afirmou que a Psicologia e Economia são dois campos, situando o problema em torno da questão pela qual economistas em geral não se aproximariam da Psicologia Econômica. Lea comentou que economistas experimentais e comportamentais permaneceram com a IAREP até essas áreas ganharem prestígio, constituindo, então, as próprias Associações. 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 nesse quesito.

3.7. UM BALANÇO HISTÓRICO

Para concluir este capítulo, destacamos a relevância de três pontos para a constituição da Psicologia Econômica ao longo da História: 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. Ao mesmo tempo, 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, essa 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 *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 desses pensadores econômicos tenha demonstrado interesse por fundamentos psicológicos para suas teorias econômicas, tentaram, eles próprios, elaborar esse suporte, em vez de se apoiar 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.

A teoria psicológica gerada por economistas, porém, parece prescindir, de modo geral, da 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. Assim, os postulados da Economia acerca do comportamento humano, condensados no modelo *homem econômico*, que fundamenta o pensamento econômico até hoje, sob a forma da teoria neoclássica, pouco ou nada mudaram nos últimos duzentos ou rezentos anos. Nesse sentido, opõem-se frontalmente à Psicologia. Enquanto esta evoluía, desvelando territórios psíquicos antes inexplorados, idéias anteriormente estabelecidas 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. Em outras palavras, o *homem econômico* refere-se a um modelo baseado na concepção de natureza humana, o que é bastante debatido – e controverso – dentro da Psicologia, que prefere, por exemplo, a noção de *condição* humana, que permite haver evolução, ao contrário de *natureza*, que seria imutável.

Atualmente, encontramos diferentes matizes no interesse em aspectos psicológicos por parte de economistas. A maior parte ainda prefere não levá-los em consideração, embora seja detectado um avanço crescente em direção a uma colaboração mútua por parte de economistas e psicólogos, conforme atestam a quantidade de trabalhos realizados e publicados, o Nobel de Economia ao psicólogo econômico Daniel Kahneman, o espaço concedido ao assunto pela mídia e, acima de tudo, a própria necessidade de encontrar variáveis que auxiliem na identificação rigorosa de importantes componentes de fenômenos sócioeconômicos, em especial quando escapam das explicações tradicionais de economistas.

OUTROS DIÁLOGOS: ÁREAS QUE TAMBÉM ESTUDAM O COMPORTAMENTO ECONÔMICO E SUAS ASSOCIAÇÕES CIENTÍFICAS

O florescimento da matemática econômica e da econometria tem produzido duas gerações de teóricos econômicos com um vasto jardim de problemas formais e técnicos, que têm absorvido suas energias e adiado encontros com as deselegâncias do mundo real.

Simon, 1978, p.358; tradução da autora

A Psicologia Econômica não é a única disciplina que estuda o comportamento econômico. Ao seu lado, outras áreas têm trazido importantes contribuições para esta investigação. Conheceremos, agora, um pouco de cada uma delas, que são: Economia Comportamental ou Psicológica; Finanças Comportamentais; Sócioeconomia; Psicologia do Consumidor; Pesquisas sobre Julgamento e Tomada de Decisão; Economia Experimental; Neuroeconomia; Economia Antropológica ou Antropologia Econômica; Nova Economia Institucional.

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. Esses 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, gradualmente, cada vez mais aceitos por setores da Economia, antes refratários a esses questionamentos¹⁰. 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, esses congressos são organizados por ambas as associações. Por outro lado, enquanto a SABE reúne principalmente membros dos Estados Unidos 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). Ambas foram fundadas aproximadamente no mesmo período – IAREP, 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 esse comportamento seria um determinante essencial para os “microfundamentos 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 neoclássico, ou os aceitam de forma alternativa”. Seus membros consideram os axiomas de otimização da teoria neoclássica algumas vezes exagerados, embora possam revelar-se úteis em outras ocasiões (www.usask.ca/economics/SABE - apresentação da SABE. Acesso em 01/08/02).

¹⁰ A última edição do popular – e clássico – manual de micro-economia VARIAN, Hal R. Microeconomia: Princípios básicos, Campus, 2007, por exemplo, incluiu, pela primeira vez, um capítulo sobre essa área. Agradeço à economista Patrícia Fonseca essa informação.

A Associação deveria, ao mesmo tempo, atuar como um fórum para pesquisas que possam não receber acolhimento em sociedades econômicas convencionais, tampouco em seus encontros, esperando, com esse posicionamento, contribuir para a 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 essa associação é o *Journal of Socio-Economics*, que teve início em 1972, sob a denominação *Journal of Behavioral Economics*, até 1990, quando foi encerrado, 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&_usrid=10&md5=82be6d2a3c8614feb8b94841d3813853&chunk=1#1, acesso em 16/02/06).

Cabe ressaltar que alguns de seus estudiosos dão preferência ao termo *Economia Psicológica*, em vez de *Comportamental* (cf. Katona, 1975; Earl, 1990). Essa opção pode ser identificada como um interesse de ampliar o escopo teórico e metodológico da disciplina, caso contrário, e segundo os defensores dessa posição, ficaria restrita a uma visão “comportamental”, acepção da linha “behaviorista” dentro da Psicologia. Utilizando o termo *psicológica*, desvinculam-se de qualquer implicação com o embasamento behaviorista.

No Brasil, a economista comportamental Roberta Muramatsu, professora da Universidade Mackenzie e do IBMEC, em São Paulo, vem investigando essa vertente. Sua tese de doutorado, defendida na University of Erasmus, na Holanda, abordou a questão das emoções, apoiada sobre no estudo de processos cerebrais pela neurociência, e seu papel sobre o processo decisório. As teorias da Economia Comportamental sobre tomada de decisão e limitações são analisadas a essa luz (2006). Anteriormente, Muramatsu havia publicado, com Hanoch, artigo no *Journal of Economic Psychology* sobre esse tema (Muramatsu e Hanoch, 2005). Vale observar que este é um dos únicos trabalhos de autor brasileiro publicado no periódico da área. Nunes (2004) também faz estudos nesse campo, no Rio Grande do Sul (ver adiante).

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.

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. Pesquisadores dessa relativamente recente ramificação da Psicologia Econômica e da Economia Comportamental afirmam buscar ampliação da perspectiva econômica ortodoxa por meio da complementação 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 essa disciplina, sobre o comportamento humano ou, como em geral preferem, sobre a “natureza humana” (cf. p.27).

Bem recebida por economistas, administradores de empresas e, em alguns casos, engenheiros, suas teorias conquistaram 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 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 que e como as pessoas tomam decisões aparentemente irracionais ou ilógicas quando gastam, investem, poupam ou emprestam dinheiro”.

Dentre os temas estudados neste campo, podemos destacar como representativos: heurísticas ou regras-de-bolso; reações exageradas, para mais ou menos (*overreaction* e *underreaction*); teoria da utilidade esperada; ilusão referente a dinheiro (*money illusion*); dissonância cognitiva; risco e incerteza; 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). Leia mais sobre estudos de Finanças Comportamentais no Capítulo 19.

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 multidisciplinar 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 a respeito das influências psicológicas sobre as flutuações do mercado e contribuir para uma nova compreensão do mercado para que seja possível 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 - acesso 08/02/06).

Por outro lado, cabe lembrar a advertência feita por Lea (2000), 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, reestruturá-los com novos posicionamentos, o que 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.

No Brasil, a disciplina é alvo de vários estudos. Herbert Kimura, professor da Universidade Mackenzie, é autor de inúmeras publicações (cf. seu Currículo Lattes¹¹ e Ferreira, 2006), Bernardo Fonseca Nunes, economista da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, que termina, em 2008, sua dissertação de mestrado (“Mapas de precificação de ativos no mercado de capitais: uma análise do poder prescritivo da Behavioral Finance”), oferece o curso de curta duração “Finanças Comportamentais: Economia e Psicologia para o Mercado de Capitais”, na PUC-RS, Daniel Milanez (2003), da FEA-USP, foi um dos primeiros a realizar trabalho acadêmico na área, entre outros, como Macedo (2004, cf. 45).

¹¹ <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/visualizacv.jsp?id=K4798437Y0> - acesso 29.12.07.

Socioeconomia

Na virada da década de 1980 para 1990, cresce, também, uma perspectiva mais diretamente envolvida com a Sociologia, a Sócioeconomia, que possui a Associação denominada SASE (Society for the Advancement of Socio-Economics), liderada por Amitai Etzioni, (Earl, 2003). Fundada em 1989 e constituída, basicamente, por sociólogos e cientistas políticos, apresenta-se como uma organização internacional e interdisciplinar, com membros em mais de cinquenta 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), além de 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 mergulhada em fatores sociais, políticos e culturais, a Sócioeconomia acredita no poder desse 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. Dessa 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 neoclássica 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 se mantêm 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 (1990)¹².

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 SASE e

¹² Ata da reunião da diretoria da IAREP, de 04/07/90, em Exeter, Reino Unido.

editor do periódico, Morris Altman (2005),¹³ o então presidente da SASE, Amitai Etzioni, tentara um tipo de apropriação da SABE e de seu periódico, o que 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.

¹³ XXX IAREP Conference – *Absurdity in the Economy*, Praga, Rep. Tcheca. Comunicação pessoal em 23/09/05.

Psicologia do consumidor

Se antes havíamos examinado aspectos da Psicologia do Consumidor pela ótica de suas relações com a Psicologia Econômica (cf. Seção 2.2), buscamos, aqui, subsídios para uma apresentação desse campo de acordo, unicamente, com seus representantes, com o objetivo de dar voz à Psicologia do Consumidor *em si*.

Ela é definida pela Divisão 23 da American Psychology Association (APA), 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 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; condução do 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 em 01/03/06).

A Society for Consumer Psycholog (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, esses 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, em geral, 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, 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 dessa 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 em 01/03/06).

Proponho que se observe que, em que pese o óbvio cuidado com o rigor ao se realizarem pesquisas científicas – e esta é, sem dúvida, uma das características essenciais que constituem o próprio saber dessa natureza –, as recomendações acima podem correr o risco de sair do esquadro em 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 meu ponto de vista, o esforço deveria fazer-se nesse sentido, porém, sem a ingenuidade de acreditar que alcançá-lo é viável. Ao invés de rigorosa, a proposta soa ingênua se apresentada despida de qualquer ponderação ou debate (cf. Capítulo 27).

A principal publicação da área é o *Journal of Consumer Psychology*, vinculado a essa associação, que contém artigos que contribuem tanto para a compreensão teórica como empírica do julgamento do consumidor, seu comportamento e processos subjacentes. Seu foco está nos fenômenos em torno do consumidor nos níveis inter e intrapessoal, com ênfase em 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 dessa natureza o *Journal of Consumer Research*, denominado “interdisciplinar” e ligado a 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 em 01/03/06).

Com o intuito de cotejar diferentes abordagens à psicologia do consumidor a partir de uma perspectiva transnacional, são mencionadas, a seguir, duas outras iniciativas encontradas nesse 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, países do Cone Sul e da 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, o 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 *Grupo Consuma*, 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 desses 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.).

Nesse 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, esse 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 proposta de agenda para uma Psicologia Econômica brasileira, que exponho na Seção 28.1.

No que diz respeito a temas pesquisados, no momento há estudos sobre: alimentos e bebidas; influência do ambiente (“*atmosphérics*”); automóveis; educação superior; filas de espera; produtos de compras rotineiras; shopping centers; turismo e hotelaria. O *Grupo Consuma* realiza, também, intercâmbios, por meio de visitas e co-autoria de publicações, com 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.

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.

Tomada de decisão pode ser pesquisada com a ajuda de diferentes métodos, geralmente apoiados em linhas da Psicologia, como comportamental, cognitiva e social (Earl, 1990). Os componentes dessa operação – *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,¹⁴ chamada, nos Estados Unidos, 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 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 desse 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, organizado em parceria por International Association for Research in Economic Psychology (IAREP) e European Association for

¹⁴ Agradeço à economista comportamental brasileira Roberta Muramatsu (Universidade Mackenzie e IBMEC) a informação sobre esta Associação.

Decision Making (EADM), na Itália, janeiro de 2007 (IAREP Newsletter, maio, 2006; disponível apenas para membros, em versão eletrônica).

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. Capítulo 20).

Economia experimental

Economia Experimental é uma área bastante valorizada por grande parte dos psicólogos econômicos, que apreciam a companhia desses 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 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 2002b, 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 esses 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.

Interessaria, ainda, observar que, segundo o mesmo autor, fatores *inconscientes*, autônomos e neuropsicológicos (grifo nosso) 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 coletados desse modo descritos como tendo sido produzidos por “pessoas reais tomando decisões reais” (<http://eeps.caltech.edu/>, acesso 05/02/06). 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.

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.

Para Camerer (2003),¹⁵ 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, 2004 (SABE-IAREP 2004, “Cross-Fertilization between Economics and Psychology”, Philadelphia, Estados Unidos, 2004), já tenha oferecido uma sessão inteira com trabalhos abordando esse 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, dessa vez o congresso traz menção explícita, pela primeira vez, a neurocientistas, como seu público-alvo, com a presença de inúmeros trabalhos que adotam esse 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>, acesso em 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, entre outros. A página se refere também ao “novo campo do neuromarketing”, que investigaria a implantação de marcas de produtos, preferências e decisões de compras por intermédio de técnicas neurocientíficas (op. cit., 2006).

¹⁵ 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.

Cabe aqui, sem dúvida, assinalar uma grande preocupação – aonde esse 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 dessas “técnicas neurocientíficas”? Um órgão público deveria se responsabilizar por algum tipo de controle nesse sentido? Ou a própria população teria de se mobilizar nessa direção? Respostas a tantas indagações de alta complexidade como estas ainda não foram formuladas, o que destaca a urgência para inclui-las na agenda de debate da área.

Camerer define Neuroeconomia como “o uso de dados sobre processos cerebrais que sugerem novos alicerces a 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, 08/01/2006).

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 o quanto as pessoas comprariam, por exemplo, com base 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.

Podemos incluir, sobre esse tema, uma reflexão sobre a influência de fatores históricos e culturais sobre o comportamento humano. O estudo do funcionamento neurológico de indivíduos seria suficiente para identificar as variáveis sociais que, igualmente, os compõem? Quando uma área de conhecimento está nascendo, temos mais indagações do que respostas, como o próprio Loewenstein, um dos autores do artigo que analisaremos à frente, observou em sua apresentação no 32º Congresso de Psicologia Econômica, em 2007¹⁶.

Outra página a respeito da área descreve-a como “um programa interdisciplinar com o objetivo de construir um modelo biológico de tomada de decisão em ambientes econômicos”

(<http://neuroeconomics.typepad.com/neuroeconomics/2003/09/neuroeconomics.html>, acesso em 02/01/2006). Segundo esses pesquisadores, neuroeconomistas indagam: “Como o cérebro corporizado possibilita a mente (ou grupos de mentes) a 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 nossa mente” (*op. cit.*).

Como ilustração dos rumos dessa 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

¹⁶ “The economist as therapist: Behavioral Economics and “Light” Paternalism”, conferência não-publicada (cf. também nota 201, p.241). – QUE PAGINA ME REFERIR AO COMPUTADOR?

neurocientistas, sua utilidade e limitações para a economia, bem como as descobertas realizadas nesse campo, além de detalhar, dentro dessa 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 pretendia 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 a afirmação dos autores sobre “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*”¹⁷ (id.) Um psicanalista possivelmente não usaria as mesmas imagens; entretanto, o sentido remete à visão de mundo psicanalítica, fundamentada no prevalente papel do mundo emocional na mente. (Ver, por exemplo, Bion, 1970-1973, p.1).

Outra intersecção pode instigar o pesquisador nessa área – neuroeconomia e política encontram-se reunidos 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 em 05/02/06).

No Brasil, um embrião dessa linha de pesquisa pode ser encontrado sob coordenação de Armando Rocha, professor titular aposentado de Neurociências da Unicamp e pesquisador da Faculdade de Medicina da Universidade de São Paulo. A partir de 2007, coordena o Centro de Estudos dos Processos de Decisão, da Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas.

¹⁷ “*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).

Economia antropológica ou antropologia econômica

Lea *et al.* (1987) discutem a contribuição de estudos da área de Economia Antropológica em detalhes, reputando-os como importantes tributários à Psicologia Econômica, embora tenham, também, algumas críticas. Inicialmente, os autores descrevem essa área 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 se aplicar teoria econômica aos processos econômicos de 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 nessas 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. Lea e seus colegas não enxergam maior relevância nessa 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 essa possibilidade sob o argumento de que a Psicologia Econômica não encontraria proveito naquele debate, exceto, talvez, como uma advertência contra as consequências destrutivas de se perderem de vista a interdependência do comportamento individual e a estrutura econômica.

O segundo movimento teria ocorrido na década de 1970, a partir da emergência de uma nova antropologia econômica “autoconstruída” (“*self-styled*”), influenciada pelo marxismo e pelo estruturalismo, concepções que mereceriam atenção por parte de psicólogos econômicos por diversas razões: naturalmente, devido à importância dessas 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; essa 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 dessa 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 de aquela não carecer de uma nova abordagem, de fato – para eles, uma abordagem interdisciplinar deve estabelecer sua própria agenda.

Pesquisas mais recente indicam a existência de uma Associação de Antropologia Econômica (Society for Economic Anthropology - SEA), que se descreve 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 subcampos da antropologia” – sem, contudo, explicitar quais seriam esses subcampos – seriam bem-vindos (<http://anthropology.tamu.edu/sea/> - acesso em 07.02.06). Publicam o *SEA Volumes*, reunindo trabalhos apresentados em congressos, que estava no 18º volume em 2006. Outra publicação, a *Research in Economic Anthropology*, fundada em 1978 – desse modo, 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 em 07/02/06).

Nova Economia Institucional

Herbert Simon (1978, pp.351-2) descreve o “Institucionalismo”, outra denominação da Nova Teoria Institucional (NEI), como um tipo de teoria comportamental da empresa, que leva em consideração estruturas sociais e legais para situar as transações de mercado. Nesse sentido, a unidade básica de comportamento é a *transação*. Ele observa, ainda, que autores europeus e norte-americanos dessa linha possuiriam várias divergências, citando John Commons¹⁸ (1934 *apud* Simon, 1978) como um de seus expoentes.

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:BIklwWZWuJMJ:encyclo.findlaw.com/0530book.pdf+new+institutional+economy&hl=pt-BR&gl=br&ct=clnk&cd=5> – acesso em 25/05/06). Segundo esse autor (Williamson, 1975, *apud* Klein, 1999), 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. Essa vertente expande a teoria econômica neoclássica 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, era possível reduzir custos se as operações pudessem transcorrer no âmbito da organização interna, com uma hierarquia de coordenação, em vez 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 neoclássica, que vê empresas 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 empresa como um complexo conjunto de contratos, relações e interações com impacto crucial sobre o ambiente institucional onde operam.

¹⁸ 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/WIRReader/WER0749.html> - acesso em 22/05/06).

A estrutura e a natureza desses contratos – e os *tipos de comportamento* que eliciam – serão fundamentais para a produção dos resultados da empresa 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 que 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 neoclássica.

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 essa 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 essa abordagem vem ganhando terreno desde as décadas de 1980/90.

Para Peter Klein

(<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) e Paul Twomey (<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), 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 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, mantendo-se, porém, 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).

Embora a NEI não faça referência à Psicologia Econômica, ela encontrou seu lugar neste capítulo por considerar variáveis comportamentais em suas análises das transações econômicas. Fica, portanto, registrado o convite a futuros diálogos entre ambas.

PARTE III

MODELOS, AUTORES E OBRAS DE PSICOLOGIA ECONÔMICA

(...) respostas emocionais, tais como a intensidade do medo, governam diversos julgamentos.

(Loewenstein, Weber, Hsee e Welch, 2001,
apud Kahneman, 2002, p. 470; tradução da autora.)

APRESENTAÇÃO

Conheceremos, agora, algumas obras importantes da Psicologia Econômica, analisando aspectos relevantes que podem constituir modelos para a disciplina. Vamos nos concentrar na produção recente, ou seja, a partir da década de 1970. Explicaremos as razões para a seleção das obras examinadas, lembrando que não seria possível abordar todas, não em função de sua importância, indiscutível em muitos casos, mas por não dispormos de espaço para tanto. Isso já revela, também, que há produção bibliográfica expressiva na área, o que não deixa de ser uma ótima notícia. De outro lado, porém, ressalve-se estar essa produção concentrada na Europa, em primeiro lugar, com a América do Norte vindo em seguida. Há pouco material fora desse eixo e, no que diz respeito ao Brasil, especificamente, a escassez é ainda maior.

Sobre os autores e obras escolhidos para empreender esse 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, 1975, divisor de águas dentro da Psicologia Econômica,¹⁹ com os *primórdios* antecedendo-o, enquanto o nascimento da Psicologia Econômica *contemporânea* seria marcado por ele, e *The Individual in the Economy*, de Stephen Lea, Roger Tarpay e Paul Webley, 1987, obra mais citada nos artigos do periódico *Journal of Economic Psychology*, desde a sua fundação, em 1981, até 2000, conforme levantamento realizado por Kirchler e Hölzl (2003);
- importantes revisões de literatura da disciplina, ao longo das últimas décadas, estão representadas nas seguintes obras: “Economics and Psychology: a Survey”, artigo de Peter Earl, 1990, que trabalha entre a Austrália e a Nova Zelândia, embora tenha atuação internacionalmente destacada como pesquisador da produção da área; foi também editor do *Journal of Economic Psychology*, de 2001 a 2004 (cf. também a

¹⁹ Lea *et al.*, 1987, que escreveram “o” grande manual da disciplina, consideram-no o “psicólogo econômico mais conhecido” (p.93, p.211), e praticamente todos os autores o mencionam quando se referem ao desenvolvimento do campo (cf. Capítulo.2). Húngaro radicado nos Estados Unidos desde os anos 30, descreve a 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.

próxima obra, Earl e Kemp, 1999); *The New Economic Mind – The Social Psychology of Economic Behaviour*, publicado em 1995, é edição revista, atualizada e acrescida não apenas de novos dados, como também de um terceiro autor – agora são Lewis, Furnham e Webley, do anterior *The Economic Mind – The Social Psychology of Economic Behaviour*, de Furnham e Lewis, 1986, sendo todos os autores do Reino Unido; *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*, compêndio organizado por Peter Earl e Simon Kemp, em 1999; *The Economic Psychology of Everyday Life*, publicado em 2001 e considerado por dois de seus autores, Webley e Lea, uma tentativa de atualizar o volume inicial de 1987 (ver acima);

- *La psychologie Économique*, de 1984, é do veterano pesquisador francês Paul Albou e traz pontos de vista um tanto diversos de todas as outras obras analisadas, detendo-se muito mais nos aspectos epistemológicos e metodológicos da disciplina;
- *Economic Psychology*, livro editado por Alan MacFadyen e Heather MacFadyen em 1986, do Canadá, ou seja, numa perspectiva fora da Europa, do outro lado do Atlântico, porém tampouco nos Estados Unidos; essa 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;
- *Psicología Económica – temas escogidos*, livro de Carlos Descouvières e colaboradores, de 1998, 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. Parte VI);
- “Rational Decision-Making in Business Organizations”, discurso de Herbert Simon quando recebeu o Prêmio Nobel de Economia, em 1978, e “Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choice”, o discurso de Daniel Kahneman em ocasião equivalente, em 2002,²⁰ 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 capítulos dedicadas a cada autor.

²⁰ 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.

O divisor de águas e a “Bíblia”

13.1 Katona, 1975

Katona (1975), que prefere a expressão *Economia Psicológica* à *Psicologia Econômica*, conforme explicitado no título de seu livro, propõe-se a responder – com base em dados empíricos levantados nos Estados Unidos, a respeito de expectativas e atitudes dos indivíduos frente a questões econômicas - a três perguntas: “O que é economia psicológica?”, Por que ela é necessária?” e O que ela pôde realizar até aquele momento?”.

Seu interesse pela inter-relação entre economia e psicologia começou bem antes de seus estudos em *economia psicológica*, quando ainda vivia na Alemanha mergulhada em hiperinflação. Como jovem doutor na área de psicologia experimental, viveu a hiperinflação alemã de 1923 e publicou, naquela época, um artigo que ele descreve como “amplamente citado – mas equivocado” (1975, p.viii) sobre a inflação como um fenômeno resultante de histeria de massa. Segundo ele, o sucesso desse artigo o levou a estudar economia e, nos anos seguintes, atuou, ora exclusivamente como psicólogo, ora como jornalista econômico, ainda na Alemanha. Nesse breve comentário autobiográfico, 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 Estados Unidos (id.).

Ele também escreveu *Psychological Analysis of Economic Behavior* (1951), *The Powerful Consumer* (1960) e *The Mass Consumption Society* (1964) e, no livro de 1975, discute 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).

Inicialmente, Katona estabeleceu-se 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 Estados Unidos, em Washington, com novos levantamentos sobre temas econômicos. Ele credits, 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 teria introduzido nos

“estudos econômicos do mundo real” (id.). 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.3).

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 observação dos fatos. Como resultado, ele aponta a necessidade de estudos sobre comportamentos econômicos específicos.

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, uma psicologia 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 disso que a pesquisa econômica precisa: descobrir e analisar as forças por trás de processos econômicos, responsáveis por ações, decisões e escolhas econômicas. Para ele, outra compreensão dos processos econômicos é obtida quando o foco é colocado nos atores humanos e na 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. Seres humanos, portanto, não seriam determinados apenas por forças externas, podendo diferenças entre suas percepções, motivos e comportamento ser medidos e relacionados a fatores causais.

O autor estabelece, assim, uma espécie de “paradigma” ou modelo para a então muito jovem disciplina, enfatizando sua vertente empírica, ao afirmar que o estudo 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 esses 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. Do meu ponto de vista, esta é uma psicologia que se insere num *modelo positivista de ciência*.

Ele discute a relação entre psicologia, psicologia social e economia, estabelecendo como princípios básicos da psicologia, os seguintes: é uma disciplina empírica, o que envolveria observação controlada; 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 adquira conhecimento, emoções e formas de se comportar a partir da experiência, tendo como limitações, por exemplo, a estrutura neurofisiológica – para ele, o comportamento econômico é *aprendido*; a análise psicológica faz uso do esquema behaviorista representado por *estímulo – organismo – resposta*, ou *mudança no ambiente – variáveis intervenientes – comportamento manifesto*, em que 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; 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 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*.

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 nesse setor. A primeira partiria de dados coletivos, gerais, a respeito de atividades no passado recente, enquanto a segunda utilizaria, adicionalmente, dados de outra natureza, sobre atitudes e expectativas das pessoas, bem como as transformações por que passam esses aspectos, pois a teoria comportamental supõe que sejam *prédisposições* para ações futuras. Foram pesquisas desse tipo que permitiram a Katona e sua equipe criar, em 1952, no Survey Research Center, o Index of Consumer Sentiment, (Índice de Sentimento do Consumidor). Os primeiros levantamentos sobre as intenções de compra dos consumidores haviam sido delineados em 1944, pela Division of Program Surveys do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos [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 esses 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 se indagava aos sujeitos, também, *por que* davam aquelas respostas, ou seja, havia uma tentativa de aprofundar as informações fornecidas (Katona, 1975, p.77).

Identificamos, aqui, seu papel pioneiro dentro da disciplina: a princípio, uma iniciativa isolada do centro de pesquisa em Michigan, Estados Unidos, esse tipo de levantamento de dados começou a espalhar-se pelo Canadá e por países da Europa Ocidental, como França, a então Alemanha Ocidental, Holanda, Bélgica e Itália e, mais tarde, Austrália. Podemos observar, também, que a Psicologia Econômica encontra-se atuante, trinta anos mais tarde, em todos esses países.

Mais difícil dizer o que levou a que – 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 seria possível, 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 duráveis. Curiosamente, as oscilações de expectativas e atitudes não estavam necessariamente vinculadas a mudanças na renda; já menos surpreendente é o fato de reduções esperadas nos preços poderem influenciar favoravelmente o consumo.

Além de ajudar a prever aspectos importantes da atividade econômica, os estudos psicológicos, no entender do autor, auxiliariam na compreensão das mudanças nesse 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. 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, entre a população.

Sobre *racionalidade*, Katona não acredita que a indagação sobre se o consumidor é racional ou irracional seja a “pergunta certa”, e manifesta otimismo com relação à capacidade decisória do indivíduo, ponto acerca do qual eu me situo com maior ceticismo. Em suas palavras:

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.218).

Outros temas pesquisados por ele foram: *inflação; o consumidor afligente; o domicílio moderno; políticas econômicas*, como, por exemplo, tributação, taxas de juros, alterações na oferta de dinheiro, controle de preços. 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. Utilizando métodos quantitativos respeitadas, com grandes amostras e tratamento estatístico rigoroso, chegava-se, pela primeira vez, a levantar *o que* a população fazia, sentia e esperava com relação a assuntos econômicos. Tal enfoque, que marcaria o rumo da disciplina pelo menos nos trinta anos seguintes, inaugurava o caráter explicitamente empírico da nova área, distanciando-a de especulações, ainda que, possivelmente, de algumas reflexões também, 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., pouco encontradas na obra.

13.2. LEA, TARPY & WEBLEY, 1987

A “bíblia” da disciplina²¹, *The individual in the economy*, de Lea *et al.*, 1987, extenso levantamento comentado da produção da área até aquele momento e primeiro grande manual em língua inglesa produzido diretamente por seus autores (MacFadyen e MacFadyen 1986, publicado originalmente no ano anterior, é composto por contribuições de diversos autores, comentados pelos organizadores da obra; cf. adiante 13.4), destinava-se, originalmente, a servir como *livro-texto* para um de seus autores, Tarpy, que necessitava de obra de sua autoria para ministrar seu curso nos Estados Unidos. Ele foi escrito ao longo de alguns anos, desde 1982, enquanto os três ensinavam uma disciplina eletiva sobre Psicologia Econômica na Universidade de Exeter, Reino Unido, a partir de esboços preparados semanalmente. Hoje esgotado, dois de seus autores, Lea e Webley, não acreditam que será reeditado, pois seus dados precisariam de revisão – em vez disso, 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 (Comunicação pessoal à autora, setembro de 2003).

Seu prefácio 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. Defendem, por sua vez, como objetivo do livro, “tentar uma abordagem diferente” visando a essa almejada interdisciplinaridade, que abandonaria pretensões de “reformular” a economia, por parte de psicólogos e, vice-versa, buscando

²¹De 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.

descobrir de que maneira cada uma poderia contribuir para estudar, em conjunto, os problemas relevantes a ambas (op. cit., p.xx).

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. Nesse sentido, chamam a atenção para a questão dos *hábitos*, tema que precisaria ser minuciosamente investigado pela nova disciplina. Por fim, as pesquisas deveriam abordar os “porquês” desse comportamento, isto é, suas motivações.

A abordagem cognitiva, que vinha ganhando terreno àquela época, nos anos 1980, embora, conforme esses autores, negligenciasse a possibilidade de que condicionamento clássico e instrumental, aprendizagem vicária e solução de problemas pudessem ocorrer ao mesmo tempo, em qualquer situação, merece críticas ao longo do livro, sendo chamada de “abordagem da moda” dentro da psicologia. 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 ação. 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 esse enfoque, em prol da vertente comportamental (behaviorista) que adotam.

Os autores resumem sua definição de psicologia por meio de uma imagem de *rede bem tecida de conceitos inter-relacionados 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 (p.35); com relação à nova disciplina, preferem oferecer uma rara definição do *psicólogo econômico*:

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). Essa 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, nesse sentido, que tenta comunicar. Nós esperamos que muitos de nossos leitores descubram que têm sido psicólogos econômicos há anos, mesmo sem se dar conta disso. (Lea et al., 1987, p.xx).

Devemos atentar para o fato de que essas 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 interdisciplinar. Não é parte nem da economia, nem da psicologia (Reynaud, 1981, pp.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, essa 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. 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.479).

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 nessa direção a fundação, nos últimos anos, de duas associações científicas (podemos supor que se refiram à IAREP - *International Society for Research in Economic Psychology* e à - 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).

Sobre o futuro, apontam para a necessidade de o campo desenvolver idéias gerais, esperando que a origem híbrida da obra, escrita tanto na Inglaterra como nos Estados Unidos, 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.

Devemos observar o contexto quase agudamente diverso encontrado duas décadas depois – 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 consistir, justamente, o que teria contribuído para esse encaminhamento, do ponto de vista comportamental, assim como a natureza das decisões tomadas nessas novas direções, além de inúmeros comportamentos que poderiam ser examinados do ponto de vista da microeconomia.

Destacam cinco ilustrações do objeto de estudo do campo, para examinar em detalhe: *trabalhar, comprar, poupar, dar e apostar*, designados como “importantes comportamentos econômicos”, por sua importância prática e por proporem 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.

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 nesse 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. 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). E sugerem, como *paradigma* para a Psicologia Econômica, o reconhecimento de uma relação de causa e efeito de “mão dupla” – indivíduos influenciando a economia e sendo influenciados por ela.

Cabe uma observação: em que pese ser inteiramente a favor dessa política de boa vizinhança, uma vez que subscrevo à proposta de interdisciplinaridade – também vejo o caminho de desenvolvimento da área indo nessa direção –, acredito, 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, indagaria se não estamos, vinte anos depois, mais maduros para empreender esse debate, à luz da consolidação das disciplinas na interface psicologia e economia, de um lado, e das novas descobertas realizadas por elas, de outro. A pergunta poderia ser: teríamos, hoje, um *Zeitgeist* (termo alemão que designa “espírito do tempo”) mais propício a isto?

Sobre o objeto de estudo da disciplina, Lea *et al.* diferem da maioria dos outros autores ao afirmarem 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 terceiros. Ao mesmo tempo, esse perigo existe justamente pelo fato de se trabalhar com situações da *vida real*, de modo que não haveria como escapar dessa vicissitude, restando apenas a necessidade de se manter consciente da situação.

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.

Embora mantenham sempre uma atitude respeitosa de aceitação dos economistas, que seria subjacente à proposta de interdisciplinaridade, admitem que, em certos momentos, enquanto escreviam o livro, sentiram que aquilo que faziam era, talvez, mais próximo de uma tentativa de construir um novo tipo de economia, com ênfase nos dados empíricos, do que tentar descrever Psicologia Econômica.

Quatro revisões de literatura importantes

14.1. EARL, 1990

Este levantamento, “Economics and Psychology: a Survey”, 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 se indagar 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.

Vale lembrar que Earl é economista e, ao discutir as descobertas da psicologia, contrasta-as com os postulados da economia *mainstream*, apontando as falhas desses últimos frente aos dados daquela. Com formação também em marketing, ele abre espaço à pesquisa na área da psicologia do consumidor, mantendo o foco, porém, no que poderíamos chamar *operações psíquicas* envolvidas nesses processos, a partir de um ponto de vista cognitivista, no que traria aportes relevantes ao estudo do *comportamento econômico*, objeto de estudo da Psicologia Econômica. Esse autor dirige várias críticas à predominância do referencial behaviorista, verificado até aquela época dentro da Psicologia Econômica, o que, em sua opinião, não contribuiria para uma expansão do campo nem do ponto de vista teórico nem do metodológico. Ao fazer essas observações, ele não poupa sequer o grande livro-texto de Lea et al. *The Individual in the Economy*, 1987, referência máxima e praticamente incontestada à disciplina (ver Seção 13.2), considerado por Earl tendencioso, por dedicar atenção, predominantemente, à escola behaviorista, em nada equiparando o espaço dado à psicologia cognitiva (1990, p.725).

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 outra crítica aos economistas *mainstream*, ele aponta como alguns pareciam “torturar seus dados até que eles coubessem em suas expectativas” (p.721). De fato, Earl parece à vontade para apontar limitações na economia tradicional, que constituem seus pares de origem, diferentemente de outros autores, como Lea et al. (1987), que são psicólogos e, na mesma trilha desses, quase todos os que analisamos nesta parte, que tratam o assunto com cautela, numa estratégia que visaria não afugentar os colegas da economia, conforme já foi dito.

O autor 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 sobre temas como: *tomada de decisão*, com foco em *heurísticas*, motivação, dissonância cognitiva e psicologia da empresa. Faz, ainda, alertas em relação ao consumismo irresponsável, exploração de funcionários com a ajuda de noções de psicologia e implicações de escolhas teóricas e metodológicas, ao longo de todo o artigo. Sua preocupação com a questão de políticas econômicas evidencia-se quando aborda temas como pobreza, desemprego, proteção ao consumidor, impostos e outros. Ele se posiciona com clareza quando inicia esta seção (op. cit., p.741), por meio de uma ironia ferina: 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...

Sobre os fundamentos psicológicos da macroeconomia, aponta a distância que pode haver entre a abordagem de *expectativas racionais* da macroeconomia 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 neoliberal da primeira. Ele passa, então, a contrastar dados obtidos por meio do conhecimento psicológico com postulados do *mainstream* da economia, sobre assuntos 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. Com essa afirmação, ele indica não considerar nem o livro de Lea *et al.* (1987) nem o dos MacFadyen (1986-1990) como representantes dessa categoria, o que poderia ser entendido como uma crítica implícita a essas obras, uma vez que, pelo menos no caso do primeiro, é este seu destino claro – ser um livro-texto.

14.2. LEWIS, WEBLEY E FURNHAM, 1995

Composto por quatro grandes grupos de estudos sobre os temas *Socialização e a psicologia do dinheiro*, *Temas e problemas sociais*, *Moral e o mercado* e *Ética do trabalho e economias em transição*, além de uma introdução gastronomicamente tentadora, que recebeu o nome de *Aperitivo* – e, naturalmente, complementada pela conclusão, *Digestivo* – o livro se propõe a descrever, resumidamente, uma ampla gama de pesquisas realizadas nessas áreas (são quase trinta páginas de referências ao final!).

A introdução oferece aproximações e indagações instigantes sobre a vida prática, que vão dos sentidos que um dos autores e sua esposa atribuiriam ao novo carro que pretendem comprar – e que escapam de considerações mecânicas ou estritamente financeiras –, ou de como podem se atrapalhar com suas contas bancárias – “apesar de não serem estúpidos” –, a questões como o que as crianças acreditam ser a função dos bancos e como e quando aprendemos regras sociais e econômicas, salientando que outras só costumam surgir quando alguma coisa dá errado, como por exemplo, o que acontece quando o crédito se torna endividamento. Oferecem, também, uma brevíssima retrospectiva histórica da área, um quadro sucinto dos desenvolvimentos na metade da década de 1990 e

uma contextualização da Psicologia Econômica junto à Economia Comportamental, Economia Psicológica e Sócioeconomia.

Os autores se descrevem com formação e interesse em Psicologia Social – daí o subtítulo do livro, que não inclui a expressão *psicologia econômica*, mas sim *psicologia social do comportamento econômico*. Para eles, a Psicologia Econômica é uma disciplina principalmente – mas não exclusivamente – para psicólogos, e eles reconhecem nela as seguintes vertentes: psicologia do desenvolvimento, cognitiva, social e experimental. Comentam que deve parecer bizarro, embora intrigante, para psicólogos, que economistas acreditem haver uma *única* motivação para o comportamento humano, ao passo que para economistas seria igualmente bizarro que psicólogos pudessem construir modelos sem recorrer à Economia. Para eles, contudo, o diálogo interdisciplinar não seria impossível, apesar de estudiosos duvidarem de sua viabilidade, e mencionam duas provocadoras questões principais sobre as quais se debruçam em suas investigações:

- Se a Economia tem-se desenvolvido tão bem sem a Psicologia, isto se deveria ao fato de que ao menos alguns de seus pressupostos sobre comportamento teriam validade psicológica?
- Quais fatos existem na Psicologia? Que tendências os psicólogos podem prever que seriam suficientemente confiáveis para seguir tendo valor no contexto agregado, não poderiam ser reduzidas ao aspecto econômico apenas e não estariam abertas à crítica tautológica?

A fim de examinar esses pontos, abordam, então, diferentes regiões do conhecimento psioeconômico, começando pelo ponto de vista do desenvolvimento, com a socialização econômica das crianças, até a psicologia do dinheiro (cf. Introdução, Seção C). Seleccionam, a seguir, os seguintes problemas no âmbito social: endividamento, compra e apostas compulsivas, curiosamente ao lado de poupar, que consideram também inadequado em certas situações (quando o mais *racional* seria gastar), a partir de vértices oferecidos pela psicologia social e do desenvolvimento; explicações “leigas”, isto é, de segmentos da população que não pertencem a uma elite cultural ou especializada, acerca de temas econômicos como pobreza, riqueza, desemprego e outros – os autores assinalam que essas explicações leigas podem fornecer pistas importantes para a compreensão da estrutura e do conteúdo de atitudes e crenças, seus processos de mudança, sustentação e compartilhamento dentro dos grupos sociais, de modo a contribuir para a elaboração de políticas econômicas mais apropriadas, por exemplo.

Este ângulo está presente também quando discutem a respeito das questões morais envolvidas em decisões econômicas individuais e coletivas, tais como distribuição de recursos para saúde e educação, papel do Estado e do mercado nessas definições, critérios e conseqüências de escolhas dessa natureza e outras. Os autores destacam alguns campos que requerem encaminhamentos nesse sentido: justiça em transações econômicas; ética nos negócios; ética médica; investimento ambientalmente sustentável e ético. Levantam perguntas como: uma companhia pode atrapalhar outra deliberadamente, uma vez que se trata de um mercado competitivo? O que é um *preço justo*? Qual a real validade dos produtos orgânicos como forma de proteção ambiental? Mudanças na preferência dos consumidores podem salvar nosso planeta?

A esse propósito, podemos nos lembrar da recente campanha que defende abolir o uso de sacolas plásticas. Eu pergunto ao leitor/a: Você já havia considerado viver sem as tradicionais sacolinhas plásticas distribuídas “gratuitamente” (porque, de alguma forma, seu custo está embutido no preço dos produtos da empresa que as fornecem) há, digamos vinte ou dez anos? ²² E agora o que pensa a esse respeito? Você já viu o assunto em debate na televisão, internet ou rádio? Sentiu-se sensibilizado e disposto a mudar seu comportamento? Estes seriam exemplos de questões que poderiam ser pesquisadas por psicólogos econômicos e economistas comportamentais. Quem se habilita?

De volta a Lewis *et al.*, foram feitos levantamentos ainda sobre gastos públicos, tributação e evasão fiscal, e a percepção do público sobre os papéis do Estado e do mercado acerca da distribuição e produção de bens. Também dedicaram espaço às novas economias de mercado da Europa central e oriental, que apenas começavam a se constituir naquele período, enfocando o *trabalho* e seus múltiplos significados, que extrapolam o pagamento, em si. Contrastam dados de pesquisas sobre a ética protestante do trabalho, conduzidas em diferentes culturas e sociedades, argumentando que, embora a introdução da democracia e a liberalização dos mercados possam ser revolucionárias, a *mente econômica comunista* não pode se transformar instantaneamente em *mente econômica capitalista*, uma vez que modos antigos de operar prosseguirão ao lado de novos, mesmo que em novas configurações, que influenciarão as práticas de trabalho, mobilidade da mão-de-obra, crescimento da indústria e atividade empreendedora.

Os autores concluem a obra com uma discussão sobre o futuro da psicologia econômica e toda a interface Psicologia-Economia, ressaltando que, naquele momento, economistas pareciam expandir as fronteiras de sua disciplina sem, no entanto, contemplar a Psicologia de forma especial. De seu lado, Lewis e seus colegas buscam valorizar o lado psicológico – afirmam, por exemplo, que o livro seria voltado para psicólogos sociais, cientistas e pensadores sociais de áreas próximas, leigos com *background* científico ou experiência nos setores público e privado e, por último, economistas. Sobre estes, levantam a hipótese de que poderiam vir a se sentir *ameaçados* em função dos novos conhecimentos trazidos pela Psicologia, com os quais teriam que se familiarizar (Lewis et al., 1995, p.283).

²² Duas rápidas notas “autobiográficas” sobre este ponto: no final de 1984, estive na Bolívia, em viagem de férias, e chamou-me a atenção o fato de termos de pagar pelas sacolas plásticas quando comprávamos alguma coisa nos mercados de comida ou outros produtos – cada uma era cobrada na desvalorizadíssima moeda local de então, o que nos causava uma certa revolta, de todo modo, pois a prática era diferente daquela á qual estávamos habituados e, para driblar, passamos a sair, precavidamente, com sacolas vazias na mochila (a este respeito, é curioso observar que, no início de 2008, o governo da China, correndo o risco de se afogar nas montanhas quase inimagináveis de lixo produzido diariamente, por sua população, decidiu *proibir* a distribuição gratuita de sacolas plásticas pelos supermercados, que passarão a ser multados, caso o façam – agora, ou o consumidor paga por ela, ou usa modelos não-descartáveis, trazidos de casa – a China imita a Bolívia? Ou as pressões da realidade se fazem finalmente, ouvir?): a segunda reminiscência é mais inquietante – numa outra viagem, em 1998, à linda Ilha Grande, RJ, impressionou-me – e esta imagem nunca mais me deixou – o número inacreditável de sacolas plásticas depositadas, de modo estranhamente ordenado, em cada curva da areia, no fundo do mar, enquanto eu nadava numa praia quase deserta, de águas tranqüilas e transparentes. À época, já pensei com preocupação nas tartarugas e outros animais marinhos capazes de engolir aquele lixo – e morrer por isso. Infelizmente, confesso, porém, que não deixei de usar sacolas depois disso – mas agora o tema entrou na minha agenda imediata e tenho recusado as sacolas, sempre que possível – ainda que não seja fácil, como sabemos, mudar comportamentos, efetivamente.

Sua análise sobre o panorama futuro está pautada pelo *Zeitgeist* da época, caracterizado pela agenda da pós-modernidade,²³ e inclui discussões sobre retórica, como um dos caminhos propostos para desconstruir, desmistificar e demolir as falsidades da economia *mainstream* (McCloskey, 1990, *apud* Lewis *et al.*, 1995), ao lado da sociologia do conhecimento científico (Bloor, 1976, *apud* Lewis *et al.*, 1995), economia da saúde (Ashmore, Mulkay e Pinch, 1989 *apud* Lewis *et al.*, 1995) e modelos macroeconômicos (Evans, 1993). O comportamento econômico com funções relacionadas à comunicação e à identidade também é mencionado e uma nota sobre o comportamento econômico pós-moderno encerra o livro. Descrito por van Raaij (1992, *apud* Lewis *et al.*) como sendo composto por quatro características principais – consumo como fragmentação, hiper-realidade, percepção de valor ocorrendo posteriormente no ciclo de consumo e justaposição paradoxal de opostos –, recebe, de Lewis e seus colegas, ponderações sobre, de um lado, o impacto dessa condição para estudos teóricos e desafios em termos de metodologia e, de outro lado, sobre o alcance desse fenômeno. Os autores questionam se para aqueles, fora da esfera do mundo ocidental afluyente, esse novo cenário teria algum sentido.

14.3. EARL E 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 1999, editado por Peter Earl, da University of Queensland, Austrália, e Simon Kemp, da University of Canterbury, Nova Zelândia (informação na contracapa, que também os identifica como editores do *Journal of Economic Psychology*), 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 esse 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 Estados Unidos, campeões em participação, encontramos, a seguir, 21 da Nova Zelândia, o que não corresponderia a uma efetiva participação desse país na produção de conhecimento da área no 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, Cingapura 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”, que, para os editores, beberiam em diferentes tradições de pesquisa – marketing e psicologia –, com publicações

²³ Os próprios autores oferecem a seguinte definição, um tanto pitoresca, do conceito de pós-modernidade, conforme um personagem do livro de Malcolm Bradbury (1992 *apud* Lewis *et al.*, 1995, p.289) a descreve: “A condição pós-moderna (...) era algo mais do que uma situação pós-tecnológica, um fenômeno do capitalismo tardio, uma perda de narrativas (...) O que ela mais parecia ser, ele diz, era com sua situação atual – com *jet-lag* [alterações e desconfortos provocados pela mudança de fuso horário após viagem de avião – nota da autora], choque cultural, estufado com comida de avião demais e vazio demais com o entretenimento de vôo, a mente desordenada, corpo nojento, os pensamentos agitados e hipertensos, espírito deslocado no espaço e no tempo, sem bagagem, sem possessões normais.” E, em seguida, em as próprias palavras: “Colocado de outra forma, a era pós-moderna é o período da revolução da informação, de globalização, de cultura fragmentada: não há mais ideologias dominantes e o pluralismo está em toda a parte. (...) as palavras-chave são ironia, paródia, inocência perdida, hiper-realidade” (idem).

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 subárea 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 (van Raaij, 1999). Consideram, contudo, que comportamento do consumidor dispõe 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-las – particularmente por parte da Psicologia Econômica, ressaltam eles – e para o qual contribuirão não fazendo distinção, nessa 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 possa contribuir para essa integração. Do meu 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, “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.xxi).²⁴

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”. 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 nessas áreas.

A fim de expor a diversidade dos tópicos abordados, segue sua lista completa: aculturação; teorias da adição ou dependência; compra compulsiva; altruísmo; experiências com animais em Economia; antropologia e comportamento do consumidor; teoria da atribuição; behaviorismo; Bettman, James R.; *brand equity*; lealdade à marca; contas mentais e orçamento; comportamento do consumidor infantil; poupança infantil; adiamento de escolha; dissonância cognitiva; colecionar; teoria da congruência; análise conjunta; consumo conspícuo; inovação do consumidor; conhecimento do consumidor; proteção do consumidor; avaliação de contingente; convenções; crédito, dívida e problema com dívidas; pesquisa transcultural; choque cultural; modelos de escolha “discreta”; duplo self; ecologia e consumo; socialização econômica; emoções e comportamento do consumidor; empreendedorismo e inovação; escala de compromisso (*escalation of commitment*); modelos de expectativa de valor; expectativas; mercados experimentais de valores; economia experimental; igualdade / justiça; moda; apelos de medo e persuasão; apostar; teoria dos jogos; presentes; envelhecimento; hábito; consumo hedônico;

²⁴ “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).

hermenêutica; heurísticas e vieses; história da psicologia econômica; tomada de decisões domésticas; ciclo de vida doméstico; Howard, John A.; perspectiva humanista; ilusões de controle; imagens em publicidade; compra por impulso; inflação; pesquisa introspectiva; envolvimento; Katona, George; mão-de-obra; crenças econômicas leigas; psicologia do lazer; explicação e desconstrução literárias; valores materiais; hipótese de McClelland; dinheiro; moral, mercados e investimento verde; modelos de utilidade multiatributivos; necessidades e desejos; negociação; cultura organizacional e lucratividade; qualidade percebida; risco percebido; teoria do construto pessoal; persuasão; fundamentos metodológico-filosóficos; posicionamento; posses; pós-modernidade e consumo; psicologia da pobreza; análise de protocolo e resposta cognitiva; taxa de desconto psicológico; teoria geral da racionalidade; racionalidade em face da incerteza; preço de referência; recompensas e o mito de redução de desempenho; ritual; suficientemente satisfatório (*satisficing*); poupança; processos de busca; mercados de ação e psicologia; roubo em lojas; Smith, Adam; novela (de televisão); especulação; evasão fiscal; uso do tempo; psicologia do turismo; transformação na Europa Oriental; confiança; desemprego e bem-estar; utilidade; utilidade de bens públicos; teoria da utilidade; vaidade; comportamento de busca de variedade; bem-estar; mulheres na propaganda; esforço de trabalho.

Como nota final, podemos observar que, até 2007, 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, nesse sentido.

14.4. WEBLEY, BURGOYNE, LEA E YOUNG, 2001

O livro *The Economic Psychology of Everyday life* 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 também. Na realidade, trata-se de uma 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 14 anos da publicação do livro-texto.

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. Webley²⁵ 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 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 em vez de usar o carro? Visitar um amigo que mora perto, e não outro que vive longe? Dar carona a

²⁵ 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 a Psicologia Econômica, agora nessas regiões que detêm pouca tradição nesse campo (comunicação pessoal eletrônica em 12/02/06).

um amigo? Eles alegam que praticamente *todos* os comportamentos poderiam ser considerados como *comportamentos econômicos* e, na verdade, definições nessa linha não ajudariam a avançar muito.

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

Sobre racionalidade, que designam como “*optimality*” (“otimização”, poderia ser uma opção de tradução, ou “*otimalidade*” como preferem alguns economistas – sugestão de Roberta Muramatsu, economista comportamental graduada, mestre pela FEA-USP e doutora pela Universidade Erasmus, Holanda, professora do Ibmec e do Mackenzie, em São Paulo) para se referir ao axioma da economia neoclássica que postula os indivíduos como “maximizadores de utilidade autocentrados – egoístas e racionais” (op. cit., p.2), afirmam que, embora psicólogos sociais geralmente discordem dessa definição, os autores não vêem um debate dessa natureza como produtivo, repetindo a postura já manifestada anteriormente (cf. Lea *et al.*, 1987). Em primeiro lugar, porque a alegação de economistas tradicionais não segue na direção de acertar previsões sobre comportamentos individuais, que podem apresentar irracionalidade, mas sim como *previsões agregadas*, que poderiam funcionar, ao menos grosso modo, na visão desses 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).

A definição de Psicologia Econômica que oferecem postula ser esta uma disciplina muito “ecclética”, abrangendo desde teorias de microeconomia até psicologia social, que não possui teorias ou métodos particulares, compartilhando seu foco sobre questões econômicas interdisciplinares com a Economia Comportamental e a Sócioeconomia. Nessa 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.

Para discutir o tópico de *decisões econômicas*, recorrem à visão de alguns autores importantes no campo, dentre os quais destacamos três:

1. a noção de “*satisficing*” (que os autores explicam tratar-se de um sinônimo original da Northumbria para a palavra “satisfazer” [cf. Webley *et al.*, p.10] e poderia ser traduzido para o português como “*suficientemente satisfatório*”), desenvolvida pelo ganhador do Nobel de Economia de 1978, Herbert Simon, que se refere ao comportamento decisório de escolher a alternativa “boa o suficiente”, ou seja, que preencha critérios, ainda que não seja 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; esse caminho pode ser especialmente útil quando as dimensões envolvidas com a decisão parecem incomensuráveis;

2. as limitações cognitivas que podem comprometer decisões econômicas, conforme descritas na teoria do prospecto, desenvolvida por Kahneman e Tversky, que envolvem heurísticas, ou regras-de-bolso, e “*framing effects*” (“*enquadramento das informações*”), como veremos em mais detalhes a seguir (cf. Seção 16.2 e Capítulo 18), resultando, por exemplo, em maior tendência a risco quando há mais possibilidade de perda do que de ganho;
3. as “*contas mentais* – ou – *contabilidade mental*”, formulação de Thaler, um importante economista comportamental, responsável por alguns dos primeiros – e principais – impulsos a essa disciplina, nos Estados Unidos, na década de 1980, sobre o monitoramento que o indivíduo faz de suas contas pessoais, que determinariam a forma como a pessoa discrimina valores, prioridades, escolhas etc.

Cabe observar que essa obra indica algumas das dificuldades que poderíamos 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 dessa natureza requereriam amplas discussões a respeito do contexto no qual *aquela* vida cotidiana se daria – no caso brasileiro e de outras sociedades com grande desigualdade econômica e cultural, além das exclusões daí decorrentes –, seria necessárias, também, análises específicas dos diferentes estratos com relação ao comportamento econômico.

Um francês, dois canadenses e um latino-americano

15.1. ALBOU, 1984

Paul Albou é um defensor veemente da Psicologia Econômica. Pesquisador veterano, aposentado da docência e com problemas de saúde, ainda encontra energia para lutar pelo que acredita que essa disciplina deva ser, em 2007, por meio de publicações e participações esporádicas em eventos na França, seu país de origem. Em seu livro, *La Psychologie Économique*, de 1984, empreende cuidadosas discussões sobre pontos que não encontramos freqüentemente em outras obras da área: epistemologia, metodologia e os fundamentos da disciplina são examinados com rigor e profundidade, revelando suas preocupações, que vão, definitivamente, além da compilação de dados de pesquisa.

Em sua análise, argumenta a favor de alguns parâmetros para a disciplina:

- Em primeiro lugar, a Psicologia Econômica deveria ter lugar garantido, com esse formato, sem permitir apropriações indevidas por parte de economistas, mas como área de conhecimento específica, autônoma e filiada à Psicologia – ele alerta, por exemplo, para o perigo de tentativas *imperialistas* de cooptação da disciplina (cf., p.ex., p.25).
- No lugar de ênfase sobre *comportamento*, ele sugere a expressão *conduta* (no francês, *conduite*, em vez de *comportement*), como descrição mais exata de seu objeto de estudo privilegiado, pois, para o autor, *conduta* encerraria com maior precisão as características deste objeto, distinguindo-o da conotação da abordagem *behaviorista*, por exemplo, e chamando a atenção para o aspecto de comportamentos *significativos* (op. cit., p.59); ele cita, ainda, a definição oferecida pelo psicanalista Daniel Lagache (que Albou considera um de seus mestres), para conduta: “Um conjunto de operações materiais e simbólicas pelas quais um organismo em situação tende a realizar suas possibilidades ou a reduzir as tensões que, por comprometerem sua integridade, o colocam em movimento” (idem, p.60); em português, acredito que essa distinção fique difícil, pois a palavra conduta não costuma ser aplicada neste caso – de comportamento econômico, conforme já se vem consagrando; de todo modo, vale a observação de Albou no que possui de advertência quanto ao risco de apontar para direções indevidas e, em respeito ao seu ponto de vista, a expressão será adotada neste capítulo, dedicado ao seu livro.
- Em que pese toda a sua preocupação com a fundamentação teórica da Psicologia Econômica e sua contextualização dentro do quadro das ciências, o autor afirma ser esta, necessariamente, uma ciência aplicada – daí, também, sua atenção meticulosa com relação ao aspecto metodológico – embora, fiel ao que ele

próprio prega, a disciplina deveria atender igualmente o plano da reflexão teórica.

- Deve haver um esforço no sentido de *reconciliar* (a expressão é dele, *op. cit.*, p.13) a abordagem individual das condutas e sua inscrição no contexto global, isto é, coletivo, até então bem menos explorado – e, acrescentamos, essa situação se mantém, com um número muito mais expressivo de trabalhos sob o enfoque individual, embora seja minha proposta para a Psicologia Econômica no Brasil que essa perspectiva, de fato, se estenda ao coletivo (cf. Parte VI).
- Aspectos racionais e irracionais formam parte de nossa vida cotidiana.
- Deve ser feita, obrigatoriamente, *distinção entre Psicologia Econômica e Psicologia do consumidor* (p.119-120).

O livro contém uma análise histórica do campo, com detalhes sobre diferentes épocas e países, que inclui um componente surpreendente para nós: dentre todos os autores revistos aqui, é o único a atribuir lugar especial a Ernest Dichter, austríaco nascido no início do século XX, que se interessou pelo aspecto mercantil da vida cotidiana e para quem *o comportamento era uma máscara* (Albou, *op. cit.*, p.38). Para Dichter, portanto, as motivações de compra seriam geralmente *inconscientes* e só poderiam ser alcançadas mediante o recurso a práticas clínicas e, especificamente, à *psicanálise*, o que o aproxima do outro grande austríaco que lhe foi contemporâneo – Freud!

Já quando descreve o panorama da disciplina em outras regiões do mundo, além daquelas nas quais a área já se desenvolvia, faz outra menção curiosa – dessa vez, ao Brasil²⁶, citado como sede de um rápido desenvolvimento de estudos nessa linha, junto com Índia e Israel (*op. cit.*, p.45). Atualmente, pode-se dizer que Israel integre esse time, de fato, embora Brasil e Índia estejam longe de fazê-lo, infelizmente.

Para Albou, como parte da Psicologia e definida como “o estudo científico das condutas econômicas” (*op. cit.* p.29), a Psicologia Econômica teria como fatores importantes o estudo de *atitudes, opiniões, motivações e expectativas* dos agentes econômicos. Mas o autor não se limita a fornecer essa simples definição, senão que a discute desde Tarde (1902) a van Raaij (1981), passando por Katona (1946) e Reynaud (1974), além de outros autores, para concluir que aquela definição encerra três importantes determinantes: caracterização da disciplina; centralização sobre as condutas dos agentes econômicos; maior precisão à natureza das atividades econômicas (p.55-6). Albou destaca que, para Katona, a única preocupação era com *dados empíricos* (“*fact finding*”), ao passo que van Raaij oferecia a seguinte definição, contrária ao que muitos psicólogos diriam: “A Psicologia não é o estudo da alma (Psyché), mas o estudo do comportamento humano e animal”. (*apud* Albou, 1984, p.60).

O autor não se furta ao debate político em sua obra. Além de ser um dos poucos a incluir Marx em suas considerações em torno da Psicologia Econômica, declara que a disciplina *não é nem capitalista nem socialista* (p.58), podendo florescer e ser aplicada sob qualquer tipo de sistema econômico. Devemos nos lembrar que ele escreve em 1984, antes,

²⁶ É possível que, naquele momento, Albou estivesse sob a impressão de ter um de seus trabalhos traduzido para o português, em nosso país, conforme relatou a esta autora em comunicação pessoal, durante o 31º Congresso de Psicologia Econômica, em Paris, 2006. De volta ao Brasil, procurei encontrar a pista dessa publicação, mas não foi possível. Mais à frente, no livro ora analisado (1984, p.50), o autor menciona Luisa Branco-Fernandes como referência no Brasil, mas tampouco essa pesquisadora pôde ser localizada até o momento.

portanto, da transição da maior parte das economias socialistas para o capitalismo, que atingiu praticamente todos os países do Leste europeu, depois de 1989, ano que marca a queda do muro de Berlim. De todo modo, a observação tem sua razão de ser em face da pronta associação manifestada, em nosso país, quando se escuta, em geral, pela primeira vez, menção à Psicologia Econômica – e que estende, com igual frequência, a localizá-la nos Estados Unidos, apesar de suas firmes e antigas raízes européias. Podemos nos indagar: seria o componente *econômico* da expressão que favoreceria tal aproximação? E mais: econômico em conjunção com *psicologia*, que remete, muitas vezes, ao estudo do indivíduo, em oposição à *sociologia*, por exemplo, que trataria do coletivo? Seja como for, espero que este livro ajude a situar melhor todos esses conceitos, mesmo que não possa oferecer explicações definitivas para essas penumbras de associação.

Se, do ponto de vista da epistemologia, Albou defende três grandes linhas-mestras para a evolução da disciplina – progresso descontínuo do conhecimento científico, desenvolvimento desigual das disciplinas, progressão pelas margens (op. cit., p.18) –, o aspecto metodológico receberá as seguintes recomendações (idem, pp.67-8):

1. Adequação dos métodos e técnicas aos problemas que deverão ser estudados, não cabendo métodos ou técnicas únicas, como regra geral para qualquer pesquisa.
2. Comodidade operatória, no sentido de simplificar, sempre que possível, de modo a tornar mais prática a realização de estudos num campo que tanto depende de pesquisas empíricas.

Já no que diz respeito aos métodos, em si, ele propõe (p.71-82):

1. Observação: Conquanto seja de fatos espontâneos, repousa sempre, sobre alguma hipótese, se pretende ser método científico; pode ser do tipo *clínico* – e aqui cabe ressaltar que temos uma das únicas defesas desse instrumento, que ajudaria a pensar sobre aplicações ao nosso modelo psicanalítico de tomada de decisão e outras possíveis contribuições da Psicanálise –, por meio de *entrevistas em profundidade*, *estudos de traços ou vestígios* (por exemplo, anúncios publicitários) ou *análise de conteúdo*; como *observação “armada”*, quando se faz acompanhar por instrumentos ou procedimentos que promovam melhor apreensão e codificação do real, como, por exemplo, questionários e análises estatísticas.
2. Método *experimental*. Mediante a definição de *variáveis dependentes e independentes*, operar modificações sobre as variáveis independentes e observar as alterações decorrentes nas variáveis dependentes, de modo a estabelecer relações entre elas; Albou destaca a *pesquisa ação*, desenvolvida por Kurt Lewin, durante a qual os resultados parciais obtidos ao longo da investigação são reinseridos junto à população que os forneceu, de modo sistemático, e as *pesquisas sobre o produto*, que costumam ser realizadas pela publicidade;
3. Os *surveys* ou *levantamentos*. Os grandes levantamentos sobre as finanças dos consumidores, levados a cabo sob a liderança de Katona e Likert, nos Estados Unidos, na década de 1940, deram início a esse tipo de estudo, até hoje largamente utilizado; seu objetivo é obter um conjunto de dados estatísticos que possa ser utilizado posteriormente, ao mesmo tempo em que proporciona uma compreensão sobre o comportamento de consumo e da própria economia como um todo, conforme ilustrado pelo conhecido *Índice do Sentimento do Consumidor* (cf., também, Katona, Seção 13.1).

4. *Testes conjunturais*. Desenvolvidos, inicialmente, na França, também na década de 1940, esses levantamentos visavam reunir dados sobre opiniões e projetos de chefes de empresas, apontando *tendências*, num modelo que o autor denomina “estatística sem números” (op. cit., p.77).

As técnicas e procedimentos psicológicos foram elencados dentro de duas grandes categorias – *pesquisa sobre motivação* e *trabalhos suecos* –, sendo cada uma subdividida conforme a abordagem empregada: na primeira, *escola de Dichter* (Dichter, Vicary, Haire, Wood, Brown, Lesser e outros), *escola de Chicago* (Lloyd Warner, Gardner, Martineau) e *escola de New York* (Herzog, Krugman); na segunda, *método indireto de estabelecimento do “estatuto social” de um produto* (Carlsson), *método das preferências dos consumidores por métodos de somas constantes* (Ölander), *método de completar frases* (Ölander), *teste de discordância* (Wärneryd) (op. cit., pp.82-6). Os *indicadores de dinamismo*, criados por Reynaud, com base nos elementos representados por *energia mental potencial*, *energia mental mobilizável* e *energia mental efetivamente mobilizada*, são descritos como uma “tentativa interessante de quantificar o qualitativo”, por meio de questionários que *classificam* mais do que *mensuram*, embora sejam, também, alvo de algumas observações críticas (pp.86-89).

Sua discussão sobre o *conceito* de modelo em si é excelente e fica a sugestão de referir-se a essa obra no caso de maior interesse sobre o assunto que, infelizmente, foge ao escopo dos nossos objetivos neste livro. Limite-me a apresentá-lo em linhas muito gerais. Albou define *modelo* como “uma representação *simplificada*, mas *adequada*, do real” (p.91, grifo do autor), resultado de um processo de *abstração* que é, ao mesmo tempo, uma *construção*, um *construto*, que se restringe ao essencial e visa “substituir o visível complicado pelo invisível simples” (como afirmou Perrin sobre a ciência, *apud* Albou, 1984, p.94). Pode ter caráter algo arbitrário, já que é ato de criação, embora deva, necessariamente, referir-se ao fenômeno que representa, se pretende ser útil e válido, lembrando que modelos simples são sempre os melhores. Num modelo, as relações entre os elementos têm importância maior.

A seguir, Albou analisa, à guisa de ilustração do processo de modelação, diversos modelos de comportamento econômico:

- Começando com Tarde (a conduta econômica é resultado de duas causas psicológicas, o *desejo* e a *crença*), Keynes (fundamentado sobre duas categorias de fatores que poderiam influenciar a evolução do sistema econômico: os dados, como volume e qualificação da mão-de-obra, número e qualidade dos elementos disponíveis, nível da técnica, intensidade da concorrência, gostos e hábitos dos consumidores, atitudes dos produtores em relação ao trabalho, estrutura social em geral e, na segunda categoria, as variáveis, sendo propensão a consumir, curva da eficácia marginal do capital e taxa de juros, as *independentes*, refletidas nas variações representadas pelas flutuações no nível de emprego e renda nacional medida em unidades de salário), e Katona (as variáveis psicológicas, como aspirações, expectativas e estilo de vida, seriam intermediárias entre os estímulos econômicos, como condições ou situação econômica – taxa de desemprego, inflação e juros, por exemplo –, e as respostas comportamentais, ou seja, o comportamento em si, como as decisões sobre poupar, investir etc.) que ele considera *clássicos* (pp.99-103).
- Em seguida, prossegue com Reynaud (para tentar esclarecer questões ligadas ao tema do *crescimento*, busca reunir as dimensões micro e macro, mas, para Albou,

não obtém sucesso) e van Raaij (publicado no editorial do primeiro número do *Journal of Economic Psychology*, em 1981, contexto econômico, composto por disponibilidades pessoais, situação do mercado, tipo de emprego, fonte de renda, influenciado por recessão ou expansão do quadro econômico geral, por sua vez influenciado também por políticas econômicas do governo, nível de poluição e insegurança, estado das relações internacionais, ao mesmo tempo em que é percebido, inclusive com a ajuda dos meios de comunicação de massa, de modos diferentes por consumidores e chefes de empresas, de maneira que essa percepção se traduzirá em distintos climas de negócios, expectativas de preços, igualdade – ou não – de renda, posição dos grupos de referência; será este *contexto percebido o determinante da conduta econômica*, sujeita, portanto, também aos fatores pessoais, tais como objetivos, valores, aspirações, expectativas, estilo cognitivo, capacidade de se informar, interesse por problemas econômicos e políticos, além daqueles sóciodemográficos – tamanho e composição da família, idade, educação e profissão), como exemplos de *modelos de conjunto* (pp.103-108).

- Por fim (pp.109-117), apresenta seu próprio *modelo ternário* (Albou, 1978, onde se destaca o contexto econômico, político e sóciocultural – composto por aspectos demográficos, ecológicos, institucionais, culturais, materiais, produção intelectual, relações de produção, relações coletivas, práxis e história – como determinante da conduta econômica, ao lado dos fatores psicológicos *cognitivos*, *conativos*²⁷ e *afetivos*) e o *gráfico do ponto morto*, utilizado, segundo o autor, por chefes de empresas no âmbito microeconômico, para obtenção de importantes informações (relação entre vendas e receita e entre custo total e produção, distinção entre custo fixo e custo variável – com a vantagem de se centrar nos dados essenciais, determinando um indicador de desempenho que ajuda a controlar resultados e projetar estratégias futuras).

Albou também oferece uma discussão detalhada sobre a *teoria geral da conduta econômica*, subdividida nos seguintes itens: definição da conduta econômica, em si, o “mito” do homem econômico, crítica ao modelo clássico, análise das condutas econômicas, conduta econômica e administração do contexto social. Destes, com a preocupação de não nos repetirmos, destacaremos apenas um, que recebe tratamento diferenciado e original por parte do autor. Para ele, os problemas relacionados às *condutas econômicas* deveriam ser alvo de abordagem diversificada e pluralista, o que requer exame minucioso, a partir dos seguintes operadores:

- a. *Quem se comporta?* – em outras palavras, quem é o sujeito econômico? – de acordo com ele, passou-se de uma visão de *sujeito* para outra de *ator*, até se chegar ao *agente*, cujas condutas compõem a economia; haveria, também, três categorias de agentes: domicílios, que pretendem consumir; empresas, cuja função é produzir; administrações, em sentido amplo, encarregadas de serviços, ainda que possa haver intercâmbio ou sobreposição de funções entre elas.

²⁷ Conjunto das atividades humanas, em especial atividades econômicas; *conatus*, termo emprestado de Spinoza, remete à idéia de esforço; neste caso, seria a luta da humanidade contra a escassez, na tentativa de administrar o espaço externo e o espaço da vida (Albou, 1984, p.111).

- b. *Quais são as condutas?* – Albou sugere que poderiam ser agrupadas de acordo com os seguintes critérios: quantidade (individuais ou coletivas), qualidade (racionais ou irracionais), natureza (materiais, simbólicas, mistas, automáticas, semiconscientes, voluntárias), duração (limitada ou não, curta ou longa), ritmo (repetitivas ou ocasionais), funções (produção, investimento, troca, distribuição, consumo, uso, poupança), orientação (retrospectivas ou antecipatórias, tradicionais ou inovadoras), organização (organizadas ou efervescentes, como tumultos e pilhagens, dominadas por aspectos emocionais), compatibilidade (complementares, compatíveis ou não, cooperativas ou antagonistas), controle social (legítimas, patológicas, obrigatórias, condicionais, permitidas, proibidas).
- c. *Onde se inscrevem as condutas?* – as possibilidades podem situar-se desde os tradicionais três setores (agricultura, indústria ou serviços) à esfera nacional ou internacional, sem deixar de lado sua inserção em diferentes estruturas e sistemas econômicos, políticos e sociais.
- d. *Quando se dão as condutas econômicas?* – respostas a esta questão estarão condicionadas ao tipo de conduta em questão, conforme a classificação feita no item anterior, além de dependerem, também, de sua inscrição no ciclo vital de indivíduos ou comunidades.
- e. *Como se efetuam as condutas?* – sendo um de seus objetivos a transformação do mundo externo (e interno, eu acrescentaria), toda conduta é polissêmica e, ao mesmo tempo, motivada e motivadora de outras condutas, que poderão ter o caráter de adaptação, assimilação ou criação.
- f. *Por quê?* – esta pergunta aponta para a motivação das condutas econômicas, tema que vem sendo amplamente debatido e para o qual Albou elenca os seguintes elementos: além da *sedação de tensões* consideradas *penosas pelo organismo* (op. cit. p.147), ele considera, no âmbito econômico, particularmente necessário incluir também *criatividade e vontade de realizar suas possibilidades*, distinguindo motivação de necessidade, já que a última se expressaria mais num plano material.

No extenso capítulo sobre *psicologia econômica aplicada*, o autor defende que *aplicação*, neste caso, refere-se à utilização rigorosa de procedimentos com vistas a encaminhar problemas de interesse prático, conforme critérios de utilidade, rapidez e comodidade (op. cit., p. 153). Nesse sentido, a Psicologia Econômica propõe como “(...) o conjunto de esforços empreendidos, em diferentes setores da vida coletiva, para aplicar – da forma mais rigorosa possível – os métodos e técnicas das Ciências do homem para a solução dos problemas reais e concretos colocados pela atividade econômica” (idem, p.154). Pesquisas teóricas encontrariam, assim, sua aplicação prática, ao passo que trabalhos de foco imediato poderiam ampliar suas perspectivas ao sugerir novos encaminhamentos a partir de seus resultados, de modo que essa *interação dialética entre saber e poder determinaria esse novo conceito de aplicação*, segundo o autor (idem).

Sua discussão sobre aplicação é ilustrada por quatro grandes temas: psicologia do consumidor, problemas humanos das empresas, problemas da atualidade, psicopatologia econômica. Resumiremos, a seguir, alguns aspectos de cada um deles:

- *Psicologia do consumidor*. Neste campo, Albou e Jean Stoetzel (sociólogo francês que introduziu, na França, o método de *pesquisa de opinião* e, em 1981, presidiu o 6o. Congresso de Psicologia Econômica, em Paris) distinguem pesquisas de acordo com as seguintes perspectivas: sociológica e cultural; psicológica; aspectos

interpessoais; fenômenos de massa. Sobre áreas que deveriam suscitar preocupação dentro desse enfoque, destacam-se: efeitos negativos e perversos do marketing misto (práticas fraudulentas, mentiras); informação e proteção do consumidor (criação de associações de defesa, laboratórios de análise e institutos de pesquisas comparativas – todas essas propostas alinham-se com a perspectiva da Psicologia Econômica no Brasil, defendida por esta autora – cf. Parte VI); energia, matéria prima e poluição; psicologia médica e automedicação; coordenação internacional de políticas de consumo; estudo de categorias de consumidores particularmente vulneráveis (crianças²⁸, idosos, grupos minoritários, imigrantes). Já acerca de novas pesquisas no setor, foram listadas, naquele momento, as seguintes direções: tomada de decisão do consumidor; consumo como conduta econômica; pertinência das escolhas; psicologia da escassez; ecologia humana; despesas impostas e não-consumo.

- *Problemas humanos nas empresas.* Com a preocupação de ir além da psicologia organizacional tradicional, de um lado, e da teoria da firma, de Simon, de outro, este segmento englobaria aspectos psicoeconômicos do trabalho e da produção; a empresa, financeira ou não, é definida como um organismo cuja função é produzir bens e fornecer serviços (p.170), sublinhando tratar-se, sempre, seja de um grupo (empresa familiar ou de pequeno porte) ou de vários grupos (médio ou grande porte, multinacional), ou seja, um sistema social, uma coletividade humana centrada no trabalho, que pode ser considerada do ponto de vista da própria empresa, ou de seus agentes; dentro desse tema, Albou resalta a importância de se estudar, em particular, o setor público (p.177).
- *Problemas da atualidade.* O autor lembra que os congressos de Psicologia Econômica, que tiveram início em 1976, trouxeram à baila uma ampla gama de preocupações contemporâneas, que começavam a se transformar em novos estudos na disciplina, dos quais ele seleciona três grandes grupos que, a seu ver, revestem-se de importância fundamental: *psicologia da previsão*, voltada para setores como perspectivas futuras da vida em geral, com saúde em particular, mentalidades, idéias e valores, instituições nacionais e internacionais, linguagem e ciência; *psicologia do desenvolvimento*, aqui tomada não na acepção habitual de infância, adolescência etc., mas já com o foco psicoeconômico de países subdesenvolvidos e bolsões de subdesenvolvimento em países desenvolvidos, notando que se trata de agenda *delicada* da disciplina (p.181), em virtude de possíveis vieses, seja de natureza racista, seja ideológica, que poderiam se fazer presentes em tais estudos; *psicologia das relações econômicas internacionais*, que introduziria o ângulo dos fatores psicosociológicos no estudo desses fenômenos, como por exemplo, o papel de estereótipos culturais no comércio internacional – podemos observar que, no mundo muito mais globalizado do século XXI, essa área apresentaria desafios ainda maiores a pesquisas dessa natureza.

²⁸ No final de 2007, o *Instituto Alana*, ONG com foco em atividades educacionais, culturais e de articulação social em comunidades carentes de São Paulo, além de preocupação especial com a área de criança e consumo, denunciou uma revista destinada a meninas entre 8 e 12 anos, que estimula o consumismo e a erotização precoce nessa faixa etária, numa ilustração da proposta acima (<http://www.institutoalana.org.br/>). Agradeço a Suely Ongaro, estudiosa brasileira de Psicologia Econômica e consumo, esta informação.

- *Psicopatologia econômica*. Mais uma vez, ao lado de diversos estudos já em curso, Albou sugere que deveriam ser enfocadas três grandes classes de problemas dentro dessa categoria: fraude fiscal, psicopatologia das migrações e ansiedade econômica, característica, para ele, de *uma civilização que vê o futuro como ameaça* (p.190), a partir da situação presente constituída por aguda insegurança econômica, crescimento do desemprego, redução do poder aquisitivo, desconfiança em relação a autoridades, sindicatos e partidos, intolerância e xenofobia, proliferação de charlatões, demagogos, seitas e medicalização da vida cotidiana, por meio de uso indiscriminado de ansiolíticos e antidepressivos, entre outros fatores, podendo ser, todos eles, alvo de estudos da disciplina.

Em que pese a vastidão de temas que poderiam merecer atenção por parte de psicólogos econômicos, Albou conclui sua obra alertando para o fato de que a Psicologia Econômica não deve ser vista como uma *panacéia* (p.200):

Por mais útil que ela possa ser, a psicologia econômica não é, sem dúvida, uma panacéia. Deve-se ter cuidado para não aplicá-la sem precaução a situações mal definidas ou a problemas mal colocados. Do mesmo modo, sua condição de eficácia reside no desenvolvimento da pesquisa. Esta deve poder realizar-se num clima de cooperação que tornará possível, pela realização de experiências em comum, a constituição de um corpo sólido de conhecimentos integrados dos quais nos serviremos para assegurar nosso poder sobre o real. Ao amadorismo generoso, mas desajeitado, sucederá, assim, uma prática racional, solidamente fundada sobre um saber que será tão mais eficiente quando mais levar em conta intenções, possibilidades e experiências do conjunto de cidadãos. (Albou, 1984, p.200).

15.2. MACFADYEN E MACFADYEN, 1986

Contemporâneo ao grande livro-texto britânico de Lea *et al.*, *The Individual in the Economy*, 1987, Alan e Heather MacFadyen, da University of Calgary, Canadá, publicam como editores em 1986, uma igualmente extensa compilação de trabalhos em Psicologia Econômica, que recebe o título de *Economic Psychology – Intersections in Theory and Application*. 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 “o 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 (pp. 4-5). Em sua introdução, 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. Ademais, esclarecem que o objetivo desse livro seria preencher, por meio de trabalhos de vários “proeminentes psicólogos econômicos”, lacunas deixadas, de acordo com eles, por autores que, anteriormente, haviam se dedicado ao assunto.

Eles incluem uma definição da disciplina nos seguintes termos: preferem *Psicologia Econômica*, citando, em defesa desse uso sobre *Economia Psicológica*, tal como Katona a denominava, ou *Economia Comportamental*, preferido nos Estados Unidos, Furnham e Lewis (1986, *apud* MacFadyen e MacFadyen, 1986, p.2):

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.2).

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 assuntos econômicos. Ela procura modelar o “homem real”, em vez de simplesmente o “homem econômico”, considerando os mecanismos comportamentais, especialmente os sóciopsicológicos, 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 emprestados insights das ciências comportamentais e sociais, e aplicando-os à economia. (pp.2-3).

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

Como exemplos de possíveis intersecções entre psicologia e economia, citam: no plano teórico, as inúmeras teorias sobre racionalidade; nos construtos, 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 se trata 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 com esse enfoque específico –, é interessante verificar o *público-alvo* que pretendem atingir com ela, descrito conforme as denominações a seguir: um indivíduo que aprecia a estimulação por novas idéias, preferindo estimulação a conforto e, suficientemente familiarizado com uma abordagem de previsão do comportamento humano, tenha notado suas imperfeições, além de suficientemente idealista ou otimista para ter esperanças de que a explicação e a previsão em economia ou psicologia possam ser melhoradas; ao mesmo tempo, deveria ser capaz de tolerar alguma ambigüidade teórica, ou falta de estrutura, pois as vantagens da inovação na construção de um modelo superariam a necessidade de ter cada questão respondida; seria, também, um indivíduo que vê os seres humanos engajados numa relação recíproca com seu meio – homens e mulheres atuando na economia e sendo afetados por ela – e, por se preocupar com essa questão, está pronto para assumir responsabilidade pelo impacto prático e moral de conceitos como homem econômico racional.

Essas 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*. Essas declarações nos convidam a refletir. Havia, sem dúvida, o *Zeitgeist*, se é que podemos chamar assim, nesse caso, dos primeiros momentos da consolidação da nova disciplina – ou, pelo menos, *nova* no sentido que começava a lhe ser 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 – sérios e de boa vontade!

A questão da racionalidade é longamente debatida por Alan MacFadyen por meio de um levantamento, definido por ele como “revisão não-técnica”, do conceito de *homem racional*. 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; ele discorre, em seguida, sobre as relações entre economia e ciências sociais e sobre outras escolas de análise econômica, citando a escola austríaca ou subjetivista, a análise marxista e a escola institucionalista, bem como diferentes níveis dentro da própria escola neoclássica, como micro e macroeconomia e análises descritiva e normativa.

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

À formulação da teoria do *homem econômico racional*, são apostas indagações críticas, seguidas de comentários, tais como: será necessário medir preferências?; a maximização é só econômica ou global?; as preferências são estáveis? 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.39-53).

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. Alguns exemplos mencionados são: a possibilidade de explicar comportamento econômico com a ajuda de construtos 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; mensuração de preferências; utilidade; bem-estar subjetivo e processos de tomada de decisão, quando questionam a utilidade de levantamentos, por exemplo.

O resumo e as 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 se baseiam, 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 em que abstrações teóricas e pesquisa metodológica e aplicações de ambas as ciências sociais possam ter intersecção (MacFadyen e MacFadyen, 1986-1990, p.673).

Devemos observar que preocupações dessa 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 desses autores que, lembramos, são canadenses, ou seja, não pertencem nem à Europa, nem aos Estados Unidos, o que lhes pode ter 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 explorados, de forma que, ao lado de responder a algumas questões, o livro pode, igualmente, levantar outras; conseqüência, uma perspectiva teórica consistente pode não ter sido atingida, permanecendo, em seu lugar, uma diversidade de visões que, acredito, se mostra especialmente instigante. É ao longo de linhas como estas que também concebo que seria mais frutífero o desenvolvimento da Psicologia Econômica no Brasil.

Para finalizar, sistematizam as contribuições dos colaboradores do volume num quadro intitulado “Intersecções em Psicologia Econômica”, 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 molde nossas teorias sobre comportamento, mas também nossas teorias sobre comportamento moldariam a sociedade à sua imagem?

É muito estimulante e “refrescante” escutar tais palavras – a reflexão epistemológica deveria fazer parte da construção de uma área do conhecimento, embora este nem sempre seja o caso. Além disso, cada uma dessas questões poderia inaugurar produtivos programas de pesquisa.

15.3. DESCOUVIÈRES, 1998

Carlos Descouvières, professor de Psicologia da Universidad de Chile e pesquisador de Psicologia Econômica, publicou, em 1998, 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 denominada *Psicología Económica – Temas Escogidos*. Em sua introdução, Descouvières comenta que a “motivação” para o livro é antiga e localiza-se no final dos anos 60, 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 90, 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 de a maior parte dos trabalhos incluídos no livro ser de autoria de psicólogos.

A obra apresenta 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 *Latinoamericano* em muitas de suas discussões. Desejo 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. Por isso, observamos 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 psicossociais 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 nessa 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. Essa discussão chama a atenção para a impossibilidade de se pensar condições psicológicas e sociais como permanentes no tempo, incluindo-se aí todos aqueles considerados como *comportamento econômico*. Por essa 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.

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, à Psicologia, caberia trazer instrumental técnico e teórico para explicá-los, embora com isso haja o risco de serem deixados 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. Afirma, igualmente, ser “um ato de justiça” assinalar que nenhuma decisão econômica - ou outras que afetem a sociedade - possa ser considerada 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. Em consequência, 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”, de um lado, e a cooperação e a solidariedade, de outro, o que resultaria na exclusão, do sistema de poder, de amplos setores da sociedade, com decorrências imprevisíveis de conflitos (op. cit., pp.19-20).

Não costumamos encontrar “declarações de princípios” dessa 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 em seus estudos. Com exceção de Lea *et al.* (1987), que definem, de maneira breve, as próprias filiações políticas (afirmam situar-se na “centro-esquerda”, tomada na sua acepção europeia) e, no decorrer do livro, não se furtam a mencionar outros modelos econômicos, como por exemplo, concepções marxistas, e Albou (1984), que se detém mais

longamente no debate político envolvido na disciplina (cf. anteriormente, seção 15.1), 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 esses estudos. 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 esse 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, em vez 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.

A teoria da racionalidade, aqui chamada de “modelo de escolha racional”, merece seção própria – e curta. Com o subtítulo “foco de controvérsia”, é descrita como um “dispositivo heurístico para interpretar o comportamento” (op. cit., pp.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, nesses modelos. Destaca-se, ainda, que, para melhor especificá-la, pode receber a definição mais restrita de “maximização da utilidade esperada” (op. cit., pp. 38-39), a qual sofre 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, com frequência, este debate não vá além de ataques por parte de psicólogos e defesa por parte de economistas, citando como exceções George Katona e Herbert Simon, “psicólogos econômicos interessados em classificar e estudar as irracionalidades com o objetivo de produzir uma descrição mais realista das decisões humanas” (op. cit., p.39). Ao alertar para uma possível esterilidade em torno de discussões sobre esse tema, aproximam-se de Lea *et al.* (1987), que, como vimos anteriormente, defendem enfaticamente uma postura de menor destaque a este ponto.

OS PRÊMIOS NOBEL

16.1. SIMON, 1978

O discurso que Herbert Simon proferiu quando recebeu o Prêmio Nobel, em 1978, 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 menciona a expressão *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 na plena utilização e 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 dessas colônias: a *teoria da decisão*, tanto no nível normativo quanto descritivo, com considerações sobre sua aplicação à *teoria da firma*.

No que diz respeito à racionalidade, Simon contrasta os postulados da teoria neoclássica de racionalidade perfeita, a qual, 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. 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 alguma ironia, de manter a crença no comportamento de maximização dos agentes econômicos, enquanto adotam, para as próprias teorias, uma postura “*satisficing*” (op. cit., pp. 344-6). Como vimos na Seção 14.4, em Webley *et al.*, 2001, o termo refere-se ao que é “bom o suficiente”, sem almejar o ótimo, nem a maximização.

Sobre decisões econômicas, Simon acredita que não se possa prescindir da análise da dimensão microscópica dos *tomadores de decisão*, nos fenômenos *agregados* associados à Economia Política. “Fenômenos agregados” é uma expressão tomada na acepção de que dizem respeito a situações coletivas, dados sobre grupos.

Ele prossegue, ainda, sobre o tema da *teoria da decisão*, 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. Traça, então, um interessante levantamento histórico dessa 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, 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*, 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”. Nesse segundo caso, buscando ou soluções ótimas para um mundo simplificado ou soluções satisfatórias para um mundo mais realista. 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.

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

Considerando as decisões que devem ser tomadas no contexto da *firma*, ele questiona as limitações efetivamente encontradas nessas situações, como, por exemplo, a impossibilidade de se conhecerem plenamente e de se possuírem as habilidades 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.

A fim de tornar administrável, de fato, as decisões no mundo real, sujeitas a todas essas imperfeições, alguns procedimentos poderiam ser adotados: substituir a meta de *decisões ótimas* por *decisões satisfatórias* (“*satisficing*”); substituir metas abstratas e globais por submetas 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. Tais recomendações comporiam sua *teoria da racionalidade limitada*, criada no meio da década de 1950.

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 desse 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, 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 ambiente benigno, com muitas alternativas, ele sobe; noutro, mais duro, com menos alternativas, ele desce.

Sua visão de ciência é uma maravilhosa confissão de honestidade intelectual, mais instigante ainda, se nos lembrarmos de que estamos diante de um discurso por ocasião do recebimento do prêmio Nobel:

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. 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.366).

Ele assinala, ainda, a dificuldade para se localizar a fonte exata da discrepância como um 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.366). E, na verdade, não haveria apenas *uma* visão alternativa à teoria neoclássica, mas uma ampla gama delas que, para o autor, se vinculariam sempre à sua *teoria da racionalidade limitada*. Simon termina seu discurso batendo duro na Economia *mainstream* – estaria, agora, “inteiramente claro” que aquelas teorias teriam sido substituídas por uma “alternativa superior”, que fornece uma visão muito mais próxima da realidade.

É importante lembrar que, na década de 1970, ele desbravava o campo da Psicologia Econômica, que apenas esboçava seus primeiros movimentos no sentido de uma “ressurreição” em termos de retomar as tentativas mais de meio século antes em direção a uma ampliação da Economia por meio de contribuições comportamentais ou sociais. Em 1975, Katona publicava sua obra considerada “divisor de águas” para a Psicologia Econômica e, em 1976, os 12 pesquisadores europeus reuniam-se pela primeira vez no que viria a 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.

16.2. KAHNEMAN, 2002

Deve ser assinalado, assim como faz Kahneman no início de seu discurso, “Maps of bounded rationality: a Perspective on Intuitive Judgment and Choice”, 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 essa razão, não indicado para o prêmio.

Embora não mencione o nome da 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 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* (“*framing effects*”). Sobre esses três aspectos, o autor declara que foram estudadas *intuições*, definidas como “pensamentos e preferências que vêm à mente rapidamente e sem muita reflexão” (op. cit., p.449). Deve ser assinalado que esta é a definição desses 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 p.172, à frente). 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 com mais eficiência e mais rapidez do que o próprio pensamento lógico-formal, racional.

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; e a distinção entre processos de pensamento intuitivos, de um lado, e deliberados, de outro.

O texto aborda seis aspectos: *intuição e acessibilidade*, em que distingue dois modos de funcionamento cognitivo: *intuitivo*, com julgamentos e decisões rápidos e automáticos, e *controlado*, deliberado e mais lento; “*framing effects*”, quando descreve os fatores que determinam a acessibilidade relativa de diferentes julgamentos e respostas; *mudanças ou estados: a teoria do prospecto*, que explica os efeitos do *framing* em termos de “saliência diferencial” e acessibilidade; *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; *acessibilidade de pensamentos corretivos*; “*heurísticas prototípicas*”, descrevendo essa “família” particular de heurísticas.

Sobre *decisão*, seus principais operadores são *intuição*, *incerteza*, *risco*, além de *efeitos de enquadramento* (“*framing effects*”), *heurísticas* e a própria *teoria do prospecto*. Distingue, ainda, dois tipos de *processos cognitivos*, denominados *Sistema 1* e *Sistema 2* (Stanovich e West, 2000, *apud* Kahneman, 2002, pp .450-1). 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* no sentido que os autores conferem ao termo; 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 e noções de tempo, podendo ainda ser evocado por meio de linguagem.

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. 459) –, 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, essa função de valor não descreveria preferências por perdas que fossem maiores que o total de bens, representando ruína financeira.

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 enquadramento*, que acaba por definir o quadro final da escolha. Valor dos bens ou patrimônio (“*wealth*”) ou a mudança do estado (a pessoa vir a ter mais ou menos bens) podem ser variáveis importantes para *enquadrar* as situações propostas.

Na apresentação de suas idéias principais, tal como empreendeu nesse 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 no 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 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, pp. 464-5).

Por outro lado, é possível que, com os colegas citados, detenha-se, primordialmente, nos aspectos *sensórios* que envolvem todos esses processos – da percepção à decisão. Para ilustrar o que consideramos *viés sensorio*, 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 esse fator, os julgamentos por heurísticas, essas “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 inevitavelmente causam” (Kahneman, 2002, p. 465).

Enquanto isso, na Psicanálise, consideramos o terreno emocional intangível – mesmo que parte desse sistema possa ser mapeada por meio de identificação bioquímica, neurológica etc. Ainda assim, grande parte do que é reconhecido como *emoção* poderá escapar dessa 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” (1911) ou, como prefere Bion, pela *função-alfa* (1962; cf. também, nota 40, Capítulo 20), mas não nos adiantemos. Esta foi apenas uma pequena introdução ao universo psicanalítico (que merecerá nossa atenção mais pormenorizada no Capítulo 20), com o intuito de oferecer coordenadas para o leitor que tenha esse interesse, a fim de que possa acompanhar a discussão de forma “bilíngüe”, pela Psicologia Econômica e pela Psicanálise.

Em 1974, Tversky e Kahneman (cf. à frente, Capítulo 18) destacaram três tipos de heurísticas que influenciam os processos de *decisão* – *representatividade*, *acessibilidade* e *ancoragem* – e que poderiam resultar em diversos vieses, tais como: previsão não-regressiva, negligência de informação de taxa de base (“*base-rate information*”), confiança excessiva, superestimativa da frequência de eventos facilmente lembrados.

O modelo original, porém, sofre revisão no discurso de Kahneman, 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*.

Encontramos, em suas palavras, inúmeras referências ao plano emocional, afetivo, do nosso funcionamento mental, em especial no que diz respeito ao poder de influência dessas variáveis sobre nossas *decisões*. Por exemplo, ele cita Slovic *et al.* (2002,²⁹, *apud* Kahneman, 2002, p. 470), que afirmam que todo estímulo evoca uma avaliação afetiva, que não seria sempre *consciente* (o grifo é meu) – uma *heurística afetiva*, que ele considera “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 esse ponto, tão caro à psicanálise.

Por outro lado, Kahneman faz uma curiosa observação: para ele, o fato de não ter identificado a *heurística afetiva* antes, porém, 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 julgamento motivacionais e emocionais eram aceita 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 julgamento, em particular. Para ele, decorreram trinta anos para se obter uma visão mais integrada do papel do afeto nos julgamentos intuitivos. Conforme vemos, ainda falta um pouco mais, em direção a integrar, também, as importantes contribuições da Psicanálise.

De qualquer maneira, parece útil o lembrete que se pode depreender de seu discurso – a ciência segue a 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 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 julgamentos e preferências, a não ser que sejam modificadas ou substituídas pelas operações deliberadas do *Sistema 2*” (Kahneman, p.481).

Para ele, isto poderia delinear propostas para uma agenda nas seguintes direções: para entender julgamento e escolha, será necessário estudar os determinantes da *alta acessibilidade* (grifo nosso), as condições sob as quais o *Sistema 2* pode substituir ou

²⁹ O artigo mencionado é SLOVIC, Paul, FINUCANE, M.L., PETERS, E., MacGREGOR, D.G. “The affect heuristic”. In: GILOVICH, T., GRIFFIN, D. e KAHNEMAN, D. (Eds.), *Heuristics and biases* (pp. 397 – 420). Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

corrigir o *Sistema I*, 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.

Compartilho esta visão no que diz respeito à possibilidade de diálogo entre Psicologia Econômica e Psicanálise, tema que será discutido no último capítulo da próxima Parte IV, que se inicia com uma análise mais detalhada dos importantes artigos assinados por Tversky e Kahneman, em 1974, e com a ordem dos nomes invertida, em 1979, apresentados de forma mais geral nesta seção.

TOMADA DE DECISÃO

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, a qual, 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 esses 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.152

APRESENTAÇÃO

Decidir, ato 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 é denominado *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?

A questão não costuma ter resposta simples, uma vez que decidir implica uma escolha no presente que terá desdobramentos e conseqüências futuras. Como não é possível conhecer o futuro – ele ainda não aconteceu e, portanto, mantém-se em aberto, até que se realize –, a decisão costuma ocorrer em cenário que envolve incerteza. Quando tratamos de

bens escassos, como é o caso de decisões econômicas, haverá, freqüentemente, um espectro de risco envolvido nessas operações. Como resultado, dúvidas e, muitas vezes, arrependimento posterior costumam cercar as escolhas. Uma pergunta recorrente é: temos competência suficiente para decidir? Em caso negativo, há chance de desenvolver, de alguma maneira, essas habilidades?

Os capítulos a seguir descrevem algumas das principais linhas de pesquisa sobre tomada de decisão, com ênfase nas limitações encontradas neste processo, seja de natureza cognitiva, conforme a maioria dos estudos aponta, seja emocional, de acordo, em especial, com o modelo que proponho, que tem fundamentação diversa das situações experimentais ou estatísticas tradicionalmente empregadas na Psicologia Econômica. De todo modo, os dados reunidos a partir de todas essas investigações apontam para as inúmeras distorções que podem ocorrer em todas as etapas do processo decisório. Traçam, também, algumas possibilidades de aprendizado e transformação nesse setor das atividades humanas.

Escolha intertemporal, desconto hiperbólico subjetivo, contas mentais

O termo *escolha intertemporal* descreve as escolhas que fazemos quando a variável *tempo* ocupa um papel de destaque. De modo geral, implica escolhas diferentes conforme o horizonte temporal considerado. Um exemplo clássico é a preocupação com o próprio peso corporal, traduzida nas decisões cotidianas que tomamos com relação aos alimentos que ingerimos: prefiro comer o bolo de chocolate agora e, mais tarde, arcar com calorias a mais, ou troco o bolo por inocentes cenouras e, depois de repetir essa escolha diversas vezes, poderei ostentar, quem sabe, alguns quilos a menos? Em outras palavras, opto por gratificação imediata e “pago” por isso no futuro, sob a forma de sobrepeso, ou tolero adiar a gratificação em nome de um prazer maior posterior, que seria entrar nas roupas com maior elegância.

Este tema integra o cardápio da Economia tradicional, mas tem sido alvo de estudos na Psicologia Econômica devido ao que pode ser observado quando ponderamos – ou não ponderamos – sobre nossas escolhas e suas conseqüências. Outros autores também têm se debruçado sobre esse ângulo, como Eduardo Gianetti (2005), que o trouxe para a análise dos juros, entre outras aplicações. De acordo com essa visão, comprar a crédito – levando a mercadoria já, mas pagando por ela ao longo do tempo, com o acréscimo de juros – ou à vista, depois de reunir o dinheiro suficiente para efetuar esse tipo de pagamento, o que poderá ocorrer, muitas vezes, apenas após algum tempo, seria outro exemplo clássico de *escolha intertemporal*. Em seu livro, entrelaça Biologia, Filosofia e Economia – e alguma coisa de Freud, mais alguns autores de Psicologia Econômica – 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.

A Psicologia Econômica pretende esmiuçar, em mais detalhes, o que nos leva a optar por um ou outro desses caminhos, do ponto de vista da cognição e, em alguns casos, das emoções também. Lembramos, a esse respeito, que o modelo de tomada de decisão fundamentado na Psicanálise (cf. Capítulo 20) adota vértice particularmente convergente com esse enfoque, considerado uma *decisão crítica* por Bion (1962-1984).

Dentro desse tema, George Ainslie (2005) oferece interessantes observações sobre o fenômeno do *desconto hiperbólico subjetivo*. Esse autor, médico psiquiatra de formação, criou a expressão *Picoeconomics*, que também dá título ao seu livro de 1992,³⁰ e é definida como “micro-economia”, dedicada a explorar as implicações de uma descoberta experimental – o fato de que pessoas, freqüentemente, e outros animais, sempre,

³⁰ AINSLIE, George. *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states within the person*. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.

descontariam a perspectiva de uma recompensa futura numa curva mais agudamente inclinada do que a curva “racional”, prevista pela Economia tradicional, que é exponencial. 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 dessa curva “irracional” e suas implicações, a saber, mudanças como função de proximidade, longos conflitos de interesse dentro do próprio indivíduo e barganha intertemporal entre esses interesses, têm sido o cerne de seu trabalho nos últimos quarenta anos. Seus experimentos comportamentais e deduções teóricas têm sido publicados em periódicos de Psicologia, Filosofia, Economia e Direito, livros e capítulos de livros.

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. Por exemplo, diante das perguntas: “O que você prefere – receber R\$100,00 agora ou R\$110,00 dentro de um mês?” e “O que você prefere – receber R\$100,00 daqui a um ano ou R\$110,00 daqui a um ano e um mês?”, as pessoas demonstram preferência pela primeira opção, na primeira questão, enquanto preferem a segunda, na segunda questão, em clara violação do axioma da consistência das preferências defendido pela Economia tradicional.

De acordo com essas 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 – na verdade, o autor usa uma palavra mais forte, *warfare*, que remete à *guerra* – entre *selves* sucessivos (é este o termo utilizado por ele; *self*, em inglês, é o *si mesmo*, ou a totalidade da personalidade [no plural, *selves*]; o termo é muito usado na Psicanálise). 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* podem subjazer à tomada de decisão *intrapessoal*.

A implicação mais clara dessa proposição diz respeito à questão de *poder e liberdade humana*, que podem não passar de um tipo de *barganha intertemporal* por parte do indivíduo. Ele ainda levanta outras questões bastante interessantes: seriam nossas escolhas ditadas por julgamentos ou desejos?; o *self* é descrito como uma “população”, manifestando-se como um “bazar de facções parcialmente incompatíveis, em que, 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” (op. cit., p.637). Um psicanalista teria grande facilidade para subscrever a uma descrição dessa natureza, tanto no que diz respeito às relações objetivas, conforme propõe Klein (cf., por exemplo, 1952-1982), 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.

Para Ainslie, a teoria sobre *desconto hiperbólico subjetivo* poderia fornecer explicações mais plausíveis para a volatilidade das preferências e para o fato de impulsos,

tão freqüentemente, contradizerem o que é reconhecido como “escolhas mais favoráveis à pessoa”, restando verificar como se aprenderia o autocontrole, que permite a adaptação a um mundo competitivo, sublinhando que tal percepção nos causa grande desconforto. Chega mesmo a afirmar que esses 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).

Sua linha de raciocínio o leva, assim, a questionar o valor da *teoria de utilidade* convencional, para ele, uma “invenção cultural mais elevada, que não funciona, necessariamente, em todas as pessoas ou situações” (p.650) e que não descreveria adequadamente os princípios elementares de escolha. Podemos reconhecer, nessas palavras, outra noção cara à Psicanálise – o conflito entre satisfação pulsional, de um lado, e exigências da civilização, de outro (cf. Freud, 1930-19761).

O’Donoghue e Rabin (2000) 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 autocontrole, como uso de drogas, teoria do incentivo e escolha do consumidor e marketing. Afirmam que, em sua maioria, as pessoas têm preferência por gratificação imediata e dificuldade para adiá-la. Nesse sentido, encontramos importante convergência com o modelo de tomada de decisão com base psicanalítica que será exposto a seguir (cf. Capítulo 20).

Criticando a visão tradicional na Economia de que as escolhas seriam estáveis e, em especial, as preferências intertemporais seriam consistentes no que diz respeito ao tempo, os autores delineiam diferentes perfis que revelariam o modo predominante como essa questão é administrada pelos indivíduos: se *ingênuos* acerca de problemas futuros com autocontrole, 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 autocontrole, são influenciados por esse 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 contrário do que poderia satisfazer, privando-se, ao fim e ao cabo, de qualquer satisfação. (Podemos levantar a hipótese para esse 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, nosso velho conhecido como “cair a ficha” ou dar-se conta de forma integral e não apenas cognitiva.)

Esses autores enfatizam o papel da autoconsciência, isto é, até que ponto a pessoa tem noção da extensão de seus problemas com autocontrole, o que parece interessante – essa perspectiva não é muito freqüentemente encontrada 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 estão contidas na *contabilidade mental* que, usualmente, empregamos. Richard Thaler é o consagrado e pioneiro economista comportamental que cunhou a expressão “contas mentais”. Para ele, distribuimos nossa vida financeira em três tipos de “contas”: 1. conta-corrente, de ganhos e gastos; 2. conta de bens ou posses, o patrimônio; 3. conta de renda futura. Todas elas seriam administradas de forma subjetiva, isto é, sem guardar relação nítida com a realidade

dos fatos, ou seja, podemos preferir pagar por uma viagem em prestações, apesar de termos dinheiro aplicado numa poupança, por exemplo, ou cair na cilada de distribuir, antecipadamente, um ganho futuro, sem nos darmos conta de seu real valor, como tantas vezes acontece com o décimo terceiro salário ou a restituição do Imposto de Renda, que chegam a se tornar fonte de novos endividamentos pela “euforia” de sair comprando sem calcular com precisão de quanto se disporá realmente.

Algumas pequenas histórias saborosas, relatadas pelo próprio Thaler, nos dão alguma dimensão da formação do embrião que viria, mais tarde, a se constituir a Economia Comportamental como hoje é conhecida. Incluo trechos de uma apresentação que fiz, em 2001, no Interpsic, texto depois publicado na revista eletrônica *Gradiva* (<http://gradiva.com.br/site/scripts/psieco.htm>), a esse respeito: “(...) meio como lenda, ele [Thaler] diz que tudo pode ter começado quando, ainda nos anos 1970, ele recebia os colegas professores em sua casa, e a certa altura, eles lhe pediram que tirasse as castanhas que estavam “beliscando”, caso contrário, seria difícil controlar a tentação de comê-las sem parar. Do ponto de vista deles, estariam mais confortáveis sem as castanhas por perto – o que contraria diretamente uma teoria econômica de base, segundo a qual as pessoas sempre estarão em melhor situação quanto maior o seu número de possibilidades de escolha, e não o contrário. Ele não parou aí – também conta que seu vizinho tinha o seguinte raciocínio com relação a cortar a grama do seu jardim: preferia cortá-la ele próprio, para economizar US\$10, mas jamais aceitaria cortar a grama de outra pessoa pelos mesmos US\$10... Uma vez que o valor seria o mesmo – sempre US\$10 – de acordo com a teoria econômica clássica, a sua escolha também deveria seguir sempre na mesma direção –, só que não era isso que se podia constatar. [Thaler] foi ignorado, ou ridicularizado, por outros economistas, que não davam qualquer crédito às suas teorias. Em 1976, ele entrou em contato com os trabalhos de dois psicólogos, que também vinham se interessando por esse tema – Daniel Kahneman e Amos Tversky, que não apenas o levaram a sério, como também o encorajaram a prosseguir com seus estudos. Esse primeiro reconhecimento parece ter ajudado Thaler a se levar a sério também. Seu primeiro artigo sobre *anomalias*, aquilo que fugia do escopo da teoria tradicional, foi recusado por todas as grandes revistas de economia. Mas afinal foi aceito por uma que estava começando, sobre economia comportamental e organizacional, em 1980. Ele mesmo conta que não dispunha de dados estatísticos, ‘só coisa que é verdade’. Naturalmente, os colegas o brindaram com solene indiferença – repercussão zero. Exceto por outro psicólogo, Eric Wanner, que estava muito interessado em iniciar um diálogo com algum economista, e o chamou, passando então a financiar o desenvolvimento da economia comportamental. Thaler começou a organizar esse movimento, promovendo seminários e workshops.” (Ferreira, 2001).

Mais recentemente, Thaler empreendeu uma nova pesquisa (Shafir e Thaler, 2006) que demonstrou, mais uma vez, seu argumento de que a “contabilidade” levada a cabo pelas pessoas não respeitaria as normas prescritas pela Economia tradicional. Investigando decisões tomadas por colecionadores de vinhos finos, concluiu 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. Conheço alguém que costuma adotar, num misto de galhofa e busca de alívio, a seguinte “fórmula”, para sentir-se melhor, depois de efetuar alguma pequena – ou grande – extravagância em gastos: “Divida o valor dessa conta pelo número de anos de sua vida; como você praticamente nunca faz esse tipo de despesa, verá que o

custo foi zero!” E o estratagema costuma funcionar para ele, que pode, então, apreciar o produto ou situação sem tanta “culpa”.

Para esses autores, 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 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 pretenderia a Economia tradicional. Nessa pesquisa identificaram 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, em vez de ser saboreado ou presenteado a um amigo, venha a quebrar-se, acidentalmente, o valor original sofre uma espécie de “ressurreição”, 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.

Mais uma vez, temos, portanto, importantes questionamentos à teoria econômica tradicional no que diz respeito ao tema de tomada de decisão. A seguir, veremos o programa de pesquisa considerado seminal para os estudos nessa área, até este início de milênio – são as distorções de percepção e avaliação investigadas por Kahneman e Tversky desde a década de 1970.

Distorções de percepção e avaliação - os estudos clássicos

Tversky e Kahneman empreenderam estudos experimentais, com base na estatística e na lógica formal, que foram considerados como pedras de toque para a Psicologia Econômica³¹. Neles, exploraram aspectos constituintes da experiência de perceber, avaliar e estimar probabilidades com o intuito de escolher a que melhor se apresentasse.

Para uma análise mais detalhada, serão selecionadas três publicações que os descrevem: os artigos de 1974 (Tversky e Kahneman, 1974) e 1979 (Kahneman e Tversky, 1979), clássicos no campo, por sua influência sobre teorias e pesquisas desenvolvidas desde então, e o discurso de Kahneman na premiação do Nobel (2002, cf. Seção 16.2).

18.1. HEURÍSTICAS E VIESES

No artigo de 1974, sobre *vieses cognitivos originados do uso de heurísticas de avaliação*, os autores afirmam que muitas decisões se baseiam em crenças na 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 palavra *heurística* deriva do grego *heureka*, que significa “descobri”, “inventei”.

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 baseiam num número limitado de princípios heurísticos (as chamadas “regras de bolso”, ou atalhos mentais), que reduzem a complexidade das tarefas de avaliar probabilidade e prever valores, tornando-as operações de julgamento mais simples; ao lançar mão desses 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.

Salientam que essas heurísticas não poderiam ser atribuídas a efeitos motivacionais tais como “pensar na direção do que se deseja que aconteça” (*wishful thinking*), nem às distorções de avaliação em função de recompensas ou punições, uma vez que os vieses decorrentes delas ocorrem mesmo quando os sujeitos são encorajados a ter cuidado e precisão, ou são recompensados por acertos. Constataram, ainda, que o uso de heurísticas e a prevalência de vieses não estão restritos a leigos, pois mesmo pesquisadores experientes são vulneráveis a eles, se não tomarem precauções importantes.

Embora a *teoria moderna sobre decisão* considere a probabilidade subjetiva como a opinião quantificada de uma pessoa “idealizada”, que só existe na teoria, definida como um

³¹ 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).

conjunto de apostas sobre aquele evento, aceito pela pessoa, Tversky e Kahneman propõem que são as probabilidades subjetivas que determinam as preferências entre apostas – e não o contrário, ou seja, não são derivadas das apostas, opondo-se, portanto, à visão da teoria axiomática de tomada de decisão racional.

Os autores explicam que a avaliação subjetiva de probabilidade assemelha-se à avaliação subjetiva de quantidades físicas, tais como distância ou tamanho, baseando-se tais julgamentos em dados com validade limitada, já que processados de acordo com regras heurísticas. Por exemplo, a distância aparente de um objeto, como montanhas ao longe, é determinada, em parte, por sua nitidez – quanto mais nítidas, mais perto aparentam estar. Esta regra, contudo, tem validade até certo ponto, mas apoiar-se nela em qualquer circunstância pode levar a erros sistemáticos de avaliação de distância, como no caso das distâncias serem superestimadas quando o contorno do objeto está impreciso e pouco nítido, ao passo que seriam subestimadas em dias de ótima visibilidade, o que permitiria visualização perfeita. Nesse sentido, apoiar-se apenas no fator “claridade” ou “visibilidade” como indicação de distância induziria a vieses. Do mesmo modo, vieses são igualmente encontrados no que denominam *julgamentos intuitivos de probabilidade* também em esferas não-sensoriais.

Em todas essas situações haveria 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, disponibilidade e ajustamento por ancoragem*.

Representatividade é entendida como a probabilidade do objeto A pertencer ao grupo B ou o evento A originar-se do processo B, avaliada conforme o grau pelo qual A representa B ou A assemelha-se a B. Assim, quando A é muito *representativo* de B, julga-se que a probabilidade de A ter-se originado de B seja alta e, quando A *não é semelhante* a B, a probabilidade de A originar-se de B é considerada baixa.

Os autores identificaram essa heurística mediante a seguinte pergunta feita a seus sujeitos de experimento: “Fulano é muito tímido e reservado, sempre pronto a ajudar, mas com pouco interesse pelas pessoas ou pelo mundo real. Um sujeito fraco e meticuloso, com grande necessidade de ordem e estrutura, e paixão por detalhes. Qual a probabilidade de esse sujeito ter uma determinada ocupação, a partir da seguinte lista: fazendeiro; vendedor; piloto de avião; bibliotecário; médico?”

Como a resposta mais freqüente foi “bibliotecário”, identificaram nela a presença da *heurística de representatividade*, já que a probabilidade de ele ter essa ocupação foi considerada conforme sua semelhança com o estereótipo de bibliotecário – e não de acordo com outras ponderações, entre as quais regras estatísticas que poderiam levar a perceber que essa profissão não abrange um número significativo de indivíduos numa população. Além disso, cabe observar que a descrição não ofereceu nenhuma pista conclusiva de que ele seria, de fato, bibliotecário – ou ter qualquer outra profissão! Conseqüentemente, essa maneira de julgar probabilidade foi considerada como capaz de induzir a erros graves.

Dentro dessa categoria de heurística, que promove julgamentos por *semelhança ou representatividade* encontram-se:

- *Insensibilidade à probabilidade anterior de resultados* – Um dos fatores que não tem efeito sobre a *representatividade*, mas deveria ter um grande efeito sobre *probabilidade*, é a probabilidade anterior, isto é, a freqüência baseada em taxa de resultados anteriores, que deveria ter – mas não tem – peso sobre as decisões; em

outras palavras, as pessoas avaliam probabilidade de acordo com representatividade, mas desprezam o conhecimento sobre as probabilidades anteriores. O experimento: mostraram a sujeitos, em laboratório, uma rápida descrição de personalidade de vários indivíduos, que teriam sido selecionados ao acaso, a partir de um grupo de cem profissionais, composto por engenheiros e advogados; depois de cada descrição, os sujeitos deveriam avaliar a probabilidade de aquela pessoa ser engenheiro ou advogado; num grupo, eram informados de que as descrições tinham sido feitas a partir de um grupo com setenta engenheiros e trinta advogados e, noutro grupo, a informação sobre a amostra era de trinta engenheiros e setenta advogados; a probabilidade de qualquer descrição pertencer a um engenheiro deveria ser maior no primeiro grupo, que contava com a maioria desses profissionais, e vice-versa para advogado no segundo grupo; no entanto, os sujeitos de ambos os grupos avaliaram a probabilidade de uma determinada descrição pertencer a um engenheiro, e não a um advogado, quando ela era *representativa daquele estereótipo*, sem levar em consideração a proporção de profissionais daquela categoria nos respectivos grupos; ou seja, ignoravam a questão da proporção, mesmo quando a descrição da personalidade era *irrelevante*, quando não informava nada sobre a pessoa. Fulano tem 30 anos, é casado, sem filhos. Um homem com grandes habilidades e alta motivação, promete ser bem-sucedido em seu campo. É benquisto entre seus colegas.” Esta descrição não traz nenhuma informação importante para descobrir se ele seria engenheiro ou advogado, portanto sua probabilidade de ser engenheiro deveria ser a probabilidade matemática (30 x 70) do seu grupo de origem. Apesar disso, os sujeitos consideraram que ele seria engenheiro, independentemente da proporção de engenheiros em seu grupo. O mais interessante, porém, vem agora: eles usaram a regra de proporção corretamente quando **não** tinham outras informações sobre a personalidade da pessoa. Em outras palavras, há uma grande diferença entre julgar a partir de nenhuma informação e julgar tendo informação, ainda que inútil...

- *Insensibilidade ao tamanho da amostra.* As pessoas costumam utilizar a heurística de representatividade para avaliar a probabilidade de sair um determinado resultado, a partir de uma amostra: por exemplo, a probabilidade de uma amostra aleatória de dez homens ter 1.80m de altura costuma ser avaliada pela semelhança com o *parâmetro correspondente*, que seria a média de altura da população; contudo, a semelhança entre uma amostra estatística e o parâmetro da população *não* depende do tamanho da amostra, de modo que, se as probabilidades forem avaliadas de acordo com a *representatividade*, isto será feito sem considerar o tamanho da amostra. Essa tendência também existe *mesmo quando o tamanho da amostra foi enfatizado na formulação do problema*, como no próximo exemplo: “Uma cidade tinha dois hospitais. No maior, 45 bebês nascem todos os dias e, no menor, 15 bebês. Cerca de 50% dos bebês são meninos, embora a porcentagem exata varie a cada dia. Algumas vezes, pode ser maior do que 50%; outras vezes, menor. Ao longo de um ano, cada hospital registrou os dias em que mais de 60% dos bebês nascidos eram meninos. Qual hospital você acha que registrou um maior número de dias nessa condição?” As respostas foram: o hospital maior – 21; o menor – 21; mais ou menos igual – 53. Em outras palavras, a maior parte dos sujeitos avaliou a probabilidade de haver mais do que 60% de meninos semelhante nos dois hospitais, possivelmente porque estes eventos foram descritos pela mesma estatística e, assim,

seriam igualmente representativos da população em geral. Haveria que se observar, entretanto, que a teoria de amostragem sugere que o número esperado de haver mais de 60% de meninos seria muito maior no hospital menor, já que uma amostra maior tem menos probabilidade de se desviar da média. Para os autores, contudo, *esta noção fundamental de estatística não faz parte do repertório de intuições das pessoas*. A mesma insensibilidade ao tamanho da amostra foi igualmente encontrada em *juízos de probabilidade posterior*, quando se deve avaliar a probabilidade de uma amostra ter sido retirada de uma população, e não de outra, como no seguinte exemplo: “Imagine uma urna cheia de bolas, com 2/3 de uma cor, 1/3 de outra cor. Uma pessoa tira 5 bolas e verifica que 4 são vermelhas e 1, branca. Outra pessoa tira 20 bolas e vê que 12 são vermelhas e 8, brancas. Qual das duas deveria ter mais certeza de que a urna contém 2/3 de bolas vermelhas, e 1/3 de brancas?” Embora a resposta estatisticamente correta seja que o segundo caso deveria indicar melhor a probabilidade, já que nele a amostra é maior, as pessoas costumam acreditar que o primeiro oferece mais evidências daquela probabilidade simplesmente porque, ali, a diferença proporcional entre as cores fica mais saliente, o que permite afirmar que esses juízos seriam dominados pela *proporção* da amostra, e não pelo *tamanho* da amostra que, de fato, é o que tem papel determinante para avaliar probabilidade.

- *Concepções errôneas sobre o acaso*. – As pessoas esperam que uma seqüência de eventos gerados aleatoriamente represente, tanto globalmente (na seqüência toda) como de forma localizada (em cada de suas partes), as características essenciais daquele processo, *mesmo quando a seqüência é curta*; no entanto, sabe-se que uma seqüência localmente representativa desvia sistematicamente da expectativa em termos de acaso, porque contém, de um lado, demasiadas alterações e, de outro, chances insuficientes de ocorrência. Assim, em lances de cara ou coroa, as pessoas tendem a supor que uma seqüência *cara-coroa-cara-coroa-cara-coroa* seja mais provável do que as seqüências *cara-cara-cara-coroa-coroa-coroa*, que não “parece” ser aleatória, ou *cara-cara-cara-cara-coroa-cara*, que não revelaria uma “imparcialidade” da moeda (e indagamos – em não se tratando de dolo, pode-se falar em *moedas parciais ou imparciais*??). Uma trágica consequência deste viés é a chamada *falácia do apostador*: depois de observar uma longa seqüência de vermelhos na roleta, as pessoas costumam acreditar que “agora *tem* que dar preto”, porque isso resultaria numa seqüência mais “representativa”, como se o acaso fosse visto como um processo auto-corretor, em que o desvio em uma direção induz a desvio na direção oposta, para “contrabalançar” e restaurar o equilíbrio – embora saibamos que o acaso está longe de ser “justo”, pois os desvios não são corrigidos ao longo do processo aleatório, e sim *diluídos*. Curiosamente, essas concepções equivocadas estão presentes também entre especialistas. Por exemplo, pesquisadores experientes em psicologia, que lidam cotidianamente com estatística, apresentaram, da mesma forma, uma crença arraigada na “lei de números pequenos”, de acordo com a qual mesmo pequenas amostras possuem alta representatividade em relação às populações das quais se originaram, acreditando demais nos resultados de pequenas amostras, e superestimando grosseiramente a replicabilidade daqueles resultados. Como resultado, este viés pode levar à seleção de amostras de tamanho inadequado e interpretação sem fundamento consistente de suas descobertas.

- *Insensibilidade à previsibilidade.* Verificou-se que, quando se pede às pessoas que façam uma previsão numérica sobre o valor futuro de uma ação, a demanda por uma *commodity*, ou o resultado de um jogo de futebol, as previsões costumam basear-se em *representatividade* – por exemplo, depois que uma companhia foi descrita, pediu-se que o sujeito fizesse uma previsão sobre seu lucro futuro; a descrição foi muito favorável, um lucro muito alto pareceu mais representativo daquela descrição, ao passo que, quando a descrição foi medíocre, um desempenho medíocre pareceu mais representativo; em outras palavras, foi apenas o fator “descrição que *soou* favorável” que determinou a previsão positiva, sem que se procurasse atestar a própria confiabilidade da fonte ou sua possibilidade de permitir previsões exatas e rigorosas; essa maneira de julgar viola a estatística teórica normativa, na qual a extensão e o escopo das previsões são controlados pelas considerações quanto à previsibilidade, de modo que, quando esta é nula, a mesma previsão deveria ser feita em todos os casos; assim, se as descrições das companhias não fornecem informação relevante com relação a lucro, então o mesmo valor – um lucro médio – deveria ser previsto para todas as companhias; por outro lado, se a previsibilidade for perfeita, os valores previstos indicariam grande proximidade aos valores reais, e o gradiente das previsões seria igual àquele dos resultados; nesse sentido, quanto mais alta a previsibilidade, mais amplo o escopo de valores previstos. Mais uma vez, porém, os estudos sobre previsão numérica demonstram que as previsões intuitivas violam essa regra, uma vez que os sujeitos não levam a questão da previsibilidade em consideração. Vamos ao experimento: depois de apresentar a descrição do desempenho de um professor-estagiário durante uma aula, pediu-se a sujeitos que avaliassem a qualidade de sua aula e, também, que previssem seu sucesso depois de cinco anos, em notas percentuais; em ambas as condições, os julgamentos foram idênticos, isto é, a previsão de um critério remoto (sucesso em cinco anos) foi idêntica à avaliação da informação sobre a qual a previsão baseou-se (a qualidade da aula dada) – apesar de os sujeitos terem consciência da limitação de uma previsibilidade sobre competência docente com base numa única aula. Mesmo assim, suas previsões foram tão extremadas quanto suas avaliações.
- *Ilusão de validade.* A confiança que se tem em sua própria previsão dependeria, em primeiro lugar, da *representatividade*, entendida como a qualidade da proximidade ou combinação entre o resultado selecionado e a informação recebida, sem se levar em consideração os fatores que limitariam essa previsibilidade; foi dessa forma que se teve grande confiança na previsão de que alguém é bibliotecário após receber uma descrição que combinava com o estereótipo de bibliotecários – ainda quando a descrição foi restrita, falha, não-confiável ou ultrapassada. Por isso, a confiança inabalável produzida por um “encaixe” perfeito entre o resultado previsto e a informação recebida foi denominada pelos autores *ilusão de validade*, que persiste mesmo quando o sujeito tem consciência dos fatores que limitariam a precisão de suas previsões. Como ilustração, eles mencionam os psicólogos que trabalham com seleção de pessoal e, ao fazerem entrevistas, expressam confiança considerável em suas previsões, mesmo conhecendo extensa literatura sobre como essas entrevistas de seleção podem ser falhas. Este comportamento poderia ser explicado pela consistência interna de um padrão de informações recebidas (*inputs*) como determinante fundamental para a confiança da pessoa em suas previsões, baseadas,

então, nesses *inputs*. Outro exemplo: parece ser mais fácil prever a nota final de um aluno que sempre tirou B, em relação a outro que tirou muitos As e Cs, uma vez que padrões muito consistentes são observados com mais frequência quando as variáveis de *input* são redundantes ou correlacionadas em alto grau. Essa descoberta pode ser expressa da seguinte forma: as pessoas confiam muito nas previsões baseadas em informações redundantes, embora um resultado elementar de estatística de correlação demonstre que, no caso de variáveis de *inputs* com validade estabelecida, uma previsão baseada em muitos desses *inputs* pode obter maior precisão quando elas forem independentes entre si, se comparadas a situações de correlação ou redundância. Em outras palavras, redundância entre *inputs* reduz a precisão, embora *umente a confiança*, fato que costuma passar despercebido, já que, frequentemente, as pessoas confiam em previsões com grande probabilidade de se revelarem distantes do resultado real.

- *Concepções errôneas sobre regressão.* Embora seja um fato estatisticamente estabelecido, a tendência de regressão em direção à média³², as pessoas não costumam identificar este fenômeno tal como se apresenta, atribuindo-lhe, ao contrário, significados improcedentes. Por exemplo: supondo que um grande grupo de crianças tenha sido examinado em duas versões equivalentes de um teste de aptidão, e se tenha selecionado as 10 crianças que se saíram melhor em uma das duas versões, resultará que seu desempenho será um tanto decepcionante na segunda versão, enquanto que as 10 crianças que se saíram pior na primeira vez tenderão a se sair melhor, na média, na segunda versão; no entanto, não se costuma esperar que haja regressão em muitos contextos em que, como este do nosso exemplo, ela está fadada a ocorrer e, em seu lugar, ao verificar sua ocorrência, em geral inventam-se explicações causais espúrias para ela – e, como os autores apontam, não ser capaz de reconhecer a presença da *regressão* pode ter consequências graves e prejudiciais, como no caso de aula de vôo para pilotos, quando observaram que instrutores experientes deduziram (equivocadamente) que elogiar pousos excelentes, que costumam ser seguidos, logo depois, por pousos de pior qualidade, enquanto criticar asperamente depois de um pouso ruim, geralmente seguido de melhora no seguinte, significava que recompensas verbais são prejudiciais ao aprendizado e reprimendas verbais são benéficas. Ora, isto é exatamente o oposto do que a psicologia postula, ao superestimar a eficiência da punição e subestimar a eficiência da recompensa. Na verdade, os dois tipos de resultados poderiam ser atribuídos à *regressão à média* – ou seja, como em outros casos de exames ou avaliações consecutivos, uma melhora é geralmente seguida por uma piora, e uma piora costuma vir depois de um resultado excepcional –, mesmo que o instrutor não apresente qualquer reação ao primeiro resultado. Mas as pessoas não costumam se dar conta disso, uma vez que, em interações sociais ou em treinamento e educação, recompensas costumam ser oferecidas depois de bons desempenhos, e punições, depois de maus desempenhos; contudo, quando se

³² Descoberta por Galton, há mais de cem anos, descreve que, quando as variáveis X e Y têm a mesma distribuição, e se seleciona indivíduos cuja nota média de desempenho seja X desviando da média Y por K unidades, a média de suas notas Y em geral vai desviar da média Y por menos de K unidades. Em termos mais simples – os resultados que, num primeiro momento, desviam-se significativamente da média, seja na direção que for, se observados numa segunda versão, tenderão a se aproximar dela, reduzindo-se, portanto, aquela discrepância inicial.

considera a *regressão*, o comportamento teria maior probabilidade de melhorar depois de punição e piorar depois de recompensa e, conseqüentemente, em termos aleatórios, acaba acontecendo de a pessoa ser mais recompensada quando pune o outro, e mais punida quando o recompensa. A hipótese que os autores levantam para essa distorção é a seguinte: é difícil captar o fenômeno da regressão porque ele é incompatível com a crença de que o resultado previsto deveria ser representativo ao máximo do *input*, ou seja, de acordo com esta crença, o valor da variável do resultado deveria ser tão extremo quanto o valor da variável do *input*.

Disponibilidade de exemplos ou cenários remete à facilidade com que determinadas idéias, lembranças ou situações imaginadas vêm à mente e atuam como determinantes do quadro a ser analisado. Aprendemos, ao longo da vida, que, em geral: 1. grandes grupos de eventos são mais rápida e facilmente lembrados do que classes de eventos menos freqüentes; 2. eventos com maior probabilidade de ocorrer são mais fáceis de imaginar do que os menos prováveis; 3. as conexões associativas entre eventos são fortalecidas quando eventos ocorrem juntos. Essas observações dão origem a uma regra de bolso que nos permite estimar o tamanho de uma classe de eventos, a probabilidade de ocorrência de outros ou a freqüência de co-ocorrência *mediante a facilidade que possa estar presente nas operações mentais relevantes para a memória, construção ou associação*.

Dessa forma, as pessoas podem avaliar a freqüência de uma classe de eventos ou a probabilidade de algum ocorrer conforme *a facilidade com que exemplos daquela natureza lhe venham à mente*. Por exemplo, para avaliar se um negócio vai falir, é possível imaginar as diversas dificuldades a serem enfrentadas ou, para avaliar o risco de ataque cardíaco entre pessoas de meia-idade, recorda-se de pessoas conhecidas nessas condições. Seria, portanto, uma maneira útil para avaliar freqüência ou probabilidade, visto que exemplos de grandes classes de eventos aparecem mais fácil e rapidamente do que exemplos de classes de eventos menos freqüentes. Dada sua condição de heurística, porém, recorrer e confiar na *disponibilidade* leva a vieses previsíveis – e erros sistemáticos –, pois a operação pode ser afetada por outros fatores além da freqüência e probabilidade. Teríamos, como decorrência, os seguintes vieses potenciais em função de sua utilização:

- *Vieses em função da possibilidade de se lembrar de eventos*. Quando o tamanho de uma classe é julgado pela disponibilidade de seus exemplos, uma classe cujos exemplos sejam facilmente recordados parecerá ser mais numerosa do que uma classe de igual freqüência, cujos exemplos sejam menos facilmente recordados. No experimento em que foram identificados, os sujeitos ouviram uma lista de personalidades famosas, de ambos os sexos, e depois pediu-se que julgassem se a lista continha mais nomes de homens do que de mulheres; diferentes listas foram apresentadas a diferentes grupos de sujeitos – em algumas, havia mais homens famosos do que mulheres, enquanto em outras as mulheres eram relativamente mais famosas do que os homens; ao final, os sujeitos erraram ao avaliar que a classe do gênero que continha mais celebridades era também mais numerosa, e isso se repetiu em ambas as listas. Além da familiaridade, outros fatores, como *saliência*, podem afetar a recordação de eventos, como, por exemplo, o impacto de ver um incêndio, sobre a probabilidade, subjetivamente atribuída, de que esses acidentes ocorram, é maior do que apenas ler sobre um incêndio no jornal. Da mesma forma, ocorrências mais recentes ficam mais profundamente gravadas na memória, aumentando a

avaliação de probabilidade subjetiva em relação àquele tipo de fato – ver um acidente de carro faz a pessoa acreditar que outros acidentes semelhantes sejam mais prováveis no futuro;

- *Vieses em função da eficácia do esquema de busca.* Diferentes tarefas cognitivas eliciam, ou disparam, diferentes esquemas de busca em nossa mente, como ficou evidenciado na situação experimental em que uma pessoa “sorteava” uma palavra, com três ou mais letras, de um texto, e era indagada sobre o que seria mais provável – que ela começasse com a letra *r* ou que tivesse esta letra no terceiro lugar? Para realizar esta estimativa, as pessoas começam se lembrando de palavras que começam com *r*, e outras, que tenham *r* na terceira posição e, então, avaliam a frequência relativa com que esses dois tipos de palavras lhe vieram à mente. A questão é que se mostra muito mais fácil buscar palavras por sua primeira letra, em vez da terceira, e a maioria das pessoas avalia que palavras começando com uma determinada consoante são mais numerosas do que palavras que possuem aquela consoante na terceira posição – mesmo que não seja este o caso, de fato! Igualmente, para avaliar a frequência com que palavras abstratas aparecem em textos escritos, em relação a palavras concretas, uma maneira natural de fazer isso é buscar contextos em que um conceito abstrato seja mencionado, tal como “amor”, em histórias românticas; mas também aqui, se a frequência de palavras for julgada pela disponibilidade dos contextos em que apareçam, palavras abstratas parecerão mais frequentes do que as concretas.
- *Vieses de imaginabilidade (ou imaginatividade).* Quando a pessoa deve avaliar a frequência de uma classe de eventos que não estão registrados na memória, mas podem ser criados de acordo com uma regra dada, ela gera, ou *imagina*, vários exemplos e avalia sua frequência conforme a facilidade com que exemplos relevantes de sua categoria possam ser imaginados; no entanto, *a facilidade para construir exemplos nem sempre revela sua real frequência*, o que induz a vieses; de todo modo, a *imaginabilidade* desempenha papel importante na avaliação de probabilidades da vida cotidiana, como no caso de avaliar riscos para uma expedição de aventura, o que significaria *imaginar* as contingências para as quais a expedição não estaria equipada ou preparada para administrar. Deve-se lembrar, porém, que, se essas dificuldades forem imaginadas de forma vívida, a expedição poderá parecer muito mais perigosa do que de fato seria, ainda que a facilidade para imaginar todos aqueles desastres não reflita, necessariamente, sua verdadeira probabilidade de ocorrer; por outro lado, imaginar menos situações difíceis poderia representar risco real ao se subestimarem perigos possíveis, mas apenas difíceis de conceber, ou que simplesmente nem venham à mente antes de ocorrer.
- *Correlação ilusória.* Este viés ocorre quando se deve avaliar a frequência de dois eventos simultâneos, o que costuma levar a uma avaliação superestimada sobre a frequência simultânea de fatores “naturalmente associados” – com as aspas apontando para o fato de que as *aparências* ou *estereótipos* podem ganhar importância maior do que de fato têm. Aqui o experimento ofereceu a sujeitos leigos informações sobre pacientes psiquiátricos hipotéticos, junto a seu diagnóstico clínico e um desenho supostamente feito por eles; em seguida, deveriam fazer estimativas sobre a frequência de co-ocorrência entre cada diagnóstico, como, por exemplo, *paranóia*, e algumas características específicas do desenho, como *olhos peculiares*, e notou-se que a maioria superestimou a frequência da co-ocorrência

entre aqueles dois elementos. Para os autores, a heurística da *disponibilidade* ofereceria uma explicação “natural” para o *efeito de correlação ilusória*, com a avaliação sobre a frequência da ocorrência simultânea podendo estar baseada na força do vínculo associativo entre eles; assim, quando a associação é forte, a pessoa conclui que os eventos estarão presentes simultaneamente, ou seja, eventos fortemente associados tenderão a ser considerados como tendo ocorrido juntos; no experimento anterior, a *correlação ilusória* entre paranóia e olhos peculiares deve-se ao fato de a paranóia ser mais prontamente associada com os olhos do que com qualquer outra parte do corpo. Chamou a atenção dos pesquisadores o fato de esse efeito mostrar-se extremamente resistente a dados que poderiam contradizê-lo, persistindo mesmo quando a correlação entre sintoma e diagnóstico era negativa e, acima de tudo, impedindo que os sujeitos detectassem relações entre os fatos que, na realidade, *estavam presentes*.

Ancoragem refere-se a um valor inicial, sugerido ou pela formulação do problema ou pelo resultado de uma computação parcial, que é tomado como ponto de partida para que estimativas sejam feitas, de modo que a resposta final *ajusta-se* a esta referência inicial – mesmo quando ela não é necessariamente relevante à situação. Como estes ajustamentos mostram-se sempre insuficientes, tem-se que diferentes pontos de partida levarão a diferentes estimativas, caracterizadas por enviesamento e parcialidade em relação ao valor inicial. A seguir, exemplos de situações em que estimativas são feitas começando-se com um valor inicial que se ajusta para chegar à resposta final e os vieses decorrentes:

- *Ajustamento insuficiente*. Quando diferentes números *arbitrários* foram dados a vários grupos, *os números tiveram um grande efeito sobre as estimativas posteriores* e, ainda que recompensas fossem oferecidas em troca de maior precisão, o *efeito de ancoragem* encontrado não se reduziu; o experimento foi o seguinte: pediu-se a sujeitos que estimassem diversas quantidades, expressas em porcentagens, como a porcentagem de países africanos na ONU, por exemplo; em primeiro lugar, na presença dos sujeitos, um número entre 0 e 100 foi determinado a partir uma “roda-da-fortuna” girada, que parava num número aleatoriamente; em seguida, pedia-se aos sujeitos que indicassem, primeiro, se o número era mais alto ou mais baixo do que a porcentagem pedida e, depois, que estimassem o valor da quantidade subindo ou descendo a partir do número dado; o resultado surpreendeu – as estimativas médias sobre a porcentagem de países africanos na ONU foi de 25 para os grupos que receberam o número arbitrário 10, e 45 para os grupos que receberam o número arbitrário 65!
- *Ancoragem com extrapolação ou ajustamento*. O ajustamento insuficiente por ancoragem não ocorre apenas quando o ponto de partida é dado ao sujeito, mas também ele baseia sua estimativa no resultado de uma computação incompleta, como neste experimento: dois grupos de alunos do ensino médio tiveram de estimar, em cinco segundos, o valor das seguintes expressões matemáticas, sendo fornecida uma para cada grupo: $8 \times 7 \times 6 \times 5 \times 4 \times 3 \times 2 \times 1$ e $1 \times 2 \times 3 \times 4 \times 5 \times 6 \times 7 \times 8$ –, mas para fazer esse cálculo, as pessoas adotam algumas etapas de computação e estimam o resultado por *extrapolação ou ajustamento*; sabendo que *ajustamento* é quase sempre insuficiente, o procedimento deveria levar a uma subestimação do valor, o que, de fato, aconteceu – como o resultado das primeiras etapas de multiplicação (indo da esquerda para a direita) é mais alto na seqüência decrescente,

embora elas sejam matematicamente idênticas, de acordo com a teoria da ancoragem, a primeira expressão deveria ser considerada maior do que a segunda – e, com efeito, a média oferecida pelos sujeitos para a seqüência crescente foi 512, ao passo que, para a seqüência decrescente, foi 2.250, quando o resultado correto é 40.320 para ambas.

- *Vieses na avaliação de eventos conjuntivos e disjuntivos.* Considerando que a probabilidade geral de um evento conjuntivo é mais baixa do que a probabilidade de cada evento particular, ao passo que a probabilidade geral de um evento disjuntivo é mais alta do que a probabilidade de cada evento particular, como consequência do *efeito de ancoragem*, a probabilidade geral será *superestimada* para problemas conjuntivos e *subestimada* para problemas disjuntivos; a descrição do experimento a seguir poderá esclarecer melhor os termos acima: os sujeitos deveriam escolher, entre dois eventos, em qual apostar, sendo utilizados três tipos de eventos: **1. eventos simples**, como retirar uma bolinha vermelha de um saco com 50% de bolinhas vermelhas e 50% de bolinhas brancas; **2. eventos conjuntivos**, como retirar uma bolinha vermelha sete vezes seguidas, com direito a substituição, de um saco com 90% de bolinhas vermelhas e 10% de brancas; **3. eventos disjuntivos**, como retirar uma bolinha vermelha pelo menos uma vez em sete tentativas sucessivas, com direito a substituição, de um saco com 10% de bolinhas vermelhas e 90% de brancas; dada esta situação, uma grande maioria de sujeitos preferiu apostar no evento conjuntivo, que tinha probabilidade de 0,48, a apostar no evento simples, com probabilidade superior, de 0,50; outros sujeitos também preferiram apostar no evento simples ao evento disjuntivo, com probabilidade ainda maior, de 0,52; em outras palavras, *a maior parte dos sujeitos apostou no evento menos provável*, o que permite concluir que as pessoas tendem a *superestimar* a probabilidade de eventos conjuntivos e a *subestimar* a probabilidade de eventos disjuntivos; tais vieses foram explicados como sendo efeitos de *ancoragem*, quando a probabilidade proposta para um evento particular (ter sucesso em qualquer estágio da seqüência) fornece um ponto de partida natural para a estimativa das probabilidades tanto de eventos conjuntivos como disjuntivos; no entanto, como alguns ajustamentos a partir do ponto inicial são, geralmente, insuficientes, as estimativas finais permanecem próximas demais das probabilidades dos eventos primários em ambos os casos. Esses vieses na avaliação de eventos compostos são particularmente importantes para o planejamento, visto que a realização bem-sucedida de um negócio, tal como o desenvolvimento de um novo produto, possui caráter conjuntivo: para ter sucesso, cada série de eventos deve, necessariamente, ocorrer; mesmo quando a probabilidade de cada evento ocorrer for alta, a probabilidade geral de haver sucesso pode ser baixa, em função do grande número de eventos; observou-se, assim, que a tendência geral a superestimar a probabilidade de eventos conjuntivos leva a um otimismo infundado na avaliação da probabilidade de um plano dar certo ou de um projeto completar-se no prazo. Por outro lado, estruturas disjuntivas são muito encontradas na avaliação de riscos – um sistema complexo, tal como um reator nuclear ou o próprio corpo humano, poderá ter problemas graves de funcionamento se um de seus componentes essenciais falhar – ou seja, *mesmo quando a probabilidade de falha em um componente individualmente for pequena, a probabilidade de uma grande falha geral pode ser alta, se muitos componentes estiverem envolvidos*; como consequência, devido à *ancoragem*, as pessoas tendem

a subestimar a probabilidade de falha em sistemas complexos. Em resumo, a direção do viés de ancoragem pode ser, às vezes, inferida a partir da estrutura do evento, com uma estrutura de conjunções em cadeia induzindo a superestimar, enquanto a estrutura de disjunções afuniladas induz a subestimar;

- *Ancoragem na avaliação de distribuições subjetivas de probabilidade.* Em análise de decisão, *experts* costumam ter de expressar sua crença sobre uma quantidade, como o valor do índice Dow Jones num determinado dia, sob a forma de uma probabilidade de distribuição, que costuma ser construída ao se pedir à pessoa que selecione valores da quantidade que corresponde aos percentuais específicos de sua distribuição subjetiva de probabilidade; a *distribuição subjetiva de probabilidade* é criada quando o sujeito, inicialmente, seleciona um valor em relação ao qual ele acredita situar-se o índice Dow Jones, que o superaria e, então, escolhe outros valores relativos àquele índice; quando se reúnem distribuições subjetivas de probabilidade para diferentes quantidades, é possível testar o sujeito para verificar a correta “calibragem” de suas estimativas – diz-se que uma pessoa tem *calibragem correta* diante de um conjunto de questões quando atinge determinada porcentagem de acertos. Muitos estudos demonstram grandes desvios em relação à *calibragem correta*, tanto para mais como para menos, o que indicaria que as pessoas tendem a confiar em seus conhecimentos sobre a situação, *mesmo quando são insuficientes*. Este viés pode ser encontrado tanto em sujeitos ingênuos, (que têm poucos conhecimentos sobre a situação), como em outros, mais sofisticados, e independe de regras ou recompensas, podendo seu efeito ser atribuído à *ancoragem*. A hipótese levantada aponta para o fato de que a melhor estimativa da pessoa acaba não sendo utilizada como *âncora*, pois a pessoa adota procedimentos de avaliação que vão alterando seus cálculos subjetivos. Foram feitos, então, os seguintes experimentos: no primeiro, para se obterem as distribuições subjetivas de probabilidade para a média do Dow Jones, dois caminhos poderiam ser percorridos – pedir ao sujeito para selecionar valores do índice que correspondessem a percentuais específicos de sua distribuição de probabilidade ou pedir-lhe para avaliar as probabilidades de que o índice real excederia certos valores especificados; como os dois procedimentos são formalmente equivalentes, deveriam chegar a distribuições idênticas – contudo, cada um revelou diferentes modos de ajustamento a diferentes âncoras: no primeiro caso, o ponto de partida natural seria a melhor estimativa da pessoa, enquanto no segundo o sujeito se ancorou no valor dado na própria formulação da questão; já o segundo experimento buscou contrastar os dois tipos de procedimentos mediante a apresentação de um conjunto com 24 quantidades, como, por exemplo, a distância aérea entre Nova Delhi e Pequim, a um grupo de sujeitos, que deveria avaliar cada problema numericamente; enquanto isso, outro grupo de sujeitos, que recebera a avaliação média do primeiro grupo para cada uma das 24 quantidades, deveria, então, avaliar a probabilidade de esses valores serem maiores do que seu valor real; caso não houvesse viés algum, o segundo grupo deveria fornecer as probabilidades semelhantes ao primeiro; mas, conforme esperado, houve *ancoragem* no segundo grupo, de modo que os valores do primeiro grupo acabaram sendo mais extremos, ao passo que aqueles do segundo grupo revelaram-se mais conservadores. Em outras palavras, *o grau de calibragem depende do procedimento adotado para realizar as estimativas*.

Após a realização de todos esses experimentos, Tversky e Kahneman concluíram que *a pessoa tentará tornar suas estimativas de probabilidade compatíveis com seu conhecimento sobre o assunto, as leis de probabilidade e suas próprias heurísticas e vieses*. Para eles, não surpreende que algumas heurísticas úteis sejam mantidas, como aquelas filiadas à representatividade e à disponibilidade, já que são “econômicas”, em termos de esforço e tempo e, em geral, eficientes, apesar de seu potencial de indução a erros de previsão e estimativa. Por outro lado, surpreendem-se diante do fato da maioria de a maioria das pessoas não se dar conta, ao longo da vida, de regras estatísticas fundamentais, como a regressão à média, ou do efeito do tamanho da amostra sobre a variabilidade de amostragem, apesar de serem expostas a muitos exemplos dessas situações na vida cotidiana, o que poderia facilitar seu reconhecimento.

Como possível explicação para essa falha, sugerem que princípios estatísticos não são aprendidos a partir da experiência cotidiana porque os seus exemplos relevantes não são *codificados* apropriadamente. Assim, as pessoas não descobrem, por exemplo, que linhas sucessivas de um texto diferem mais, em média de comprimento de palavra, do que páginas sucessivas, porque não estão atentas a esses critérios e, portanto, não aprendem a relação entre tamanho da amostra e variabilidade de amostragem, apesar da abundância de exemplos dessa natureza.

A falta de códigos apropriados também poderia esclarecer por que as pessoas, em geral, não detectam os vieses em suas próprias avaliações sobre probabilidade, já que não seria impossível aprender se suas avaliações estão calibradas externamente ou não, observando a proporção de eventos que realmente ocorrem, dentre aqueles que foram previstos de maneira equivalente. No entanto, não costuma ser *natural* agrupar eventos de acordo com sua probabilidade estimada e, sem fazer esse tipo de agrupamento, torna-se impossível descobrir, por exemplo, que 50% das previsões para as quais se estimou uma probabilidade x ou mais, de fato, se realizaram.

A análise empírica de vieses cognitivos empreendida por estes pesquisadores tem, portanto, implicações para aspectos teóricos e aplicados a respeito de probabilidades estimadas. De acordo com esse estudo, não basta supor que a coerência ou consistência interna seria o único critério válido pelo qual probabilidades estimadas deveriam ser avaliadas, dada a natureza inerentemente *subjetiva* das estimativas de probabilidades, uma vez que conjuntos ou esquemas de probabilidades subjetivas internamente consistentes podem se revelar incompatíveis com outras crenças da própria pessoa. Em outras palavras, os vieses individuais podem afetar aqueles esquemas e a consistência interna racional não será suficiente para tornar uma avaliação de probabilidade adequada à situação que a demandaria.

Por outro lado, como não há nenhum procedimento simples para avaliar a compatibilidade de um conjunto ou esquema de avaliações de probabilidade em relação ao sistema total de crenças do indivíduo, será difícil identificar esse conflito, mesmo quando ele esteja presente, embora tenha sido verificado que *as avaliações deverão ser compatíveis com toda a rede de crenças de que a pessoa dispõe*.

18.2. TEORIA DO PROSPECTO OU DA PERSPECTIVA

No artigo de 1979, (Kahneman E Tversky, 1979), sobre análise de decisões em situações de risco, 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* (esta teoria costuma ser referida, mesmo em português, pela sigla EUT, da expressão em inglês, Expected Utility Theory), carro-chefe da Economia tradicional. Numa descrição concisa, diríamos que a EUT, que propõe um *modelo normativo de tomada de decisões*, repousa na 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). Por exemplo, as pessoas subestimariam resultados prováveis, chegando, em casos de baixa probabilidade, a enxergar esta probabilidade 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 nessa avaliação (ver, a respeito, uma das maneiras de operar que caracteriza os processos inconscientes, de acordo com a Psicanálise, nos quais não se encontram graus de dúvida ou certeza – as coisas simplesmente “são”; cf. Freud, 1915a). Sigmund. [1915a]).

Essa tendência, chamada de *efeito certeza*, contribui para *aversão a risco* em escolhas que envolvam ganhos certos e *busca de risco* em escolhas que envolvam perdas certas. Em outras palavras, não se verifica, sempre, um comportamento na direção de evitar riscos, e sim uma *aversão à perda*, ou seja, comportamentos que visam evitar perdas – ainda que possam levar, justamente, a incorrer em diversos riscos.

Os autores identificaram, também, o chamado *efeito de isolamento*, pelo qual as pessoas acabam descartando componentes compartilhados por todas as perspectivas consideradas; essa tendência leva a preferências inconsistentes quando a mesma escolha é apresentada de formas diferentes, o que lhes permitiu desenvolver a teoria do “enquadramento”³³ (“*framing*”), segundo a qual alterações significativas de percepção e julgamento podem ser provocadas a partir de mudanças na forma como as informações são apresentadas.

Eles propõem, então, uma teoria alternativa de escolhas, em que *valor* é atribuído a *ganhos e perdas*, e não aos bens finais, e no qual as probabilidades são substituídas por *pesos* na decisão. Nesse contexto, identificam a função de valor como normalmente côncava para ganhos e convexa para perdas, sendo, comumente, mais aguda para perdas do que para ganhos. Algumas decorrências dessas descobertas apontam para pesos de decisão atribuídos, geralmente, em grau mais baixo do que as probabilidades correspondentes, exceto quando se trata de baixas probabilidades. Como exemplo, citam a situação em que a superestimativa de probabilidades poderia contribuir para a atração exercida sobre as pessoas tanto por seguros como por apostas.

Para a realização de seus experimentos, partiram de pressupostos metodológicos que não estariam definitivamente acima de discussão: *as pessoas freqüentemente sabem como se comportariam em situações reais de escolha e os sujeitos não teriam razão para*

³³ Agradeço a Terence Gallagher, do *Planet Finance*, que assistiu a uma apresentação que fiz, em 04/09/07, no 6º Fórum Paulista de Microfinanças, na FGV-SP, e tem o inglês como língua materna, a observação de que *enquadramento* seria a tradução mais adequada para *framing* nesse contexto, o que me levou a abandonar as outras alternativas (moldura ou emolduramento), que estão presentes ainda na minha tese de doutoramento (Ferreira, 2007a).

dissimular, naquelas situações experimentais, suas preferências. Há margem para dúvida sobre este ponto, mas não nos deteremos nele no momento.

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

Assim, enquanto na Teoria da Utilidade Esperada as utilidades dos resultados são avaliadas conforme suas probabilidades, Kahneman e Tversky verificaram que as escolhas feitas, de fato, violam sistematicamente este princípio. Por exemplo, numa ilustração do *efeito certeza*, as pessoas *superestimam resultados considerados certos*, em relação a resultados apenas meramente prováveis, apresentando, como decorrência, inconsistências em suas preferências, ao contrário do preconizado pela EUT. Quando o caráter da perspectiva de *ganho certo* é alterado para *ganho provável*, essa mudança reduz bastante sua atratividade, bem mais do que quando as perspectivas originais eram incertas.

Quando a escolha envolve possibilidade de perda, o *efeito reflexo (reflection effect)* pode se manifestar. Neste caso, a preferência recai sobre a perspectiva que expressa uma *imagem refletida no espelho* em relação à outra, que envolvia ganhos, o que significa que *o efeito reflexo implica aversão a risco quando a perspectiva é positiva, de ganho, acompanhada de busca de risco quando a perspectiva é negativa, de perda*. Em outras palavras, se as perspectivas forem apresentadas de modo diferente, conforme outra codificação em termos de ganhos e perdas, haverá uma *mudança dramática de aversão a risco para busca de risco*.

Deve-se acrescentar, como salientam os pesquisadores, que no caso de adaptação incompleta a perdas recentes, aumenta a atração por risco em algumas situações, o que significa que, quando uma pessoa que não está tranqüila com suas perdas, terá mais probabilidade de aceitar apostas de risco que, em outras situações, não aceitaria. Isto pode ser visto em cassinos, por exemplo, quando os lances de aposta sobem ao longo de um período, sugerindo que, quando não se é capaz de adaptar-se a perdas ou fica-se atrelado a uma expectativa de ganho, tende-se a correr mais riscos.

Em resumo, pode-se dizer que, em contextos de ganho, o *efeito certeza* contribui para uma preferência com aversão a risco em relação a um ganho certo, quando comparado a um ganho maior que seja meramente provável, ao passo que, no contexto de perda, o mesmo *efeito certeza* leva a uma preferência que implique busca de risco por uma perda que seja apenas provável, sobre uma perda menor, mas certa. Trata-se, portanto, do mesmo princípio psicológico em jogo – superestimar certeza –, o que favorece aversão a risco no contexto de ganho e busca de risco no contexto de perda. Esses dados contradizem a idéia de que a certeza seria geralmente desejada, já que os resultados dos experimentos apontaram para o fato de que a certeza aumenta a aversão a perdas do mesmo modo que aumenta a atratividade de ganhos.

Essas descobertas levaram os autores a examinar, também, a questão da contratação de seguros. Depois de observar que a tendência a comprar seguros contra perdas grandes e pequenas tem sido vista como uma forte evidência da *concavidade* da função utilitária do dinheiro, indagam: se assim não fosse, por que as pessoas gastariam tanto dinheiro com seguro, com preços que excedem os custos esperados por perdas? Devemos nos recordar que esses autores falam do contexto norte-americano, no qual a busca por seguros é

expressivamente mais prevalente do que no Brasil. A *função utilitária do dinheiro* a que os autores se referem é um conceito que expressa a seguinte suposição: quanto mais dinheiro alguém tem, menos utilidade encontra para somas adicionais – e vice-versa quanto a perdas, em proporções equivalentes, isto é, lamentará menos perder, quanto mais dinheiro tiver, na mesma proporção da satisfação com ganhos de mesma monta.

Ao realizar experimentos nesse campo, concluíram que a relativa atratividade das várias formas de seguro não apóia aquela tese em todos os casos. Um exemplo: com frequência, as pessoas preferem seguros que ofereçam cobertura limitada, com franquia baixa ou dedutível, quando comparados a apólices que ofereçam cobertura máxima mais alta, com franquia mais elevada – ou seja, contrariando a hipótese de aversão a risco.

Também no caso de *seguro probabilístico*, verificaram que esta modalidade não é atraente porque reduzir parcialmente a probabilidade de uma perda é menos valorizado do que reduzi-la por completo, o que viola, mais uma vez, a EUT, a qual preconiza que qualquer redução na probabilidade de perda seria bem-vinda. Este seguro pode ser exemplificado na seguinte situação experimental: imagine que você esteja considerando a possibilidade de comprar seguro para um bem contra dano, fogo ou roubo. Depois de examinar os riscos e o valor que você receberia, conclui que não tem preferência clara entre as opções de segurar ou não a propriedade. Daí você é informado de que a seguradora oferece um novo programa chamado *seguro probabilístico*. Nele, você paga metade do valor. Em caso de dano, há uma possibilidade na ordem de 50% de você pagar a outra metade do valor, e a seguradora cobrir as perdas; e 50% de chance de você receber seu pagamento original de volta, e arcar com as perdas. Por exemplo, se um acidente ocorrer num dia ímpar, você paga a outra metade do valor e as perdas são cobertas; mas, se ocorrer num dia par, você é reembolsado do pagamento da metade, e as perdas não são cobertas. Lembre-se de que a cobertura é um valor que mal cobre o custo. Nessas circunstâncias, você compraria o *seguro probabilístico*? As respostas foram: “sim”, 20%; “não”, 80% (op. cit., pp. 269-270).

Embora a escolha pareça óbvia, os autores lembram que, em outras circunstâncias, mostramo-nos dispostos a realizar trocas equivalentes – comprar ação protetora que pode reduzir a probabilidade de um evento indesejável, mas não a elimina totalmente –, como no caso de instalar um alarme contra roubo, trocar os pneus do carro ou parar de fumar. Apesar de nenhuma dessas ações garantir que não haverá assalto, acidente ou óbito por câncer de pulmão, respectivamente, aceita-se empenhar dinheiro e/ou esforços que possam afastar, em alguma medida, a sua ocorrência.

Para eles, “Esta é uma conseqüência intrigante da hipótese de aversão a risco da EUT, porque o seguro probabilístico parece intuitivamente mais arriscado do que o seguro comum, que elimina inteiramente o risco. É evidente que a noção intuitiva de risco não é adequadamente captada pela concavidade suposta pela função de utilidade para bens (*wealth*). A aversão a seguro probabilístico é particularmente misteriosa porque todo seguro é, em algum sentido, probabilístico. O mais ávido comprador de seguro permanece vulnerável a riscos financeiros ou de outra natureza que as apólices não cobrem. Parece haver uma diferença significativa entre seguro probabilístico e o que pode ser chamado *seguro contingente*, que fornece certeza de cobertura por tipo específico de risco. Compare, por exemplo, seguro probabilístico contra todas as formas de perdas ou danos aos conteúdos de sua casa, e um seguro contingente que elimine todos os riscos de perda por roubo, mas não cobra outros riscos, como fogo. Nós conjecturamos que o seguro contingente será, em geral, mais atraente do que o probabilístico quando as probabilidades de perda não

protegida forem iguais. Assim, duas perspectivas equivalentes em probabilidades e resultados poderiam ter valores diferentes, *dependendo de sua formulação.*” (op. cit., p.172).

Novamente analisando as implicações da habitual simplificação empreendida pela maior parte das pessoas quando avalia perspectivas para escolher a que parece mais favorável, Kahneman e Tversky descrevem o processo por meio do qual costuma-se descartar componentes compartilhados pelas alternativas, e focar sobre os componentes que as distingam. Essa abordagem, contudo, pode produzir preferências inconsistentes, uma vez que um par de perspectivas pode ser decomposto em componentes comuns e distintos em mais de uma maneira. Conseqüentemente, diferentes decomposições podem, às vezes, levar a diferentes preferências, como resultado do chamado *efeito isolamento*.

Como o processo decisório pode ser visto sob a forma de “árvores” constituídas por pontos nodais, bifurcações de escolhas e probabilidades que se desdobram em função das escolhas anteriores, há interdependência entre todos esses fatores e a inversão de preferências devido à dependência entre eventos torna-se particularmente significativa porque *viola a suposição básica de uma análise de decisão teórica*, fundamentada em escolhas entre perspectivas *determinadas apenas pelas probabilidades do estado final das coisas*. A Teoria do Prospecto, por outro lado, defende que o que importa na questão da utilidade são as mudanças de valor ou quantia, e não a posição final dos bens, que inclui também as posses atuais. Para os autores, essa conclusão é fundamental para a nova teoria de escolha sob risco.

Esta teoria, que oferece uma *explicação alternativa para a tomada de decisão individual em situações que envolvam risco*, foi desenvolvida para perspectivas simples, com resultados monetários e probabilidades fornecidas, embora possa ser estendida para outras situações de escolha também. Duas fases no processo de escolha são identificadas:

1. *Fase inicial de edição*. Envolve análise preliminar das perspectivas oferecidas e, em geral, resulta numa representação mais simples daquelas perspectivas; sua função é organizar e reformular as opções, de modo a simplificar a próxima fase (avaliação e escolha), o que é feito mediante as seguintes operações, que transformam os resultados e as probabilidades associadas às perspectivas oferecidas, sendo as três primeiras aplicadas a cada perspectiva em separado, e as demais, a conjuntos de duas ou mais perspectivas:
 - a. *codificação*, em termos de ganhos ou perdas, e não como estados finais de riqueza, bens ou bem-estar, com esses ganhos e perdas definidos em relação a algum ponto de referência neutro, que, em geral, corresponde à posição atual dos bens, fazendo com que ganhos e perdas coincidam com os valores reais que são recebidos ou pagos; contudo, a localização do ponto de referência e, conseqüentemente, a codificação de resultados como ganhos ou perdas podem ser afetadas pela formulação das perspectivas oferecidas e pelas expectativas do tomador de decisão;
 - b. *combinação*, quando as perspectivas podem ser simplificadas pela combinação de probabilidades associadas a resultados idênticos;
 - c. *segregação*, caso algumas perspectivas possuam um componente desprovido de risco, este fica segregado do componente de risco na fase de edição;

- d. *cancelamento*, por meio do *efeito isolamento*, descartam-se componentes comuns às perspectivas oferecidas;
 - e. *simplificação*, com arredondamento das probabilidades ou resultados, o que pode implicar o descarte, indevido, de resultados muito improváveis – mas não impossíveis;
 - f. *detecção de dominância*, que busca, nas perspectivas oferecidas, detectar as alternativas menos dominantes, que são, então, rejeitadas sem outras avaliações, mais rigorosas.
2. Fase subsequente de avaliação. As perspectivas *editadas* são, então, avaliadas, e aquela que oferecer valor mais alto é escolhida; o valor geral de uma perspectiva editada é expresso de acordo com duas escalas:
- a. a cada probabilidade associa-se um peso de decisão, que revela o impacto dessa probabilidade sobre o valor geral da perspectiva, sendo que esse peso da decisão não é uma medida de probabilidade;
 - b. a cada resultado atribui-se um número que reflete o valor subjetivo daquele resultado, lembrando que os resultados são definidos em relação a um ponto de referência, que serve como ponto zero na escala de valor, de modo que esta escala mede o valor dos desvios a partir de um ponto de referência, por exemplo, como ganhos e perdas.

As operações de edição, sem dúvida, facilitam a tarefa de decidir e, portanto, são usadas sempre que possível. Entretanto, muitas *anomalias* de preferência originam-se de perspectivas editadas, como as inconsistências associadas ao *efeito isolamento*, que resultam do cancelamento de componentes comuns ou *intransitividades de escolha*, explicadas pela simplificação, que elimina pequenas diferenças entre perspectivas. Além disso, cabe lembrar que uma mesma perspectiva poderia ser editada de modos diferentes, dependendo do contexto no qual aparece.

Como a simplificação de perspectivas na fase de *edição* pode levar o indivíduo a descartar eventos com probabilidade muito baixa e tratar eventos com probabilidade muito alta como se fossem certos, e devido ao fato das pessoas possuírem limitações na capacidade de compreender e avaliar probabilidades extremas, eventos altamente improváveis podem ser *ou ignorados ou superestimados*, isto é, a diferença entre alta probabilidade e certeza pode ser ou ignorada ou exagerada. Para exemplificar sua afirmação, os autores oferecem uma ilustração curiosa – e drástica: se você tem de fazer roleta-russa, mas pode tirar uma bala da arma, você pagaria o mesmo valor para reduzir o número de balas de 4 para 3, e de 1 para zero? Naturalmente, a maioria pagaria muito mais pela segunda alternativa, que reduziria a probabilidade de morrer de 1/6 para zero, em vez de reduzir de 4/6 para 3/6; eles lembram, todavia, que considerações estritamente econômicas levariam a esperar que se pagasse mais nessa segunda alternativa, já que o valor do dinheiro estaria, presumivelmente, reduzido pela probabilidade considerável de que a pessoa não viveria para desfrutá-lo...

Embora as anomalias de preferência detectadas nesses estudos pudessem ser, em muitos casos, *corrigidas* pelo tomador de decisão quando ele se dá conta de que suas preferências são inconsistentes, intransitivas ou inadmissíveis, com freqüência, ele não tem a oportunidade de descobrir que suas preferências poderiam violar regras de decisão que, se pudesse, ele preferiria obedecer e, nessas circunstâncias, espera-se a ocorrência de anomalias conforme descritas na Teoria do Prospecto.

Como característica essencial dessa teoria, tem-se que os *veículos de valor*, ou seja, as instâncias que “carregam” o valor, em que ele se inscreve, são mudanças nos bens (*wealth*) ou no bem-estar (*welfare*), e não nos estados finais, no patrimônio final ou nos bens que seriam obtidos no fim do processo de escolha. Tal suposição é compatível com os princípios básicos de percepção e julgamento, segundo os quais nosso aparelho perceptivo estaria afinado com a avaliação de mudanças ou diferenças, mas não com a avaliação de magnitudes absolutas. Segundo os autores, este princípio aplica-se a características não-sensoriais como saúde, prestígio e riqueza – ou seja, o mesmo nível de riqueza pode ser considerado extrema pobreza para uns e enorme riqueza para outros, dependendo do estado de riqueza ou pobreza de cada um naquele momento.

Assim, o valor deve ser visto como uma função que se exprime em duas dimensões:

1. a posição dos bens (*assets*), que serve como ponto de referência;
2. a magnitude da mudança, positiva ou negativa, a partir do ponto de referência.

Como exemplo, eles descrevem a atitude de um indivíduo em relação ao dinheiro como equivalente a um livro, em que cada página apresenta a função de valor para mudanças em determinada posição de bens; embora, claramente, as funções de valor descritas em cada página não sejam idênticas, é provável que se tornem mais lineares à medida que os bens cresçam; no entanto, a ordem de preferência das perspectivas não será muito alterada por variações pequenas ou moderadas na posição dos bens, de modo que a representação do valor como função numa situação oferece, em geral, uma aproximação satisfatória.

Para os autores, muitas dimensões sensórias e perceptivas compartilham a propriedade apresentada, pelo fato de que *a resposta psicológica é uma função côncava da magnitude da mudança física* – por isso, é mais fácil discriminar entre a mudança de 3 ou 6°C na temperatura ambiente do que entre a mudança de 13 ou 16°C. Da mesma forma, propõem que este princípio seja aplicado à avaliação de mudanças monetárias – a diferença de valor entre um ganho de 100 e um ganho de 200 parece maior do que a diferença entre um ganho de 1.100 e de 1.200 e, o que pode ser mais significativo, a diferença entre uma perda de 100 e outra de 200 parece maior do que a diferença entre perder 1.100 ou 1.200.

Para esclarecer esta situação, levantam a seguinte hipótese, baseada em respostas a ganhos e perdas em contextos sem risco, mas que propõem aplicar-se também a contextos envolvendo risco: *na função de valor para mudanças monetárias, o valor marginal para ganhos e perdas em geral diminui com sua magnitude.*

Porém, de acordo com os autores, discussões sobre a função de utilidade para dinheiro devem levar em consideração o efeito de circunstâncias especiais sobre preferências, como no caso do indivíduo que precisa de \$60.000 para comprar uma casa – neste caso, perder \$2.000, por exemplo, seria muito lamentado, pois significaria inviabilizar o negócio almejado. Do mesmo modo, sua aversão à perda poderia aumentar muito, se essa perda o levasse a vender sua casa e mudar para um bairro pior. Assim, a função de utilidade ou de valor derivado de um indivíduo não reflete sempre atitudes *puras* em relação ao dinheiro, podendo ser afetada por conseqüências adicionais associadas a quantias específicas.

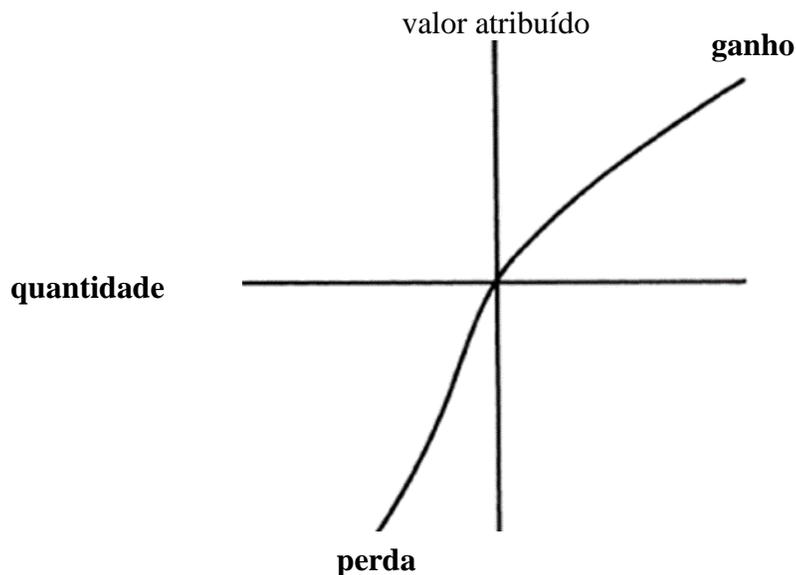
Perturbações dessa natureza poderiam, então, produzir, rapidamente, regiões *convexas* na função de valor para ganhos e regiões *côncavas* na função de valor para perdas

– nesse último caso, até com mais frequência, porque grandes perdas implicam, muitas vezes, mudanças de estilo de vida.

Outra característica importante traduzida nas atitudes frente a mudanças no bem-estar refere-se ao fato de as perdas serem sentidas como maiores do que ganhos, mesmo em se tratando de quantias idênticas; em outras palavras, a raiva ao perder uma quantia parece maior do que o prazer de ganhar aquela mesma quantia. Como conclusão acerca da *função de valor*, defendem que ela é:

1. definida por desvios em relação ao ponto de referência;
2. geralmente côncava para ganhos e convexa para perdas;
3. maior para perdas do que para ganhos.

FUNÇÃO DE VALOR QUE INDICA SER CÔNCOVA PARA GANHOS E CONVEXA PARA PERDAS



(Extraída de Kahneman e Tversky, 1979, p. 279.)

Os problemas de escolha discutidos no artigo envolvem probabilidades numéricas explícitas, sendo os eventos identificados apenas por suas probabilidades à medida que foram fornecidas; nesse contexto, é possível expressar *pesos de decisão* como uma função da probabilidade fornecida, embora Kahneman e Tversky tenham detectado que os pesos de decisão, na realidade, medem o impacto de eventos sobre a *desejabilidade* (*desirability*) das perspectivas – e não, meramente, a probabilidade percebida daqueles eventos. Dessa forma, o peso de decisão vinculado a um evento poderia ser influenciado por outros fatores, como *ambigüidade*, por exemplo.

Embora o artigo tenha se voltado mais para resultados monetários, seus autores argumentam que esta teoria poderia ser aplicada também a escolhas que envolvam outros atributos, como qualidade de vida ou número de vidas que poderiam ser salvas ou

perdas como consequência da adoção de decisões sobre determinadas políticas e diretrizes de ação.

Vejamos o exemplo de Belsky e Gilovich (2002, pp. 49-51) que ilustra esta questão: “Imagine que você seja o comandante de um exército, ameaçado por uma força inimiga superior. Você é informado de que sua tropa será vítima de uma emboscada e de que seiscentos homens poderão morrer, a não ser que você os conduza a um lugar seguro, tomando uma de duas rotas possíveis. Se você escolher a rota A, duzentos soldados serão salvos. Se você escolher a rota B, há uma chance de 30% de que seiscentos soldados sejam salvos e de 70% de que nenhum deles seja salvo. Que rota você escolheria?” E depois: “Imagine mais uma vez que você seja o comandante de um exército, ameaçado por forças inimigas superiores. De novo, você é informado de que, se escolher a rota A, quatrocentos soldados morrerão. Se escolher a rota B, há uma chance de 30% de que nenhum soldado morra, e de 70% de que seiscentos soldados morram. Qual rota você escolheria?” Em geral, as pessoas costumam escolher A, no primeiro caso, e B, no segundo. Olhando mais detidamente, é possível perceber que não há diferença alguma entre os dois cenários descritos – exceto pela ênfase sobre vidas salvas ou perdidas em cada um dos casos – e é justamente isto que induz a respostas diferentes para eles.

Implicações para investimentos

Todas as teorias e estudos descritos nesta Parte IV podem encontrar aplicação direta na vida financeira e, mais especificamente, nos investimentos que fazemos. Já vimos como, além da Psicologia Econômica e da Economia Comportamental, a ramificação denominada Finanças Comportamentais vem se dedicando, especificamente, ao exame do comportamento dos mercados, com base nesse tipo de conhecimento. No entanto, convém ficar atento a alguns pontos:

- Dificilmente haverá regras gerais úteis para todos os investidores, pois não apenas os mercados são bastante complexos e sua evolução, fruto de inúmeras variáveis, muitas das quais imponderáveis (quem pode afirmar se um amplo confronto entre, por exemplo, o Islã e o Ocidente eclodirá num futuro próximo, levando a economia mundial a uma profunda desorganização? E, para não ficar no âmbito das grandes catástrofes, quem pode dizer se um escândalo “corriqueiro” não poderia ser responsável por desencadear uma crise de credibilidade num grande banco, com desdobramentos imprevisíveis?), como também indivíduos e coletividades apresentam sensíveis diferenças de pontos de vista, hábitos e expectativas, de modo que parece quase impossível decretar formas ideais de investir ou administrar o dinheiro em geral.
- Também o *princípio da reflexividade*, mencionado por Lea (2000), aponta para a inocuidade de se procurar agir na mesma direção quando se trata de investir – se todos os investidores fazem o mesmo, como comprar determinada ação, por exemplo, ela se valorizará em demasia, dissolvendo as chances de todos aqueles que a comprarem obterem lucros – é uma certa assimetria nos mercados que assegura ganhos para alguns e, naturalmente, perdas para os que estão na outra ponta – ou, como dizem os especialistas, se tem alguém vendendo um papel, isso significa que tem uma outra pessoa comprando e, podemos supor, ambos acreditam estar fazendo um bom negócio naquele momento, embora estejam em posições opostas.
- O próprio conceito de *racionalidade* está aberto a debate – o que se revela racional para alguns pode ser sentido como inviável para outros, o que impede, do meu ponto de vista, a prescrição de receitas gerais e infalíveis sobre como se relacionar com o dinheiro; por exemplo, enquanto alguns dormem tranqüilamente quando endividados, e podem usar esta condição até mesmo como trampolim para alcançar vãos bem-sucedidos nos negócios e finanças, para outras as dívidas representam um ordálio, um desassossego tão grande que preferem quitá-las, ainda quando isso não seja o mais recomendável do ponto de vista da contabilidade – no entanto, se para essas pessoas ficar em paz puder significar ter cabeça para cuidar melhor de sua vida profissional e financeira, como condenar seu ato?
- Com relação aos dados de pesquisa levantados pela área, deve-se ter em mente que se tratam, muitas vezes, de estudos experimentais, realizados com números

relativamente pequenos de sujeitos; somando-se a esta limitação a infinita complexidade da mente humana, já mencionada, temos como resultado a possibilidade de haver discrepâncias entre eles, que podem surpreender o leitor; já quem trabalha na clínica psicanalítica não se surpreende tanto, habituados que estamos às contradições e à lógica, muito própria, do funcionamento inconsciente.

Embora pesquisadores brasileiros venham se voltando para estudos sobre o mercado financeiro – de fato, esta temática é alvo da maior parte de pesquisas no país, por parte de estudiosos com formação original em Economia, Administração e Finanças (Ferreira, 2006) – esses trabalhos encontram-se ainda espalhados por diferentes centros e não foram, até o momento, reunidos em compilações. Os leitores interessados podem fazer uma busca a partir da *Plataforma Lattes*, embora esperemos poder ver coletâneas dessas obras em futuro não muito distante em nosso país. A Plataforma Lattes é uma importante base de dados nacional, que reúne informações sobre os pesquisadores brasileiros em todas as áreas do conhecimento. Pode ser acessada por meio da inserção do nome do pesquisador ou assunto. Nesse caso, a sugestão é que sejam inseridas no campo “assunto” as seguintes palavras-chave: *Economia Comportamental* ou *Finanças Comportamentais (Psicologia Econômica* também, naturalmente, se for este o interesse), e a partir das listagens de pesquisadores, verificar, em sua produção, os títulos de trabalhos que possam interessar. A seguir, pode-se buscá-los, seja pela localização na instituição ou periódico em que foi publicado ou armazenado, seja por contato direto com o pesquisador, cujo email é fornecido em sua identificação. A ferramenta é simples de usar e eu a recomendo enfaticamente. O endereço: <http://buscatextual.cnpq.br/buscatextual/index.jsp>

Já, um livro norte-americano, traduzido para o português, *Processos decisórios – para cursos de Administração, Economia e MBAs*, de Max Bazerman,³⁴ reúne, de forma sistematizada, um grande número de descobertas nas áreas de Psicologia Econômica, Economia Comportamental e Finanças Comportamentais, tomada de decisão, heurísticas e vieses (sobre este tema, cf. Capítulo 18). O autor é professor da Universidade de Harvard e a obra pode ser útil para quem queira conhecer mais sobre o assunto, em especial se associado a questões de *negociação*, que é o seu foco.

No capítulo dedicado a *investimentos*, Bazerman faz diversos alertas importantes acerca de *erros comuns de investimentos*, com base em dados reunidos pela interface Psicologia-Economia. Ele começa a discussão lembrando como os investidores *adoram* livros que prometem ganhos infinitos num mercado que subiria 1.000% no ano seguinte, por exemplo (op. cit., p.130). Segundo ele, esses livros obtêm sucesso porque se beneficiam de *erros psicológicos* dos investidores que, provavelmente, não terão o mesmo sucesso, com seus investimentos, que os autores tiveram com a venda de seus livros... O objetivo que Bazerman traça para a sua obra segue na direção contrária, de alertar o investidor quanto a esses equívocos e ele seleciona, então, cinco categorias de problemas apontados pelas pesquisas na área:

1. *Excesso de confiança*. –Em geral, as pessoas tendem a confiar demasiadamente na própria capacidade para tomar decisões e, quando se trata de investimentos, isto se manifesta na crença de que são capazes de escolher fundos mútuos, equivalentes, no

³⁴ Agradeço ao Professor Antonio Sauaia, da FEA-USP, e especialista em *jogos de empresas*, a indicação desse livro, em 2007.

Brasil, a fundos de ações, ou ações que terão melhores resultados do que a média do mercado; seu comportamento, portanto, tenderá a uma maior *atividade*, preferindo acreditar que as ações escolhidas ou fundos mútuos ativamente administrados terão desempenho melhor do que a realidade acaba por demonstrar ou, ainda pior, sem levar em conta qualquer possibilidade de fiasco em suas escolhas; nesse sentido, o investidor acaba não se dando conta de que tem muitas despesas com os custos de transação, por exemplo, implicadas por sua tendência a freqüentes negociações – ainda que, no longo prazo, isso venha a ter um peso significativo em suas perdas –, que poderiam ter sido evitadas por um outro estilo de investir. Como alternativas a essa prática, ele apresenta fundos indexados ou carteira diversificada de ações, desde que mantidas no longo prazo; comenta, ainda, que mulheres costumam ser *menos* vulneráveis ao problema da confiança excessiva, não necessariamente por escolherem melhores investimentos, mas por permanecerem mais tempo em suas posições, ao passo que os homens, com índices mais altos de rotatividade, têm seus ganhos finais reduzidos pelos custos adicionais gerados por suas freqüentes negociações.

2. *Otimismo*. Verifica-se, também, da mesma forma que a confiança excessiva, uma tendência a um otimismo que não se sustentaria na realidade – ao fazer um investimento, costuma haver um grande otimismo com relação ao seu retorno, além de ser mais fácil, no que diz respeito a lembranças, manter aquelas, igualmente otimistas, com referência a investimentos passados – o autor denomina essas operações psíquicas de *ilusões otimistas* (o que nos remete, de forma imediata, ao nosso *modelo psicanalítico de tomada de decisão*, cf. Capítulo 20); no entanto, com freqüência, comparar tais crenças com os resultados concretos e precisos dos investimentos, revelará discrepâncias importantes entre o que se supunha e o que, de fato, ocorreu; contudo, o autor afirma que, dificilmente, investidores fazem isso – comparar suas decisões com o mercado, no que seria um sinal de desejarem manter intacta a sua visão excessivamente otimista – mesmo que tenham que pagar, e caro, por suas ilusões. Ele comenta, ainda, ser raro que investidores peçam a seus consultores que comparem os retornos de suas orientações de investimento com o desempenho do mercado, em outra vã tentativa de manter aquelas ilusões – para Bazerman, a necessidade psicológica de estar em contato apenas com boas notícias pode manter o investidor e os profissionais que o assessoram isolados da verdade sobre seus investimentos, mediante um alto pedágio em termos de prejuízos financeiros; além disso, o autor adverte para a quantidade de estímulos na direção oposta, ou seja, que buscam *manter as ilusões*, tais como revistas financeiras que gostam de lembrar bons conselhos que ofereceram no passado, mas, sem dúvida, omitem os conselhos inteiramente equivocados que também deram, fornecendo, dessa forma, *evidências assistemáticas*, em vez de acompanhar sistematicamente aquelas evidências; com ironia, comenta que, como “estratégia de negócios”, não deixa de ser uma manobra acertada, visto que, dessa forma, asseguram boas vendas...
3. *Negação de eventos aleatórios*. Como vimos na categoria de *heurísticas de representatividade* (cf. Seção 18.1), as pessoas tendem a acreditar que o acaso é justo – quando não passa, claro, de fenômeno aleatório, como o próprio nome diz – e a identificar, nele, *padrões* que não existem na realidade (como o fenômeno do “pé quente”, por exemplo – se não usar determinado par de meias, ou qualquer

outro item, ao assistir a um jogo, seu time perderá! –, como se houvesse uma relação de causa e efeito entre os dois fatos); nos investimentos, essa tendência pode se expressar nas previsões sobre ganhos futuros baseadas no desempenho passado, ou seja, expectativa de que fundos com boa rentabilidade passada se manterão dessa forma no futuro – para o autor, essa é a razão para investidores manterem seu apego a fundos caros; a esse respeito, deve-se lembrar também, da questão da regressão à média, que implica resultados muito acima (ou muito abaixo) da média tenderem a retornar a ela, ao longo do tempo; por último, Bazerman observa ser muito difícil prever ganhos, seja comprando ações vencedoras recentes - e, portanto, com margem de ainda maior valorização -, seja comprando perdedoras recentes, que poderão reverter à média, já que não se pode identificar quando os últimos *compradores por impulso* (aqueles que “pulam” a etapa da ponderação cuidadosa antes de decidir) já entraram no mercado, pois são esses movimentos que podem conter possibilidades de bons retornos – e de perdas para os impulsivos, claro; candidamente, ele conclui que: “Pessoalmente, eu me sinto melhor admitindo que não tenho meios de saber quais ações terão melhor desempenho no futuro e me ater aos fundos de índice [indexados]” (p.136).

4. *Ancoragem, status quo e adiamento*. Em oposição aos investidores *ansiosos* (o termo é meu) que foram descritos até agora, os quais estão sempre em busca dos melhores retornos e, por isso, negociam quase freneticamente, muitas vezes, são encontrados também muitos outros que dão pouca atenção às suas decisões de investimentos e ao tipo de ações que faria mais sentido possuir, em seu caso específico; em outras palavras, muita gente, comumente, não pensa muito na hora de escolher seus investimentos, nem volta a examinar suas opções ao longo do tempo, preferindo guiar-se por aquilo que lhes foi oferecido em determinado momento, e com o qual se comprometeram, sem rever essa estratégia mais tarde, ou por conselhos de terceiros ou suas próprias escolhas – sem verificar o acerto dessas manobras em vista dos resultados auferidos. Um exemplo seriam os fundos de aposentadoria, que são tradicionalmente operados com metas de longo prazo e, portanto, se encaixariam com facilidade no perfil do mercado de ações, que oferecem seus melhores resultados dentro desse horizonte temporal, mas que pendem para outras direções, de investimentos-padrão, com rentabilidade muito menor; uma vez alocados os recursos, Bazerman denomina a força lutando contra qualquer perspectiva de mudança – mesmo que fosse para melhorar a carteira – de *viés do status quo*, que é a tendência a se manterem os investimentos *exatamente do jeito que estão*; este viés também é encontrado numa espécie de resistência a realizar qualquer tipo de investimento, preferindo-se manter, por muito tempo, o dinheiro inativo na conta corrente ou poupança com baixo retorno, o que pode significar perder boas oportunidades com valorizações expressivas que surgem no mercado em certos momentos. Sobre essas valorizações especialmente altas, aliás, Belsky e Gilovich (2002, p.60), que veremos a seguir, descrevem um surpreendente estudo: considerando o comportamento do mercado de ações ao longo de trinta anos, entre 1963-1993, se um investidor houvesse deixado de aplicar nos quarenta dias de maior lucratividade, seus rendimentos anuais médios teriam se reduzido a 7%, em contraste com os 12% de quem tivesse permanecido no mercado naqueles dias, o que significa, percentualmente, em termos de tempo, apenas 0,012% (40 dias *versus* 7.802 dias de pregão naquelas três décadas) – no entanto, no que diz respeito

aos rendimentos, supondo que o valor inicial tivesse sido US\$10 mil, com os quarenta dias de alta, o retorno seria, ao final, de US\$233 mil, ao passo que, sem os mesmos quarenta dias, seria de apenas US\$80 mil, ou seja, quase quatro vezes menos!

5. *Teoria perspectiva* [Teoria do Prospecto]. Dessa teoria, de Kahneman e Tversky (1979, cf. Seções 16.2 e 18.2), Bazerman destaca a tendência à manutenção de ações quando seu preço fica abaixo daquele pelo qual foram adquiridas, como estratégia (equivocada) para evitar sentir-se *perdedor*, do mesmo modo que se tenta ser *vencedor*, vendendo ações que, naquele momento, têm preço acima do valor pelo qual foram compradas – apenas na tentativa de se “reassegurar” de que não são *perdedores*, no primeiro caso, e de que são *vencedores*, no segundo – independentemente de ter que pagar um preço desnecessariamente alto por isso. Para o autor, no lugar de se apegar a fundos mútuos que estão perdendo e vender fundos que estão ganhando, a estratégia correta seria comprar ou vender um fundo com base *exclusivamente no quanto o investidor espera que o fundo cresça no futuro* – nesse caso, o preço pelo qual o fundo foi comprado deixa de ter pertinência para as decisões subseqüentes ou, como já vimos, deixa de ser uma *âncora* arbitrária e irrelevante; ele defende, ainda, que, do ponto de vista tributário, faz mais sentido vender mais perdedores do que vencedores, já que os impostos que incidem sobre os primeiros serão menores, em função da menor realização de lucros; como as pesquisas apontam para o fato de que os vencedores vendidos pelos investidores tiveram rendimento maior do que os perdedores mantidos, tem-se como resultado que, ao procurar ser um *vencedor*, o investidor corre um grande risco de se tornar *perdedor*, devido à sua seleção equivocada de carteira e aos impostos. A justificativa para esse equívoco comum estaria no fenômeno da *âncoragem*, quando se tende a comparar resultados com um ponto de referência que, nesse caso, costuma ser o valor de compra, no investimento feito, sendo que, como vimos, evita-se o risco no caso de ganhos – vender se subiu acima do valor de compra, para garantir um ganho certo – e busca-se risco no caso de perda – diante da opção entre perda certa, uma vez que o valor caiu abaixo daquele da compra, e, à possibilidade, arriscada e incerta, de um retorno futuro, prefere-se o risco da segunda alternativa; ao mesmo tempo, está presente, também, a tentativa de reduzir o sentimento de *arrependimento*, ao não realizar a perda, de fato, optando-se por “empurrar com a barriga” a situação que, provavelmente, um pouco mais à frente, se mostrará sem muita escapatória – mas enquanto der para *fazer de conta* que não perdeu, esta pseudo-saída costuma ser preferida...

Em seguida, o autor ataca alguns problemas pontuais, como *daytrading* e manipulações por parte da mídia e/ou de grupos mal-intencionados. *Daytrade* é a expressão utilizada para os negócios financeiros realizados no mercado num mesmo dia, como compra e venda de ativos, por exemplo. O *homebroker*, investidor que utiliza serviços de negociação *on-line*, muitas vezes, de sua própria casa (daí a denominação – em português, *negociador de casa, que realiza os negócios no próprio lar*), ainda que reduza os custos de corretagem ao cuidar, ele próprio, de seus investimentos, expõe-se, por outro lado, a outros tipos de riscos. Bazerman o descreve como alguém que, de modo geral, acabou de ter ótimos retornos em seus investimentos e, muitas vezes, acaba por abandonar seu emprego para se dedicar a essa atividade em tempo integral. Porém, no lugar de comprar e manter os investimentos no

longo prazo, os *homebrokers* se tornam *daytraders*, isto é, costumam negociar mais ativamente, incorrendo no que já vimos como perdas sob a forma de custos de transação. Contudo, as taxas de retorno de seus investimentos, de acordo com pesquisa realizada por Barber e Odean (2000, *apud* Bazerman, op. cit., p.140), mostraram-se 2% *acima* do mercado antes de se tornarem *homebrokers*; após essa mudança, não apenas seu desempenho médio regrediu à média, como os custos das freqüentes negociações corroeram seus ganhos, de modo que acabaram 3% *abaixo* do mercado. Isso para não falar da tributação, que é a mais alta sobre ganhos de capital de curto prazo, como a que incide sobre o *daytrading*.

Para Bazerman, esses investidores podem vir a enfrentar dias dramáticos no momento em que a bonança dos últimos anos (início do atual milênio) do mercado financeiro terminar e todas essas diferenças se tornarem mais agudas. Quando tudo parece ir muito bem, falhas e perdas aparentemente pequenas podem não ter grande significado; mas quando a turbulência sobrevém, tudo muda de figura. Em paralelo, ele chama a atenção para a força da publicidade – sobre nossa mentes frágil e vulnerável, eu acrescentaria... – em torno do *daytrading*, que pretende fazer com que aqueles que não aderem a esta modalidade se sintam extremamente desconfortáveis e estúpidos, como se o único caminho existente fosse tornar-se um *daytrader*. Bazerman oferece exemplos bastante reveladores de propaganda, reunidos por Barber e Odean (2000), dessas intenções: num deles, o espectador é indagado: “Se o seu corretor é tão bom, como é que ele ainda está trabalhando?”; em outro, duas mães de classe média estão retornando de uma caminhada, e uma vai direto para o computador; depois de alguns cliques, anuncia: “Acho que acabei de ganhar cerca de \$1.700”, recebendo aplausos dos filhos, enquanto a outra admite, com vergonha: “Eu tenho um fundo mútuo”; e, num último, o motorista de um trailer mostra um cartão-postal ao seu passageiro, que é funcionário de escritório, e indaga: “Férias?”, “Essa é a minha casa” é a resposta do motorista, ao que o passageiro comenta: “Parece mais uma ilha”. A resposta do motorista: “Tecnicamente, é um país”.

Todos eles alardeiam os incríveis ganhos proporcionados pelo *daytrading* – e nós só podemos acrescentar: “Como seria bom se fosse verdade!” De fato, mostram-se excelentes ilustrações de *framing*, ou enquadramento – mais do que parcial... –, com o propósito de fazer cócegas em nossas mais loucas fantasias de poder e realização fácil e imediata de desejos. O autor se refere à *heurística de disponibilidade* (embora, aqui, não a nomeie dessa forma), no sentido do poder que *dados vívidos*, como esses destacados na publicidade, possuem sobre o tipo de reação que apresentamos – quanto mais vívidos, mais intensa a reação.

Seu próximo alvo é a propaganda enganosa e ele ilustra seu alerta por meio do relato de um caso que se tornou popularmente conhecido: como algumas senhoras de uma cidadezinha de Indiana, EUA, chamada Beardstown, ganharam muito dinheiro com seu clube de investimentos. A experiência rendeu best-sellers, palestras, vídeos, entrevistas na Televisão, website... – a lista é longa. Gabavam-se de ter usado seu bom senso para investir – num esquema simples, em empresas bem conhecidas, como McDonald’s e Wal-Mart – e, depois de 10 anos, ter obtido um retorno de 23,4% ao ano neles. Uma jornalista, atenta a detalhes, observou, todavia, uma pequena nota na página de direitos autorais da última edição do livro: as contribuições mensais das participantes do clube de investimentos estavam adicionadas ao valor daqueles retornos! Em outras palavras, os retornos eram calculados por meio da soma da valorização das ações + dividendos + contribuições mensais, em clara contramão aos métodos atuariais tradicionais. Caso fosse feito

corretamente, ou seja, sem as contribuições mensais (que são novos investimentos, e não lucros), esse cálculo resultaria em apenas 9,1% – muito longe, portanto, dos 23,4% alardeados e, pior, bem abaixo da média do mercado no período, que foi de 15%.

Bazerman acrescenta que, quando questionadas sobre a farsa (o termo é meu), o porta-voz do grupo valeu-se de manobra diversionista (idem), alegando que, como os jornalistas não podiam atingir o presidente do país, procuravam atingir as pobres velhinhas. Mas o autor é contundente e, do meu ponto de vista, presta o tipo de serviço para o qual a Psicologia Econômica estaria vocacionada, que é colocar-se a serviço do cidadão, por meio do desvelamento de tentativas de escamotear a realidade:

É claro que o fato real é que essas “velhinhas” estavam se promovendo junto ao público como especialistas em investimentos e induzindo outros a seguir seus conselhos. Conquanto o desempenho dos investimentos das Senhoras de Beardstown estivesse abaixo do mercado, o desejo do público norte-americano de acreditar nessa história incrível acabou revelando-se uma mina de ouro para as aposentadas, cujos royalties recebidos pelo livro mais do que compensaram os retornos. Nesse meio tempo, os leitores jogavam seu dinheiro fora comprando o livro e, como resultado, muitos deles fizeram investimentos muito piores. Por que os meios de comunicação e o público se iludiram com essa história? Uma possibilidade é que investidores não conseguem aceitar a verdadeira dificuldade de ganhar do mercado. Falso otimismo permitiu que o público acreditasse na história, em vez de verificar duas vezes o impressionante relato. (Bazerman, 2004, p.142).

Num resumo de suas recomendações para decisões sobre investimentos mais livres de erros psicológicos, Bazerman sugere:

- ter em mente, com clareza, a *meta final* que pretende alcançar com seus investimentos;
- ao mesmo tempo, verificar se suas estratégias estão adequadamente direcionadas para essa meta ao longo do tempo;
- ser capaz de adiar a realização de desejos – um antídoto para isso, a seu ver, é o *planejamento financeiro*, que torna mais evidenciado aquilo que *deve* ser feito a fim de atingir a meta;
- preferir investimentos que recebem incentivos tributários, como os planos de aposentadoria, por exemplo – e, nesses casos, analisar com cuidado como alocar esses recursos (sendo de longo prazo, ações podem ser adequadas, por seu retorno mais alto, enquanto o risco que lhes é inerente fica contrabalançado por esse horizonte temporal –, mas, atenção, porque o cenário muda se a aposentadoria estiver mais próxima);
- examinar em profundidade a natureza da consultoria de investimento contratada, pois, se também estes especialistas forem vítimas dos vieses identificados pela interface Psicologia-Economia, erros estarão sendo cometidos e o dinheiro gasto com eles não valerá a pena;
- por fim, pensar sobre seus investimentos com calma e em detalhes, a fim de identificar pontos frágeis neles, conforme o que foi exposto sobre este tema.

Em 1999, foi publicado, também nos Estados Unidos, um livro escrito, conjuntamente, por um professor de psicologia da Universidade Cornell, Thomas Gilovich, e um jornalista da revista *Money*, sobre investimentos, Gary Belsky, com o título provocativo *Why Smart People Make Big Money Mistakes*.³⁵ A tradução para o português, que saiu em 2002, segue na mesma linha: *Proteja seu dinheiro de você mesmo*. Obra de divulgação científica, o livro se propõe a alertar as pessoas a respeito de sua administração financeira, com foco especial nos investimentos. A *divulgação científica* é entendida como o processo de disseminação de conhecimentos científicos ao público em geral, por meio do uso de linguagem acessível e não-especializada.

Para as perguntas básicas reproduzidas abaixo, os autores oferecem respostas da *Economia Comportamental*, denominando dessa forma o campo igualmente abrangido pela Psicologia Econômica:

- Por que, por exemplo, tantos investidores vendem ações justo antes de os preços atingirem níveis estratosféricos? E por que esses mesmos investidores se agarram a algumas ações tão chinfrins até os preços se esborracharem pelo chão?
- Por que os investidores em fundos de investimento insistem em colocar seu dinheiro nos fundos “da moda”, cujos rendimentos são regularmente inferiores aos do mercado de títulos e ações?
- Por que tantas pessoas investem seu dinheiro em cadernetas de poupança e CDBs mesmo que isso implique em rendimentos menores?
- Por que tantos de nós aceitamos pagar tão mais por um produto comprado a prazo e não à vista?
- Por que os executivos das empresas decidem gastar quantias cada vez maiores em produtos decadentes ou em divisões corporativas deficitárias?
- Por que a maioria dos trabalhadores se sente mais feliz com um aumento de 10% quando a taxa de inflação é de 12% do que com um aumento de 4% quando a taxa de inflação é de 3%? E por que isso é ruim?
- Por que tantas pessoas comprem apólices de seguro com franquias tão baixas? (Belsky e Gilovich, 2002, p.11).

Em torno delas, apresentam teorias e dados de pesquisas da interface Psicologia-Economia, como aqueles que vimos nos capítulos anteriores desta Parte IV. Procuram distinguir-se das publicações tradicionais de auto-ajuda no setor de finanças pessoais, uma vez que a perspectiva que adotam é de uma análise dos *padrões de pensamento e comportamento* das pessoas quando lidam com dinheiro e, por essa razão, entram em nosso livro, como ilustração de como esse tipo de conhecimento pode ser veiculado e ajudar a pensar sobre investimentos. Por outro lado, deixam claro que não têm a ambição de “psicanalisar” ninguém (eu poderia acrescentar que, mesmo que desejassem fazê-lo, isso não seria possível, uma vez que psicanálise só pode ocorrer quando duas pessoas se

³⁵ “*Por que pessoas inteligentes cometem grandes erros com relação a dinheiro*” seria a tradução literal. O livro, na versão brasileira, encontrava-se esgotado no Brasil em 2007. Agradeço a Helena Mourão, psicóloga que trabalha na área da Psicologia Econômica no Rio de Janeiro, a indicação e empréstimo dessa obra, em 2007.

encontram pessoalmente, num ritmo regular ao longo do tempo – jamais se poderia falar em “psicanalisar” alguém por meio de um livro ou a distância!).

Os autores abordam, em mais detalhes, a questão das *contas mentais* (cf. Capítulo 17), com recomendações como:

- prestar atenção aos detalhes de suas despesas, que costumam passar despercebidos, como pequenos – mas recorrentes – gastos desnecessários que, juntos podem somar grandes desperdícios;
- evitar o uso do cartão de crédito, preferindo dinheiro vivo, que, como vimos, inibe nossa facilidade para gastar;
- analisar cuidadosamente todas as etapas de uma decisão, em especial quando envolver quantias maiores de dinheiro, a fim de identificar as conhecidas *ciladas* cognitivas – e eu acrescento, emocionais também – em que podemos cair com tanta facilidade;
- não gastar impulsivamente o dinheiro que chega de forma inesperada, como restituições, heranças e gratificações, já que se tende a encarar essas quantias como “dinheiro achado” e, portanto, que poderia ser gasto mais despreocupadamente – mesmo quando a conta bancária da pessoa está no alerta vermelho;
- instituir disciplinas de poupança, como descontos direto na fonte, por exemplo, que não impliquem ter que tomar a decisão de guardar – ou não – a cada mês, considerando-se nossa grande vulnerabilidade às tentações.

Ao analisar as implicações da Teoria do Prospecto, de Kahneman e Tversky (1979), Belsky e Gilovich (op. cit.), selecionam apenas dois aspectos: *aversão à perda*, que já discutimos (cf. Seção 16.2 e Capítulo 18), e uma de suas decorrências, a *falácia dos custos incorridos* (em inglês, *sunk costs*), sobre a qual vale a pena determos; o outro é a *predisposição ao status quo e efeito posse*, que veremos em seguida (na tradução para o português dessa obra, foi utilizada a expressão efeito apego; prefiro, contudo, a já consagrada efeito posse, adotada neste capítulo).

Depois de observar que aversão à perda pode não ser um sentimento de todo problemático, uma vez que seria capaz de proteger o indivíduo de grandes desastres (“Afinal, as pessoas que se preocupam demais com a possibilidade de ganhos e de menos com a possibilidade de perdas correm o risco de incorrer em perdas grandes o suficiente para ameaçar sua própria sobrevivência. Não cair no abismo talvez seja melhor do que chegar ao pico.”, p.59), os autores discutem outra implicação desse fenômeno, que pode trazer conseqüências mais deletérias ao tomador de decisão:

A *falácia dos custos incorridos*, ou do *capital investido*, assim denominada por Richard Thaler, em 1980, é um tipo de “armadilha psicológica” que demonstra como tendemos a nos apegar mais às situações em que já empenhamos dinheiro – *mesmo que nossas ações, em decorrência deste fato, não sejam as mais favoráveis a nós mesmos – mas simplesmente porque o dinheiro já foi investido ali*. Um exemplo: você já comprou ingressos para um espetáculo, mas cai um temporal, tornando sua ida ao local algo temerária; indo ou não indo, não terá seu dinheiro de volta, é claro; no entanto, numa espécie de tentativa de “recuperar” o investimento feito, você se sente compelido a ir – para “não perder o dinheiro”. O exemplo torna-se ainda mais esclarecedor quando contrastado com o cenário em que o ingresso foi ganho, isto é, não se gastou nada para adquiri-lo; nessa situação, contudo, muito menos pessoas se dispõem a enfrentar o mesmo temporal. A hipótese

levantada sugere que as pessoas não querem parecer, aos próprios olhos, perdulárias – embora ir ou não ir não se traduza, na realidade, em *anular o* gasto feito. Na Psicanálise, esse tipo de funcionamento mental recebe a denominação de *anulação*, considerada um mecanismo de defesa e descrita, no Vocabulário de Psicanálise (Laplanche e Pontalis, 1970, p.62), como: *mecanismo psicológico pelo qual o indivíduo se esforça por fazer com que pensamentos, palavras, gestos e atos passados não tenham acontecido; utiliza para isso um pensamento ou um comportamento com uma significação oposta. Trata-se aqui de uma compulsão de feição “mágica”, particularmente característica da neurose obsessiva.*

Os autores lembram que esse mecanismo pode, igualmente, afetar decisões políticas e econômicas no âmbito público ou privado, quando, por exemplo, projetos que já consumiram muito dinheiro, mas possuem qualidade duvidosa, são levados adiante, justamente porque já se gastou muito com eles – sem, contudo, avaliar sua real necessidade ou pertinência. Além da tendência de dirigentes a optar pela continuidade nesses casos, pesa, igualmente, a opinião pública, que apresenta o mesmo viés e enxerga como desperdício mudar o rumo de uma obra ainda não concluída – ainda que isso represente muito mais gastos e, às vezes, nenhum benefício concreto.

Com investimentos, não seria diferente: depois de colocar seu capital numa aplicação, poderá ser difícil rever essa estratégia pelas mesmas razões expostas na *falácia dos custos incorridos*. Como recomendações sugeridas pelos autores no sentido de evitar cair nesse tipo de armadilha, destacamos:

- *Tomar consciência de seu limite para perdas*, inclusive admitindo que pode ser muito mais sensível a elas do que supõe; o cuidado, aqui, deveria ser em duas direções: grau de propensão ao pânico ao primeiro sinal de problema, que poderia induzi-lo a realizar lucros cedo demais, por exemplo, e grau de aversão a perdas, que poderia se traduzir no apego excessivo a – e lentidão para desfazer-se de – investimentos que estão se desvalorizando.
- *Diversificação*, o velho conselho de não colocar todos os ovos na mesma cesta – se a cesta caísse, todos eles se quebrariam! – como estratégia para se proteger contra a sensação de estar perdendo e, portanto, correr o risco de adotar medidas que se revelem, depois, inadequadas; assim, se uma aplicação cair, outra poderá, ao mesmo tempo, estar subindo, e os ganhos da última poderão contrabalançar as perdas da primeira, diluindo a dor da perda; lembram, ainda, que *desempenho histórico não é garantia de resultados futuros, nem mesmo um instrumento de medição confiável* (op. cit., p.73), ou seja, investimentos muito bem-sucedidos, hoje, como o mercado de ações, podem deixar de sê-lo em algum momento do futuro, razão pela qual convém precaver-se conforme seu perfil de tolerância a risco.
- *Considerar o contexto mais amplo*, no qual perdas ou ganhos pontuais merecem espaço relativo – em vez de serem avaliados isoladamente –, pode ajudar a atingir maior precisão na avaliação de sua carteira, diferentemente de fazê-lo sob o impacto do pânico, susto ou impulsos súbitos.
- *Prestar menos atenção aos seus investimentos*, como maneira de se proteger de suas próprias – e, muitas vezes, inapropriadas – reações emocionais às inevitáveis flutuações do mercado.

Com relação à *predisposição ao status quo*, os autores argumentam que, freqüentemente, prejuízos financeiros se devem mais à *inação*, no sentido de resistência a

mudanças, que induz a evitar ou adiar decisões e ações. Nesse caso, o que estaria em jogo é o medo de se arrepender depois e uma preferência por situações já conhecidas, sem que alternativas sejam suficientemente examinadas. Foi verificado, inclusive, por Tversky e Shafir (data do estudo não-fornecida), que, *quanto mais opções são oferecidas, mais as pessoas tendem a não fazer nada*. Segundo Belsky e Gilovich, esse quadro fica evidenciado com relação a planos de aposentadoria: como se trata de uma difícil e importante decisão, muitas pessoas se vêem na dúvida entre diferentes alternativas e acabam optando por adiar uma decisão definitiva sobre o assunto; enquanto isso, deixam seu dinheiro numa aplicação menos rentável, à espera de uma “iluminação”, que pode nem sequer ocorrer.

Já sobre o *efeito posse* – o sentimento de apego que demonstramos pelo que *é nosso*, independentemente de seu *real* valor – pode ser traduzido, ao mesmo, por uma supervalorização dos próprios bens e desvalorização dos bens de terceiros. Os autores fazem uma aproximação interessante com aquelas promoções do tipo “Experimente nosso produto e fique com ele por algum tempo; se, depois, não desejar adquiri-lo, basta devolver e terá seu dinheiro de volta”, quando a aposta da empresa promotora seria, justamente, sobre essa nossa vulnerabilidade – uma vez de *posse* do produto, este efeito pode se instalar e a pessoa tenderá a manter aquilo que já sente como seu.

Belsky e Gilovich também analisam as heurísticas e vieses descritos por Tversky e Kahneman (cf. Seção 18.1), o que o leva a propor as seguintes medidas preventivas com o objetivo de evitar ser vítima daquelas distorções em seus investimentos:

- Consultar diversas pessoas (de confiança, acrescente-se) antes de tomar decisões importantes, a fim de aumentar as chances de detectar a ação das heurísticas em suas operações de percepção e avaliação.
- Procurar obter o máximo de informações e sanar todas as dúvidas que tiver acerca das situações sobre as quais precisa escolher, o que inclui o panorama de longo prazo.
- Observar, cuidadosamente, os fundamentos de sua decisão, a fim de identificar a presença de âncoras indevidas, por exemplo.
- Ter humildade suficiente para funcionar como antídoto contra os riscos da confiança excessiva.

No que diz respeito a este último ponto, *confiança excessiva*, os autores oferecem diversos exemplos: fazer grandes despesas sem pesquisar preços com antecedência; acreditar que decisões acertadas são mérito próprio, ao passo que fiascos são atribuídos a terceiros; enxergar retornos acima do mercado nos próprios investimentos – mesmo quando não foi esse o caso; negociar com muita frequência, uma vez que crê ter os melhores *insights* sobre os investimentos; procurar vender imóveis sem a intermediação de corretores; desconhecer a real taxa de retorno dos próprios investimentos; crença na estratégia de investir no que conhece como forma de garantir bons retornos.

Do meu ponto de vista, *confiança excessiva* pode ser entendida como uma manifestação de desamparo: por que seria necessário exagerar de um lado – *confiança demais* – se não houvesse dúvida sobre a própria competência, com grande receio de que a verdade se manifeste sob a forma de impotência, por exemplo? – mas este fenômeno pode ser mais bem captado com a ajuda de teorias psicanalíticas (cf. Capítulo 20).

Outro fenômeno que merece a atenção dos autores é o conhecido *efeito manada*. Charles Kindleberger (2000), que escreveu *Manias, pânico e crashes – um histórico das crises financeiras*, relata situações em que o efeito manada teve poderosa influência desde o século XXVII, como os episódios da *Kipper und Wipperzeit* e da *febre das tulipas*, ou seja, nossa vulnerabilidade a esse tipo de influência parece ser bem antiga. A *Kipper und Wipperzeit* foi uma crise financeira que atingiu diversas regiões da Europa central, onde hoje estão Alemanha, Áustria, Hungria, Rep. Tcheca, Eslováquia, Polônia e Rússia, entre 1619-1623. Possivelmente para financiar a Guerra dos Trinta Anos (1618-1648), diversas cidades-Estado passaram a desvalorizar sua moeda – na verdade, apenas as moedas de metal, e não cédulas –, que perdeu rapidamente seu valor, com tentativas de trocar dinheiro ruim por dinheiro bom, aproveitando-se da ingenuidade da população. Pouco depois, na década de 1630, teria ocorrido a febre ou *mania das tulipas*, na Holanda, quando especulação em larga escala inflacionou o valor de bulbos raros de tulipa azul, até o valor de um bulbo atingir o equivalente a 24 toneladas de trigo. Tais preços, evidentemente, não se sustentaram e, depois de quase toda a população do país ter empregado seus recursos nessa extravagância, eles despencaram, levando o país a uma séria crise econômica.³⁶

Esse autor distingue os fenômenos comumente encontrados no mercado financeiro da seguinte forma:

- *Mania* – “tem conotação de uma perda do senso de realidade ou de racionalidade, e até algo próximo à histeria ou insanidade em massa” (p.29).
- *Pânico* – “a reação violenta e o descrédito podem aprofundar-se a ponto de levarem ao pânico (...) O pânico alimenta-se a si mesmo, como o fez a especulação, até que uma ou mais entre três coisas aconteça: 1. os preços caem tanto que as pessoas sejam novamente tentadas a voltar a ativos menos líquidos; 2. o mercado de ações seja interrompido através do estabelecimento de limites para as quedas de preço, fechamento de bolsas de valores ou, ainda, encerramento das transações [*circuit breaker*, ou interruptor de mercado]; ou 3. um *fornecedor de empréstimos em último recurso* obtenha sucesso em convencer o mercado de que haverá disponibilidade de dinheiro em volume suficiente para satisfazer a demanda.” (pp.21-2, em itálico no original).
- *Bolha e crash* – “bolha prenuncia o estouro (...) é um desvio dos ‘princípios básicos’, para cima ou para baixo, levando à possibilidade, ou mesmo à realidade, de bolhas negativas, que sem dúvida escapam da carga dessa metáfora. (...) um movimento de preço para cima numa série ampliada que depois implode. Uma bolha negativa ampliada é um *crash*” (p.19); Earl et al. (2007), por sua vez, assinalam que um crash se constitui quando investidores ultrapassam um limiar psicológico de nervosismo sobre se o mercado vai conseguir manter os preços – e não algum limiar objetivo.

³⁶ Uma observação curiosa sobre esse episódio, porém: em oposição a esta versão corrente, um website denominado ceticismo crítico (<http://www.ceticismoaberto.com/news/?p=897>, acesso em 22.12.07), coloca em dúvida sua ocorrência, uma vez que não teria sido encontrado nenhum registro de falência provocada por ele, à época. Vai além, e questiona, também, a própria fonte usualmente utilizada para estes relatos, o livro *Memoirs of extraordinary delusions and the madness of crowds*, do jornalista inglês Charles MacKay, escrito no século XIX. Em outras palavras, talvez seja aconselhável deixar o assunto em aberto para futuras averiguações históricas.

O autor reuniu, ainda, frases, na literatura sobre o assunto, acerca das oscilações bruscas no mercado, que remetem a irracionalidades. Como denotam elementos psicológicos, estes fragmentos são reproduzidos a seguir:

*manias (...) especulação insana de terras (...) paixão cega (...) orgias financeiras (...)
frenesis (...) especulação fervorosa (...) desejo epidêmico de enriquecer rapidamente
(...) pensamentos ilusórios (...) investidores intoxicados (...) fazendo vista grossa (...)
pessoas com ouvidos fechados ou olhos cegos (...) investidores vivendo em meio aos
tolos (...) credibilidade fácil (...) autoconfiança exagerada (...) especulação excessiva
(...) overtrading (...) um apetite voraz (...) uma loucura (...) uma louca corrida
expansionista* (p.32, em itálico no original).

É nesse pano de fundo eminentemente *psicológico*, então, que podemos situar a manifestação do *comportamento de manada*. Por exemplo, quando você está viajando numa estrada que não conhece bem, prefere parar para almoçar num restaurante vazio ou naquele cujo estacionamento está lotado?

Belsky e Gilovich (op. cit.) mencionam mecanismos psíquicos e sociais como desencadeantes do comportamento de manada, que vão da *tendência* ao *desejo* de se adaptar, desde a infância, recompensados, aliás, pelo próprio grupo, que, em geral, prefere uniformidade entre seus membros. A este quadro devem-se adicionar o peso da falta de informação, de um lado, e da incerteza, de outro: quanto menos se conhece sobre um assunto, como os investimentos, em nosso caso, e quanto menos se puder prever seu rumo futuro, maior será a facilidade a se deixar influenciar por opiniões ou movimentos observados em outras pessoas. Os autores chamam a atenção, também, para o “consolo” que haveria, em caso de erro, no fato de verificar que muitas outras pessoas teriam errado também: “A tristeza gosta de companhia e, sobretudo, detesta assumir sua própria culpa.” (p.199).

Sobre o tema, citam dois estudos: Thaler e de Bondt (1985), e Bikhchandani, Hirshleifer e Welch (1992). No primeiro, foi analisado o desempenho de ações da Bolsa de New York e concluiu-se que, após valorizações extremas de algumas delas, seguiram-se grandes perdas, ao passo que, com ações perdedoras, deu-se o inverso, ou seja, apresentaram valorização acima da média do mercado, o que levou aqueles pesquisadores a deduzirem que, quando os investidores reagem em extremos, esses movimentos tendem a reequilibrar ao longo do tempo. Cabe lembrar, nesse caso, a tendência de regressão à média, identificada por Tversky e Kahneman (1974; Seção 18.1).

O segundo estudo voltou-se para as *informações em cascata*. O termo descreve a tendência apresentada pela maioria das pessoas, em muitas situações, a ignorar as informações de que dispõem, e levar em consideração apenas o que outras pessoas estão fazendo, mesmo que isso se revele contrário aos seus conhecimentos ou intuições. Quanto mais gente adere a esses comportamentos, tanto mais cresce a tendência de outros os seguirem – daí a idéia de *cascata*, que implica que “(...) até mesmo a mais ínfima partícula de informação pode rapidamente levar a mudanças de comportamento em massa” (Belsky e Gilovich, op.cit., p.200). Quando nos lembramos do intensíssimo nível de circulação de informações no mercado financeiro da atualidade, conectado *on-line* 24 horas por dia, podemos imaginar o bombardeamento de estímulos que atingem operadores profissionais e

privados, bem como analistas e demais agentes. E podemos nos indagar: como todas essas decisões são tomadas, rotineiramente?³⁷

Balizamos nossas decisões a partir de parâmetros – fatores que nos ajudam a analisar as opções, circunstâncias que observamos, passos que seguimos até chegar à opção escolhida. Em artigo mais recente, Earl e colegas (2007) estudam o que denominam *regras de decisão em cascata*, que também podem ajudar a iluminar os fenômenos que envolvem comportamento de manada em bolhas e *crashes* no mercado financeiro.

Para esses pesquisadores, o grande volume de informações disponíveis e, muito rapidamente, acessíveis, implicaria a necessidade de interpretá-las. Munido de menos competência, se comparado aos *experts*, para fazê-lo, e, dessa forma, construir modelos que lhe permitiriam prever ou antecipar os movimentos do mercado, o investidor comum costuma recorrer ao que os autores denominam *regras de decisão*, descritas como “replicadores de informação cultural que uma mente transmite a outra” e, da mesma forma que outras informações, também sujeitas ao *efeito cascata*. Como ocorre com uma doença contagiosa, sua propagação pode se acelerar com o tempo – quanto mais gente parece usar, mais gente vai querer adotar – aumentando, portanto, a impressão de que parecem funcionar.

Essas regras, contudo, teriam um *ciclo de vida*, ou seja, nascem, vicejam e declinam ao longo do tempo, podendo se manifestar sob a forma de versões degradadas nas últimas fases dos grandes *booms*, ou bolhas, do mercado. Além disso, podem ser bastante complexas e, à medida que vão sendo transmitidas pelas pessoas, sofrem transformações – sem nos esquecermos, também, de todas as distorções inerentes a nossos processos de percepção, memória e avaliação (cf. heurísticas e vieses, por exemplo; Seção 18.1) que, igualmente, deixarão sua marca nas *mutações* que se operam nessas regras de decisão. Embora todas as regras sejam transmitidas socialmente, não há *uma regra* capaz de estabelecer quais delas são válidas para quais situações, o que deixa espaço para a permanente inquietação presente em mercados especulativos, uma vez que muito está fora do âmbito das probabilidades conhecidas, permanecendo sob o domínio da incerteza.

Nesse contexto, depois que especialistas estabelecem coordenadas para analisar investimentos, utilizando-as com sucesso durante algum tempo, a massa de investidores leigos procura seguir aquele exemplo; no entanto, à medida que as recomendações se espalham entre os “amadores”, elas sofrem deformações gradativas, que comprometem seu valor original, num esquema que lembra a velha brincadeira do “telefone sem fio”. Enquanto as informações passam de um para outro, disseminando-se entre a população comum, que não é composta por *experts*, elas vão se degradando e deixando de ser úteis para as novas condições do mercado. Em outras palavras, seu prazo de validade pode expirar e o que valia em determinado momento pode não ter mais sentido, algum tempo depois. Como vivemos uma época de transições velozes que, muitas vezes, chegam a transformar as próprias estruturas de nosso ambiente – vide o mundo depois dos atentados de 11 de setembro de 2001, ou as ameaças candentes do aquecimento global ao planeta neste início de milênio, por exemplo –, deveria haver cuidado ainda maior com a questão

³⁷ Em artigo submetido à publicação em periódico brasileiro, em 2007 (“Quem avalia o risco? – perspectiva histórica e análise interdisciplinar de decisões sobre risco”), Ferreira e Lisoni examinam esta questão, com foco nas decisões a respeito das avaliações de risco (país e grau de investimento), com a ajuda de teorias e estudos da Psicologia Econômica, Psicanálise e a noção de concurso de beleza de Keynes (cf. Lisoni, 2004).

da adequação das diretrizes que cada um segue para fazer suas escolhas às reais condições do momento.

Um exemplo notório e não muito distante no tempo foi a chamada *bolha da internet*, na virada do milênio. Quando a internet e as empresas “ponto.com” despontavam como alternativas de investimento extremamente atraentes, no final do milênio, os primeiros investidores, que - como era de se esperar - foram aqueles que mais lucraram com elas, preocupavam-se com tudo que lhes dizia respeito: que tipo de empresa era? Qual o produto oferecido? Para qual público? Como era seu programa de negócios? Como se posicionava no mercado? Apenas depois de analisar cuidadosamente todos os dados disponíveis, optava-se por investir nelas. Contudo, à medida que o tempo passou e, diante dos lucros fenomenais auferidos pelas primeiras empresas virtuais, ter o final *ponto.com* passou a equivaler a lucros certos, levando inúmeros outros investidores a aplicar – ou apostar, já que a essa altura, o cenário todo se assemelhava a uma corrida de cavalos ou a um cassino – seu dinheiro em qualquer uma delas. Como agravante, sabe-se que, à medida que um *boom* vai ganhando força, as pessoas passam a se arriscar mais, mudando para estratégias que, em outras circunstâncias, não empregariam.

Em 2000, a bolha estourou e a Nasdaq, a bolsa onde aquelas ações eram negociadas, despencou, trazendo perdas imensas a muitos investidores. Curiosamente, em 2007, alguns analistas detectam sinais de formação de uma nova bolha no mesmo setor, com aquisições milionárias de empresas ligadas à internet, o que reforça a necessidade de examinar com cuidado esse tipo de funcionamento. Quando perguntei a Robert Shiller, autor do livro *Exuberância irracional* (2000), que esteve no Brasil em 2007, se acreditava que as pessoas, cada vez mais expostas a essas informações sobre as oscilações do mercado, poderiam, então, aprender a não embarcar em bolhas, fosse sob a forma de manias ou de *crashes*, sua resposta foi: “Sou um pouco cético”. Se uma nova bolha se formar e, como sempre, estiver fadada a estourar em algum momento no futuro, veremos que ele, infelizmente, estava certo.

Assim, mesmo quando regras que parecem ter dado certo para outros investidores são adotadas, os resultados podem ficar muito aquém do esperado. Para Earl *et al.*, seguir as regras de quem entende profundamente do mercado pode não ser a melhor idéia, caso o investidor não leve em consideração outros fatores, justamente o oposto do que o especialista criterioso faz a cada nova situação com que se depara. Por exemplo, respeitar a condição “se-então”, isto é, lembrar-se que determinadas funções operam apenas sob certas condições. “Se” há alguma chance de ser construída uma estação de metrô em tal lugar, “então” vale a pena comprar um imóvel nas imediações. Ou seja, a idéia não é, simplesmente, “compre qualquer imóvel”, embora a degradação em cascata envolvendo decisões sugira que seja desse modo que os últimos da pirâmide de investidores possam tomar aquelas recomendações iniciais de especialistas. Já os primeiros da pirâmide, os especialistas, estão estudando a fundo diversas variáveis, sintonizadas com o momento em que pretendem atuar no mercado.

Belsky e Gilovich (op. cit., p.206) sugerem as seguintes pistas para identificar sinais de *comportamento de manada* em suas operações:

- tomar decisões financeiras com muita frequência;
- investir nas ações mais valorizadas ou em investimentos populares;
- vender seus investimentos porque, de repente, eles *saíram de moda*, e não porque você mudou de opinião sobre eles;

- sentir-se inclinado a comprar ações quando os preços sobem e a vender ações quando os preços baixam;
- tomar decisões sobre investimentos baseando-se inteiramente na opinião de amigos, colegas ou consultores financeiros;
- deixar-se influenciar, na hora de gastar, por produtos, restaurantes ou lugares “badalados”, *da moda*.

Ao mesmo tempo, ponderam que nem sempre a manada está equivocada – como sempre, a grande dificuldade é conseguir distinguir quando se trata de uma situação ou outra, separar o joio do trigo. Minhas próprias recomendações, nesse sentido, são de aprimoramento de sua capacidade de observação, em especial no longo prazo e, de preferência, com base em dados mais objetivos do que sua própria capacidade de se lembrar dos fatos (que, como vimos, está sujeita a inevitáveis transformações, em geral, para tornar tudo mais simpático do que, de fato, é) e poder trocar idéias com pessoas de sua confiança a respeito do seu processo decisório como um todo, não apenas no que se refere às alternativas na ponta final da escolha que deve ser feita. A meta é, sempre, *afiar* o seu instrumento mais importante para tomar decisões: sua própria mente.

O próximo capítulo, que traz o modelo de tomada de decisão que proponho, fundamentado na Psicanálise, aprofunda esse aspecto – nosso funcionamento mental, seus recursos e limitações.

Contribuições da psicanálise – um modelo³⁸ psicanalítico de tomada de decisão

20.1. OPERADORES

Acredito que as operações psíquicas envolvidas nas decisões econômicas que compõem nosso comportamento frente às questões relativas aos chamados “recursos finitos”, conforme a definição da Economia para seu objeto, possam ser examinadas em profundidade se adotarmos essa perspectiva. Em minha visão, a Psicanálise pode desempenhar papel importante na investigação de “what makes people tick”, como diz o psicólogo econômico Alan Lewis (Lewis *et al.*, 1995, p.14) – “o que faz as pessoas funcionarem”, numa tradução livre –, seja com suas teorias, seja com a ajuda da observação e da experiência clínica, fundamentalmente, em torno do funcionamento mental.

O modelo discutido a seguir apóia-se, portanto, em teorias que contemplam o funcionamento mental e, em particular, o *pensar* e as vicissitudes que o envolvem, abrangendo, como principais polaridades, o critério da qualidade prazer-desprazer *versus* as múltiplas características da realidade ou, a ilusão *versus* o pensar, com o desejo de satisfação dos impulsos atuando como força propulsora para nossos atos psíquicos e concretos. Nossa discussão tem início com a contextualização, na Economia, na Psicologia Econômica e na Psicanálise, de dois dos nossos principais operadores, *prazer* e *dor*.

20.1.1. Prazer e dor

Já vimos como a *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, 2005). Ademais, prazer e desprazer, ou dor, representam, sem dúvida, 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 essa 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 essa polaridade básica para empreender seus estudos e a interface Psicologia-Economia vem recorrendo a ela com frequência crescente.

³⁸ Albou (1984, pp.90-91) define *modelo* de forma convergente com a acepção que desejo exprimir no termo utilizado aqui: “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).

Na Economia, duas escolas de pensamento centraram-se, desde o século XVIII, mas em especial no século XIX, na questão do prazer e desprazer, ou dor: *utilitarismo* e *marginalismo*.

Para Wärneryd (2005c), que é psicólogo econômico, a Economia Política, que ganhou impulso no século XIX, tomou como ponto de partida o *hedonismo centrado em prazer-dor*, com foco na *maximização de utilidade*. O economista Jeremy Bentham (1748-1832) destacou-se nessa linhagem ao examinar o papel de prazer e dor como motivadores do comportamento, defendendo sua mensurabilidade, além de distinguir 14 tipos de prazer e 12 tipos de dor como diferentes fontes de motivação. 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.116).

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.

O lugar essencial atribuído a prazer e dor de acordo com essa visão pode não estar tão distante daquele contido na teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental, como deverá ficar claro mais adiante. 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. Os economistas utilitaristas acreditavam que essa 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, predomina o modo de operar racional entre as pessoas.

Bentham postulava, 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, defendia que teria *utilidade marginal decrescente* em relação à felicidade, de modo que o aumento da riqueza não traria aumento proporcional do bem-estar. Essa idéia, aliás, encontra respaldo em pesquisas da Psicologia Econômica atual (cf., por exemplo, Belk, 1999).

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 de John Stuart Mill, que sistematizou o modelo de *homo oeconomicus*, também no século XIX. Com foco na *margem*, ou ponto de mudança que alicerça as decisões, e sobre a dimensão microeconômica, que toma o indivíduo como centro de sua análise, o marginalismo ganhou tons subjetivos e psicológicos ao afirmar que a demanda depende da *utilidade marginal*, descrita como um fenômeno psíquico que pode abranger esforços, sacrifícios, renúncias etc. 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 essa noção, com modificações, à teoria econômica como um todo (Oser e Blanchfield, 1987, pp. 87, 92, 96, 207).

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 Keynes (ver mais sobre Keynes à frente, neste capítulo).

Como vimos (cf. Seção 3.4), houve, na história da Economia, a *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 da autora).

Pode-se identificar alguma convergência com a Psicanálise no que se refere a essa visão sobre satisfação, prazer e insatisfação, embora pareça se restringir a 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 cardinais, deixa o terreno que poderia partilhar com a perspectiva psicanalítica. Além disso, pode-se objetar, também, ao fato de suas suposições advirem de observações do senso comum, carecendo de 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 somente por sua grande importância para o pensamento econômico, mas por ser considerado, dentro da Psicologia Econômica, um dos autores que teriam 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*, 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 algo passível de medir a motivação, criando, para isso, uma escala financeira de pagamentos. Nesse sentido, afasta-se, também, de outros marginalistas, que acreditavam na relação inversa – a força da motivação de alguém é o que determinaria a quantidade de seus pagamentos monetários, e não o contrário.

Assim, em que pese o fato de esses pensadores da Economia partirem do vértice de *prazer e dor*, ou *satisfação e insatisfação*, tal como encontramos na teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental, uma associação entre as duas visões não se sustentaria em virtude da *função* que esse ângulo ocupa em cada uma das 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, ao objetivo de satisfazer seus impulsos ou desejos; porém, tem-se interesse, nesse caso, em conhecer todo o percurso até suas decisões, econômicas ou não, e não apenas os resultados finais.

Não surpreende, naturalmente, que economistas não se tenham detido em todos esses importantes desdobramentos mentais, num período quando sequer Freud havia estabelecido suas conclusões, o que só foi possível após longos anos de experiência clínica. 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 Wörneryd: “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” (Wörneryd, 2005b, p.12).

Prazer e dor também orientaram o grande eixo das teorias psicanalíticas desenvolvidas por Freud desde o início de seus estudos (1895-1976; 1911-1976) sobre o pensar e as ilusões, os quais tiveram, mais tarde, em Klein e Bion, prosseguidores essenciais nessa linha de investigação. Nas próximas páginas, esta articulação deverá ser examinada em mais detalhes.

20.1.2. Emoções, ilusões e a mente

Para a Psicanálise, o *componente emocional*³⁹ está presente em todas as ações humanas, tanto no plano psíquico, como no sensorial. Este elemento é essencial para o *modelo 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*.

É fato que estamos introduzindo um vértice de estudo, ou um *objeto* que poderá não se encaixar facilmente no cenário tradicional da Psicologia Econômica – e, menos ainda, na Economia. Longman (1997, p.39), 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. Nessa 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.”

Essa 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

³⁹ Esta expressão foi empregada no título da dissertação defendida pela autora em 1999 e publicada em 2000 (Ferreira, 2000. *O componente emocional: funcionamento mental e ilusão à luz das transformações econômicas no Brasil desde 1985*. Rio de Janeiro: Papel e Virtual, 2000), em que 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, no Brasil, 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.

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 dessa 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 obtidas dessa maneira, mesmo que soem pouco familiares ao pesquisador de outros campos.

Como uma pequena amostra da natureza dessa experiência, convido o leitor a acompanhar um fragmento de sua descrição, feita por outro psicanalista, que trabalhou muitos anos no Brasil, Frank 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. Nesse 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, pp.59-60).

Com o objetivo de explicitar o terreno sobre o qual proponho este modelo, são apresentadas, em primeiro lugar, as premissas que o sustentam. 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*, também chamada de *aparelho psíquico* e constituída por representantes psíquicos de instintos, traduzidos como impulsos ou pulsões carregados de desejos (Freud, 1915a), ou mesmo *emoções*, como propõe Bion (1965, p. 67), que não vê distinção suficientemente precisa entre os termos *impulso*, *emoção* e *instinto*. Heimann oferece a seguinte 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 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 certa forma de conflito desde o princípio da vida” (1982b, p.359).

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, 1930); entre os impulsos básicos, de vida *versus* os de morte (Freud, 1920); entre conteúdos inconscientes que buscam expressão e as forças da repressão, 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 demais (Freud, 1923). 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).

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 implicar, tanto para a vida mental como para a econômica ou financeira, no que se refere às *decisões econômicas* (cf., também, Rezze, 1994).

Freud considera que a origem das ilusões seria encontrada em nossos desejos, o que justificaria nossa imensa vulnerabilidade a elas (1930). Dessa forma, assim como nossos desejos atuam como poderoso motor para nossos atos, psíquicos e objetivos, podemos esperar, das ilusões, poder equivalente, pela direção dessa 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, encontra-se 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 sensorial é quase inapelavelmente contundente.

Temos aqui outra premissa importante: a Psicanálise entende que haveria diferentes níveis de realidade que podem, inclusive, contrapor-se (Eva *et al.*, 1995). 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 *realidade psíquica*, seria a resultante da interação entre os dois primeiros, por meio do emprego dos mecanismos de *projeção* e *introjeção* (Heimann, 1982).

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

Naturalmente, não se poderia 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 (1915a), o *inconsciente* possui leis e lógica próprias, que ignoram dimensão temporal, 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 representando impulsos carregados de desejo ameacem gerar desprazer, são mantidas afastadas da consciência e constituem, dessa forma, o *inconsciente* (Freud, 1915b).

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 essas razões permaneçam desconhecidas pelo próprio sujeito. Freud (1913) 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 que concorda Bion (1965). Para este último autor, o termo *consciente* se referiria a estados da 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 de a pessoa tolerar a existência de sua própria realidade interna.

Interessaria, portanto, conhecer como os indivíduos – e, como veremos adiante, também os grupos – funcionam psiquicamente e como se relacionam com a realidade. Essa 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 (1911) 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*, e será este o foco da próxima seção.

20.1.3. Os dois princípios do funcionamento mental

Os *processos primários*, característicos do que é inconsciente, seriam regidos pelo princípio que Freud nomeou *prazer-desprazer*, enquanto que os *processos secundários*, presentes nas funções da consciência, adotariam o *princípio da realidade*. É essencial observar que ambos compartilham a meta de reduzir a tensão interna provocada pela falta de gratificação dos impulsos, isto é, *possuem exatamente o mesmo objetivo*. Como veremos, a diferença, de extrema importância, reside na *forma* como buscam alcançá-lo.

Também os grandes grupos, para Freud (1921-1976), 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. Vale observar que essas descrições cabem, igualmente, para o que discutimos acerca de *comportamento de manada* (cf. cap. 19).

O pensamento, nesse 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 Freud: “(...) *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 essa concepção do funcionamento psíquico de grandes grupos também a populações inteiras, que estariam, dessa forma, mais vulneráveis a percepções e julgamentos pouco rigorosos ou distorcidos. Essas características podem ter sérias implicações no âmbito da implementação de políticas econômicas ou políticas públicas, em geral.

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 (cf. também Alves, 1997).

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. anteriormente, sobre *escolha intertemporal*, *desconto hiperbólico subjetivo*, *contas mentais*, Capítulo 17, e também as distorções de percepção e julgamento, Capítulo 18). 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 repressão, isto é, será afastada da consciência, tornando-se, a partir de então, inacessível a esta. Eva *et al.* (1995) descrevem esse 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 alfa⁴⁰ propícios ao pensamento e ao aprendizado via experiência emocional – pode ser

⁴⁰ 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

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 os prejuízos em consequência desse tipo de comportamento psíquico. 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 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 disso, 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 se dar preferência à manutenção do estado atual, mesmo que seja, na verdade, mais estreito e insatisfatório.

Essas observações lançam alguma luz sobre os fenômenos detectados por pesquisadores da interface Psicologia-Economia como *escolha intertemporal*, *desconto hiperbólico subjetivo* e *contas mentais* (cf., por exemplo, Ainslie e Monterosso, 2003). Em todos esses 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. 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” (1963, 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 dessa realidade, que, justamente, teria a chance de trazer a satisfação 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 (1957-1991), 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:

impressões sensoriais e emoções, que não se prestariam mais a gerar pensamentos (Bion, 1962, p.6). Para ele, a 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).

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 disso, 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, [1957] 1991, p.106).

Quando isso 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, 1961-1967, p.188).

Pode-se considerar esse 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 dessa natureza desperte perplexidade ou incredulidade em pesquisadores que não estejam familiarizados com a perspectiva psicanalítica. Tomar onipotência e arrogância como consequência de posturas emocionais em seu sentido mais profundo - por exemplo, podem ser pensadas como a outra face da moeda do *desamparo*, da *impotência* e da *estupidez* - não costuma integrar o elenco de motivos apontados para aqueles equívocos pelas ciências da cognição, a Psicologia Social-Cognitiva e, menos ainda, as leis da lógica e da estatística, que fundamentam, em geral, tais trabalhos. Ainda assim, considero que essas possam ser levadas em conta por sua possível utilidade – 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 graves consequências no âmbito do comportamento econômico.

Quando cessa, ou sequer chega a se instalar suficientemente, a atividade psíquica capaz de discriminar entre o verdadeiro e o falso (de todo modo, sempre 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.299).

A saída acaba sendo evadir-se da situação frustrante, sem agir de fato sobre ela. Em vez de “pensar pensamentos”, a mente se torna um aparelho destinado a se desfazer de elementos desagradáveis, geralmente lançando mão da identificação projetiva. De acordo com Joseph (1991), 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.

Proponho que a descrição dessa classe de operações psíquicas poderia equivaler, de maneira próxima, ao que Kahneman (2002) denomina de *Sistema I* ou *intuitivo*, “caracterizado por julgamentos e decisões rápidos”, dominado pelo recurso aos atalhos mentais, com suas decorrentes parcialidades (cf. Seção 16.2). Cabe ressaltar, porém, que

dou preferência a não utilizar a expressão intuição neste caso, reservando-a para um tipo de operação mental bastante diverso desse que lhe dá Kahneman. Ver, por exemplo, o que diz Longman (1997), cuja visão compartilho, 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 apontariam, por sua vez, 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, 1930-1976, p.170). Para complementar, cabe ressaltar que, como afirma Bion (1962-1984, 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 frequentemente recorria, por exemplo, à *confiança excessiva*, à *facilidade de lembrar ou imaginar*, à *ilusão de validade*, à *correlação ilusória*, e tantas outras heurísticas, e não uma análise mais isenta, rigorosa e completa dos fatos.

Outro importante fenômeno pertencente a essa categoria, e que vem atraindo o interesse de muitos pesquisadores no mundo todo, devido à sua crescente prevalência, é o *endividamento* (cf. também Capítulo 22), 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 de ser efetivamente pago? Ou a compra de um veículo, de muitos milhares de reais, que começa com “entrada de R\$1”, sem chamar a atenção, é claro, para o número de prestações que se seguirão – já chegaram a 99 meses! – e, menos ainda, o valor total em que redundarão. Pergunta rápida: Você associou, de imediato, este período a 8 *anos* e 3 *meses*, que lhe correspondem, efetivamente? Ou é mais agradável pensar apenas em *alguns meses*? Exemplos não faltam. Se estas “promoções” existem, ao lado de toda a propaganda que nos inunda, podemos supor 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 essa fragilidade, efetivamente detectada entre os indivíduos. É importante deixar claro que essas 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, sem fazer tal distinção. A esse propósito, cabe lembrar a importância – e a necessidade – de se aprofundar estudos, de um lado, sobre a desigualdade, a exclusão, o favorecimento de sistemas econômicos à perpetuação dessas condições etc. e, de outro, de aspectos relacionados à psicologia da pobreza e às possibilidades de confrontar esse estado por meio de alternativas em curto e em longo prazos, que contemplem o critério de sustentabilidade. O campo das microfinanças (cf. adiante, Seção 28.1) talvez acene com uma perspectiva nesse sentido.

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 essa discussão dirigindo-a para a proximidade dessa tendência com o impulso de morte:

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. (1920, p.83).

Freud conclui que esse modo de funcionar, de acordo com o princípio do prazer, pareceria, na verdade, servir aos instintos de morte, no que se pode entender como um sério alerta quanto às graves conseqüências a que se expõe quando se permanece sob esse domínio. Se não morte *concreta*, no mínimo, morte *psíquica*, isto é, ausência de desenvolvimento.

A esse respeito, Klein complementa: “em conjunto 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.” (1957-1974 pp. 31-32).

20.1.4. Emoções e pensamentos

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, essa facilidade seria apenas aparente, uma vez que os desdobramentos das ações psíquicas regidas pelo princípio do 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, nesse 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. Essa 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 levanto, com Bion, apontará, por conseguinte, para o lugar de *matriz* que as emoções ocupariam em relação aos pensamentos, no sentido de permitir que esses últimos possam ou não ser alcançados pela mente. Além de fornecer substrato aos pensamentos, 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 frustração tolerada ainda mais tolerável” (Bion, 1961-1967, 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, pp.185-186).

Trata-se de um desenvolvimento de idéias postuladas, inicialmente, por Freud (1911), para quem o pensar, como apresentação de idéias à mente, teria surgido a fim de tornar suportável a lacuna ensejada pela falta de gratificação: “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”. (p.281).

É a *falta*, portanto, que possibilita o aparecimento dos pensamentos.

Como enfatiza Klein (1930-1981), a capacidade de simbolizar, iniciada com a identificação que, por meio do funcionamento conforme o princípio do prazer, permite 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 esta associada ao grau de tolerância à ansiedade, sendo necessário haver alguma ansiedade a fim de disparar os processos de simbolização e fantasia empregados para elaborá-la: “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, acrescente-se –, teria função de *livrar* a psique de exigências excessivas. Nessa 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 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, em vez de *reprimir* em função do critério único representado por presença ou ausência de prazer ou desprazer:

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, pp. 278-279).

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. Essa consciência teria, agora, habilidade para captar qualidades sensoriais, além daquelas associadas apenas a prazer ou dor. Ao mesmo tempo, a *atenção* deve mostrar-se como um importante recurso voltado a permitir se preparar, antecipadamente, para buscar novos dados que, devidamente registrados na *memória*, possibilitem o acesso à faculdade do *juízo imparcial*.

Freud o denomina assim para diferenciar esse 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 ater-se ao que lhe agrada, desprezando o que não satisfaz imediatamente seus desejos, constatamos que não se trata de uma faculdade fácil e prevalente.

Essa 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. (1952, p. 248).

Justamente, quanto maior a acessibilidade aos dados percebidos, do aspecto sensorial, e captados, do aspecto psíquico, 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*, 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 adotar. Sobre esse 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 “enquadramento”, habitualmente descrito por Kahneman e Tversky, e seus seguidores, como deletério à percepção e às decisões.

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, 1963, p. 51). É nesse sentido que ressaltamos a importância do conflito que, quase permanentemente, tem de ser enfrentado entre *pensar* e *ilusão*, e que poderia ser resumido da seguinte forma: *a instalação do regime do princípio da realidade*,

atrelado ao qual pode desenvolver-se a condição para pensar, depende, em sua essência, da capacidade para tolerar frustrações.

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. (1965-1983, 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, 1992).

O *pensar*, condicionado à suspensão da ação motora com intenção de descarga de tensão, 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 se deparar 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 *julgamento 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, 1911, p. 280), abre-se o caminho para haver transformação efetiva da realidade, ou seja, buscar-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.

20.2. A DECISÃO CRÍTICA

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

A ênfase, neste caso, sobre o componente emocional indissociável do eixo pensar *versus* ilusões e distorções, 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 contrárias. *Pensar*, na acepção de contato com a realidade e uso da razão é, desse 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, 1962-1966, 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 sistema (Kahneman, 2002), parece-nos bastante convergente com as teorias psicanalíticas acerca do *princípio da realidade*. Bion (1979), por exemplo, postula que a função básica da mente, operando sob esse 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 (ver, também, 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”).

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, maior 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.

Em seu discurso por ocasião do Nobel, Kahneman mencionou o elemento que nos interessa em particular e que para ele, seria a chave para entender as decisões: a *heurística afetiva*⁴¹, considerada por ele *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 original).

⁴¹ Ele cita, a respeito, Slovic, P., Finucane, M., Peters, E., & MacGregor, D. G. “The affect heuristic”. In: T. Gilovich, D. Griffin e D. Kahneman (Eds.), *Heuristics and biases* (pp. 397–420), 2002.

Contudo, ao mencioná-la, não adiciona a essa perspectiva os elementos encontrados no vértice psicanalítico. De todo o modo, sua observação reforça o papel das emoções em face das relações com os diferentes níveis de realidade e a possibilidade de aprender e transformar, que integram o modelo de tomada de decisão que proponho. Nele, chamo 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, 1962-1984, p. 29).

Esta decisão, *essencialmente pautada pela emoção* (nesse sentido, representada pelas repercussões desagradáveis engendradas pela frustração) *e pela capacidade de conviver com ela*, definiria, portanto, as linhas subseqüentes adotadas pela mente em suas relações com a realidade, quando buscará obter prazer e afastar-se de desprazer. 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, em vez 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.

É a partir dessa escolha que será possível – ou não – adotar um tipo de funcionamento mental mais racional para atingir esta meta. Nesse 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 *contraparte da realidade* em relação ao desamparo intrínseco presente no ser humano. Porém, é desse 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”.

Esse 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 e está presente em todos esses processos. Nesta discussão, enfatizo, porém, como afirmado 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 mente:

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, o princípio do prazer é demasiado poderoso para desaparecer como regente preponderante de nossas operações psíquicas. Bion, por sua vez, sugere uma dinâmica *pendular*, que oscila entre esses dois modos de operar psicologicamente, ainda que predomine o mais primitivo deles, em todos nós.

Para concluir a proposta deste modelo de tomada de decisão, vale reiterar, com Bion (1962-1966), a precariedade do *pensar* como aquisição recente da humanidade, sempre prestes a recuar a estágios primitivos de funcionamento mental, nos quais reinaria a tão mais fácil *ilusão*. ao invés daquela complexa operação. 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, 1930, p. 93).

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 neurociência (ver também Seção 2.1 em Ferreira, 2000). Em sua apresentação oral durante o congresso IAREP-SABE de 2006,⁴² Antonio Damásio definiu emoção como “um programa, em sua maior parte, não aprendido, de ações automáticas e estratégias cognitivas visando a administração da vida”. 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 frequentemente. 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 (1979-1987), “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, esse aspecto ganha relevância essencial.

As teorias e verificações empíricas empreendidas por pesquisadores da interface Psicologia-Economia acerca de distorções tais como *escolha intertemporal*, *desconto hiperbólico subjetivo*, *contas mentais*, *heurísticas e vieses* e todas as demais que foram examinadas nos capítulos precedentes podem, em meu entender, ser reunidas, portanto, sob a mesma rubrica: alterações sofridas nas esferas da percepção, memória e avaliação das

⁴² 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.

circunstâncias, com a função de facilitar encontrar satisfação mais imediatamente, mesmo que isso implique custos futuros maiores. Em todos eles, portanto, pode-se identificar a presença de *componentes emocionais*. A noção de *escolha intertemporal*, que acompanha o conceito de *desconto hiperbólico subjetivo*, aponta para a possibilidade de se optar 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, 1911-1976).

Em todos esses exemplos, um denominador comum pode ser identificado: 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 dessa natureza, estendendo-se tal vulnerabilidade, como vimos, inclusive a 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, essa surpresa pode se reduzir, uma vez que emoções podem ser tão mais poderosas do que diplomas ou excelência no campo da razão.

20.3. UM BREVE DEBATE METODOLÓGICO

Depois da exposição do modelo psicanalítico de tomada de decisão, faz-se necessário encarar um grande desafio: como aplicá-lo quando se considera a questão metodológica tradicional na interface Psicologia-Economia? Como traduzir a investigação do campo emocional sob a forma de números, questionários fidedignos, experimentos ou outros instrumentos caros à pesquisa em Psicologia Econômica?

Se nossa fundamentação parte do pressuposto de as 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 *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.82).

Por outro lado, considerações dessa natureza não deveriam ser tomadas como indicadores de inviabilidade para considerar-se esta dimensão. Ao contrário, parece ser necessário aprofundar essa 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 2002a). Acredito, 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” (1970-1973, p.79). Espero, com esta proposta, oferecer alguma contribuição nesse sentido.

Partilhando de uma concepção de ciência diversa daquela postulada pelo positivismo, sugiro que o método deva ser escolhido em função do objeto (cf. Adorno e Horkheimer, 1969-1985). 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 esse contexto devam ser empregados ou, até mesmo, criados, em vez de “se impor” 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, esse fato, tomando-o, em vez disso, como decorrência natural, que segue sem ser questionada. Como afirmam esses 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, acredito que a Psicanálise possua elementos importantes para oferecer à agenda de pesquisa dessa disciplina. Defendo, 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 o 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 encaixe 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 (cf., por exemplo, Gimenes, 1997).

Simon (1978), em seu discurso pelo prêmio Nobel, faz esta interessante observação sobre a questão metodológica em torno de modelos e da própria função da ciência:

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.367).

A Psicanálise, por sua vez, é constituída pela experiência clínica, que, depois, é pensada. Bleger (1984) dá o nome de *método clínico de indagação operativa* ao processo que envolve observação, formulação de hipóteses, comunicação e retomada de todos esses passos à medida que se avança, numa espécie de *metainvestigação*:

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, pp.46-47).

Hipóteses são levantadas e analisadas na convivência, especial, porque inclui a *transferência*, que se desenrola entre analista e cliente, o que pode gerar novos desenvolvimentos teóricos, os que serão, mais uma vez, investigados dentro da relação analítica. *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 [1912] 1976). 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 positivistas⁴³ de ciência. Do nosso ponto de vista, nem por isso devemos desprezar as informações que possa produzir.

Com Bion (1992), acredito 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 esse 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 Econômica,⁴⁴ 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

⁴³ 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 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).

⁴⁴ 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 1872-1954: 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 Luria, 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).

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. 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, outro ângulo para a nossa discussão – ganha importância dar espaço, dentro dos estudos psicoeconômicos, ao vértice da contribuição psicanalítica para o estudo do comportamento e decisões econômicas, porque o debate científico torna-se mais rico, vivo e estimulante na mesma proporção de sua pluralidade, que gera tensão criativa. Por esta razão, pretendo 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 meu) 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.102; grifo meu).

Do ponto de vista metodológico, esses autores levantam 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 posso concordar plenamente com a possibilidade de se incorrer nesse equívoco. Em suma, a última palavra metodológica dentro da disciplina ainda não foi proferida.

Sobre essas 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 encontrarem 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, mas já empregados pelo marketing neste início de milênio, poderiam ser adotados pela Psicologia Econômica (cf. também, Schwartz, 2006).

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, como método clínico, 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 sócioeconômicos, já que estes possuem, sempre, a dimensão psíquica, também. Como *modelo*, é uma hipótese e, por essa 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 nessa 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 mentais de indivíduos, durante seu desenvolvimento de crianças até adultos. (Freud, 1927, p. 67).

PARTE V

COMPORTAMENTO ECONÔMICO

Não há nada tão perturbador para o bem-estar e auto-estima de alguém quanto ver um amigo enriquecer.

Charles Kindleberger, 2000, p.18

APRESENTAÇÃO

Tendo como base revisões de literatura empreendidas por importantes obras de nossa disciplina ou publicações de especialistas sobre o tema, foram selecionadas algumas das linhas de pesquisa mais exploradas por psicólogos econômicos nas últimas décadas, como: *poupança, crédito e endividamento, decisões domésticas e socialização econômica. Meio-ambiente* foi incluído devido à sua notória importância na atualidade, embora não possua acervo de pesquisas tão expressivo até agora. Outras seleções poderiam ter sido feitas, já que a Psicologia Econômica conta, hoje, com uma ampla gama de linhas de estudos. Não está no escopo desta obra oferecer cobertura exaustiva de todas elas, o que seria impossível a qualquer livro isoladamente, dada a quantidade de material já produzido.

Foram acrescentados, em alguns casos, comentários que discutem possíveis aproximações entre as descobertas empíricas proporcionadas por esses estudos e teorias e observações psicanalíticas, de modo a aprofundar alguns aspectos e promover um debate que inclua essa perspectiva na investigação dos fenômenos psicoeconômicos, conforme é nosso propósito também neste livro. Em outros momentos, os comentários têm como alvo situações específicas ao nosso país, apontando lacunas e o potencial de pesquisas voltadas à nossa realidade.

O objetivo desta parte do livro é oferecer ao leitor um panorama geral do que vem sendo estudado dentro do campo da Psicologia Econômica, bem como estimular a reflexão sobre esses dados e o interesse em dar prosseguimento a estudos dessa natureza em nosso país, abrangendo desde o debate metodológico até a gama de temas.

Poupança

Tanto economistas como psicólogos pesquisam o tema da poupança. Para os economistas, que acreditam que os consumidores são racionais e buscam otimizar a utilidade de suas escolhas, o modelo que descreve o comportamento de poupança dos indivíduos e das famílias ou domicílios, num nível macro ou agregado, consiste num pequeno número de parâmetros que podem prever mudanças no seu comportamento de modo consistente e coerente. Por essa razão, as diferenças individuais não são contempladas em tais modelos, seja para explicá-las, seja para prevê-las (Groenland, 1999).

Neste modelo, o fator *renda*, categorizado a partir de três grandes eixos, é tido como o principal para prever o comportamento de poupar:

- *Hipótese da renda relativa* (Duesenberry, 1949, *apud* Groenland, 1999). Os indivíduos usam seus grupos de referência como ponto de partida para decisões sobre consumo e poupança; o grupo de referência é composto por pessoas com as quais o indivíduo se compara acerca de algum tópico, como seria o quesito da renda, neste caso, com a escolha entre poupar ou consumir advindo da posição relativa que sua renda ocupa frente àquela do grupo de referência.
- *Hipótese da renda permanente* (Friedman, 1957, *apud* Groenland, 1999). Esta hipótese repousa no pressuposto de que as pessoas teriam conhecimento de sua renda *subjacente*, destinando parte dela ao consumo; contudo, sua renda e seus gastos reais, denominados de *transitórios*, poderiam adequar-se a esta divisão prévia ou não, que estabeleceria valores fixos ou *permanentes* para esse fim; exemplos de *renda transitória* seriam uma herança inesperada ou um prêmio de loteria e, de acordo com esta visão, o montante da poupança dependeria da discrepância entre, de um lado, a quantia de renda permanente e transitória e, de outro, entre aquela do consumo permanente e transitório, de modo que a poupança seria usada com a finalidade de manter o consumo num nível *ótimo* (na acepção de *otimização*) e estável ao longo de todo o tempo, ao passo que haveria incerteza futura com relação à renda.
- *Modelo do ciclo de vida* (Modigliani e Grumberg, 1954 *apud* Groenland, 1999). Esta é considerada a abordagem predominante na teoria econômica da poupança e compartilha, com a anterior, *hipótese da renda permanente*, a noção básica da manutenção de um nível estável de consumo a partir de fontes de renda que podem variar ao longo da vida; o modelo propõe que o comportamento de poupar é influenciado pelo princípio de maximização de utilidade, ou seja, para obter utilidade máxima, o nível de consumo deveria se manter aproximadamente o mesmo ao longo de todas as fases do ciclo de vida; assim, como o nível de renda costuma flutuar ao longo do tempo, as pessoas adaptam o montante de dinheiro

destinado tanto a gastos imediatos quanto aquele a ser guardado para uso posterior – em outras palavras, enquanto a renda pode subir com o tempo, logo no início da vida adulta surgem, porém, muitas necessidades, como moradia e sua aparelhagem, mudanças de domicílio e transporte etc., o que induz a tomar empréstimos, condição que tende a reverter ao longo do tempo, com o pagamento destes, de um lado, e o acúmulo de riqueza, devido à experiência profissional e a promoções, de outro; ao mesmo tempo, outras despesas podem surgir, como aquelas impostas pela educação dos filhos e, mais tarde, com a saúde, na velhice, de modo que há algum equilíbrio entre renda e capacidade de poupança ao longo do ciclo de vida; de acordo com o modelo, a renda atinge seu topo pouco antes da aposentadoria, quando se passa a usufruir a poupança acumulada, até a morte, que deveria coincidir com poupança zerada.

Esta hipótese tem recebido muitas críticas a partir de pesquisas que chegam a resultados inconsistentes com seus postulados, como o fato de aposentados, nas economias desenvolvidas, tenderem a continuar poupando, em vez de gastar toda a renda acumulada anteriormente. Shefrin e Thaler (1988, *apud* Groenland, 1999) propõem uma *hipótese de ciclo de vida comportamental*, que enfatiza três alterações:

1. Conceito de *autocontrole*. Embora as pessoas possam estar determinadas a poupar o dinheiro que sobra, nem sempre o fazem de fato; sabemos que a recompensa imediata para gastar é geralmente maior do que a recompensa imediata para poupar, o que torna a escolha pela segunda alternativa mentalmente trabalhosa e dependente de esforço psíquico para ser levada a cabo, ou seja, é preciso ter força de vontade para resistir à tentação de gratificação imediata para necessidades e desejos e, portanto, adiar a sua satisfação; Shefrin e Thaler denominam as duas instâncias psíquicas em conflito de *planejador*, a que pretende postergar a satisfação, que nesse caso seria representado pelo poupar, e *executor*, a que prefere tê-la já, isto é, incorrer em gastos, em vez de adiá-los, explicando que o planejador precisa contrabalançar as ações potencialmente prejudiciais do executor por meio de estratégias – ou mesmo, de estratégias – que lhe permitam manter o foco na maximização da utilidade ao longo da vida; um exemplo seria o consórcio de curto prazo, que remunera menos o dinheiro ali depositado, mas evita que ele seja gasto intempestivamente.
2. Questionamento do conceito de *fungibilidade*. Enquanto que para a Economia tradicional qualquer dinheiro é dinheiro, por assim dizer, e a propensão a gastá-lo seria a mesma em se tratando de qualquer tipo de fonte monetária, estes autores afirmam que a *fonte* de qualquer quantia de dinheiro pode afetar a facilidade com que é gasto, o que significaria que *contas mentais* separadas sejam constituídas na cabeça das pessoas, expressando diferentes propensões a consumo ou poupança – por exemplo, um bônus recebido pode ser gasto mais facilmente do que se aquela quantia fizesse parte do salário regular; como já vimos (cf. Capítulo 17), são três os tipos de contas mentais: conta corrente, renda futura e situação atual dos bens.
3. *Framing*. Complementando a teoria das contas mentais, Shefrin e Thaler (1988) aplicam o conceito de *framing* (cf. também Kahneman e Tversky, 1979) ou *enquadramento*, como o denominamos em português, para o processo de alocar

recursos financeiros em distintas contas mentais, o que expressaria limitações de percepção.

São duas as principais teorias psicológicas sobre poupança:

1. Para Katona (1975), consumo e poupança dependem de dois fatores – a *capacidade (ability)* para poupar e a *vontade (willingness)* de poupar –, embora ele também tenha introduzido, a esse respeito, a noção de *variáveis intervenientes*, que poderiam aproximar os pólos representados por ambiente econômico, social e cultural do indivíduo, de um lado, e seu comportamento, de outro, tais como fatores de personalidade, atitudes, expectativas, motivações e hábitos; essas variáveis exerceriam influência sobre as percepções do ambiente por parte do consumidor e são os seus efeitos que o autor se propunha a aferir por meio do *Índice de Sentimento do Consumidor*, que verifica os níveis de otimismo e pessimismo na população com relação tanto à economia como um todo, no país, como em seu próprio domicílio (cf. Seção 13.1).
2. Já o modelo proposto por Ölander e Seipel (1970, *apud* Groenland, 1999) apóia-se na perspectiva de processamento de informação e descreve o comportamento de poupar como racional e balizado por um objetivo, abordando-o por meio da descrição de um processo de decisão do consumidor individual que apresenta uma série de etapas: percepções, avaliação das conseqüências, avaliação subjetiva, escolha e execução.

Além desses dois modelos, outros estudos têm se pautado pela investigação em torno de *motivação e escolha intertemporal*. Os motivos para poupar vêm sendo discutidos de modo sistemático desde Keynes e costumam abranger:

- impulso para atingir um objetivo no curto ou médio prazo;
- precaução frente a algum imprevisto futuro;
- hábito de poupar;
- poupança residual, que é a sobra não-intencional da renda;
- disposição pessoal a poupar;
- de acordo com Lindqvist (1981, *apud* Groenland, 1999), para administrar o fluxo de caixa, prevenir-se contra desastres financeiros, adquirir bens duráveis, administrar a riqueza;
- para Katona, opção a partir da renda livremente disponível, ou poupança contratual, intermediada por uma instituição (por exemplo, com desconto automático na fonte);
- e, num resumo apresentado por Keynes: precaução, cuidado com o futuro, cálculo, melhorar de vida, independência, empreendedorismo, orgulho, avareza (1936, p.108, *apud* Groenland, 1999).

Quando se parte de uma abordagem psicológica da poupança, o elemento *incerteza* ocupa um lugar decisivo. Desconhecer eventos futuros e, em particular, seus reflexos sobre o indivíduo, coloca em evidência os riscos financeiros que podem vir associados a eles. Da mesma forma, a questão temporal destaca a necessidade de se poder responder às necessidades monetárias não apenas no presente, mas também no futuro, aquele mesmo futuro que encerra tantas incertezas. É para fazer frente a tais demandas que muitos

recorrem a um planejamento financeiro que inclua a poupança – e aqui nos deparamos com a inevitável imposição de decidir em face de uma *escolha intertemporal*: abrir mão de satisfazer um impulso para gastar *já*, ou adiar essa satisfação, em nome de uma gratificação futura maior. Cabe observar, como fazemos em outras ocasiões neste livro, que este eixo fundamenta, igualmente, o cerne da abordagem psicanalítica conforme apresentada no modelo que propõe seu diálogo com a Psicologia Econômica (Ferreira, 2005, 2007a, 2007b), baseada nas idéias de Freud, Klein e Bion sobre os dois princípios do funcionamento mental (prazer-desprazer e realidade) e a teoria do pensar, como vimos.

Embora a maior parte dos estudos tenha adultos como alvo, há algumas pesquisas também com crianças, que veremos no capítulo sobre *socialização econômica* (cf. Capítulo 24).

É preciso ressaltar também que o propósito de poupar por parte de um indivíduo pode colidir com outras determinações numa mesma família, por exemplo, resultando, por vezes, em sua não realização. Portanto, o estudo dessa área deve ser feito, preferencialmente, em conjunto com aqueles sobre decisões domésticas, que veremos a seguir, com Nyhus (2002), que empreendeu um estudo dessa natureza. Usando a base de dados do importante CentER for Economic Research da Universidade de Tilburg, Holanda, que acompanha decisões envolvendo a vida financeira de cerca de 1.500 domicílios desde o início da década de 1990, Nyhus buscou responder às seguintes questões:

1. Quais são as explicações psicológicas para poupar encontradas na literatura econômica e psicoeconômica, fundamentadas em dados empíricos?
2. Variáveis psicológicas contribuem para responder por variações na poupança do domicílio?
3. Variáveis psicológicas possuem impactos diferentes sobre poupança arbitrária (remetendo a *livre-arbítrio*) e poupança para reposição de fundos?
4. Variáveis psicológicas têm mais impacto sobre poupança em domicílios com alta renda do que naqueles com baixa renda?

A autora aprofunda os enfoques já mencionados quando faz sua revisão de literatura. Com relação ao fator da escolha intertemporal, descrita por ela como sendo entre *prazer agora ou prazer no futuro*, destaca a dificuldade para conciliar interesses de curto e longo prazos nesse sentido, com os objetivos de poupança de longo prazo mais árduos de atingir para aqueles que se mostram mais propensos às tentações de consumo.

Para ela, as variáveis centrais aqui seriam a preferência em relação ao fator temporal, que manifesta o grau de impaciência em face da experiência de prazer ou a intensidade do desejo de postergar eventos desprazerosos, e o autocontrole, que inclui estratégias que as pessoas usam para lutar contra sua impaciência enquanto procuram manter seus planos e metas de longo prazo. Ela observa que, a despeito da importância desse fator para o comportamento de poupar, ele não tem sido incluído, na mesma proporção, nos modelos mais formais, em virtude de dificuldades metodológicas impostas pela ausência de instrumentos adequados para verificá-lo empiricamente, até o momento.

Ela discute também o peso da comparação social sobre a decisão de poupar, uma vez que o indivíduo jamais habitaria um *vácuo social* (Nyhus, 2002, p.166). Assim, ao comparar seu próprio consumo com aquele de seu grupo de referência – considerando que gastos costumam ser evidentes, conspícuos –, a pessoa decidiria gastar ou poupar com base na avaliação feita em termos de sentir-se melhor ou pior nessa comparação. No entanto,

seria necessário haver maior investigação científica acerca da própria constituição dos grupos de referência, como são escolhidos e a função que desempenham para o consumidor, o que ainda não se verificou de forma suficiente.

Com relação aos traços de personalidade mais associados à capacidade de poupar, foram encontrados: ser consciencioso, introvertido e apresentar alguma inflexibilidade, estabilidade emocional e autonomia. No entanto, apesar de algumas evidências empíricas apontarem para a presença de variáveis psicológicas no comportamento de poupar, ainda restam controvérsias em torno de diversos estudos e teorias a esse respeito também.

Já a influência desses fatores psicológicos sobre a variação identificada em diferentes domicílios frente à poupança mostrou-se inequívoca, em particular quando se trata de diferenças individuais de poupança e patrimônio que vão além do contexto sócioeconômico, permitindo aprimorar as previsões feitas sobre esta base. Entre os fatores estudados, destacam-se o horizonte temporal e a aversão a dívidas.

Por outro lado, não foi constatada diferença significativa nesse aspecto com relação ao tipo de poupança, se arbitrária ou contratual, tampouco quando os domicílios analisados apresentavam alta ou baixa renda – em ambas as situações, as variáveis psicológicas não parecem fazer diferença perceptível.

Nyhus conclui seu estudo com questões que nos dizem respeito também no Brasil: É possível estimular a poupança na dimensão macro da população do país? Naturalmente, cabe a ressalva de que, para grande parte da população, esta perspectiva sequer integra o cardápio de alternativas exequíveis, dado seu nível de pobreza e absoluta insuficiência de fundos. Contudo, verificamos também nos segmentos de renda média, a mesma falta de apetite para poupar, além de mudanças que começam a se esboçar mesmo nas populações de renda mais baixa, que, ao se verem de posse de uma pequena sobra de caixa, a direcionam preferencialmente ao consumo imediato, com raras exceções.

Porém, assim como aquela autora foi levada a estudar este tema devido à preocupação com o padrão de vida das futuras gerações de idosos em muitos países ocidentais e pela “crise do endividamento” (op. cit., p.1) que se instalou em muitos deles a partir da década de 1990, caracterizada pelo grande número de domicílios sobreendividados, como resultado da liberação do mercado de crédito e o desmonte do sistema de aposentadoria financiado pelo Estado, nosso país, conquanto não se insira no mesmo cenário de países afluentes que enfrentam tais desafios, teria, justamente por essa razão, ainda mais motivos para procurar investigar o tema. Urge conhecer o quadro psicossocial da poupança da população brasileira em detalhes, a fim de que políticas econômicas voltadas a este setor possam beneficiar-se desse conhecimento em todas as etapas, de sua discussão e elaboração, até a cuidadosa implementação, se desejamos evitar um panorama de desastre no futuro próximo.

Quando deixadas para escolher por conta própria, nem sempre as pessoas optam pelo caminho mais favorável para si mesmas. Como poderão gerir seu próprio plano de previdência, por exemplo, quando devem fazê-lo de modo independente? O que poderia auxiliar nesse processo, que começa com a conscientização do problema, a coleta de informações pertinentes, a escolha pela forma e instituição onde colocar o projeto em prática e, por fim, sua monitoração até o fim da vida? Essas questões exemplificam áreas de pesquisa que poderiam ser desenvolvidas no Brasil com a colaboração estreita da Psicologia Econômica.

Crédito e endividamento

Tanto o crédito como a dívida envolvem o pagamento de bens ou serviços algum tempo depois de recebê-los. Do ponto de vista contábil, um é a imagem do outro no espelho – se uma pessoa tem um crédito, é porque outra está em débito para com ela (Lea, 1999). Naturalmente, há distinção entre estas três categorias:

- *Crédito* – situações que envolvem uma combinação para pagamento postergado, entre comprador e vendedor.
- *Débito* – situação em que o pagamento é adiado pelo comprador, sem a concordância do vendedor.
- *Sobre-endividamento* – a pessoa tem problemas com dívidas, que talvez não consiga saldar, nem agora, nem no futuro, até onde se possa enxergar.

A maior parte dos estudos que fundamentam esta seção foi feita em países ricos (Lea et al., 1993; Lea et al., 1995; Lea, 1999; Wrapson et al., 2007), de modo que serão apostas algumas observações, quando for o caso, com o objetivo de trazer a discussão para o âmbito do nosso país, onde o quadro do endividamento se apresenta de forma dramaticamente pior, uma vez que se deve, na maior parte dos casos, a dívidas incorridas em função da insuficiência de renda e pobreza extrema.

Para alguns autores, como o economista Keynes, é o crédito que impulsiona a economia. Na Psicologia Econômica, Katona também chama a atenção para esse aspecto – para ele, a disposição para fazer empréstimos indicaria um alto nível de confiança do consumidor e, ao mesmo tempo, proporcionaria expansão econômica, na medida em que bancos e outras instituições financeiras, ao oferecerem crédito para financiar novas aquisições, tenderiam a ampliar a oferta de dinheiro na economia. De acordo com ele, esse movimento não estaria concentrado no segmento da população com renda mais baixa, mas entre aqueles com renda mais alta e que esperam que sua renda aumente ainda mais.

Quando se considera, porém, o problema do *endividamento* – e não de *crédito* –, a concentração é maior entre populações de renda mais baixa, que enfrenta maiores imposições de gastos necessários. Nesse sentido, estudos sobre endividamento deveriam sobrepor-se àqueles sobre pobreza.

No entanto, verifica-se que é comum que as pessoas dêem preferência ao aspecto do *crédito* quando se vêem diante da perspectiva de se endividar, fato também enfatizado pela publicidade. Aliás, poderíamos considerar essa manifestação um exemplo de *framing* (*enquadramento*), que destaca, do quadro total da situação, a disponibilidade do dinheiro, sem menção mais explícita ao que se deve seguir nessa seqüência, qual seja, o pagamento do dinheiro tomado e, menos ainda, os juros que lhe serão quase inevitavelmente agregados.

Do ponto de vista individual, admitir as dívidas que se tem tampouco se mostra fácil – ainda que a pessoa sequer se dê conta disso. Por exemplo, quando indagada se tem dívidas, poderá responder negativamente, sem se “lembrar” do financiamento contraído para compra de um imóvel ou do cartão de crédito, que não costuma saldar por completo, do cheque especial que, muitas vezes, é incorporado, mentalmente, como se formasse parte de seu patrimônio e assim por diante. Não surpreende, portanto, que quem está endividado possa apresentar visões distintas daquelas que os não-endividados mantêm sobre o assunto. Quem não tem dívida atribui esse comportamento a uma fraqueza de caráter e à má administração do dinheiro; quem tem dívidas, por sua vez, tende a explicá-las em termos das circunstâncias externas, quando se trata da própria experiência – contudo, poderá atribuí-las a questões internas, semelhantes àquelas mencionadas pelos não-endividados, quando analisam o caso de terceiros, tão endividados quanto eles próprios. De modo geral, porém, quem tem dívidas tende a desaprovar o endividamento menos do que quem não está na mesma situação.

Vivendo, neste início de milênio, uma exuberante onda consumista, impulsionada por crédito fácil, de um lado, abundância de produtos, de outro e, para completar, alguma complacência no que diz respeito à renegociação de dívidas em alguns casos (abatimento do valor total da dívida, dentro de uma perspectiva de “Melhor um pássaro na mão do que dois voando”, por parte do credor, que prefere receber pelo menos alguma coisa do montante emprestado a correr o risco de não receber nada; o “nome sujo” que vigora por cinco anos, sendo automaticamente “limpo” depois disso; a morosidade da Justiça para fazer pagar o devedor), e a corrente aceitação social da inadimplência como uma espécie de *fato da vida*, o endividamento passa a ser visto por ótica bastante diferente na atualidade. Se antes causava vergonha e angústia à maioria das pessoas, hoje podemos encontrar até mesmo a situação oposta – pessoas que chegam a se vangloriar do alto volume de dívidas como um tipo de troféu: “Se devo tudo isso, não sou, sem sombra de dúvida, um João ninguém!” Em outras palavras, vivemos hoje numa *cultura do endividamento* (Wrapson *et al.*, 2007).

Como já vimos, endividar-se ocupa o pólo oposto a poupar, numa clara ilustração de *escolha intertemporal*. A esse respeito, lembramos, novamente, a possível aproximação com a teoria psicanalítica dos dois princípios do funcionamento mental, em torno das implicações dessa decisão básica: buscar a redução da tensão provocada pelo desejo por meio de gratificação imediata, sem levar em consideração seus custos (materiais e psíquicos) nem suas conseqüências, ou ser capaz de adiar essa gratificação, tolerar os sentimentos gerados pela experiência da frustração e, por outro lado, propiciar, nessa condição de falta, o surgimento de pensamentos que poderão, então, experimentar, mentalmente, alternativa de encaminhamento para aquela situação insatisfatória, com a diferença de serem levados em conta os aspectos da realidade, aumentando, portanto, as chances de obter transformações mais consistentes do estado de privação anterior.

Teorias econômicas tradicionais sugerem que as pessoas se endividam em alguns períodos da vida porque possuem expectativas racionais de renda futura mais alta e que seriam mais capazes de poupar. Isto não é comprovado na prática, quando são encontradas irracionalidades tais como erros consistentes de avaliação do custo do crédito, ao dar mais atenção ao valor das prestações do que ao custo total, em parte devido a dificuldades com a aritmética dos juros compostos. Chamamos essa distorção *síndrome das Casas Bahia*, em alusão à facilidade do pagamento mensal baixo que não apenas esta loja, mas muitos outros empreendimentos populares, destacam em sua publicidade – o que vem bem a calhar com a

equivalente facilidade, por parte do consumidor, de efetuar apenas esta conta: “‘X’ cabe no meu salário? Se couber, eu levo!”, sem se dar conta, muitas vezes, de que utiliza o mesmo raciocínio, simultaneamente, para diversas outras compras financiadas, comprometendo, dessa forma, seu rendimento com prestações que poderá ter enorme dificuldade para pagar.

As pesquisas em Psicologia Econômica, porém, têm-se voltado para o aspecto das *diferenças*, tais como:

- Por que algumas pessoas tomam o crédito, endividam-se e apresentam problemas com as dívidas, enquanto que outras, em condições aparentemente semelhantes, não têm o mesmo comportamento?
- Tem havido, ao longo do tempo, mudanças na disposição para se endividar? Por que?
- Existem fatores sociais, psicológicos e comportamentais que poderiam prever quem vai se endividar ou ter problemas com endividamento, que estejam além dos fatores econômicos óbvios, tais como renda e necessidades?

De acordo com esses estudos, verificou-se, em primeiro lugar, que, em grande parte dos casos, o problema é de natureza *econômica* – são famílias ou indivíduos que têm renda menor, ou estão mergulhados em situações complicadas, como um maior número de filhos, emprego precário ou desemprego, não possuem casa própria, estão experimentando, ou já passaram por uma situação particularmente difícil, de saúde ou acidente, da qual não se podem recuperar. Ao lado desses fatores, porém, também é possível detectar elementos que vão além do contexto econômico, como uma maior ou menor competência para administrar o próprio dinheiro.

No que diz respeito à probabilidade de que esse problema se instale, foram identificados oito fatores, com a observação de que não foi possível estabelecer confirmação absoluta a seu respeito em diferentes estudos, nem determinar as relações de causa e efeito entre eles. Devem, portanto, ser examinados com a devida cautela:

1. *Aceitação social*. Quando a dívida deixa de ser encarada como um problema grave e individual, aumenta a tendência ao sobreendividamento.
2. *Socialização econômica*. A maneira como o assunto é tratado na família, desde a infância, afeta não apenas a tendência ao sobreendividamento, como também a administração do dinheiro em geral (cf. Capítulo 24).
3. *Comparação social*. Se o grupo de referência – isto é, o grupo profissional ou social a que se sente pertencer e, como decorrência, cujos padrões de consumo tende-se a adotar (Lea, 1999) – do indivíduo ou da família tiver padrões de gastos muito acima de suas posses, poderá exercer uma pressão, conforme sentida por aqueles que o tomam como base, em direção a tentar equiparar-se àquele modelo – independentemente da viabilidade desse desejo, o que pode levar a incorrer em dívidas para se *manter no páreo* ao lado dos supostos pares.
4. *Estilo de administração financeira*. Diferenças individuais, familiares e mesmo culturais na maneira de alocar os recursos econômicos; lembramos, neste quesito, de todas as distorções a que estamos sujeitos em nossas operações de percepção, memória e avaliação, conforme descritas no Capítulo 18, em função de nossas limitações emocionais e cognitivas, que tornam essa tarefa ainda mais capciosa, ao

lado dos fatores culturais – países que não enfrentam invernos rigorosos, por exemplo, a ser vistos como menos propensos a poupar.

5. *Comportamento de consumo.* Há diferenças, também, entre aquilo que é considerado como *luxo* para alguns, enquanto que para outros seria perfeitamente *supérfluo*, a urgência frente a determinadas aquisições, que para outros poderiam ser facilmente postergadas, além da própria distinção entre *desejo* e *necessidade*, que costuma se constituir em eterno desafio e incógnita para a maior parte das pessoas; mais uma vez, acrescentamos a visão psicanalítica acerca de *desejo* – não apenas ele nos move, perenemente, como *jamais* pode ser plenamente satisfeito, restando àquelas tentativas de empreender tal busca à categoria de vãs e, em alguns casos, perigosas, e caras, ilusões.
6. *Horizonte temporal individual.* Variável entre as pessoas, esta categoria abrange, de modo mais específico, a capacidade para adiar gratificação, já discutida (cf. *escolha intertemporal e dois princípios do funcionamento mental*, Capítulo 17 e Seção 20.1.3, respectivamente), e a taxa de desconto subjetivo, também denominada *desconto hiperbólico subjetivo*, que aponta inconsistências em nossas escolhas conforme se refiram ao presente imediato ou ao futuro, mantendo-se equivalentes os demais fatores – apesar de declarar que preciso fazer exercícios físicos, decido não ser necessário iniciá-los hoje, já que amanhã os farei em dose redobrada, a fim de compensar a falta de hoje; no entanto, no dia seguinte, posso, mais uma vez, raciocinar da mesma forma que faço hoje, adiando, novamente, os bons propósitos de me exercitar para um futuro que pode jamais chegar a se efetivar – no âmbito das finanças, a decisão pode se dar em termos de que a despesa que desejo fazer agora será compensada pelos cortes nos gastos futuros com outros itens e, da mesma forma que ocorre com o exercício, os tais cortes não são feitos e surge o risco de endividamento em função desse otimismo exagerado quanto à minha condição futura de realizar o que for melhor para mim mesmo/a.
7. *Atitudes frente ao endividamento.* Estas podem variar mais de acordo com idade e religião do que com gênero, embora seja possível encontrar mais endividados entre os segmentos mais jovens e do sexo masculino; já o quesito religião não se aplicaria ao nosso país, já que essas pesquisas foram feitas no Reino Unido, onde predomina o Anglicanismo, por exemplo (à guisa de curiosidade: foram encontrados mais devedores entre os católicos naquele país).
8. *Lócus de controle.* Este conceito contempla a atribuição, por parte dos indivíduos e, em geral, de forma inconsciente, de responsabilidade, escolha e controle, a instâncias que lhes podem ser externas (governo, clima, falta de tempo, sabotagem de outros, o capeta etc.), que os levaria a sentir-se impotentes frente a elas, por exemplo, ou internas (a responsabilidade é do indivíduo), o que, por sua vez, poderia gerar sentimentos de culpa, mas também permitiria apropriar-se de sua experiência e aprender com ela; no caso do endividamento, há tendência entre os endividados a um lócus de controle mais visto como sendo *externo*.

Ainda que não se possa considerar esses resultados definitivos, há certo consenso em torno de a qualidade de administração do dinheiro ser um fator mais importante do que nível de renda, o que já apontaria para a importância e, em muitos casos, a necessidade de serem implementados programas de orientação financeira que, além da transmissão de

informações e recomendações, enfatizem os aspectos psicológicos no problema do sobreendividamento.

Embora o conselho clássico para os sobreendividados seja entrar em contato com os credores assim que possível, a fim de renegociar suas dívidas, a população-alvo não costuma enxergar esse movimento como o mais desejável ou útil, preferindo, antes, pedir ajuda a família, amigos ou “agências independentes” (dado de pesquisa britânica, Lea et al., 1995) – no Brasil, poderíamos acrescentar financeiras populares ou agiotas.

Dentro da perspectiva de uma possível recomposição das finanças mediante recuperação da condição de sobreendividamento, planos de pagamento sistemático, em parcelas, descontado na fonte, quando isso for possível, não se mostram como a saída preferida pelos endividados *antes* de aderir a ela, embora possam, mais tarde, reconhecer sua importância e valor.

Uma das mais recentes pesquisas sobre o tema (Wrapson et al., 2007), contudo, indica condições ainda mais sombrias – de acordo com seus autores, resulta mais exequível para o sobreendividado em condição de penúria recorrer ao sistema judiciário para tentar equacionar suas dificuldades financeiras de maneira mais realista. Isso impõe, por outro lado, uma difícil sobrecarga a esse setor, cujas consequências desconhecemos no momento – embora possamos imaginar que não será um desafio de pequenas proporções.

Do ponto de vista metodológico, as pesquisas empíricas sobre o assunto na Psicologia Econômica apresentam um importante ponto fraco – via de regra, há baixíssima taxa de retorno dos participantes, o que torna seus resultados frágeis como dados científicos. O problema decorre da dificuldade de os endividados abordarem sua condição. É este o grande desafio para todos os pesquisadores da área no momento.

No Brasil, ainda não contamos com estudos empíricos que abordem a perspectiva psicoeconômica do sobreendividamento. Esta autora tem comentado algumas pesquisas sobre o tema, como aquela realizada por Brusky e Magalhães (2006) e pela ANEFAC (2007). Cabe ressaltar que o período de alta inflação que acometeu nosso país a partir da década de 1980, prolongando-se até 1994, quando o Plano Real⁴⁵ finalmente logrou instalar sua drástica redução, dificultava sobremaneira qualquer estudo sobre esses temas, uma vez que o processo inflacionário eclipsava a observação de movimentos financeiros mais sutis, sobretudo no âmbito das finanças pessoais.

Após o registro de uma demanda por políticas de educação financeira através dos sindicatos de trabalhadores, feita por delegados do trabalho presentes no Comitê sobre Políticas Sociais e de Emprego da OIT (Organização Internacional do Trabalho), em 2002, o assunto tornou-se fruto de análise entre organizações de trabalhadores de São Paulo (Central Única dos Trabalhadores, Social Democracia Sindical, Força Sindical, Central Autônoma de Trabalhadores e Confederação Geral dos Trabalhadores) e, em outubro de 2004, identificou-se uma falta generalizada de conhecimento sobre o problema do endividamento deste segmento, educação financeira e seus potenciais benefícios (Brusky e Magalhães, op.cit.). Apoiados pela OIT e pelo Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, os autores deram início, então, a uma investigação mais aprofundada sobre o nível de

⁴⁵ O Plano Real, cujas bases foram lançadas no final de 1993, constituiu uma série de medidas governamentais, conduzidas pela equipe do então Ministro da Fazenda Fernando Henrique Cardoso, que viria a suceder Itamar Franco na Presidência da República, eleito naquele mesmo ano. Não recorreu a congelamento de preços, como havia sido praxe nos demais planos de governo que tentaram controlar a inflação anteriormente, e mudou a moeda para o real, mantido desde então, após cinco outras trocas de moeda num período de apenas oito anos (cf. Apêndice E).

endividamento daquela população. Enfrentando o problema usual de pequena amostragem, que deve ser levado em conta quando se discute seus resultados, foi verificado que o sobreendividamento é um problema imediato para 15% da amostra; conquanto 52% aparentemente não apresentar problemas nessa área, verificou-se que não apenas 43% enfrentam dificuldades para pagar as contas ao de final de cada mês, como muitos que não se declararam sobreendividados estão com o “nome sujo”, o que poderia revelar problemas financeiros familiares, por exemplo, em função de “empréstimo do nome” para parente que já incorrera em restrições cadastrais.

Ademais, não foi encontrada correlação clara entre condições sócioeconômicas e endividamento, que acometeria diferentes segmentos sociais e de renda entre a população analisada. Os autores, porém, advertem para a necessidade de se empreender novas pesquisas com amostras mais amplas e com a inclusão de variáveis psicológicas, a fim de se obter resultados mais fidedignos.

Por outro lado, certos tipos de serviços financeiros e outros bens estariam associados aos altos níveis de endividamento, tais como o uso mais freqüente de empréstimos e cheque especial. Também o carro próprio foi reconhecido como importante fonte de desequilíbrio das contas, possivelmente aguçado nesse segmento (metalúrgicos), que trabalha diretamente com o produto e tem facilidades adicionais para adquiri-lo. Pode-se formular a hipótese de que custos de manutenção, impostos, seguros etc. não sejam feitos de maneira correta – e realista – quando da aquisição do veículo e, ao se somarem às parcelas do financiamento, que costuma ser a modalidade habitual de pagamento, terminam impondo peso excessivo à receita do domicílio.

Realizada ao longo de 2005 e 2006, quando do início da implementação do *crédito consignado*,⁴⁶ esta pesquisa pode ter alcançado um panorama distinto do que seria encontrado nos anos subseqüentes no que se refere a esse ponto.

Naquele momento, porém, foi relatado que esta fonte de crédito seria utilizada para quitar dívidas com juros mais altos. Os autores alertam para a importância de se realizar estudos longitudinais de impacto a fim de avaliar a eficácia desse instrumento, lembrando que o comprometimento de até 30% da renda por um longo período poderá acarretar sérios problemas financeiros no horizonte do longo prazo. Caso novas dívidas se juntem a esta – da qual não se pode “fugir”, já que descontada automaticamente, na fonte – o risco de sobreendividamento crescerá sobremaneira.

Por outro lado, com o cadastro de crédito negativo (“nome sujo”) não necessariamente relacionado ao sobreendividamento, especial atenção a esse ponto deveria ser dispensada em situações de análise de risco de crédito, bem como para a definição de focos dos programas de orientação financeira.

⁴⁶ O empréstimo consignado é uma linha de crédito, regulamentada pelo governo federal e oferecida a aposentados e pensionistas, com juros mais baixos do que aqueles atrelados a cartão de crédito, cheque especial e outros, cujo pagamento se faz por desconto em folha. Seu valor não deve ultrapassar 30% da renda do beneficiário e o prazo máximo para sua quitação é de 36 meses. (Para mais informações, ver também http://www.mpas.gov.br/pg_secundarias/paginas_perfis/emprestimo_consignado_01.asp). Do ponto de vista das instituições financeiras que o oferecem, trata-se de instrumento com retorno garantido e taxa de inadimplência zero, haja vista seu desconto automático do benefício do tomador.

A pesquisa realizada pela ANEFAC sobre a destinação do décimo terceiro salário permite observar⁴⁷ que, embora mais da metade dos entrevistados declare a intenção de quitar dívidas, em respostas a outras questões – 81% pretende comprar brinquedos e quase a metade (48%) espera gastar entre R\$200,00 e R\$1.000,00, o que pode representar uma parcela significativa do décimo terceiro recebido, dentro do quadro salarial brasileiro – é possível identificar margem para contradições *internas* entre a resolução e sua efetiva realização. Distorções geradas pelo recurso a contas mentais e impostas por limitações como o desconto subjetivo poderiam representar sérias vulnerabilidades, sendo importante a possibilidade de se dar prosseguimento a pesquisa dessa natureza, a fim de se verificar o que, de fato, ocorreu depois do recebimento do décimo terceiro salário, comparando-se então, com os planos feitos anteriormente.

Brinquedos, aliás, é dos principais itens, apontados nas pesquisas do Reino Unido citadas acima, como uma das grandes fontes de endividamento. Pode-se supor que os pais tenham dificuldade para negar esses presentes aos filhos, o que sugere a necessidade de realização de estudos psicoeconômicos específicos acerca da questão.

No Brasil, começamos a ver um interesse crescente, por parte de organizações públicas e privadas, pelo desenvolvimento de programas de intervenção psicoeconômica, cujo alvo seja a orientação e conscientização de cidadãos, usuários de serviços ou funcionários de empresas, com relação ao problema do sobreendividamento. No setor público, órgãos de defesa do consumidor, como a Fundação Procon-SP,⁴⁸ por exemplo, e, no Rio Grande do Sul, especialistas em superendividamento do Poder Judiciário já vêm se voltando para esta questão, com interesse em sua ampliação no sentido de abranger, também, a perspectiva psíquica.

⁴⁷ Ângela Barros e Inês Bozzini, coordenadoras do *Mulheres em Ação*, módulo feminino da campanha de popularização "BOVESPA Vai Até Você", que tem o objetivo de aproximar o público feminino do mercado de ações, fornecendo educação financeira e esclarecimentos sobre o tema, me convidaram para comentar esta pesquisa (<http://www.bovespa.com.br/Investidor/HomeMulheres/071116NotA.asp?Origem=Mulheres>).

⁴⁸ Na Fundação PROCON-SP, órgão público subordinado à Secretaria da Justiça do Estado de São Paulo e voltado à proteção do consumidor, o Núcleo de Superendividamento tem um projeto, em fase de implantação, que já oferece, por exemplo, a possibilidade de haver negociação coletiva entre, de um lado, o endividado passivo (que é a pessoa que sofreu algum “acidente de percurso” em sua vida financeira, como doença, desemprego ou acidente, propriamente, por exemplo, e enfrenta, agora, extrema dificuldade para se reerguer, embora deseje fazê-lo) e, de outro, seus credores, partindo da premissa de que aquela situação financeira precisará ser encaminhada como um todo. O grupo emprega noções desenvolvidas por Claudia Marques e uma equipe do Poder Judiciário do RS. Para mais informações, cf. também Marques, Claudia L.; Cavallazzi, Rosângela L. *Direitos do Consumidor Endividado: superendividamento e crédito*, do Instituto Brasileiro de Política e Direito do Consumidor. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2006. (Agradeço ao economista Bruno Massera, da FEA-USP, a intermediação do meu contato com a entidade, com o objetivo de oferecer subsídios, sob a forma de conhecimentos psicológicos, a este trabalho; e à juíza Karen Bertoncello o gentil envio daquele volume.)

Decisões domésticas

São considerados *domicílios* e, portanto, alvo da linha de pesquisa em *decisões domésticas*, os núcleos particulares (em contraposição aos públicos ou de negócios, por exemplo) formados por uma ou mais pessoas que ocupam uma única habitação. Essa definição contrasta com aquela de *família*, que engloba duas ou mais pessoas unidas por laços de sangue, casamento ou adoção, que vivem juntas, tradicionalmente, sob a forma de um casal com filhos, enquanto que no domicílio podem ser encontradas pessoas que vivem sós ou grupos de pessoas, do mesmo sexo ou não, que não precisam estar intimamente vinculadas.

Mesmo em se tratando de famílias, transformações radicais nas últimas décadas têm alterado seu perfil tradicional, como, por exemplo, famílias chefiadas por apenas uma figura parental, casais sem filhos, casais homossexuais com filhos ou não etc. (Kirchler, 1999). As pesquisas da Psicologia Econômica têm focado, com mais frequência, o domicílio constituído por duas ou mais pessoas vivendo em relação e sob o mesmo teto, o que abrange também famílias.

Decisões, sejam elas econômicas ou não, fazem parte do cotidiano dos domicílios, embora costumem ocorrer de maneira distante daquela preconizada pelos modelos normativos, que estabelecem começo e final claros para cada decisão, que evoluiria ao longo de etapas específicas que têm origem num desejo, passam pela coleta de informação e avaliação dos dados e terminam na seleção da melhor alternativa dentre aquelas disponíveis. As decisões tomadas no âmbito da família são marcadas não apenas pelas características das relações entre seus membros, mas igualmente por fatores prosaicos e corriqueiros, como falta de tempo, a concomitância de problemas aguardando solução e o cansaço nos diferentes momentos do dia ou da noite, embora muitas decisões não possam esperar o melhor momento para ser encaminhadas.

Kirchler (op. cit.) elaborou um conjunto de fatores que podem auxiliar na tarefa de analisar o processo decisório no dia-a-dia dos domicílios, que inclui:

1. Conceitualização dos *processos de interação* entre os membros. As características estruturais das relações entre as pessoas da família ou do domicílio, que alcançam a própria natureza da relação e a dominância relativa de uma das pessoas, determinarão as interações, que podem ter caráter mais altruísta ou de negócios, por exemplo; o autor destaca quatro tipos básicos de interação, conforme se sustentem sobre:
 - a. *Amor* – quanto mais harmoniosa a relação entre as pessoas, mais cada um agirá conforme os sentimentos amorosos, independentemente de obter vantagem com suas escolhas ou não; da mesma forma, no caso de parceiros, haverá consistência entre sentimentos, pensamentos e ações, e as decisões poderão resultar mais satisfatórias no que diz respeito ao bem mútuo, no lugar de se considerar apenas o *custo-benefício*; ao mesmo tempo, as pessoas tenderão a agir com maior criatividade, oferecendo mais alternativas ao

parceiro, e haverá um senso de responsabilidade pela satisfação mútua das necessidades, com menos cobranças recíprocas.

- b. *Crédito* – quando os vínculos emocionais entre os parceiros são mais frágeis, a perspectiva do crédito toma o lugar da premissa amorosa do primeiro tipo; ainda que os parceiros busquem favorecer e ter consideração um pelo outro, cada um espera uma “retribuição” por seus esforços, que não são empreendidos de forma desinteressada e, sim como uma espécie de *crédito* que poderá ser cobrado mais tarde.
 - c. *Troca* – com relações ainda mais deterioradas, a interação ocorre sob o signo da *equidade* tomada em sua acepção mais rígida – os parceiros agem dentro de parâmetros semelhantes àqueles encontrados nos negócios e têm em mente um objetivo de *troca* quando se relacionam e fazem escolhas; essa modalidade lembra o nosso popular “toma lá dá cá”, tão adotado na política também.
 - d. *Egoísmo* – quando a qualidade das relações atinge seu mais baixo grau de indigência, as diferenças de poder entre os parceiros ganham espaço e a interação é agora guiada pelo egoísmo, com a parte mais poderosa exercendo manipulação com o fito de obter as maiores vantagens para si; quanto maior seu poder, mais prevalecerá nessa direção de fazer tudo a seu modo, sem participação dos outros e visando seu próprio e único benefício.
2. Diferenças entre os *tipos de decisão*. Decisões econômicas incluem administração do dinheiro, gastos, poupança, investimentos, e podem ser descritas conforme quatro elementos:
- a. caráter único ou frequência de repetição de uma decisão;
 - b. custos envolvidos;
 - c. significado simbólico das alternativas da decisão dentro da sociedade em geral;
 - d. efeito da decisão sobre um ou todos os membros do domicílio.

Para ilustrar os fatores referidos: decisões que devem ser tomadas freqüentemente costumam seguir uma espécie de *script* ou roteiro cognitivo que torna automática sua dinâmica; por exemplo, decisões de compra de produtos mais baratos, que envolvam menor prestígio social e pouco afetem os membros do domicílio exigem menos esforços, e as diferenças de opinião entre as pessoas podem ser mais facilmente equacionadas, com uma das pessoas podendo assumi-las e escolhendo, seja a partir da força do hábito, espontaneamente ou de modo autônomo, depois de refletir; já as decisões que envolvam maiores custos e prestígio social, em torno de bens mais relevantes, que afetem todos os membros, serão alvo de maior ponderação e, em geral, resultado da participação de todos também; conflitos de valor surgem quando há grande disparidade entre os objetivos dos parceiros e a decisão se torna um debate – ou uma disputa – em torno desse aspecto, o que cada um valoriza, em vez de ser uma questão de encaminhamento de um problema objetivo; já conflitos em torno da probabilidade de cada alternativa surgem em função da avaliação dos fatos reais e das opções disponíveis, depois de haver concordância sobre o valor e a importância das alternativas, mas apresentam diferenças de preferência por terem informações diversas ou por avaliarem as informações por caminhos distintos; por fim, haverá

conflito de distribuição quando os efeitos da decisão centram-se em torno de como serão atribuídos seus lucros ou vantagens, e seus custos.

3. *Designação dos processos decisórios.* Tomando como exemplo uma decisão sobre compra, o autor desenha um modelo de tomada de decisão envolvendo duas pessoas do domicílio, que tem início quando surge uma necessidade e, para satisfazê-la, busca-se, em primeiro lugar, informação sobre produtos e serviços que poderiam trazer aquela satisfação; algumas vezes, é possível satisfazê-la de modo imediato, por meio de aquisição espontânea; quando se trata de produtos regularmente adquiridos, a compra pode se dar por meio do programa cognitivo habitual; já no caso de um desejo ou necessidade de algo raramente comprado, tem início, então, um verdadeiro processo de tomada de decisão:
 - a. pessoa, considerada neste exemplo o *parceiro ativo*, poderá informar o parceiro sobre seu desejo imediatamente ou apenas depois de já ter reunido várias informações sobre os produtos disponíveis e de já ter feito uma pré-seleção dentre estes;
 - b. o parceiro ativo pode, ainda, relatar ao outro sua intenção de compra após esta coleta de informação ou tomar a decisão de compra de modo autônomo, sem discuti-la previamente com ele/a; cabe lembrar que, diferentemente de *decisão individual*, a *decisão autônoma* não ocorre de forma inteiramente independente do *parceiro passivo*, que, naquele momento, está desprovido de desejo de efetuar aquela compra, já que o parceiro ativo avaliará o benefício que o produto traria ao outro e procurará averiguar se ele apoiaria ou não a compra, antes de chegar à decisão final;
 - c. caso a compra não seja feita por meio da força do hábito, por impulso ou como decisão autônoma, tem início a tomada de decisão com a participação de ambos os parceiros: depois de um deles - ou de ambos - ter reunido informações sobre as alternativas e avaliado cada uma com relação às suas vantagens e adequação à situação em questão, o seu grau de satisfação é estimado e uma escolha é feita; se houver diferenças entre os interesses de cada um e/ou nas informações de que cada um dispõe, pode surgir uma falta de acordo ou um conflito;
 - d. em situações de desacordo, há dois objetivos co-existindo simultaneamente e, ao lado de querer satisfazer suas próprias necessidades egoístas, os parceiros tampouco desejariam que a relação se desgastasse naquele processo; quanto mais satisfeitos estiverem com a relação, maior a probabilidade de prevalecer a perspectiva amorosa, com ambos procurando avaliar a satisfação do outro, que seria gerada com a compra daquele produto, à qual atribuem peso tão significativo – ou até maior – do que à própria satisfação; já nas relações em que prevalecem os vieses de crédito ou de troca, o peso maior vai para a própria satisfação ou para o outro, dependendo de quem esteja na posição de “débito” naquele momento, ao passo que unicamente a própria satisfação será contemplada nas relações marcadas pelo egoísmo;
 - e. será necessário conversar sobre o assunto a fim de determinar as preferências de cada um; essas discussões podem ensejar tentativas (que podem adquirir diferentes nuances e serão listadas a seguir) de influenciar o outro de modo a atingir um consenso;

- f. mesmo depois de resolver os conflitos e chegar a uma visão convergente acerca da escolha, o processo decisório não termina: faltaria determinar se aquela compra apresenta *assimetria* em termos da utilidade que traria, pois se um dos parceiros se beneficiar muito mais dela, isso gerará uma “dívida de utilidade”, que se poderá tentar resgatar numa próxima oportunidade; só depois de este ponto estar estabelecido é que chega ao fim a decisão, excetuando-se os desdobramentos da *pós-compra*.

Com relação às táticas de influência empregadas nas decisões domésticas, Kirchler (op.cit., p.302), elabora a seguinte listagem, de acordo com quatro categorias:

1. *Persuasão*
 - a. emoções positivas (manipulação, humor)
 - b. emoções negativas (ameaças, cinismo, ridicularização)
 - c. desamparo (fingir impotência ou doença, chorar)
 - d. agressão (restrições, ferimentos, violência)
 - e. recompensas (oferecer serviços)
 - f. castigos (retirada de recursos)
 - g. insistência (insistir e discutir até que o outro ceda)
 - h. sair de cena (render-se, resignar-se, “ficar emburrado”)
 - i. informação aberta (falar abertamente sobre os próprios interesses)
 - j. informação distorcida (mentir)
 - k. coação indireta (lembrar o parceiro de necessidades dos filhos)
 - l. coação direta (falar na frente de outras pessoas)
2. *Evitação de conflito*
 - a. decidir de forma autônoma (decidir sem falar com o parceiro)
 - b. decidir de acordo com os papéis (decidir de forma autônoma, conforme a divisão de papéis)
 - c. ceder de acordo com os papéis (o parceiro decide conforme a divisão de papéis)
3. *Barganha*
 - a. trocas (cada decisão é contabilizada, o outro é relembrado de favores recebidos no passado)
 - b. barganha integrativa (busca por uma solução ótima, que satisfaça ambos os parceiros)
4. *Argumentação fundamentada na razão*
 - a. predominância da razão (conversa em tom emocionalmente neutro e de modo objetivo, por meio de argumentação lógica)

Com relação ao poder dos parceiros sobre decisões econômicas, sabe-se que seu papel varia de acordo com os assuntos contemplados pelas decisões, os estágios do processo decisório e as características da relação, com as perguntas de pesquisa tendo se centrado em torno de dois pontos:

1. Qual deles conduz o processo e como essa influência varia conforme as categorias de produtos?
2. Quais são os determinantes dessa influência?

Diversas transformações nas normas sociais nos últimos anos impuseram novas modalidades de decisões domésticas, como, por exemplo, o supermercado, que deixa de ser território exclusivo da mulher – embora ainda predomine nesse local, já passa a dividi-lo com o homem. Assim, apesar de as porcentagens de gênero estarem em declínio, rumo a maior simetria entre os sexos, a compra de alimentos, artigos de limpeza e cozinha fica mais a cargo da mulher, com o homem se responsabilizando predominantemente por produtos mais tecnicamente complexos, como carros, televisões etc. Devemos lembrar, porém, que no Brasil as compras de carro já são feitas, em grande parte, por mulheres.

Também com respeito ao peso da decisão de quem contribui mais para as despesas do domicílio, a atualidade demonstra que o provedor não é mais, necessariamente, aquele que decide em geral; há outros fatores, como o conhecimento sobre o assunto e o interesse no resultado da decisão, que influenciam mais a determinação de quem a tomará. Outro componente de peso é a *história* da decisão: conseguir realizar sua vontade ao efetuar a compra é também fonte de satisfação e poderá, no futuro, implicar desejo ou imposição de reciprocidade entre os parceiros.

Socialização econômica

Socialização econômica das crianças, ou seja, a maneira como as crianças são introduzidas no mundo econômico e como elas o absorvem, tem sido um dos temas mais estudados por psicólogos econômicos. Este capítulo está baseado num recente trabalho de revisão de literatura realizado por um dos maiores especialistas nesta área, Paul Webley. No 32º Congresso Internacional de Psicologia Econômica, em Ljubljana, Eslovênia, 2007, Webley foi um dos três conferencistas principais convidados e apresentou um abrangente resumo de seus estudos, ao longo das últimas décadas, nesta linha de pesquisa.

Numa avaliação do assunto, ele afirma que, quando o seminal *The individual in the Economy* (Lea et al., 1987) foi lançado, os autores se queixaram da pouca quantidade de trabalhos em torno do tema, até então. Pouco depois, em 1993, um novo balanço da literatura produzida naquele intervalo de tempo já apontava para uma mudança de cenário, com simpósios específicos, uma edição especial do *Journal of Economic Psychology* dedicada ao tema e uma ampliação da abordagem, que ia então além da visão piagetiana sobre a compreensão infantil dos fenômenos econômicos (Webley, 2007).

Já em 2007, o panorama é outro, novamente, depois de novos simpósios e edições especiais do periódico, além de mais uma novidade: o interesse de economistas no estudo das crianças, ampliando o escopo da investigação do comportamento econômico infantil. De seu ponto de vista, porém, restam ainda áreas a ser melhor pesquisadas. Retomando a obra de 1987, quando haviam assinalado duas vertentes então inexploradas – a primeira, as relações entre a estrutura econômica de uma sociedade e as idéias e os comportamentos econômicos de seus membros mais jovens, e a segunda, *o mundo econômico que as crianças estão construindo no momento* –, ele observa que pouco tem sido feito com relação a essa segunda categoria.

Ele introduz sua apresentação lembrando que a fronteira entre o que é econômico e não-econômico não é verdadeiramente nítida, uma vez que o conceito de *comportamento econômico* seria cultural e historicamente determinado, o que remete ao fato de muitas áreas da atividade econômica não serem *monetizadas*, isto é, não envolvem o uso direto do dinheiro. Alguns exemplos, no mundo infantil, seriam as trocas entre eles (podemos citar figurinhas, bolinha de gude, mais recentemente *games* e outros brinquedos), a realização de tarefas domésticas, dar presentes, ao lado daquelas que implicam relações monetárias, como comprar, vender e trabalhar.

Os primeiros estudos sobre a compreensão infantil de conceitos econômicos foram feitos em 1950, por Strauss e Schuessler, que entrevistaram 141 crianças de duas classes sociais e idades entre 4 anos e meio e 11 anos e meio, sobre as origens e o significado do dinheiro, em quatro ocasiões. Foram identificados nove estágios percorridos pelas crianças em direção à compreensão do significado do dinheiro:

- Antes do primeiro estágio, no que foi denominado de *estágio zero*, crianças entre 3anos e 4 anos e meio conseguiam distinguir entre dinheiro e outros objetos, mas

não entre diferentes moedas, encaradas como um tipo de brinquedo e apenas vagamente relacionadas ao ato de comprar.

- No *estágio 1*, as crianças sabiam que o dinheiro podia comprar certas coisas – “dinheiro é para gastar” –, mas não tinham clareza de quais moedas ou cédulas poderiam obter o quê.
- No *estágio 2*, reconheciam que algumas moedas tinham mais valor do que outras, mas acreditavam que deviam corresponder com exatidão ao preço do produto – por exemplo, uma moeda de \$0,10 só compraria artigos de \$0,10, nem mais caros *nem mais baratos*; no entanto, sempre esperam que o vendedor devolva algum dinheiro após qualquer transação.
- Nos demais estágios, sua compreensão se refina, de modo que no *estágio 4* são capazes de perceber que os clientes devem pagar para o vendedor pelos produtos adquiridos, pois é dessa forma que ele ganha a vida e, no *estágio 9*, já têm pleno entendimento da noção de lucro.

Berti e Bombi (1979, 1981, 1988, *apud* Webley, 2007) construíram uma versão simplificada daqueles estágios, concentrando-os em cinco níveis de compreensão, além do zero, que é a ausência de conhecimento:

- *Estágio 1* – as crianças reconhecem que o dinheiro é usado quando se compra algo, mas não distinguem entre diferentes moedas e cédulas.
- *Estágio 2* – percebem que nem todos os tipos de dinheiro compram qualquer produto, mas ainda de forma vaga – por exemplo, que cédulas podem ter mais valor do que moedas.
- *Estágio 3* – sabem que, às vezes, o dinheiro não é suficiente e, quando “é muito pouco”, não pode ser usado, com a introdução, neste estágio, de critérios quantitativos.
- *Estágio 4* – existe a noção de que, para comprar alguma coisa, é preciso ter o dinheiro exato, como no estágio 2 dos pesquisadores precedentes.
- *Estágio 5* – as crianças entendem que o *troco* compensa qualquer diferença de valor entre o dinheiro oferecido e o preço do produto.

Os estudos de Berti e Bombi (*op. cit.*) chamaram a atenção para a emergência das primeiras idéias econômicas, ao se deter em crianças bastante pequenas – mesmo aquelas no estágio zero sabiam que o dinheiro estava, de alguma forma, associado a comprar, e só gradualmente passavam a compreender a compra como uma relação entre dinheiro e mercadorias, deixando de vê-la como um tipo de ritual.

Pesquisas posteriores investigaram inúmeros conceitos econômicos, como: dívida, impostos, preços, oferta e demanda, lucro, desemprego. Quase todas elas se apoiaram numa interpretação cognitiva do desenvolvimento infantil, que postula a existência de estágios universais que as crianças devem percorrer até atingir a compreensão adulta dos conceitos econômicos.

Para encerrar este capítulo, reproduzimos uma interessante coleção de dados de pesquisa, reunidos por Kamptner (1991 *apud* Furnham e Argyle, 1998, p.166), que contemplam os objetos mais valorizados conforme a faixa etária; embora o original forneça também a discriminação por gênero, vamos nos ater, por falta de espaço, à listagem geral:

- Infância média: animais de pelúcia; equipamentos de esportes; brinquedos em geral; bonecas; pequenos aparelhos.
- Adolescência: música; veículos automotivos; jóias; equipamentos de esportes; pequenos aparelhos.
- Adultos jovens: veículos automotivos; jóias; fotografias; itens de colecionadores (*memorabilia*); animais de pelúcia; travesseiros e cobertores; música.
- Meia-idade: fotografias; jóias; aparelhos de jantar e faqueiros; peças de arte; livros.
- Terceira idade: fotografias; pequenos aparelhos; aparelhos de jantar e faqueiros; peças de arte.

Os resultados se referem ao hemisfério norte e já têm mais de uma década. Seria interessante descobrir os dados que lhe corresponderiam no Brasil, depois de 2007, com segmentação também por região geográfica e classe sócioeconômica. Um mapeamento dessa natureza poderia ajudar a compreender questões que vão do endividamento às diferenças culturais, se é que neste momento de globalização intensiva tais distinções ainda seriam visíveis, mas sempre num contexto também psicológico.

Compras Compulsivas

O tema deste capítulo, *compras compulsivas*, sugere dois possíveis eixos de análise: apesar de focar o aspecto da compra, que é o comportamento de consumo por excelência, situa-se a léguas de distância da vertente explorada pela Psicologia do Consumidor, voltada para o marketing e publicidade, preocupando-se, ao contrário, com as consequências de extremo prejuízo para quem o apresenta; o segundo eixo é a possibilidade de aproximação direta com a abordagem clínica, o que é raro dentro da Psicologia Econômica.

Friese (1999) fez um rápido apanhado dos dados reunidos sobre o assunto, que ela denomina, em inglês, *addictive buying*, denotando a idéia de *vício*; prefiro a tradução *compra compulsiva*, que transmite o conceito central da *compulsão* que se impõe à mente, levando a pessoa a adotar comportamentos que, aos olhos dos outros, ou de si mesma, quando não está sob o efeito dessa *idéia fixa*, parecem estranhos e incompreensíveis.

Mencionado na literatura psiquiátrica já na década de 1920, o distúrbio volta a atrair a atenção dos especialistas na atualidade de nossa sociedade de consumo, muitas vezes, desenfreado. Sua definição inclui os seguintes fatores: comportamento que revela propensão ao vício; traço compulsivo; origem em motivação repetitiva, irresistível e persistentemente avassaladora para comprar, o que pode trazer prazer e alívio, embora, também, dano a si mesmo ou a outros (Friese, op. cit.).

Em defesa da ênfase sobre o aspecto do vício e do uso da expressão *addictive* no lugar de *compulsive*, a autora argumenta que esse tipo particular de compra guarda semelhanças tanto com outras desordens compulsivas, no sentido de ser repetitivo e implicar problemas, como com perturbações envolvem o controle de impulso, como apostar ou comer compulsivamente.

Poderíamos acrescentar a esta lista a necessidade compulsiva de fazer sexo e a cleptomania, bem como o fator da *clandestinidade*, que costuma acompanhar distúrbios desse tipo. As compras são feitas tão discretamente quanto possível, e há dificuldade para abordar o assunto, o que pode retardar ou comprometer as tentativas de buscar ajuda.

A Organização Mundial de Saúde define esse tipo de comportamento com base em seis características, que expressariam a dependência da pessoa em relação a fontes externas para:

1. compensar uma falta interna;
2. ou um *self* vazio;
3. instala-se dependência ao longo do tempo;
4. como dependência, nesse contexto, significa que fontes alternativas de satisfação genuína não estão presentes - o viciado sente um impulso irresistível de se envolver repetidamente naquele comportamento;
5. não sendo a necessidade *verdadeira* jamais satisfeita pelo comportamento de vício, o viciado sente a necessidade de aumentar sua dose;

6. quando impedido de fazê-lo, manifesta síndrome de abstinência.

Para Friese, compra compulsiva atenderia a todos esses critérios, já que a experiência poderia ser descrita nos seguintes termos:

- A pessoa depende do comprar como fonte externa de mudança de humor e como reação a estresse, emoções desagradáveis e outras situações que buscaria, dessa forma, evitar.
- O impulso por trás da compulsão não seria a aquisição do objeto concreto em si, mas as propriedades simbólicas da experiência de comprar, tais como: receber reconhecimento e aceitação por parte do vendedor; a oportunidade para fantasiar e permanecer num mundo de sonho; sentir-se poderoso e importante quando gasta dinheiro. Adicionalmente, para algumas mulheres, há sensação de liberdade em relação às suas atribuições cotidianas e para ser ela mesma. Para outras pessoas, o ponto alto da experiência é receber o produto – esse momento traz grande sensação de preenchimento interno, que pode, contudo, desaparecer assim que o pacote for aberto. Alguns também esperam receber elogios e reconhecimento quando usarem o que compraram ou o derem de presente, já que esse problema pode vir associado à necessidade de presentear compulsivamente, pois o comprador, muitas vezes, não precisa possuir o objeto. Em outras palavras, os produtos adquiridos têm importância apenas marginal.
- Quase todos relatam impulsos irresistíveis, necessidades incontrolláveis e tensão crescente, que sentem que só seriam aliviados se comprassem algo.
- Muitas vezes tentam resistir ao impulso, e podem, ao longo do mesmo dia, experimentar ambos, o impulso e a reação a ele, várias vezes – ou seja, pode haver planejamento para o ato, que nem sempre é apenas impulsivo e espontâneo.
- O local da compra é geralmente escolhido com certos cuidados e as pessoas costumam especializar-se em determinados tipos de lojas e produtos; múltiplas compras de um único produto são frequentes e, enquanto alguns adoram uma pechincha, outros só compram em lojas caras e exclusivas. Os episódios costumam ser mais comuns durante períodos de depressão leve a moderada.
- A loja e o produto escolhidos estão associados à auto-imagem desejada, uma vez que a compra tenta reduzir as discrepâncias entre como a pessoa se sente e como gostaria de ser.
- A experiência é, em geral, descrita pelo indivíduo como sendo prazerosa, chegando a ser comparada às sensações de “barato”, geradas pelo uso de drogas, ou de “adrenalina”, conforme provocada por esportes radicais ou situações excitantes.

Após a compra, todavia, sobrevêm sentimentos de culpa, arrependimento, ansiedade e vergonha, que podem chegar à depressão grave, tendências suicidas e rompimento de laços familiares. Naturalmente, além desse grande desconforto interno, costumam surgir as repercussões concretas daqueles atos: problemas financeiros de diferentes magnitudes, como dívidas no cartão de crédito, cheque especial, atraso de prestações, perda de imóveis e sobre-endividamento.

Apesar da extensão de todos esses problemas, tal como ocorre com outras compulsões e vícios, há profunda dificuldade para abandonar o hábito, porque a dependência a ele foi instalada. Com relação a se tornar dependente de um comportamento, a autora menciona

dois critérios: o comportamento deve ser *previsível* e algo *com que se possa contar* (“*reliable*”).⁴⁹ Como a pessoa afetada por esse transtorno tem quase certeza de que as experiências de compra proporcionarão sentimentos agradáveis – ainda que momentâneos – e isso, de fato, tende a acontecer todas às vezes, pensamentos sobre conseqüências negativas a longo prazo, como as dívidas, por exemplo, são reprimidos ou ignorados e o efeito positivo intermitente de cada compra torna-se um poderoso reforçador para a manutenção daquele comportamento.

Algumas pesquisas procuraram traçar o perfil do comprador compulsivo:

- não foram encontradas diferenças significativas com relação a idade, educação, estado civil ou localização geográfica, quando comparado a quem não apresenta o distúrbio;
- contudo, no que diz respeito a baixa auto-estima, níveis mais altos de depressão, traços obsessivo-compulsivos e tendências a ansiedade, dependência química, transtornos alimentares e de controle de impulsos, foram detectados índices mais elevados entre os compradores compulsivos;
- da mesma forma, seriam indivíduos mais materialistas, mas não mais possessivos;
- predominaria, ainda, a crença de que aquisição de bens de consumo é um caminho importante para sucesso, felicidade e auto-afirmação;
- a porcentagem de mulheres é mais alta, uma vez que comprar costuma ser parte de seus afazeres, de modo que a construção e manutenção da própria identidade podem depender mais desse quesito, ao lado dos apelos da moda sobre o ideal de mulher; o alvo de suas compras costuma ser, primeiro, roupas, sapatos, jóias e cosméticos e, depois, produtos para casa, livros, revistas, comida; entre os homens, a preferência recai sobre ferramentas, equipamentos tecnológicos, acessórios para o carro, equipamento para esporte, roupas e produtos de prestígio, sempre de acordo com a imagem de homem ideal.

Os episódios de compra dessa natureza podem ter freqüência entre 1 e 30 por mês, com duração que vai de 1 a 7 horas, a cada vez. Se a pessoa for impedida de realizar a ação, por alguma razão, ao longo de certo tempo, pode sobrevir um quadro de *síndrome de abstinência*, tal como ocorre na supressão do uso de drogas que, em casos extremos, pode provocar dor de cabeça, febre e tontura.

Os estudiosos costumam identificar raízes na infância e adolescência para o problema. De modo geral, os portadores do transtorno pertencem a famílias com histórico de problemas mentais ou, especificamente, de dependência, e possuem características que são, ao mesmo tempo, de proximidade e autoritarismo. Seu processo de socialização teria enfatizado a importância ou necessidade de dar-se bem com todos e ceder aos desejos dos outros, ao invés de expressar sua própria opinião. Quando crianças, podem ter tentado – sem sucesso – agradar aos pais, ou então, foram mimadas e tiveram pais que se comportavam de forma inconsistente ao longo do tempo e entre si.

Com freqüência, relatam ter recebido dos pais dinheiro e presentes, no lugar de amor, tempo e atenção, o que teria consolidado um primeiro modelo de equivalência entre a gratificação de necessidades materiais e não-materiais, com o desejo de ter carinho

⁴⁹ Sobre o tema da dependência, ver também o psicanalista Donald Winnicott, que desenvolveu o conceito de *objeto e fenômenos transicionais* (1982; 1985).

verdadeiro e afeto físico jamais satisfeito. Em resumo, são pessoas que teriam tido uma história familiar desfavorável ao desenvolvimento saudável e estável da personalidade.

Como indicações de tratamento do transtorno, a autora enumera tratamentos clínicos por meio de psicanálise, terapia cognitivo-comportamental, tratamento psiquiátrico e/ou grupos de auto-ajuda – com a ressalva de que, conquanto ainda se saiba pouco sobre a eficácia desses tratamentos, mostra-se, de todo modo, imprescindível que o problema possa ser reconhecido como um tipo de doença, e não como motivo para zombaria ou outras reações inadequadas e prejudiciais ao seu portador.

Meio ambiente

A preocupação com o meio ambiente vem crescendo em proporção quase equivalente à devastação que assola nosso planeta, com a ressalva de que teve início, infelizmente, em período bastante posterior a esta. O século XX assistiu a uma destruição avassaladora de muitos recursos naturais em quase todas as regiões do mundo, em nome de propósitos descritos sob o grande guarda-chuva do “desenvolvimento econômico”. Se para construir uma fábrica – e dar emprego a muitos trabalhadores, além de injetar recursos expressivos na economia de um país – fosse necessário derrubar florestas, não apenas para sua instalação, mas em muitos casos, prosseguir nessa derrubada a fim de obter combustível sob a forma de madeira, por exemplo, e poluir rios e o ar com os dejetos de sua produção, parecia aceitável, aos olhos de especialistas e populações, fazê-lo. Foi o que ocorreu, predominantemente, ao longo do último século.

Nos anos 1970, manifestações contrárias a esse modelo de exploração econômica começaram a se intensificar em alguns países do chamado Primeiro Mundo, como nos Estados Unidos e na região da Escandinávia. Pouco se fez na direção de efetivamente proteger o meio ambiente, panorama que até hoje, início do novo milênio, não se modificou na mesma dimensão da urgência que seria requerida. Desde a Rio-92 ou Eco-92, como ficou conhecida a Conferência das Nações Unidas para o Meio Ambiente e o Desenvolvimento (CNUMAD), que teve lugar no Rio de Janeiro, em 1992, as discussões em torno de temas como desenvolvimento sustentável (conceito introduzido no *Brundtland Report*, 1987, *apud* Beckman, 1999), responsabilidade dos países ricos – e, em geral, mais poluidores –, pelos estragos feitos e necessidade de conscientização sobre o problema de forma ampla, em todo o planeta, ganharam força, embora ações efetivas nesse sentido tenham se revelado muito menores do que o lugar na agenda mundial que o assunto ganhou.

Considerando, de um lado, que a Psicologia Econômica trata, de maneira minuciosa, de como decisões econômicas são tomadas e, de outro, que o meio ambiente representa, necessariamente, *recursos escassos*, estamos diante de um tema, sem dúvida, englobado por essa disciplina: *como tais recursos finitos são alocados, do ponto de vista das escolhas feitas por indivíduos, grupos, populações e governos?*

O grande eixo desse debate poderia ser formulado da seguinte maneira: frente a perspectivas de perdas e ganhos relativas a recursos naturais, dinheiro e outros fatores como aceitação social, ética, imitação e elementos ainda mais subjetivos, como inveja, destrutividade ou criatividade etc., cada tomador de decisão pesaria as alternativas segundo quais critérios? Traduzindo, como cada um escolhe entre “Planto uma árvore numa rua da cidade e corro o risco de vê-la destruída por vândalos e de me sentir tão mal com isso que seria melhor não plantar nada?”, “Desmato, como o meu vizinho está fazendo, ou não desmato e daí não recebo da madeireira? – e no caso de minha família estar na miséria, isso muda minha escolha?”, “Reciclo o lixo ou fico com preguiça? – e, se decidir reciclar, mas

não houver coleta seletiva na minha rua, vou depositar o lixo em outro local, apropriado, desisto de vez, ou luto para organizar esse setor na minha vizinhança?”.

No plano governamental, por que os Estados Unidos se recusaram, terminantemente, ao longo de vários anos, a aderir ao chamado Protocolo de Kyoto, que pretende implementar reduções aos danos ambientais provocados pelos países mais poluidores, sendo que, nesse quesito, eles são campeões? Qual o horizonte temporal considerado pelo governo norte-americano para tal direcionamento? Ou qual é a linha de análise adotada pela China para seu desenvolvimento, que, ao lado de atingir invejáveis cifras absolutas, tem-se mostrado inteiramente desastrosa do ponto de vista ambiental? Haverá condição de vida minimamente decente para sua gigantesca população, se a maior parte do país entrar numa viagem sem volta em direção à devastação de seus recursos naturais? O preço pelo aprofundamento das desigualdades, que é outra maneira de encarar o enorme progresso econômico de uma pequena fatia de sua população, terá valido a pena se não dispuserem mais de água para beber?

Isto para ficar apenas nas duas grandes potências da atualidade, embora tantos outros exemplos pudessem ser dados (de como a temperatura do planeta sofreu uma ligeira redução por um curto período, nos anos 1990, em função da espessa nuvem de fumaça produzida pelo desmatamento na Indonésia, que encobriu, em certa medida, o Sol; o fim esperado da calota de gelo do Pólo Norte, devido ao aquecimento global, que terá ainda inúmeras outras conseqüências em todo o mundo; desastres pontuais de grandes proporções, como Bhopal (um vazamento de 40 toneladas de gás tóxico, de uma fábrica de pesticida da Union Carbide, na Índia, matou de 2.500 a 5.000 pessoas, deixando seqüelas em milhares de outras, em 1984), Chernobyl (no que foi considerado o pior acidente nuclear do mundo, a Usina de Chernobyl, na Ucrânia, que fazia parte da URSS, uma nuvem de radioatividade foi liberada e, além de matar um número não-definido de pessoas de imediato - a cifra oficial fica abaixo de cem, mas é questionada - ou posteriormente, em função da contaminação, que pode causar câncer e outras doenças graves, atingiu também as repúblicas da antiga URSS, Europa Oriental, Escandinávia e Reino Unido) e Exxon Valdez (um vazamento de quase 11 milhões de galões de óleo cru do navio *Exxon Valdez*, como resultado de um criminoso conjunto de falhas humanas - que incluiu o consumo excessivo de álcool, por parte do comandante do navio -, devastando a fauna e a flora da costa do Alasca, em 1989), entre outros; e, para ficarmos aqui por perto, as sombrias perspectivas da Amazônia, quando se sabe que, se derrubada, só por milagre a floresta voltaria a reconstituir, já que, desprovida da cobertura vegetal, seu solo arenoso e pobre teria grande dificuldade para se recompor como é hoje, nas regiões ainda não-atingidas pela veloz e voraz destruição.

O fato é que, se nada for feito com urgência, há risco potencial de serem deflagradas guerras pela disputa, primeiro, de água e, depois, de ar. A Psicologia Econômica poderia contribuir para transformar este cenário ameaçador?

Numa revisão de literatura sobre o tema, Beckman (1999) descreve a crise ambiental atual como sendo, na realidade, uma crise da sociedade de consumo moderna ou, em termos mais contundentes, como o *Homo oeconomicus* tornou-se a maior ameaça ao *Homo sapiens*, uma vez que os padrões de consumo das sociedades ocidentais vêm impondo enormes desafios ao equilíbrio natural ao forçar a criação de produtos e serviços em resposta às demandas por conveniência, disponibilidade e baixo preço (p.170). Para esta autora, seria necessário informar todos os participantes do mercado de consumo – produtores, distribuidores, revendedores e consumidores – a respeito de padrões

comportamentais e a necessidade de transformação dos padrões de produção e consumo em modelos ambientalmente responsáveis.

Ela identifica algumas abordagens ao tema:

- Pesquisas de marketing para delineamento do perfil do consumidor “verde”, que seria relativamente jovem, com renda, grau de educação formal e *status* social mais altos, politicamente menos conservador e socialmente menos alienado, com maior autonomia pessoal e autoconfiança, lócus de controle interno e com metas claras – Beckman observa, porém, que nem todos esses estudos são conclusivos e devem ser vistos com cautela.
- Definição e operacionalização de conceitos como *preocupação social e ambiental* por meio da criação de indicadores apoiados em elementos cognitivos, afetivos e referentes a intenções, o que permitiu chegar, de um lado, a um modelo *ideal*, ou seja, que pode estar distante do que é encontrado na realidade, de consumidor preocupado com o ambiente, que procura ponderar sobre os custos de produção, distribuição, utilização e disposição (dos resíduos) dos produtos levando em conta as maneiras de minimizá-los do ponto de vista ambiental e, de outro, manifestações que podem ser vistas como mais superficiais, tais como o uso de camisetas ou adesivos no carro com slogans favoráveis a esta causa; Beckman acrescenta que a preocupação com o meio ambiente tem-se revelado um fator frágil de previsão de efetivos comportamentos de proteção a ele, de modo que outros conceitos foram adicionados aos estudos a fim de lhes dar maior robustez, como valores, normas pessoais e sociais, traços de personalidade, motivações, conhecimento, avaliações em termos de custo-benefício, incentivos financeiros e influência dos pares; poderíamos acrescentar, em torno dessa questão, que, em 2007, assistimos à *febre da neutralização do carbono* em algumas partes do Brasil e do mundo, com celebridades e cidadãos anônimos aderindo à prática do plantio de árvores como forma de “cancelar” os efeitos negativos que a vida moderna implica em termos de produção de carbono e conseqüente contribuição para o aquecimento global, ao lado de outras preocupações, como o uso de sacolas de compras não-descartáveis como forma de evitar a propagação do plástico e suas nefastas conseqüências (por exemplo, sacos plásticos que chegam ao mar e são engolidos por tartarugas e outros seres marinhos, causando sua morte).
- Estratégias de promoção de comprometimento dos cidadãos com um comportamento ambientalmente responsável em áreas como conservação de energia, informações sobre produtos, reciclagem e reações a medidas legislativas ou regulatórias, com a ênfase, então, sendo deslocada da *aquisição* de produtos para o seu *descarte*, com a adesão, também, de empresas a tais condutas, mencionando, a esse respeito, a criação da norma ISO 14001, que trata dos aspectos ambientais nas organizações; a autora observa, contudo, que quase nenhum estudo contemplou a questão da *redução do consumo* como um todo.
- Estudos sobre a polaridade representada por objetivos individuais *versus* coletivos como exemplo de dilema social na difícil escolha entre o auto-interesse e o interesse público – desse ponto de vista, a destruição do meio ambiente pode ser vista como um direito assegurado pelo princípio da propriedade privada, característico dos regimes capitalistas, com os bens públicos requerendo um enfoque cooperativo

quando se pretende protegê-los (testemunhamos, no entanto, o mesmo desrespeito ao meio ambiente, algumas vezes em escala ainda mais grave, em países de regime socialista, como a China e outros da Europa Oriental, antes de aderirem ao livre mercado, embora as justificativas, então, fossem outras – para a natureza, porém, não importam as causas ou colorações ideológicas, já que motosserras produzidas nos Estados Unidos ou na Romênia derrubam árvores exatamente da mesma maneira... [nota da autora]; essa postura cooperativa, porém, esbarraria em pelo menos quatro tipos de obstáculos: 1. desejo de manutenção da própria liberdade; 2. desejo de evitar ocupar a posição de “otário”; 3. auto-interesse; 4. desconfiança em relação aos outros. O encaminhamento de dilemas sociais envolve alternativas comportamentais (induzir os indivíduos à cooperação pelo próprio mérito desse modelo) e estruturais (tentativa de modificar as características de uma dada situação, de modo que não mais se constitua num *dilema social*), com a ressalva, apontada pela autora, de que ambas requerem a cooperação e não apontam para soluções frente aos quatro tipos de obstáculos citados anteriormente.

- Foco sobre o contexto cultural como determinante do grau de possibilidade de transformação da preocupação ambiental em ação, ou seja, é o quadro de referência do consumidor-cidadão, com seus componentes, que abrangem crenças sobre o interjogo entre política, economia e tecnologia, que poderá constituir o contexto no qual ele desenvolverá e, continuamente, modificará os sistemas de valor que terão papel central como antecedentes, conseqüências e correlatos da ação e da experiência humanas; este *paradigma social dominante* (Kilbourne, McDonagh e Prothero, 1997, *apud* Beckman, 1999), expressão da cultura que nos molda e, em reciprocidade, é também moldada por nós, é que define os sistemas de valores adotados, devendo, por essa razão, ser profundamente estudado.

A autora conclui sua análise apontando áreas que deveriam receber atenção por parte dos pesquisadores:

- estruturas institucionais da sociedade, isto é, o paradigma social dominante;
- sistemas de valores como motivações;
- crenças gerais sobre as relações entre seres humanos e natureza;
- crenças e atitudes específicas ao âmbito ecológico;
- comprometimentos comportamentais;
- fatores que levam a comportamentos responsáveis e irresponsáveis, integrando-os a todos os níveis de hierarquia, de modo a compreender a seqüência pela qual estruturas institucionais motivam e informam valores que induzem a comportamentos ambientalmente responsáveis.

O 26º. Congresso de Psicologia Econômica, promovido pela IAREP em Bath, Reino Unido, por sua vez, foi dedicado ao tema “Meio ambiente e bem-estar”. O principal expositor, Jack Knetsch, é um pesquisador veterano e colaborador de outros expoentes da área, como Kahneman e Thaler. O trabalho que ele apresentou nessa oportunidade (Knetsch, 2001) pode servir como referência inicial para a discussão em torno deste tema.

Depois de mencionar pesquisas que verificam inconsistências nas escolhas dos indivíduos, contrariando, portanto, as teorias econômicas tradicionais, como o diferente

peso atribuído a ganhos ou perdas envolvendo o mesmo valor monetário ou a incongruência de se preferir um copinho de sorvete transbordando a outro que contém quantidade maior de sorvete, distribuído, porém, em copinho maior, de forma que não chega a preenchê-lo inteiramente (isto, quando oferecidos separadamente; se apresentados lado a lado, a preferência recai sobre o que contém mais sorvete), Knetsch observa que as escolhas dependem do contexto em que ocorrem, em maior intensidade do que a economia tradicional prevê.

Por isso, as circunstâncias da avaliação de uma mercadoria ou de uma atividade poderão determinar a *saliência* de alguns de seus atributos, em detrimento de outros, intensificando o foco sobre os primeiros, ao mesmo tempo em que o processamento de informações sobre os segundos é inibido, reduzindo ainda mais sua aparente importância. Como resultado, certas características recebem peso maior, ao passo que outras, em especial as de ordem quantitativa, podem ficar relegadas a segundo plano. Segundo o autor, ao lado de outras distorções geradas pelas diferentes taxas de desconto subjetivo (cf. *desconto hiperbólico subjetivo*, Capítulo 17) ou pela percepção enviesada de risco (cf. *heurísticas e vieses, teoria do prospecto*, Seção 16.2 e Capítulo 18), todas essas fragilidades de julgamento e decisão costumam ser transportadas para o âmbito das avaliações ambientais.

Ele lamenta, contudo, que ainda não houvesse pesquisas suficientes sobre o meio-ambiente que pudessem utilizar todas essas descobertas, seja sob a forma de debates científicos e/ou políticos, aprofundamento das avaliações e conseqüente capacitação no sentido de aprimorá-las, elaboração de políticas ambientais ou mesmo inclusão em livros-texto de Economia e em eventos que permitissem sua disseminação junto às pessoas em todo o mundo. E conclama que psicólogos econômicos e economistas comportamentais chamem a si esta determinação de incluir o vértice psicoeconômico na agenda de pesquisa ambiental, sugerindo, então, três linhas de variáveis de contexto que deveriam ser exploradas nesses estudos: a influência do enquadramento, sob a forma de *ganhos ou perdas*, sobre as escolhas; se a questão se coloca como *escolha*, propriamente, ou se há pouca referência disponível nesse sentido; se os resultados estão vinculados *ao presente ou ao futuro*.

Para o autor, medidas práticas, com o objetivo de agilizar mudanças nesse panorama de adiamento de providências necessárias, poderiam incluir: reprodução de estudos em diferentes condições, de modo a tornar a massa de evidências cada vez mais consistente; aumentar os custos para quem permanecer adstrito ao *status quo*; chamar a atenção para escolhas inconsistentes com dados de pesquisas já consagrados; e, no que diz respeito ao enfoque dado tradicionalmente pela Psicologia Econômica ao âmbito individual ou de pequenos grupos, Knetsch levanta a importância de ampliar essa visão para a dimensão coletiva, conforme este objeto de estudo requer, uma vez que compreende implicações globais.

A título de contextualização, no mesmo evento foram apresentados trabalhos⁵⁰ sobre temas como: custos de preferências cooperativas (Bolle); valores imensuráveis da natureza (Chiesura); papel dos patrocinadores na definição e implementação de metas ambientais (Clark e Gatersleben); valores, personalidade e estilos de vida de consumidores ecológicos (Fraj, Grande e Martinez); uso da bicicleta para ir ao trabalho como alternativa viável e

⁵⁰ Todos os trabalhos estão disponíveis nos anais do congresso: *Conference Proceedings Environment and Wellbeing IAREP 2001*. Bath: University of Bath, 2001.

saudável (Gatersleben e Uzzel); características de impacto ambiental e condições para sua aceitação (Kranjcec e Polic); compras “verdes” e a armadilha da recompensa social (Lombardini-Riipinen); consumidores italianos e o papel de preocupações éticas no comportamento de compra (Rinaldi); mensuração e explicação de comportamento do consumidor ambientalmente significativo (Steg); transferência de conduta favorável ao meio ambiente entre categorias comportamentais (Thøgersen e Ölander, que são pesquisadores dinamarqueses e especialistas psicoeconômicos na questão de meio-ambiente); desenvolvimento sustentável e mensuração da qualidade de vida (Vlek e Steg); comida orgânica, valores e atitudes em relação ao meio ambiente (Zappalà, Burchi e Mariani), entre outros. Esta breve seleção parece evidenciar as preocupações de Knetsch frente ao foco insuficientemente abrangente e proporcionalmente relevante à magnitude dos problemas ambientais enfrentados pela humanidade neste momento.

Em nosso país a situação não é diferente; ao contrário, apresenta-se ainda pior: não dispomos de estudos sobre as questões ambientais abordadas pela perspectiva psicoeconômica, numa lacuna que clama por urgente preenchimento. Temos necessidade de trabalhos que discutam o assunto do ponto de vista teórico, que empreendam pesquisas empíricas e que apontem encaminhamentos práticos para uma transformação verdadeira do quadro assustador que ameaça não apenas a integridade física de nossa população, mas seu próprio desenvolvimento sócioeconômico. Não restam dúvidas, hoje, de que este desenvolvimento precisa se dar sobre bases sustentáveis – caso contrário, não será possível falar em desenvolvimento real.

PARTE VI

PERSPECTIVAS DA PSICOLOGIA ECONÔMICA E O BRASIL

A realidade brasileira é muito mais complexa do que normalmente tem-se procurado fazê-la, reduzindo grande parte dos problemas aqui existentes a uma simples questão de desenvolvimento econômico. No Brasil, como temos enfatizado, nossa multiplicidade de valores insinua-se nas mais diversas situações sociais, não permitindo que as entendamos a partir de um único paradigma.

Lívia Barbosa, 2006⁵¹, p.103

⁵¹ Agradeço ao Prof.essor Sigmar Malvezzi, do IPUSP e FGV-SP, por me ter chamado a atenção para este livro tão interessante.

Um pouco de debate epistemológico

A Psicologia Econômica já tem existência concreta em inúmeros países ao redor do mundo, conforme vimos. Cabe examinar, agora em mais detalhes, sua construção no Brasil. Iniciamos a discussão com algumas perguntas que considero pertinentes a este exame:

- Como deveria ser a Psicologia Econômica no Brasil?
- Desejamos que ela seja voltada, primordialmente, para o plano individual ou coletivo? E ainda, essas alternativas seriam mutuamente exclusivas?
- Ela deveria se constituir dentro do *figurino positivista de ciência* ou deveríamos buscar um debate acerca da adequação do enfoque e dos métodos ao nosso objeto de estudo? Nesse sentido, poderia ser pensada em termos de neutralidade de produção ou seria necessário determo-nos nas variáveis históricas, sociais e políticas em que está mergulhada, com conseqüentes envolvimento com diversos interesses?
- Seria desejável obter-se uma “grande teoria” que, à maneira da Economia, poderia dar conta das indagações psicoeconômicas 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 seus grandes objetivos – previsão e controle, como muitos defendem, ou investigação, conhecimento e contribuição para o desenvolvimento de indivíduos, grupos e populações?
- De que maneira ela poderia se voltar às nossas necessidades e realidade?

Questões dessa natureza não estão sempre presentes em obras de Psicologia Econômica. Muitas delas limitam-se a uma descrição dos dados de pesquisa obtidos por meio dos estudos realizados, sem entrar no mérito da constituição do campo. No entanto, alguns autores importantes da disciplina, como Lea et al. (1987), Reynaud (1967), Albou (1962, 1984) Earl (1990, 2003), Descouvières (1998) e Wärneryd (2005a, 2005b), adentram discussões que envolvem aspectos epistemológicos, metodológicos e relacionados à Filosofia da Ciência. Com exceção de Wärneryd, os demais foram explorados na Parte III deste livro. Daremos voz, agora, a este autor, um pesquisador sueco pioneiro nessa área na contemporaneidade, em particular – e é a esta minoria que nos juntamos aqui.

A discussão desses pontos tem início com um exame crítico dos princípios que norteiam a disciplina, a fim de identificar características propícias à constituição de uma área de conhecimento que possa responder às necessidades de nosso país, em sintonia com nossa realidade e favorável a seu desenvolvimento. A seguir, uma agenda de pesquisa e debate é delineada, e são elencadas as possibilidades de atuação para o pesquisador e profissional dessa área, com a inclusão de alguns exemplos. Por fim, será apresentada 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 fica como sugestão que este seja um dos tons que deveriam pautar a presença da Psicologia Econômica no Brasil.

A Psicologia Econômica nasceu na Europa, da Economia Política, filiando-se, pouco depois, à Psicologia e, dentro desta, à Psicologia Social. Farr (2002, p.58), que estuda a história da Psicologia Social – e já vimos a interligação desta com a Psicologia Econômica, portanto podemos estender sua análise também ao nosso campo –, afirma que o desenvolvimento da Psicologia como um todo reflete-se, igualmente, sobre a Psicologia Social: embora nascida como ciência *natural* e *social*, na Alemanha, na virada do século XIX para XX, abandona essa perspectiva sociológica para abraçar influências *positivistas* e *comportamentalistas* (*behavioristas* – para Farr [2002, p.11], “*o behaviorismo foi a forma que o positivismo assumiu no desenvolvimento da psicologia*”), quando adquire contornos de *ciência cognitiva*. (cf. também nota 43, p.188).

Psicólogos da Gestalt, que haviam migrado para os Estados Unidos, à época da Segunda Guerra Mundial, teriam contribuído para este direcionamento,⁵² que implicou, igualmente, um afastamento da preocupação com o contexto histórico – no caso da Psicologia Econômica, afastamento de sua ascendência como Economia Política. Por exemplo, chama-nos 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 se situa na interface com a Economia.

Entretanto, não é isso que ocorre. São pouquíssimas as exceções entre os autores aqui analisados, dentre as quais se destacam Albou (1984, cf. Seção 15.1) e Lea *et al.* (1987, cf. Seção 13.2), que, em sua revisão dos conhecimentos sobre Economia necessários ao psicólogo econômico, não deixam de incluir a visão de Marx sobre diversos temas. Nesse caso, contudo, pode-se observar que a explícita filiação desses últimos autores ao behaviorismo não 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 (1990, cf. Seção 14.1), também pesquisador na disciplina, cujos trabalhos trazem sempre uma marca de responsabilidade, consequência e engajamento, não causa surpresa que a visão comportamentalista (behaviorista) 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 aqui 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

⁵² “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).

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 causação, quando os corretos elementos reforçadores podem ser confundidos com outras circunstâncias (op. cit., p.726).

Já Albou (1984), para quem a discussão sobre a evolução da Psicologia Econômica não seria completa sem referência ao papel de Marx dentro da Economia, aprofunda o debate epistemológico de modo quase único, se considerados os principais autores da área, estendendo-se a diferentes implicações geradas por esses princípios dentro da disciplina (cf. Seção 15.1).

Além destes, alguns outros poucos pesquisadores manifestaram preocupação com o ângulo político na Psicologia Econômica: Reynaud (1967), originalmente professor de Economia Política, que nunca renegou essa origem, foi um deles; Simon (1978), 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 deles (conforme registro da autora, que estava presente; XXX International Association for Research in Economic Psychology Annual Colloquium – Absurdity in the Economy. Praga, Rep. Tcheca, 2005).

Farr (op. cit.), ao examinar o eixo representado pela polaridade *indivíduo* versus *coletivo*, situa na virada do século XIX-XX a presença freqüente de importantes autores das ciências humanas e sociais, escrevendo sobre ambos os lados. Wundt, Durkheim, Le Bon e Freud são alguns dos citados por ele, mas poderíamos incluir também os pioneiros da Psicologia Econômica, Tarde e Veblen, nessa lista. O autor nos relembra de um importante aspecto quando discutimos história da ciência: como toda história, ela costuma ser escrita pelos “vencedores”, razão pela qual, a seu ver, as contribuições daqueles estudos que contemplavam a coletividade podem ter ficado esquecidas. Por exemplo, o *Manual de psicologia social* de 1954 (editado por Lindzey) e sua edição de 1968-69 (editada por Lindzey e Aronson) mencionam aqueles estudos – mas as edições subsequentes já não o fazem! (Farr, 2002.)

A perspectiva individualista pode ser traçada desde o Renascimento, quando o humanismo ganha força, após a redução do poder da Igreja Católica, com sua ênfase, de um lado, no aspecto divino e, de outro, nos indivíduos vistos como *rebanho*. É 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 desses protestantes para o Novo Mundo, a partir do século XVI, tenha contribuído para construir, nos Estados Unidos, 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, Europa e EUA. É nesse 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 *antipositivista*. 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).

Embora não tenha se referido, especificamente, à Psicologia Econômica em seu comentário, acreditamos que ela possa ser incluída no contexto desse período, em especial se nos lembrarmos que, em sua forma moderna e mais atuante, ou seja, aquela do pós-guerra, a disciplina teria tido início com Katona, nos Estados Unidos, e Reynaud, na França (cf. Seção 3.6). E como acompanhamos, foi Katona – que subscrevia a uma visão positivista, behaviorista, cognitiva e individualista – quem permaneceu como grande referência para a disciplina, 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 dentro do campo.

Esta opção pelo viés comportamentalista (behaviorista) e cognitivista 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*. Tais esforços podem contribuir para avanços claros do conhecimento e jamais se poderia prescindir deles. No entanto, se acrescidos de variáveis sociais, históricas, políticas e culturais – ao lado do aprofundamento oferecido pela investigação do mundo emocional com base na Psicanálise – e de maior preocupação crítica com os próprios métodos adotados, poderiam adquirir maior alcance e relevância.

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. É por essa razão que tampouco poderíamos falar de uma completa *isenção* ou *neutralidade* em qualquer área do conhecimento. Os dois grandes expoentes da *Teoria Crítica da Sociedade*, também conhecida como *Escola de Frankfurt*, Adorno e Horkheimer, descrevem com perfeição o risco de se acreditar numa suposta neutralidade científica: “*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*” (1969-1985 p.13).

Restringir-se apenas à coleção do maior número possível de dados e à forma como eles serão tratados estatisticamente, acreditando que assim revelariam seu conteúdo de verdade, pode eliminar a discussão mais aprofundada dos resultados, suas implicações e decorrências, essenciais à produção de conhecimento que não está dissociada de sua responsabilidade social – como o que eu gostaria de ver acontecer em nosso país.

Com relação a 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, sugiro a inclusão da grande importância que o vértice psicanalítico atribui ao *investigar e expandir o conhecimento* – mesmo que não se determine, de antemão, para onde ele nos levará, já que não delimitar fronteiras *a priori* é parte integral desse modo de investigar.

Além disso, devemos também nos lembrar de que nosso *objeto de estudo não é neutro*. Como Lea *et al.* (1987) o fazem, é preciso reconhecer que haveria muitos tipos de interesse nos dados obtidos, o que aponta para o risco constante de serem distorcidos ou ocultos, para ir ao encontro de interesses comerciais e econômicos, em geral, ou de qualquer outra forma de manipulação, por exemplo.

Ao mesmo tempo, esse perigo existe justamente pelo fato de se trabalhar com situações da *vida real*, de modo que não haveria como escapar dessa vicissitude, restando apenas a necessidade de se manter consciente da situação. O conhecimento é produto da sociedade, uma vez que o homem conhece conforme sua necessidade, como defendem Adorno e Horkheimer (1969-1985), e reflete, portanto, sua ideologia. Ignorar essa dimensão nos expõe à possibilidade de servir a ela sem nos darmos conta disso.

Ao mesmo tempo, embora o desenvolvimento da Psicologia Econômica tenha ocorrido concomitantemente ao florescimento do capitalismo como sistema econômico – e político – predominante, ela não está condenada a atuar *em resposta* a esse regime, unicamente, como se não pudesse contribuir para outras formas de organização social, econômica e política. Ao contrário, mais adiante, serão apresentadas algumas propostas de inserção profissional, com especial destaque para uma das funções que considero das mais essenciais de que a disciplina poderia se incumbir – informar e deflagrar processos de conscientização da população, dentro de uma perspectiva de *emancipação*, no sentido de maior apropriação de suas decisões econômicas – e poderemos verificar como esse campo de saber pode desempenhar importante papel na construção de outros cenários sócioeconômicos.

Brasil

28.1. AGENDA

Ciência a serviço do bem-estar do homem e do planeta é como penso 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 na qual se encontra inserida, como resultado de debate estimulado por cooperação e por diferenças, sem “imperialismo” e, menos ainda, *epistemicídio*, como Santos (1995, p.228-9) denomina o processo por meio do 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 se encaixar nos cânones científicos vigentes, defendo, com este autor, uma proposta de confluência de saberes – processo de criação coletiva auto-reflexiva e exercício de convivência e debate permanentes.

Ao mesmo tempo, ainda como propõe Bourdieu (2004), sobre uma comunidade científica, em geral, que atua como 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, o psicólogo econômico poderia intervir eficazmente sobre problemas de interesse geral, que estão continuamente presentes no debate social ou político, contribuindo para reformulá-los, quando for o caso, e iluminá-los, com suas contribuições específicas.

Com essa proposta, nós nos mantemos dentro do modelo interdisciplinar que é encontrado unanimemente entre os autores de Psicologia Econômica, oferecendo, como vértice específico para a construção da disciplina, as contribuições de teorias psicanalíticas e observações clínicas sobre funcionamento mental, especialmente em torno da polaridade *ilusão e pensar*, resultando no modelo de tomada de decisão no Capítulo 20, a fim de prosseguir na investigação de aspectos ainda não suficientemente contemplados pelos avanços da disciplina até o momento.

Da mesma forma, esperamos 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; Sócioeconomia; Neuroeconomia; Economia Experimental; Economia Antropológica; Nova Economia Institucional (cf. Parte II).

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 –, proponho, mais uma vez, que esta não precise ser sua vocação única. 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 – 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, a maior precisão possível, à população, aos especialistas, ao governo e a todos os envolvidos com a economia, para que as decisões pudessem ser bem mais examinadas, ponderadas e escolhidas.

Em vez 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 fato, 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, em vez 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 a América Latina, a Ásia e a África, cujos países podem apresentar características e desafios mais próximos aos nossos.

Com vistas à implantação do campo no Brasil, reconhecemos que ainda nos falta muito. Farr (2002), por exemplo, acredita que o essencial para encaminhar uma nova ciência é poder contar com um manual, um laboratório e uma revista. Este livro pretende ser oferecido como um primeiro manual de referência para o leitor brasileiro – e esperamos que outros possam lhe fazer companhia em breve.

Acredito que dois pilares seriam essenciais à sua constituição: inserção acadêmica e outras publicações. A Psicologia Econômica poderia ser oferecida, como disciplina de graduação, sem dúvida, nos cursos de Psicologia, Economia⁵³ e Administração de Empresas, bem como ser instituída como linha de pesquisa em seus respectivos programas de pós-graduação.⁵⁴ Isto ocorreu, no início dos anos 2000, na Universidade do Pará, sob coordenação da Professora Alice Moreira, e, à época, estimulou a realização de um bom número de estudos na área (cf. Seção 2.3.4; Ferreira, 2006). Naturalmente, nada impede que possa ser introduzida em outros cursos também, que envolvam o estudo de comportamento econômico e tomada de decisão, como Direito, Serviço Social, Ciências

⁵³ A Faculdade de Economia da PUC-RS é, possivelmente, pioneira nesse sentido: iniciou a disciplina Psicologia, a partir de 2007, num esforço conjunto da Professora. Nadia Sá Borges, docente responsável por ela, e Bernardo Fonseca Nunes, economista e mestrando na área de Economia e Finanças Comportamentais (UFRGS).

⁵⁴ Em fevereiro de 2008, foi constituído o Grupo de Pesquisa em Economia Comportamental e Psicologia Econômica, no Programa de Estudos Pós-Graduados em Economia Política, da PUC-SP, sob a coordenação de Vera Rita M. Ferreira e Paulo F. Baía (este, professor da instituição). Trata-se da primeira iniciativa interdisciplinar em pós-graduação de que se tem registro no país

Sociais, Comunicação, Meio Ambiente e outros. Ao mesmo tempo, poderia ser apresentada, sob a forma de cursos *lato sensu*, como especialização e extensão.⁵⁵

Na verdade, há indicações de que seria necessário divulgar a disciplina junto aos próprios psicólogos, que, em sua maioria, ignoram sua existência, ainda mais do que setores ligados à Economia, Administração ou Finanças (cf. nota 62, p.236). Em muitos casos, psicólogos desconhecem que estudos venham sendo empreendidos em torno de comportamento econômico e tomada de decisões, especificamente, a ponto de constituir um campo de conhecimento em si. A troca de informações a esse respeito mostra-se, portanto, urgente, a fim de que sua inserção em cursos e no horizonte de atuação possa ser pensada.

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.

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 a assuntos, de algum modo, compreendidos dentro no escopo da Psicologia Econômica e proteção ao consumidor e cidadão.

Enquanto não dispusermos de condições propícias à implantação da disciplina aqui, ao lado de prosseguir na batalha por sua instituição, podemos considerar iniciativas de menor porte, tais como: minicursos; grupos de estudo; jornadas; eventos reunindo pesquisadores e interessados de diferentes áreas; circulação das informações por meio de e-mail e encontros; listas de discussão. Algumas já foram iniciadas e encontram-se em andamento⁵⁶.

Temas de pesquisa, debate e intervenção poderiam incluir:

1. Microfinanças. Área que investiga e atua no âmbito da vida financeira de populações pobres; já existe no Brasil⁵⁷, mas ainda tem muito chão pela frente para instituir-se

⁵⁵ A partir de 2006, o curso “Psicanálise e Psicologia Econômica” vem sendo oferecido na Coordenação Geral de Especialização, Aperfeiçoamento e Extensão (COGEAE), na PUC-SP, com as professoras Carmem Rittner e Vera Rita M. Ferreira.

⁵⁶ Dois minicursos foram ministrados pela autora em congressos científicos de Psicologia (XIII ABRAPSO, com Eric Calderoni, em Belo Horizonte, 2005; II CBPOT, em Brasília, 2006); já existe um grupo de estudos sobre Psicanálise e Psicologia Econômica (coordenado pela autora, é composto por alguns ex-alunos da primeira turma da COGEAE e outro interessado); uma lista de discussão sobre Psicologia Econômica existe desde 2004 (criada por Filipe Daumas, psicólogo do Rio de Janeiro), além de outras, formada pelas turmas de alunos da COGEAE, a partir de 2006. Existe, também, 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; Danilo Fariello, jornalista econômico; Caio Torralvo, CFP [*Certified Financial Planner*] e mestrando de Administração de Empresas na FEA-USP; Raphael Galhano, gestor de investimentos e esta autora.).

⁵⁷ Para mais informações sobre a área, acompanhar, também, os eventos promovidos pelo setor, patrocinados por entidades como o Banco Central, a Associação Brasileira de Crédito (ABCRED), o Instituto de Tecnologia Social (ITS) e o Instituto de Estudos do Trabalho e Sociedade (IETS), como também o Fórum Paulista de Microfinanças, coordenado pelo Centro de Estudos sobre Sustentabilidade, da FGV-SP (<http://www.ces.fgvsp.br/index.cfm?fuseaction=eventos&IDassunto=44&history=1&IDidioma=1&IDtipo=0> - acesso em 29/12/07); outros websites: <http://www.bcb.gov.br/?MICROFIN> - acesso em 29/12/07;

plenamente aqui; dialoga, diretamente, com a sociologia econômica e já conta com inúmeras pesquisas de campo sobre experiências bem-sucedidas em várias partes do país (cf., por exemplo, Abramovay, 2004; Magalhães e Junqueira, 2007); alguns trabalhos acadêmicos também têm estudado o tema; inclui não apenas o microcrédito, que ganhou a mídia a partir da experiência bem-sucedida do Banco do Povo, em Bangladesh, e cujo idealizador, Mohamed Yunus, recebeu, por esse trabalho, o Nobel da Paz, em 2006, mas também os microseguros, as cooperativas, a assessoria a microempreendimentos e outras iniciativas; proponho que poderia beneficiar-se da inclusão do vértice psicoeconômico em suas pesquisas e atuação concreta, já que se está, sempre, tratando de questões relativas a decisões econômicas, como observa Magalhães, um dos especialistas no assunto no Brasil:

Uma análise precisa das demandas das populações vivendo próximo à linha da pobreza apóia-se na compreensão de como os indivíduos tomam suas decisões financeiras. A cada hora do dia, as pessoas decidem o que fazer com seu dinheiro ou até com a falta de dinheiro que as atinge. Comprar à vista ou a prazo, vender à vista ou fiado, poupar ou investir, pedir emprestado ou não e onde tomar emprestado são decisões que, a todo momento, devem ser tomadas para satisfazer as necessidades presentes e futuras de consumo das pessoas de suas famílias e de seus negócios. Para fazer estas escolhas, os indivíduos levam em conta diversos fatores e há sempre um cálculo que de uma forma ou de outra é processado no momento de tomada destas decisões financeiras. Mas estes processos de cálculo não são feitos por meio de contas simples: são processos complexos que envolvem diversos critérios, fatores de naturezas distintas e formas de cálculo diferentes (Magalhães, 2004, p.219).

2. *Proteção ao cidadão e consumidor.* - Em áreas como uso de crédito e outros serviços financeiros, sobreendividamento, consumo excessivo, importância da poupança, preparação para aposentadoria (desde cedo, incluindo informações sobre previdência pública e privada), seguros, tributação, pequenos empreendimentos, desemprego, trabalhadores informais, combate ao desperdício.
3. *Estudos sobre crédito.* Se estudado, previamente, em suas dimensões psicoeconômicas, criando-se, a partir daí, mecanismos de orientação precisa e ampla, será que o crédito consignado não poderia ter alcançado sua meta almejada, que era ser solução, ao invés de virar problema, como de fato ocorreu para grande parte dos usuários? E as outras formas de crédito – das tradicionais, oferecidas pelos bancos, às de financeiras populares, passando por aquelas fornecidas pelas próprias lojas de varejo –, como regulamentar, esclarecer e, quando necessário, amparar seu usuário, no que se refere aos aspectos psicoeconômicos da operação?
4. *Sobre-endividamento.* Pesquisas segmentadas e intervenção sobre o crescente problema do endividamento de diferentes estratos da população (cf. também o Capítulo 22).
5. *Políticas econômicas.* Colaboração direta dos especialistas na interface Psicologia-Economia, sobre aquilo que diz respeito a este âmbito: novas diretrizes, informações econômicas, previsão de tendências, elaboração e implementação de orçamento, tanto no sentido amplo como nos diferentes setores específicos no âmbito do governo.

- 6. Políticas públicas.** Mediante a contribuição, com dados de pesquisa e análises sobre comportamento e decisões econômicas, à elaboração, implementação e gestão de políticas públicas em todos os níveis: economia, saúde, educação, meio ambiente, tributação etc.
- 7. Políticas sociais.** Por exemplo, de que forma os benefícios concedidos pelo governo à população de baixa renda, como o Bolsa-Família, poderiam evoluir para envolver capacitação e trabalho e se tornar programas sustentáveis no longo prazo?
- 8. Treinamento do setor público acerca de decisões econômicas.** Como alocar recursos econômicos (dinheiro público, meio ambiente, tempo e outros, bem como as próprias finanças pessoais dos servidores públicos, de modo a facilitar que este tipo de preocupação faça sentido, igualmente, no plano profissional), de forma mais eficaz e transparente, que evite desperdícios, corrupção e inércia?
- 9. Orientação psicoeconômica.** Além do aspecto financeiro e, também, dos demais recursos finitos, concretamente, esta orientação incidiria sobre esclarecimentos acerca de tomada de decisão, com a inclusão da perspectiva psíquica, isto é, cognitiva e emocional, voltada e adaptada para todos os segmentos sociais e diferentes níveis de escolaridade, em organizações privadas e instituições públicas, com o treinamento concomitante de multiplicadores para assumir a função de instalar e manter esse tipo de programa.
- 10. Informações econômicas.** De que forma especialistas elaboram suas análises econômicas e como a mídia as reproduz? Qual a responsabilidade de todos os envolvidos neste processo? É bastante comum lermos, numa mesma página de jornal, visões tão contraditórias que parecem tratar de temas – ou países – diferentes, quando, na verdade, estão abordando o mesmo assunto. Cada cabeça uma sentença? Talvez, mas como transmitir essa noção de relatividade ao público, então? E com relação a interesses obscuros na veiculação de notícias – tema bastante espinhoso, sem dúvida –, haveria algum antídoto que a Psicologia Econômica poderia oferecer nesse sentido?
- 11. Informações sobre o mercado financeiro.** Qual o papel de instituições financeiras na disseminação conseqüente dessas informações? Como municiar o investidor e outros agentes econômicos dos conhecimentos que lhe serão úteis no momento de alocar e cuidar de seus recursos⁵⁸?
- 12. Doações.** Por que pessoas muito ricas, no Brasil, fazem tão poucas doações, seja para caridade, seja para iniciativas educacionais ou sociais, em comparação com populações de renda equivalente, em países desenvolvidos? Numa interessante matéria, publicada recentemente no jornal norte-americano *Washington Post* (“A Lexus in every garage – Envy increases faster than wealth does” – <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2007/10/10/AR2007101002116.html> – acesso em 16/01/08),⁵⁹ a questão da competitividade no segmento de altíssima renda – e o consumo de luxo – é discutida, apontando-se a atual dificuldade para se obter satisfação por meio do destaque auferido com a aquisição de produtos caros e terminando com uma curiosa recomendação: para se sobressair, hoje, só resta aos milionários fazer doações extraordinárias! Se não for por outra razão, que seja por esta, então, eu acrescentaria, com relação a nossos milionários também.

⁵⁸ Aqui, mais uma vez, cabe assinalar a função educacional assumida pela Expo Money nesse território, ao disponibilizar informações das mais diversas fontes, ao público interessado, num movimento que vem se expandindo por diversas regiões do país, depois de se ter iniciado em São Paulo. Também demonstrando preocupação semelhante, temos visto a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), a Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA)- e a Bolsa de Mercadorias & Futuros (BM&F) atuando nesse sentido.

⁵⁹ Agradeço a Roberta Zouain o envio desta notícia – e de outras de igual interesse também.

A Psicologia Econômica já dispõe de muitos estudos sobre esse tema, desenvolvidos em países afluentes, envolvendo, entre outras, variáveis como: quantias doadas; público-alvo; perfis dos doadores por idade, sexo, tamanho da família, traços de personalidade e religião; diferenças nacionais; fatores relevantes ao levantamento de fundos; atitudes em relação à caridade; altruísmo; preocupações com a coletividade. Para uma extensa revisão de literatura sobre o assunto, ver, por exemplo, Furnham e Argyle (1998).

Esta é apenas uma pequena amostra dos temas que poderiam integrar a nossa agenda, que, sem dúvida, poderia ser muito ampliada. Contamos com todos os pesquisadores do campo para fazer isso.

Uma última palavra sobre essa proposta de agenda, que não poderia faltar quando se adota a perspectiva histórica, como é o caso aqui. Num momento econômico favorável como o ano de 2007, no Brasil, que contou com inegáveis avanços nesse campo, com crescimento de renda e investimentos, é importante considerar alguns pontos:

- gostamos *muito* de boas notícias, conforme a Parte IV, sobre tomada de decisão e as distorções implicadas nesse processo deixaram claro, até o ponto de tendermos a ignorar sinais que apontem em outras direções – portanto, ainda que pareça estar tudo maravilhoso, convém manter-se atento às instabilidades que, periódica e inevitavelmente, sobrevêm;
- ao lado disso, em tempos de bonança, manifesta-se outra condição, aquela de *parar* de pensar, já que também vimos que os pensamentos só surgem em função de falta e necessidade, como imposição à nossa mente;
- com relação à própria descrição da excelência do cenário, há que atentar-se para duas situações que podem revelar-se problemáticas – muitas vezes, as análises são feitas com base em fatias da realidade, e não sobre o quadro todo, além de tomar como ponto de referência comparações de curto prazo, o que pode ser denotado, por exemplo, no segundo aspecto, que são as discrepâncias de visão entre os analistas – lembremos, a esse respeito, mais uma vez, de todas as limitações a que estamos sujeitos em termos de percepção, memória e avaliação e que não poupam sequer os especialistas;
- por fim, não há como deixar de considerar os inúmeros – e seríssimos – desafios que nos aguardam, se pretendemos crescer de modo sustentado e consistente; para citar apenas quatro áreas vitais, fiquemos com: *educação* – sem cidadãos preparados para trabalhar, cuidar, responsabilizar-se e avançar junto com o país, não podemos falar em desenvolvimento verdadeiro – e esta área encontra-se em estado crítico na maior parte do país; *infra-estrutura* – aqui a situação é alarmante, pois sem energia, transporte e outros serviços com confiabilidade comprovada no longo prazo, qualquer movimento produtivo estará condenado a gargalos insuperáveis – como aumentar a atividade produtiva, se não se pode contar com fontes de energia suficientes? Como escoar a produção sem estradas e portos adequados? E por aí vai; *meio ambiente* – volto ao assunto, mais uma vez, pois não há como pensar em desenvolvimento sem contemplar esse aspecto imprescindível a todas as formas de vida, a sustentabilidade - sucintamente, agora, já que foi abordado antes, como garantir que as chamadas *fontes renováveis de energia* (etanol, biodiesel etc.) não se revelem fatores de desequilíbrio irreversível para recursos naturais e atividade agrícola? Ou seja, como não transformar o que seria possível solução em *fontes*

inesgotáveis de problemas?; *gastos públicos* – com suas implicações diretas sobre tributação, se este aspecto da gestão econômica do país não receber a necessária atenção, permanecerá sob a égide do desperdício, da irresponsabilidade, dos hábitos inapropriados etc., como ralo para a arrecadação, que pode não ter fim, derretendo reservas que seriam tão necessárias nos setores acima mencionados.

E, como convite a um *exercício de observação psicoeconômica*, proponho que se acompanhe uma decisão econômica que começou a tomar forma em 2007: preocupações bélicas que podem propulsionar uma minicorrída armamentista no país. Desde o final da ditadura militar, em 1985, pouco espaço foi dado, na mídia ou em discussões sobre questões nacionais, a este tema, até porque, com raríssimas exceções, o Brasil nunca se notabilizou por grandes participações em guerras (do meu ponto de vista, ainda bem!). Em 2007, porém, o assunto ganha pauta e abrem-se debates sobre gastos com esse tipo de material. Deve-se verificar o rumo que tomarão os enfoques adotados, o enquadramento privilegiado, os argumentos que atrairão especialistas e opinião pública – em outras palavras, como o tema será *percebido e avaliado*, até que *escolhas* sejam feitas. Com relação a seu conteúdo, a esperança é que essas decisões sejam as mais sensatas possíveis; mas, no que se refere aos contornos, à forma que pode adquirir, esse *processo decisório* poderá, talvez, ilustrar muito do que nos ocupamos neste livro, daí o convite para examiná-lo.

Na próxima seção, indicaremos algumas modalidades de atuação para o psicólogo econômico no Brasil, em termos de lacunas para as quais esse pesquisador poderia contribuir e exemplos incipientes que já podemos identificar nesse sentido.

28.2. INSERÇÃO PROFISSIONAL

Acerca das possibilidades de inserção profissional, acreditamos que o psicólogo econômico ou o economista comportamental possa atuar em qualquer projeto que esteja, de algum modo, associado a setores da vida econômica e social, envolvendo decisões econômicas, como:

1. Todos os níveis de governo: ministérios, secretarias, instituições (financeiras ou não; dedicadas à pesquisa; na esfera da administração), que precisam tratar de questões econômicas, tais como políticas públicas, em geral, ou políticas econômicas (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).
2. Microfinanças, como foi exposto, e, especificamente, projetos de *economia solidária* – podemos, por exemplo, nos indagar se iniciativas dessa natureza poderiam ganhar em sustentabilidade no longo prazo, caso contassem com assessoria psicoeconômica, uma vez que, freqüentemente, enfrentam obstáculos no que diz respeito à sua continuidade no tempo.
3. Elaboração de cartilhas de proteção ao cidadão, no que diz respeito às suas decisões econômicas e, em particular, ao consumidor de crédito e usuário de bancos e outros serviços financeiros, alertando para as “ciladas” cognitivas e emocionais envolvidas na tomada de decisões.

4. No segundo setor, que engloba empresas, assessoria a projetos de orientação psicoeconômica, 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 pesquisa, bancos e empresas de investimento, dentro de objetivos de informação ao usuário (cuidados com dinheiro e investimento; seguros; publicidade responsável; análise de crédito e orientação que leva em conta fatores psicológicos, por exemplo); encontramos, na Austrália, uma interessante iniciativa – websites 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, nesses sites, a maneira como abordam a questão, fazendo uso, por exemplo, de simulações – atraem o interessado com proposta semelhante e, depois de o cidadão manifestar sua disposição para entrar no negócio, revelam a verdadeira intenção de alertar, informar e proteger. Dessa maneira, atingem exatamente seu público-alvo, aquelas pessoas que poderiam, de fato, cair nestes “contos-do-vigário”.⁶⁰
5. Jornalismo, conscientizando sobre seu papel de informação frente às decisões econômicas da população e encaminhamento das questões nesse âmbito, já que os reflexos da mídia se fazem sentir, agudamente, em todas as dimensões.
6. Organizações governamentais e não-governamentais, por exemplo, de proteção ao cidadão com relação ao uso de crédito, consumo excessivo, endividamento, aposentadoria e previdência, importância da poupança, tributação, disseminação de informações econômicas e psicológicas, apoio a pequenos empreendedores, assessoria a desempregados, os já citados projetos de microfinanças, como microcrédito, cooperativas e economia solidária, microseguros etc., bem como, em se tratando do segundo caso, as ONG’s, sua própria sustentabilidade.
7. Estudos sobre o comportamento dos mercados financeiros, que já vêm sendo conduzidos por pesquisadores brasileiros (para um levantamento preliminar, cf. Ferreira, 2006), podem adquirir caráter de informação e, possivelmente, antídoto, às grandes oscilações que, sob a forma de bolhas ou *crashes* (cf. Kindleberger, 2000; Shiller, 2000), 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*.

⁶⁰ 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+interest+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.

8. Gestão de qualidade de vida no trabalho, que é fruto de uma opção primordial: como alocar os recursos escassos do dinheiro, esforço profissional, tempo e outros, em favor de uma busca e manutenção de bem-estar e produtividade criativa, guiada pela preocupação de instalar e manter comportamentos compatíveis com estes objetivos?; campo já consolidado por psicólogos,⁶¹ administradores, assistentes sociais e outros profissionais, poderia, agora, beneficiar-se dos conhecimentos sobre tomada de decisão desenvolvidos por nossa disciplina;
9. Docência e pesquisa – a inserção acadêmica, como vimos, essencial à constituição do campo, deverá apoiar-se sobre a formação de professores e pesquisadores atuando na interface Psicologia-Economia – como alguns já observaram, talvez haja maior facilidade de disseminar esses conhecimentos entre estudantes e jovens em formação, que não se “casaram” ainda, por meio de laços quase indissociáveis, com a Economia *mainstream*, por exemplo e, ao contrário, estão ávidos por novas perspectivas;⁶² 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, todas essas atividades seriam acompanhadas de pesquisas, novamente tanto no plano acadêmico, como aquelas ligadas a institutos de pesquisa, fundações e organizações não-governamentais
10. Serviços de consultoria e assessoria, oferecidos a todos os níveis de atuação apresentados acima, por especialistas na área.

Com algumas sugestões que não ficam distantes das nossas, no manual britânico para o ensino de Psicologia Econômica (Webley e Walker, 1999), encontramos um rápido “guia de empregos”: 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 acordo com a perspectiva que discutimos aqui, 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)*.

Nesse sentido, fica explicitada a vocação para as contribuições também a setores do governo. Dentro da própria Psicologia Econômica, além dos já mencionados trabalhos que Katona prestou ao governo norte-americano ao longo de muitas décadas (cf. Katona, 1975),

⁶¹ No Brasil, a Professora Ana Cristina Limongi França, da Faculdade de Administração da FEA-USP, é uma das principais referências no tema, com mais de duas décadas de pesquisa, docência e atuação no setor. Coordenando, entre outros, os cursos de especialização Gestão Avançada de Qualidade de Vida no Trabalho e Capacitação para Gestão de Qualidade de Vida no Trabalho (este último, também como MBA), ambos oferecidos na Fundação Instituto de Administração (FIA), em parceria com o Núcleo de Estudos e Pesquisas em Gestão da Qualidade de Vida no Trabalho da NEP-GQVT da FEA-USP, convidou esta autora para o corpo docente de ambos, por enxergar essa perspectiva de diálogo entre as duas áreas.

⁶² Desde que minha homepage (www.verarita.psc.br) foi ao ar, em 2000, costumo receber mensagens de economistas e estudantes de Economia de todas as regiões do país e, às vezes, de países latino-americanos ou africanos, que eu brinco serem “desesperados” – inconformados com o que julgam ser os limites demasiado estreitos de seu curso ou área de atuação, eles demonstram enorme interesse pela possibilidade de interseção com o campo psicológico. Essas mensagens são, proporcionalmente, em número muito maior em relação às que recebo de psicólogos, o que indica a possibilidade de desconhecimento ainda maior, por parte desses últimos, dessa vertente.

temos, mais recentemente, uma experiência pioneira de colaboração com o governo da Nova Zelândia, coordenada por Peter Earl (2005). 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 sócioeconômica, com o mesmo viés de proteção ao cidadão que acredito que também deveríamos almejar (naturalmente, ajustados, naquele caso, à realidade neozelandesa, 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.

No 29º Congresso de Psicologia Econômica e Economia Comportamental, na Philadelphia, Estados Unidos, em 2004, houve uma interessante aproximação: para uma mesa-redonda a respeito de “Abordagens Comportamentais a Políticas Públicas”,⁶³ foram convidados alguns funcionários públicos que atuam em setores como política monetária, saúde e proteção ao consumidor, os quais, ao final, *pediram* contribuições aos participantes, declarando-se extremamente interessados em ouvir o que os especialistas tinham a propor para seu trabalho.

Lea *et al.* (1987) 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.518). Argumentam 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. Mais uma vez, encontramos respaldo para nossas próprias preocupações nessa proposta de agenda – todos os problemas levantados por esses autores encontram ressonância em nossa situação atual.

Os autores distinguem, ainda, as implicações representadas pelo tratamento de questões dentro das duas categorias, macro e microeconomia, 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 empresas particulares, que operam em contextos particulares – por esse motivo, os dados gerados para tais aplicações não seriam, em geral, publicados, a fim de preservar o segredo comercial; em outras palavras, porque valem dinheiro (op. cit. p.65). Por outro lado, a macroeconomia seria mais empiricamente orientada, freqüentemente com dados de

⁶³ SABE-IAREP 2004 – Cross-Fertilization Between Economics and Psychology, Drexel University, Philadelphia, EUA, 2004. Os trabalhos: “The Formation of Beliefs and Their Impact on the Conduct of Monetary Policy”, Rick Lang; “Long-term Projections of National Health Spending Relative to GDP: Implications from Behavioral Economics”, Mark Freeland; “The Continuous Work History Sample (CWHs)”, Michael Haynes; “Why do they do that? Exploring the connection between consumer behavior and consumer protection policies”, Jeanne M Hogarth, infelizmente, não podem ser encontrados nos anais, constando apenas do Programa do evento.

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 forem surgindo, de forma que esses modelos possam ser constantemente melhorados, a partir da detecção de suas inadequações.

Quando debatem o tema de *políticas econômicas*, 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, e tampouco deveria ocorrer o inverso; ao contrário, seria uma nova abordagem interdisciplinar a problemas que dizem respeito tanto a uma quanto à outra.

Destacam três áreas para este exercício: 1. metodologia; 2. áreas importantes da Economia; 3. 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 (2005b), exposta no início deste capítulo, a partir dos vértices *micro* e *macro*, para avançarmos nesta importante questão: 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 vale a pena segui-la com especial atenção.

O autor levanta, por exemplo, a questão sobre o comportamento aferido em termos agregados, isto é, 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 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. Wärneryd argumenta que, embora essa 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.

Defende, ainda, que é possível empregar todos os conceitos e teorias apropriados ao uso agregado, mesmo quando não possuam correspondência no plano individual, embora, segundo ele, as pesquisas nesse campo não sejam impulsionadas por teorias, sejam elas econômicas ou psicológicas. Porém, por se tratar de questões referentes ao comportamento *econômico*, o escopo de problemas estudados estaria mais próximo à Economia, com a Psicologia fornecendo idéias e métodos que permitam reformulá-los de modo a se tornarem psicologicamente mensuráveis (Wärneryd, 2005b).

Conforme assinalado anteriormente, da mesma forma que Farr (2002) acredita que a Psicologia Social não teria que fazer esta opção por exclusão, já que, desde sua origem, abrigou linhas de pesquisa com enfoque coletivo, estendo o debate para a Psicologia Econômica – prosseguir por linhas de pesquisa e atuação que contemplem a dimensão macro não significaria, assim, nenhum descaminho; ao contrário, poderíamos, ao fazê-lo, revelar-nos bastante fiéis às origens da nossa disciplina.

De minha parte, portanto, considero viável investigar fenômenos dessa ordem – macroeconômica – por meio de outros métodos que, embora não cheguem a resultados quantitativos, tem o mérito de trazer ao debate importantes ângulos de questões que merecem receber estudo minucioso. Ao “atacá-los” por diversos flancos, acredito que possamos avançar mais do que se esperarmos por instrumentos convencionais, universalmente aceitos pela Psicologia tradicional. Questiono, igualmente, a validade – habitualmente considerada irrefutável, como se estivesse “acima do bem e do mal” – desses estudos (cf., por exemplo, Ferreira, 2002a). Como vimos (cf. Seção 20.3 e Capítulo 27), há espaço, inegavelmente, para se examinar possíveis falhas nesses métodos.

Se deixar 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 desse objetivo, dessa responsabilidade e, acima de tudo, de seu contexto – em nosso caso, a realidade brasileira e sua inserção no mundo.

O tema do risco-país oferece outro exemplo de situação para a qual a Psicologia Econômica poderia ter algo a contribuir – e, até hoje, pouco avançou nessa direção, como em outras também. Seriam *objetivos* os dados sobre os quais essas 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 esses índices possa ser discutida. Não obstante alegarem rigor e sofisticação nessas operações, podemos nos perguntar a respeito de um aspecto, bastante singelo até – é possível fazer tais avaliações de modo tão preciso quanto é apregoado, em tempo hábil, quando vivemos uma era de rapidez quase instantânea para a transmissão de informação, junto a instabilidades políticas, sociais, ambientais etc., que se refletem diretamente na economia? Isso, sem falar de questões ideológicas e 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 (2003, 2007b) aponta para a possibilidade de predominância, nesse contexto, de comportamentos infantis de imitação, contágio e defesa por divisão, 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 produziram, seus interesses e preconceitos; com Lisoni (Ferreira e Lisoni, 2007), outro trabalho aprofunda essas críticas por meio da inclusão da perspectiva do *concurso de beleza keynesiano*⁶⁴ (cf., também, Lisoni, 2004).

⁶⁴ Referindo-se a uma competição muito popular no reino Unido, organizada pelo jornal British Journal, Keynes criou uma analogia – o concurso de beleza – para apontar o tipo de raciocínio utilizado pelos agentes no mercado financeiro: assim como ocorria no concurso, quando os leitores deveriam antecipar as fotos de mulheres que seriam consideradas as mais belas por todos, da mesma forma os agentes preocupam-se com as perspectivas que acreditam refletir a opinião geral – e não aquelas que supõem serem mais corretas, por exemplo (cf. Lisoni, 2004; Ferreira e Lisoni, 2007).

Concluiremos este capítulo com uma proposta que tem o objetivo de reunir as ferramentas da disciplina a serviço do desenvolvimento do nosso país.

28.3. UMA PROPOSTA DE ESCLARECIMENTO E EMANCIPAÇÃO POR MEIO DE INFORMAÇÃO À POPULAÇÃO

Um contexto de maior estabilidade, muito diferente daquele vivido com a alta inflação que dominou o cenário sócioeconômico do Brasil até 1994 (cf. Apêndice V), permite-nos apresentar uma proposta que envolva informação sobre o funcionamento da Economia e comportamentos econômicos identificados frente a este.

Minha proposta é que a Psicologia Econômica deva servir, em sua essência, à *emancipação*. Nesse caso, quanto maior a consciência que a sociedade puder ter sobre como opera – psíquica 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, qual o tipo de investimento mais adequado, o significado de se posicionar 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 poderíamos obter um mínimo de segurança sobre a estabilidade das regras do jogo e as condições de reciprocidade no sistema social brasileiro. Essa, talvez, seja a chave principal para um processo de mudança sócioeconômica capaz de alterar o padrão de comportamento coletivo.” (p.92).

Durante a longa vigência da inflação e, em especial quando ficou fora de controle (1985-1994), tínhamos um cenário tão impreciso que não era possível sequer reivindicar a manutenção de normas – 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 dessa natureza poderá fazer mais sentido⁶⁵.

Hoje, a *internet* também tem um papel positivo ao agilizar a divulgação de informações de modo cada vez mais acessível à população. Em paralelo, temos tido algumas campanhas de informação ao público, que se vêm tornando cada vez mais comuns na mídia. Talvez pequem num aspecto, porém – não é suficiente apenas 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 esses sábios – e indiscutíveis – conselhos.

⁶⁵ Desde 2003, temos tido no Brasil a realização de iniciativas como a *Expo Money*, uma feira de investimentos que oferece oportunidade de adquirir conhecimentos sobre o funcionamento do mercado financeiro. Aberta ao público geral e, em sua maior parte, gratuita, apresenta palestras educacionais ministradas por especialistas em diversos segmentos do mundo dos investimentos, reservando lugar também àqueles que abordam os aspectos comportamentais, como esta autora, entre outros. Iniciado em São Paulo, o evento acontece hoje em outras capitais do país e, em 2007, inaugurou uma coleção de livros sobre o tema, da qual esta obra faz parte. Para mais informações sobre a *Expo Money*, ver www.expomoney.com.br

Se o *mundo emocional*, a psique, não estiver incluída nessa proposta, dificilmente terá sentido. No mínimo, por meio de 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 de outros à sua volta e da coletividade, acabando por também multiplicar essas noções em seus respectivos grupos.

Proponho, portanto, que se prossiga em direção à investigação aprofundada das operações psíquicas envolvidas nas decisões econômicas da população como um todo e em seus diferentes segmentos, com a disseminação concomitante dos dados obtidos, seja em campanhas específicas, realizadas por entidades dedicadas a essas funções – Academia, governo, institutos de pesquisa, organizações não-governamentais, mídia –, seja em qualquer posição que o psicólogo econômico ou economista comportamental venha a ocupar em seu trabalho.

Trata-se 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*. A hipótese que o embasa é a seguinte: informações e consciência – no sentido de *conscientização* – poderiam contribuir para melhores encaminhamentos das questões econômicas como um todo. Estamos nos referindo à população e sua participação na economia.

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. Havia ameaça de sanção econômica – corte de energia ou conta mais alta – e este pode ter sido um fator essencial ao sucesso; contudo, a experiência não foi, até o momento, suficientemente estudada, em especial se considerarmos o ponto de vista psicoeconômico. Fica o convite aos colegas da área: seria importante investigar o que teria facilitado a instalação bem-sucedida dos novos comportamentos, em tempo tão curto.

Essa 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. A possibilidade de se estender ao coletivo aquilo que foi, originalmente, desvelado no plano individual está longe de ser consenso entre psicanalistas, psicólogos sociais e psicólogos econômicos, conforme vimos. Contudo, não poderíamos deixar de trazer o assunto à arena do debate, por considerá-lo de grande importância para possíveis aplicações da Psicologia Econômica.

O economista comportamental George Loewenstein apresentou, no 32º Congresso de Psicologia Econômica, em 2007, na Eslovênia, uma proposta polêmica: Deveria o economista atuar como uma espécie de *terapeuta*? Sua conferência, intitulada “The Economist as Therapist: Behavioral Economics and ‘Light’ Paternalism”, colocou em debate de que forma essa disciplina poderia contribuir para o estabelecimento de políticas públicas mais eficazes, já que a Economia tradicional, fundamentada na teoria da racionalidade e, portanto, acreditando que os indivíduos sempre tomariam as melhores decisões para si, não estaria suficientemente equipada para fazê-lo. Loewenstein contou que, em sua universidade, nos Estados Unidos, costuma ver um pôster provocativo que indaga: “*Você é incompetente demais para saber o que é melhor para você mesmo?*” – e, angustiado, acredita que a resposta seria afirmativa, em exemplos que vão da obesidade ao tabagismo, passando por endividamento, falta de planejamento para previdência privada ou

aderência insuficiente a tratamentos médicos. Muito resumidamente, ele propôs que equívocos e vieses identificados pela disciplina poderiam, por outro lado e, se devidamente formatados, ajudar a instalar e manter comportamentos mais favoráveis. Em parceria com uma equipe médica, que enfrentava as dificuldades rotineiras de manter a adesão de pacientes com risco de sofrer um AVC (acidente vascular cerebral) ao tratamento com uma poderosa droga que poderia reduzir significativamente aquela probabilidade, foi elaborado o seguinte experimento: o grupo controle recebeu a orientação habitual, com informações e recomendações em relação ao tratamento, enquanto o grupo experimental passou a participar de sorteios regulares, com direito a prêmios em dinheiro, que só poderiam “levar” se tivessem tomado o medicamento, é claro. A idéia era aproveitar a crença – infundada – que a maior parte das pessoas nutre sobre a possibilidade de ser sorteada, quando, de fato, a probabilidade se revela mínima. Nesse caso, não foi diferente. O resultado: quase o dobro da adesão ao tratamento no segundo grupo, em relação ao primeiro. A conclusão do pesquisador: um monitoramento acompanhado de incentivos econômicos imediatos e diários pode ser decisivo para a manutenção de certos comportamentos – o que não deixa de ser inquietante, se considerarmos os postulados de autonomia, posicionamento contra a manipulação, controvérsias acerca de quem e como definiria o que é apropriado etc., sem falar na própria teoria da racionalidade: então precisamos ser acenados com algum pagamento para fazer o que é melhor para nós mesmos? De todo modo, o pesquisador duvida da eficácia de medidas meramente educacionais para modificar comportamentos e seu trabalho abre importantes debates sobre a inserção do profissional da interface Psicologia-Economia.

Minha proposta de *esclarecimento* envolve grandes grupos – a população toda de um país – a partir de conhecimentos obtidos, em sua maior parte, na dimensão individual. Não se trata de fazer *psicanálise aplicada*, 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 àquelas ilustradas pelos exemplos australianos (cf. nota 60, p.235) podem indicar alguns dos caminhos práticos que poderiam traduzi-la em *ação*.

Vejamos ainda um último - e particularmente significativo – exemplo sobre a questão da mudança e aprendizagem de grandes grupos. Neste caso, a grande indagação é: coletividade conseguem tomar decisões racionais? São capazes de aprender? Ou apresentam, predominantemente, o chamado comportamento de manada e vulnerabilidade às oscilações, sejam elas do mercado financeiro ou qualquer outro setor? Essa indagação remete à seguinte hipótese: para haver aprendizado, é necessário reconhecer as condições da realidade e, em especial, admitir as próprias falhas, quando for este o caso. Ou seja, para aprender, é essencial que se possa perceber e avaliar os fatos com o mínimo possível de distorção. Como a Psicologia Econômica e a Psicanálise demonstram, isto está longe de ser a regra nos processos psíquicos humanos, regidos por limitações emocionais e cognitivas durante a maior parte do tempo. Estaríamos, então, sempre condenados a repetir os mesmos erros ou, no máximo, cair em ciladas com novas roupagens? Seres humanos apresentam insuficiência insuperável frente a se comportar racionalmente.

Conforme relatei (cf. p. 164), o Professor Robert Shiller mostrou-se cético quando lhe perguntei se acreditava que populações poderiam aprender com a experiência. Ele respondeu ser cético a esse respeito. Isso ocorreu no primeiro semestre de 2007, antes da eclosão (manifesta) da crise do *subprime*, nos EUA, então anunciada, mas não reconhecida amplamente. Com efeito, muita gente preferiu não enxergar os sinais do final da bolha

imobiliária, incluindo-se aí destacados *policy makers* e, mais uma vez, assistimos a reações de susto e pânico frente a seus desdobramentos e instabilidades.

Houve, contudo, um episódio fantástico na história recente da humanidade, que pode apontar para outra direção – neste caso, foi possível agir “de acordo com os ditames da razão” e, o que é mais surpreendente, em tempo hábil. O exemplo é espantoso por diversos motivos: orquestrou-se um movimento universal – e em uníssono – em direção ao mesmo alvo, talvez pela primeira vez na História; apesar de notável, não parece ter sido captado nem absorvido como fonte de aprendizado; foi muito pouco estudado e debatido até o momento, especialmente em suas implicações psicoeconômicas e sociais; a mídia lhe deu espaço ínfimo, posteriormente, contribuindo para se disseminar a impressão equivocada entre o público de que nunca houvera um grande prolema a ser enfrentado. Refiro-me ao *bug do milênio*.

O leitor talvez se lembre das referências anteriores a 1999, quando uma grande preocupação dominou governos, empresas, setores de tecnologia e pessoas comuns sobre o que poderia acontecer se todos os computadores - com displays despreparados para a mudança para o novo milênio – entrassem em pane e desmantelassem os sistemas informatizados, que, já então, sustentavam, de forma expressiva, as atividades humanas. Havia recomendações, por exemplo, de se tirar cópias dos extratos de banco, para comprovar a movimentação, caso tudo entrasse em colapso. No entanto, o ano virou e, aparentemente, não houve problema algum – a vida seguiu e tudo deu certo. Como esse caso sempre me intrigou, perguntei, recentemente, a Edison Fontes, especialista em segurança da informação, o que havia, de fato, se passado. Ele explicou que “todos fizeram sua lição de casa”, isto é, todos que precisavam fazê-lo, investiram pesado para atualizar seus programas e o problema foi efetivamente solucionado.

O que chama a atenção, porém, é o fato de isso ter ocorrido de maneira ampla, dentro do prazo necessário e sem exceções ou recursos a “tapações” que se mostrariam ineficazes. Isto é – a reunião de todos estes fatores, simultaneamente, numa operação de magnitude planetária. Se quisermos aprender mais sobre os processos decisórios que envolvem grandes grupos – proteção ao meio ambiente, elaboração e adesão a políticas públicas e econômicas, finanças e investimentos -, será imprescindível estudar a fundo situações desse tipo.

Algumas hipóteses iniciais que poderíamos levantar são: “fazer de conta” teria sido inteiramente inócuo, já que nenhuma ilusão, por mais poderosa que se mostrasse, teria convencido os computadores do que quer que fosse – e, de alguma forma, foi possível suportar o desagrado que a situação propiciava, em termos dos custos e trabalho extra envolvidos, e avançar, buscando-se uma saída *real* para o problema; tampouco houve espaço para controvérsia em torno da existência da falha a ser corrigida, e que fora objetivamente descrita; por fim, a existência de um prazo claro e indiscutível para o término da tarefa, como sugeriu Fontes, também parece ter se revelado uma força motriz importante. (Neste ponto, assemelha-se à maior facilidade que se tem para poupar, por exemplo, quando se tem um objetivo nítido.) É certo, porém, que esse fenômeno, quiçá único até o momento, deverá ser ainda minuciosamente investigado, se quisermos encontrar pistas concretas sobre processos de mudança envolvendo grandes populações.

A ampliação do nosso campo de conhecimento poderia representar uma maior possibilidade de encaminhamento para as diversas questões sócioeconômicas que permanecem à espera de solução satisfatória até o momento, afetando-nos, contudo, de forma dramática. Esse alargamento de fronteiras poderia se dar tanto por meio de um

incremento 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, também, sobre o funcionamento psíquico, ou seja, as operações psicológicas presentes quando tomamos decisões e o mundo emocional subjacente a elas.

É uma proposta interdisciplinar porque, além de economistas, que seriam os parceiros mais óbvios para os psicólogos (e, dentro da perspectiva aqui apresentada, para psicanalistas também), seria igualmente importante contar com sociólogos, antropólogos, cientistas políticos, administradores, assistentes sociais, advogados, historiadores, biólogos, especialistas em meio ambiente, proteção ao consumidor, recursos humanos, comunicação, propaganda e marketing, jornalismo (econômico, em especial), teoria da informação, análise do discurso 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.

Quando falamos em *esclarecimento*, devemos ter em mente a possibilidade de uma *armadilha iluminista*, de que tratam os pensadores da *Escola de Frankfurt* e sua *Teoria Crítica da Sociedade* (e do *conhecimento*). O conceito implica *divisão*, pois possui, ao mesmo tempo, caráter *regressivo* e função *emancipatória*, não sendo, jamais, neutro, isento, imparcial e objetivo. Por outro lado, representa, também, a possibilidade de retirar o homem de sua minoridade (Adorno e Horkheimer, 1985).

Seu aspecto duplo não pode ser resolvido mediante a eliminação de um dos lados, de forma que o esclarecimento permanece como fonte de tensão; impõe-se, assim, não descartar os aspectos ideológicos de uma proposta dessa natureza e, ao contrário, levar em conta a dialética em que está mergulhada. Ao mesmo tempo, Bourdieu (2004) lembra a pertinência de se manter atento ao risco de o campo científico perder seu caráter de produção de conhecimento responsável para se tornar palco de disputa, até mesmo no nível das aspirações pessoais, por exemplo, pois a produção científica está situada no *mundo social*, embora, como microcosmo dotado de leis próprias, obedeça a leis mais ou menos específicas. Para esse autor, seria necessário escapar tanto do enfoque da *ciência pura*, totalmente livre de qualquer necessidade social, como da ciência escrava, sujeita a todas as demandas político-econômicas, já que a *politização* de uma disciplina não implicaria grande autonomia para ela.

Bourdieu alerta também para o fato de que “todo campo é um campo de forças e um campo de lutas para conservar ou transformar esse campo de forças” (op. cit., pp.22-23), identificando, no caso da ciência, as esferas onde tais lutas se dariam: pontos de vista, intervenções científicas, lugares de publicação, temas escolhidos, objetos que despertam o interesse de pesquisadores. Em outras palavras, não deveríamos abandonar o pensamento crítico e reflexivo na construção de nossa disciplina e formas de atuação dentro dela.

Assim, sem a ingenuidade de desconsiderar os riscos implicados numa proposta que envolva *esclarecimento*, sugiro que a função da Psicologia Econômica poderia ser a de reduzir a *minoridade 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 é 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 de acreditar que tal esclarecimento seja possível.

De todo modo, o caráter dessa proposta estaria presente na agenda sugerida de uma Psicologia Econômica no Brasil e em todas as possibilidades de atuação de seus profissionais, conforme expostas na seção anterior.

Apesar dos inegáveis desafios, proponho que não nos furtemos ao debate sobre o caminho para uma Psicologia Econômica comprometida com seu tempo, com as necessidades que a geram e com as condições que ela 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 único para o conhecimento. Isso torna o conhecimento emaranhado com a situação existente, fazendo até mesmo crer que essa seria a única possível. Transpomos, agora, esta discussão para a perspectiva futura da disciplina.

Futuro

Com relação ao futuro da disciplina, garimpamos algumas observações, previsões e recomendações feitas por autores da Psicologia Econômica contemporânea, para servir como ilustrações a esta discussão – mesmo que algumas delas possam ter sido deixadas de lado ao longo da história.

No editorial do primeiro número do *Journal of Economic Psychology*, van Raaij (1981) sugere que não deveria 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.

Essa aproximação, contudo, não se verificou, nas últimas décadas, com o foco da Psicologia Econômica detendo-se, primordialmente, sobre o comportamento individual, na maioria das pesquisas realizadas nos países nos quais ela já se encontra constituída. O meio ambiente concentra alguns estudos no plano da coletividade, ao lado daqueles sobre políticas econômicas, inflação e informações econômicas (cf., por exemplo, Roos, 2006; Rosa *et al.*, 2005).

Como problemas sociais para os quais a Psicologia Econômica pretende contribuir, van Raaij citava, à época: 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 transcultural sobre comportamento econômico. 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.

Iniciativas que apenas engatinham na atualidade, como aquelas referentes ao *mercado de créditos de carbono*, por exemplo, com o objetivo de minimizar os imensos danos ao meio ambiente, seguem nessa linha – uma espécie de *cobrar pelos hábitos e aspirações de consumo*. Mas são passos bastante modestos, ainda, face aos 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 (cf. Capítulo 26).

Outro tema da agenda atual – *responsabilidade social* – já era abordado por Katona em 1975, ao tratar de “ética nos negócios” (Katona, 1975). O autor faz 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

(op. cit., p. 311), e acrescenta que apenas a opinião pública poderia exercer a pressão necessária sobre grandes corporações no sentido de que operem com responsabilidade.

Em sua opinião, os grandes negócios deveriam oferecer transparência, a fim de permitir esse monitoramento por parte do público – ainda que tal medida resultasse em lucros menores, devido à possibilidade de acesso a informações antes consideradas confidenciais. Nesse sentido, deveriam funcionar como instituições públicas. É uma visão radical acerca do sistema capitalista, que Katona, em outras passagens, indica defender. Por isso mesmo, deve ser assinalada como convite a refletir – é, de fato, a informação que poderá favorecer a instalação de condições imprescindíveis ao desenvolvimento sócioeconômico, condicionada a uma 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, 1975, pp. 347-8).

Eu acrescentaria que um bom debate deveria integrar o cardápio proposto acima – o público deveria poder refletir – e *discutir* – sobre as propostas, com vistas a participar, do modo possível, do delineamento das medidas na esfera econômica. Nesse 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 a chance de essas medidas serem bem-sucedidas.

Wärneryd (2005b) introduz um viés bastante pragmático: haverá futuro para a Psicologia Econômica se houver demanda por seus serviços. Para ele, a psicologia *macroeconômica* – exatamente a vertente que me parece mais relevante, em se tratando das necessidades identificadas em nosso país – deve, ainda, mostrar a que veio. A questão crucial, na opinião do autor, é saber até que ponto os resultados de seus estudos podem ser interessantes e úteis a toda a 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 dessa natureza.

Para o autor, um dos ramos que pode beneficiar-se desse tipo de pesquisa, sobre comportamento financeiro, é o de Finanças Comportamentais. Embora primordialmente voltada a explicações sobre 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 ouvido 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 esse profissional. De fato, a 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 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, deveríamos acrescentar – de forma a oferecer *insights* valiosos à compreensão daqueles fenômenos.

A propósito da nascente, mas já em franca ascendência, Neuroeconomia, na própria página institucional desse campo (<http://www.richard.peterson.net/Neuroeconomics.htm>, acesso em 02/01/2006), encontramos referência, conforme citado (p.77), 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, mais uma vez, a recomendação de observação cautelosa quanto aos rumos dessa linha de pesquisa, conforme antes assinalado (cf. Capítulo 10).

Como vemos, a cada passo, a Psicologia Econômica implica novas ponderações. Aliás, não podemos imaginar outra forma de avançar. É sempre por meio do debate que temos alguma chance de expandir nosso universo e verificar nossas hipóteses.

Em 1987, Lea *et al.* consideravam que a Psicologia Econômica seria um “*potential test case*” (“um caso potencial de teste, ou de estudo”, p.2) 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. Passadas duas décadas, esse ponto mantém-se longe de uma definição final. Proponho 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 é possível esperar novos encaminhamentos, proporcionados tanto pela evolução da história como pela Psicologia Econômica ao estudo de seus objetos em outras configurações.

Enxergando a ciência como esforço coletivo, a Psicologia Econômica no Brasil será o que seus pesquisadores fizerem nessa área. Não há receita única para ela. A contribuição deste livro a esse processo de construção reside na coleta, organização e análise de algumas informações, de modo 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, ao ver-se diante de um quadro como este, possa reconhecer dentro dele sua própria inserção e os caminhos percorridos, bem como perspectivas futuras. Trata-se, nesse sentido, além de compilação e discussão de dados, também de um convite à reflexão.

Uma *rede* poderia, então, ir se formando, pouco a pouco, com a colaboração de psicólogos e economistas, bem como pesquisadores também de outros setores – e, aqui, ressaltei a participação de psicanalistas, por se tratar da “minha caixa de ferramentas”, por assim dizer –, sob diferentes bandeiras teóricas e metodológicas, mas juntos, no propósito de ampliar o conhecimento sobre o que fazemos diante dos fenômenos econômicos, como os influenciamos 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 já visto, a tradução do livro de Reynaud, de 1967, permanece como “filha única” até agora. Material com esse 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 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 nessa direção, embora não seja possível precisar o tempo necessário à concretização dessas evoluções (cf. nota 54, p. 229).

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 enfrentamos 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 – aguarda, ainda, investigação cuidadosa e inovadora. Podemos esperar que o debate em torno dessas questões muito se beneficiaria com esse tipo de abordagem.

De um lado, apesar de Finanças Comportamentais, ramificação específica dentro da interface Psicologia-Economia, aparecer como tema (relativamente) muito estudado entre pesquisadores brasileiros, podemos afirmar que a Psicologia Econômica, em si mesma, 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.

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 dessas duas áreas venha a funcionar como um estímulo indireto à própria Psicologia Econômica, à medida que pesquisadores, inicialmente interessados nelas, tornem-se capazes de descobrir as vantagens de poder alcançar *insights* mais minuciosos e aprofundados sobre as funções psíquicas presentes nessas 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, os quais, assim, poderão 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 esse setor, não têm sido alvo de investigação de natureza psicoeconômica no Brasil. Esperamos que, com relação a esse 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 (cf. Capítulo 10). Da mesma forma, tudo que se refere a crescimento sócioeconômico e seus muitos entraves poderia ser matéria-prima para pesquisas dentro dessa perspectiva.

Conforme a hipótese levantada neste livro, quanto mais informações circularem sobre essa interface – como surgiu, o que envolve, o que compreende, o que pretende –, maiores

as chances de esses 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 e 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 a uma 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 nessa esfera, torna-se a brecha pela qual nossa disciplina pode ganhar contorno de transformação social e emancipação. É nesse sentido que pretendemos que esta obra venha a se inserir, representando uma contribuição concreta – e prática – para o avanço da Psicologia Econômica, que começa por preparar o terreno para sua instalação no Brasil. O debate estimulado dessa forma poderia ajudar a construir o novo campo em nosso país, de modo refletido e examinado em suas inúmeras dimensões e conseqüências, e não apenas mimetizando o que já é feito fora daqui.

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 psicoeconômico, em diálogo interdisciplinar permanente e inclusivo, abrangendo diferentes eixos geográficos e segmentos sociais. É esta a proposta para o presente e para o futuro.

Concluindo com literatura

Vai, então, empacou o jumento em que eu vinha montado; fustiguei-o, ele deu dois corcovos, depois mais três, enfim mais um, que me sacudiu fora da sela, com tal desastre que o pé esquerdo me ficou preso no estribo; tento agarrar-me ao ventre do animal, mas já então, espantado, disparou pela estrada fora. Digo mal: tentou disparar e, efetivamente, deu dois saltos, mas um almocreve,⁶⁶ que ali estava, acudiu a tempo de lhe pegar na rédea e detê-lo, não sem esforço nem perigo. Dominado o bruto, desvencilhei-me do estribo e pus-me de pé.

– Olhe do que vosmecê escapou, disse o almocreve.

E era verdade; se o jumento corre por ali afora, contundia-me deveras, e não sei se a morte não estaria no fim do desastre; cabeça partida, uma congestão, qualquer transtorno cá dentro, lá se me ia a ciência em flor. O almocreve me salvara talvez a vida; era positivo; eu sentia-o no sangue que me agitava o coração. Bom almocreve! Enquanto eu tornava à consciência de mim mesmo, ele cuidava de consertar os arreios do jumento com muito zelo e arte. Resolvi dar-lhe três moedas de ouro das cinco que trazia comigo; não porque tal fosse o preço da minha vida, – essa era inestimável; mas porque era uma recompensa digna da dedicação com que ele me salvou. Está dito, dou-lhe as três moedas.

– Pronto, disse ele, apresentando-me a rédea da cavalgadura.

– Daqui a nada, respondi; deixa-me, que ainda não estou em mim...

– Ora qual!

– Pois não é certo que ia morrendo?

– Se o jumento corre por aí fora, é possível; mas, com a ajuda do Senhor, viu vosmecê que não aconteceu nada.

Fui aos alforjes, tirei um colete velho, em cujo bolso trazia as cinco moedas de ouro, e durante esse tempo cogitei se não era excessiva a gratificação, se não bastavam duas moedas. Talvez uma. Com efeito, uma era o bastante para lhe dar estremeções de alegria. Examinei-lhe a roupa; era um pobre-diabo, que nunca jamais vira uma moeda de ouro. Portanto, uma moeda. Tirei-a, via-a reluzir à luz do sol; não a viu o almocreve, porque eu tinha lhe voltado as costas; mas suspeitou-o talvez, entrou a falar ao jumento de um modo significativo; dava-lhe conselhos, dizia-lhe que tomasse juízo, que o “senhor doutor” podia castigá-lo; um monólogo paternal. Valha-me Deus! até ouvi estalar um beijo; era o almocreve que lhe beijava a testa.

– Olé! exclamei.

– Queira vosmecê perdoar, mas o diabo do bicho está a olhar para a gente com tanta graça...

Ri-me, hesitei, meti-lhe na mão um cruzado em prata, cavalguei o jumento, e segui a trote largo, um pouco vexado, melhor direi um pouco incerto do efeito da pratinha. Mas a algumas braças de distância, olhei para trás, o almocreve fazia-me grandes cortesias, com evidentes mostras de contentamento. Adverti que devia ser assim mesmo; eu pagara-lhe

⁶⁶ *Almocreve* é o termo que designa o condutor de animais de carga, como mulas.

bem, pagara-lhe talvez demais. Meti os dedos no bolso do colete que trazia no corpo e senti umas moedas de cobre; eram os vinténs que eu devera ter dado ao almocreve, em lugar do cruzado em prata. Porque, enfim, ele não levou em mira nenhuma recompensa ou virtude, cedeu a um impulso natural, ao temperamento, aos hábitos do ofício; acresce que a circunstância de estar, não mais adiante nem mais atrás, mas justamente no ponto do desastre, parecia constituí-lo simples instrumento da Providência; e de um ou de outro modo, o mérito do ato era positivamente nenhum. Fiquei desconsolado com esta reflexão, chamei-me pródigo, lancei o cruzado à conta das minhas dissipações antigas; tive (por que não direi tudo?) tive remorsos.

Machado de Assis, *Memórias Póstumas de Brás Cubas* (1881)

Machado de Assis não era psicólogo econômico. Mas, além de ser meu escritor brasileiro favorito, muitos concordam que foi um conhecedor da alma humana particularmente sensível e refinado. Daí ser capaz de captar, no trecho acima, com tanta perspicácia – e ironia –, as maneiras tortuosas com que, freqüentemente, nos relacionamos com o dinheiro e tomamos decisões econômicas. Porque, como vimos ao longo de todo o livro, dinheiro nunca é *apenas* dinheiro.

Decisões, recursos finitos, comportamentos, sentimentos, pensamentos; sociedade, contexto histórico, quadro político e econômico; desejos, falta, ilusões, frustrações, capacidade de continência e tolerância; diferenças, semelhanças, desigualdades, destruição, limitações, recursos, criatividade; indivíduos, grupos, segmentos, populações; informações, percepções, representações, avaliações, distorções, transformações, escolhas; hábitos, erros, prejuízos, reflexão, conscientização, aprendizagem, mudança.

Amadurecimento individual? Amadurecimento coletivo? Quem consegue tornar bom o mau negócio? Ainda falta muito para chegar?

Psicologia Econômica estuda como as pessoas se comportam, de fato, em seu meio, a partir do que são e do que receberam como “bagagem” (constitucional, familiar, cultural), frente a situações que são construídas, sobre valores, símbolos, expectativas. Num cenário em que predomina o “Assim é, se lhe parece”, cada um conta com a própria mente e com as descobertas feitas pela comunidade para se situar, se guiar e corrigir sua rota, sempre que necessário. Não há mapa definitivo, nem poderia haver, se somos, todos, *frágeis, precários e limitados*.

Um dos únicos modos de procurar compensar essa condição é mediante o popular ditado: “A união faz a força”! Isso significa fortalecer os laços da rede em que nos encontramos, desde a troca de idéias com pessoas em quem confiamos, até a busca de orientação e expansão de horizontes que especialistas possam oferecer.

Sozinhos, ficamos ainda mais vulneráveis. Fica difícil descobrir quando estamos exagerando em nossas avaliações, seja na direção que for, quando deixamos de ver nossos pontos cegos, quando respondemos ao canto das nossas próprias sereias. Se pudermos expor nossos pontos de vista a outros de confiança, ampliamos nossa perspectiva e podemos ganhar novos ângulos de visão. É o outro, também, que poderá nos ajudar a instalar e manter novos hábitos, grande desafio para a maioria de nós, que nos lembra de nossas metas, que pode captar o cenário de modo mais completo, porque não está restringido pelos vieses emocionais. Aquela velha história: vemos melhor quando não

estamos *emocionalmente* envolvidos com a situação. E, de modo geral, facilita saber que estamos levando as coisas na companhia de alguém ou de um grupo.

Do ponto de vista intrapessoal, podemos sugerir, usando a linguagem psicanalítica, que nossa meta será, sempre, substituir o funcionamento mental regido pelo *princípio do prazer*, pelo regime do *princípio da realidade*. Na verdade, isto se dará na medida do possível, conforme nossa condição humana limitada o permitir. Se preferirmos os termos empregados por Kahneman, seria uma questão de trazer as operações do *Sistema 2* para procurar corrigir os equívocos implicados pelo recurso ao *Sistema 1*. Nos dois casos, a preocupação é uma só: como tornar bom o mau negócio? Como aprender com as próprias experiências?

A argumentação desenvolvida neste livro aponta para dois caminhos fundamentais e interligados: conhecimento e conscientização. Quanto mais se conhece, menor a vulnerabilidade aos enganos. Com a ressalva de que o conhecimento precisa, necessariamente, manter-se *acessível* – desconsiderado ou reprimido, seria o mesmo que a ignorância –, daí a importância do aspecto emocional, que, em última análise, permitirá ou inviabilizará esse acesso. Tolerar, perceber e conviver com a incompletude, a falta, os sentimentos associados à frustração e buscar transformar a insatisfação em fruição real, dentro dos parâmetros da *sua* realidade – que pode incluir sonho, mas sem esquecer que é a ausência e o pensar gerado por ela que nos torna humanos e nos impulsiona a viver.

Traduzindo esta idéia de forma literária, com a palavra, Oscar Wilde:

Neste mundo existem apenas duas tragédias. A primeira é não se obter tudo que se deseja, a segunda, é obtê-lo. E esta última é a verdadeira tragédia.



APÊNDICES

**Periódicos que publicam trabalhos
na interface psicologia econômica**

Journal of Economic Psychology
Journal of SocioEconomics
Journal of Economic Behavior & Organization
Applied Psychology: An international Review
British Journal of Social Psychology
Journal of Consumer Research
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
Judgment and Decision Making
Papeles del Psicólogo
La revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones
Revista Latinoamericana de Psicología

Ainda não dispomos de publicações dessa natureza no Brasil, embora os primeiros trabalhos de pesquisadores da interface Psicologia-Economia estejam, em geral, dispersos em periódicos de Economia e Administração (Ferreira, 2006).⁶⁷ De acordo com Kirchler e Hölzl (2006), que pesquisaram esse periódico, 854 trabalhos foram publicados entre 1981, ano de sua fundação, e 2005 (apenas um do Brasil!), sendo que a ampla maioria de seus 1.617 pesquisadores está na Europa (928), seguida pelo continente americano (497), Austrália e Nova Zelândia (98), Ásia (82) e África (10). Os autores fazem algumas sugestões para a evolução do periódico que podem nos interessar, no Brasil, quando pensarmos em criar nossa própria revista científica neste campo: necessidade de se pensarem estratégias de atuação frente à competição com publicações mais específicas, tais

⁶⁷ 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.

como aquelas dedicadas, exclusivamente, a tomada de decisão, marketing, publicidade ou pesquisa do consumidor – quanto a isso, deveriam estabelecer meios para aumentar a visibilidade junto às disciplinas que lhe fazem fronteira; cuidados com a qualidade dos trabalhos publicados e a 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.

APÊNDICE II

Congressos anuais de psicologia econômica promovidos pela IAREP (International Association for Research in Economic Psychology) *

1976 - Tilburg, Holanda
1977 - Estrasburgo, França
1978 - Augsburg, Alemanha
1979 - Estocolmo, Suécia
1980 - Leuven, Bélgica
1981 - Paris, França
1982 - Edinburgo, Reino Unido
1983 - Bolonha, Itália
1984 - Tilburg, Holanda
1985 - Linz, Áustria
1986 - Kibbutz Shefayim, Israel
1987 - Ebeltoft / Aarhus, Dinamarca
1988 - Leuven, Bélgica
1989 - Kazimierz-Dolny, Polônia
1990 - Exeter, Reino Unido
1991 - Estocolmo, Suécia
1992 - Frankfurt / Main, Alemanha
1993 - Moscou, Rússia
1994 - Rotterdam, Holanda
1995 - Bergen, Noruega
1996 - Paris, França
1997 - Valencia, Espanha
1998 - São Francisco, EUA
1999 - Belgirate, Itália
2000 - Viena (Baden), Áustria
2001 - Bath, Reino Unido
2002 - Turku, Finlândia
2003 - Christchurch, Nova Zelândia
2004 - Philadelphia, EUA
2005 - Praga, Rep. Tcheca
2006 - Paris, França
2007 - Ljubljana, Eslovênia

Planejados:

2008 - Roma, Itália
2009 - Halifax, Canadá

* Vários deles foram realizados em parceria com a SABE (Society for the Advancement of Behavioral Economics).

O Brasil e a Inflação

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 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, 2000,⁶⁸ p.148), no sentido de desvelar, com maior nitidez, operações psíquicas que, de outra forma, poderiam passar despercebidas.

Por outro lado, apenas num cenário de estabilização econômica, é possível 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 nesse setor. A alta inflação econômica, que assolou o Brasil até pouco mais de uma década atrás, deixou marcas importantes em diversos setores da vida nacional. Mas pode ter sido responsável, em certa medida, até mesmo por uma fresta que se abriu para estudos interdisciplinares que acolheram uma perspectiva psíquica.

De minha parte, uma das principais razões – se não a mais importante de todas, com efeito – que me 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 dessa natureza. Com tantos problemas sócioeconômicos longe de ser solucionados e frente aos quais medidas pouco eficientes aplicavam, uma após outra, remédios que, rapidamente, mostravam-se inadequados ou inúteis, quando não francamente prejudiciais, pouco a pouco tive a atenção despertada 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. Causava-me perplexidade, sobretudo, por aparentar resistir a todas as políticas econômicas elaboradas com o objetivo de controlá-la. Esse “enigma” foi o que me impeliu a procurar ampliar o campo de análise, por meio de um mestrado em Psicologia Social e do Trabalho, em que busquei respaldo para uma discussão, em termos psicanalíticos, daquelas condições econômicas. No meio do caminho, descobri a Psicologia Econômica propriamente dita. Posteriormente, durante a pesquisa para o doutorado, deparei-me com um livro, publicado

⁶⁸ 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.

naquele período, sobre a que se revelou surpreendente pela composição interdisciplinar, que sugere uma possibilidade de inserção de estudos dessa natureza 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 encontrassem 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*; Ferreira, 2000). Henriques (1993) complementa esses 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, 12 pesquisadores reuniram-se na Universidade Federal Fluminense, RJ, em 1991, para debater este fenômeno: Damatta, antropólogo, criticou o “mudancismo” latino-americano, que encobre vícios antigos de favoritismo, nepotismo e impunidade com formalidades, dentro de uma *ética da malandragem* que combinaria bem com a cultura inflacionária; Barbosa, 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; Fernandes, também antropólogo, abordou relações de troca em contexto inflacionário, com instabilidade, desconfiança, quebra de sociabilidade e desorganização, como decorrências; Henriques, outro economista, assinalou que a velocidade nos reajustes de contratos representava uma violência para a vida social, com o “desmantelamento interno das esferas pública e privada” (1993, p.10); Abranches, cientista político, é contundente – nunca se desejou, realmente, acabar com a inflação – e, nesse aspecto, sua visão apresenta convergência com a perspectiva adotada por esta autora em sua dissertação (Ferreira, 2000), como veremos a seguir; Earp, economista, vincula a inflação ao processo de modernização do país, com suas características de falta de competitividade e miséria crescente; Aguiar, 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; Zerkowski, economista, tece críticas, justamente, ao papel da Economia para encaminhar o problema da inflação, mencionando o lugar de “mágicos” que esses especialistas vinham ocupando naquele período; Birman e Ferraz são psicanalistas – e foram convidados a integrar este debate, note-se –. com o primeiro destacando 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; Grau, jurista, analisa as relações entre Direito, Ética e Economia, apontando para a perda da perspectiva humanista; Prado, 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 meu).

Podemos nos perguntar se a Psicologia Econômica no Brasil poderia ter *nascido* neste evento, cujas apresentações foram publicadas sob a forma de livro, em 1993⁶⁹. 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 dessa natureza, interdisciplinar e com foco que incluísse o aspecto psíquico. Assim, mesmo que 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.* (1995, p.10) acerca do contexto mais amplo, para quem “a Economia é importante demais para ser 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 eu começava a me debruçar sobre o mesmo tema, partindo de insatisfação semelhante. Em 1994, iniciei meu projeto de pesquisa para ingressar no mestrado, no Laboratório de Psicanálise e Psicologia Social (LAPSO), do Departamento de Psicologia Social e do Trabalho da USP (coordenado pela Professora Maria Inês Assumpção Fernandes), com o objetivo de discutir a possibilidade de se encontrar fatores emocionais associados à experiência da inflação e, mais tarde, da estabilização da moeda, no país, apoiada numa fundamentação eminentemente psicanalítica. Naquele momento, não localizei a obra em questão, que só vim a conhecer anos mais tarde⁷⁰.

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 desse campo, não é mencionado por nenhum dos participantes daquele colóquio. Embora, como podemos ver a seguir, eles se refiram à necessidade de expandir o foco desse 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-

⁶⁹ VIEIRA, José R. *et al.* (org.) *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1993.

⁷⁰ Devo esta preciosa indicação a um parecerista anônimo da *Pulsional – Revista de Psicanálise*, que tão oportunamente chamou minha atenção para a necessidade de ler aquele livro quando submeti um artigo àquela publicação. É possível que, sem esta referência, seguisse sem conhecê-lo, o que teria sido uma perda verdadeiramente irreparável – para minha tese 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 – e salvou a lavoura!

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).

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, pode-se supor que, apesar de sugerir que intercâmbios com outros estudiosos seriam proveitosos – e a própria realização do evento é clara evidência nesse 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 dispor de tais recursos, como alguns o declaram, nominalmente: Zerkowski (1993, p.134) clama por “uma nova sociologia econômica”, para se estudar 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; grifo meu).

Curiosamente, meu interesse pelos estudos interdisciplinares na interface Psicologia-Economia – e para a lacuna que então, e até hoje, embora em menor grau, havia nesse aspecto – também se deveu à experiência da inflação. Da mesma forma, não encontrei a Psicologia Econômica de imediato, tendo discutido o fenômeno a partir de um ângulo essencialmente psicanalítico. Partindo de premissas equivalentes àquelas discutidas no Capítulo 20 – numa rápida pincelada, 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 – pois são elas que constituem, efetivamente, meus alicerces para investigação no campo psicanalítico –, levantei 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, nessas circunstâncias, haveria maior pressão por encaminhamentos mais consistentes, não bastando o recurso às “mágicas” comuns à inflação.

Tal aproximação poderia ajudar a explicar por que tantos se opunham ao 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 se posicionar 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 esses fatos, mas a eles propôs-se adicionar este, de ordem psíquica. 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, essas 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 (1993):

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 remetem, por exemplo, à discussão anterior (cf. Capítulo 17), 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 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 consequência, 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 de esse enfoque ter permeado aquele debate, em outras ocasiões. Além disso, refere-se, também, a Keynes, que, como vimos (cf.pp. 169-170), 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*⁷¹ – “(...) o tipo de pensamento não-científico que dá conta do valor relativo dos bens e serviços transacionados por meio da moeda” (Earp, 1993, 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 meu).

Por fim, em convergência com a hipótese levantada na dissertação mencionada (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 que adotei, a começar por sua 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, segundo 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, dentro da qual insere uma discussão sobre a questão da dívida simbólica. Não considera, portanto, o assunto da *tomada de decisão*, ângulo primordial adotado para investigar o comportamento econômico.

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 esse fenômeno tem sido verificado em diversos contextos, com os estudos de Kemp sobre lembrança de preços, nas décadas de 1980-90, e, mais recentemente, pesquisas sobre inflação percebida, em contraste com registros de preços lembrados, como as que foram apresentadas no congresso de 2006, em Paris – cf. Ranyard, 2006; Brachinger, 2006; Jungerman, 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, a meu ver, 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,

⁷¹ 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).

vejo com apreensão recomendações no sentido de se permitir “um pouquinho de inflação”, para o país poder crescer.

Em que pese o recém-falecido Milton Friedman, grand representante da teoria clássica na Economia, defender cuidado equivalente, cabe lembrar, a quem possa ter alguma dúvida, que ele foi, desde sempre, o alvo favorito para psicólogos econômicos (e economistas comportamentais – cf., por exemplo, Simon, Seção 16.1) e, em função de sua visão, estreita, que desconsiderou a variável psicológica ou emocional nas análises que empreendeu de fenômenos econômicos, para psicanalistas também. 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.

Previsões econômicas feitas no final de 2007 indicam a possibilidade do crescimento da inflação no Brasil em 2008. Fica feito o convite para estudiosos da interface Psicologia-Economia observarem esses acontecimentos, com a ajuda dos conhecimentos proporcionados pela disciplina, que requer, ainda, ajustes em seu foco para situações como a nossa – e, em caso de necessidade, que contribuições sejam oferecidas à sociedade sobre como enfrentar esta ameaça.

Minha 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 relativa estabilidade,⁷² tem seus gigantescos déficits financiados *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 se repetir 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 antecederam. 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.).

⁷² Esta observação ganhou o adjetivo *relativa* no final de 2007, quando este livro termina de ser escrito. Depois, portanto, da chamada *bolha imobiliária* haver estourado – conforme eu antecipara alguns meses antes e não vai aqui uma manifestação explícita de vaidade de dons premonitórios, senão que estava bastante claro que seria este o destino, afinal, bolhas não estouram sempre, mais cedo ou mais tarde? – mas antes de haver definição da extensão dos seus danos à economia norte-americana e/ou mundial. Novamente, as opiniões dos especialistas se dividem, o que se mostra nova oportunidade para pesquisa por parte de psicólogos econômicos e economistas comportamentais.

Esta seria, definitivamente, uma maneira de *aprender com a experiência*, isto é, deter-se, mais uma vez, sobre tudo o que se pensou então e, como “*second thoughts*”,⁷³ cotejar com o que, de fato, ocorreu, para daí poder extrair lições importantes e preciosas, porque baseadas na experiência *real*.

Esta proposta reveste-se de especial importância quando diversas previsões elaboradas por analistas econômicos apontam para o aumento da taxa de inflação no Brasil em 2008. Esta é outra oportunidade para exercitarmos nossas habilidades de observação com base nos conhecimentos de Psicologia Econômica.

⁷³ 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 Capítulo 20.

Referências

- ABRAMOVAY, Ricardo (org.). *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo: FAPESP / Anna Blume, 2004.
- 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, 1993, pp.63-94.
- ADORNO, Theodor W. e HORKHEIMER, Max. (1969). *Dialética do esclarecimento – fragmentos filosóficos*. Trad. de Guido A. Almeida. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 1985.
- ADORNO, Theodor W. *Palavras e sinais – modelos críticos 2*. Trad. M. Helena Ruschel. Petrópolis: Vozes, 1995.
- 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, 1993, pp. 113-128.
- AINSLIE, George. *Précis of Breakdown of Will. Behavioral and Brain Sciences*. 28: 635 – 673, 2005a.
- _____. “Emotion as a motivated behaviour”. 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*. 13º ed, Rio de Janeiro: Garamond/ São Paulo: Educ, 2004.
- 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, 1993, pp. 33-42.
- BARBOSA, Livia. *O jeitinho brasileiro: a arte de ser mais igual do que os outros*. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2006.
- BARRACHO, Carlos. *Lições de Psicologia Econômica*. Lisboa: Instituto Piaget, 2001.
- BAZERMAN, Max. *Processos Decisórios – Para cursos de Administração, Economia e MBAs*. Trad. A. S. Marques. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2004.
- BECKMAN, Suzanne C. "Ecology and Consumption". In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.
- BELK, Russell. "Money". In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.
- BELSKY, Gary e GILOVITH, Thomas. *Proteja seu dinheiro de você mesmo*. São Paulo: Futura, 2002.
- BION, Wilfred. [1957] "Ataques ao elo de ligação". In: E. SPILLIUS (org.). *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*. Trad. de Belinda Mandelbaum. Rio de Janeiro: Imago, 1991, vol. 1.
- _____[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*). Trad. de J.Salomão e P.D.Correa. Rio de Janeiro: Zahar, 1966.
- _____[1965]. *Transformations*. Londres: William Heinemann Medical Books Limited, 1965.
- _____[1965]. *Transformações - mudança do aprendizado ao crescimento*. Trad. de C.H.P.Affonso, M.R.A. Junqueira, L.C.U. Junqueira Fº, Rio de Janeiro: Imago, 1983.
- _____[1970]. *Atenção e Interpretação – uma aproximação científica à compreensão interna na psicanálise e nos grupos*. Trad. de Carlos H. Affonso. Rio de Janeiro: Imago, 1973.
- _____[1979]. "Making the Best of a Bad Job". In: BION, Wilfred Ruprecht. *Clinical Seminars and Four Papers*. Abingdon: Fleetwood 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, 1993, 139-154.
- BLEGER, José. *Psico-higiene e Psicologia Institucional*. Trad. de Emilia O. Diehl. Porto Alegre: Artes Médicas, 1984.
- 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. Trad. de Denice B. Catani. São Paulo: Unesp, 2004.
- 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.
- BRUNI, Luigino. *A History of Happiness in Economics*. London e New York: Routledge, 2004.
- BRUSKY, Bonnie e MAGALHÃES, Reginaldo S. *O problema do endividamento dos metalúrgicos do ABC*. (relatório não publicado). Organização Internacional do Trabalho – Unidade de Finanças Sociais e Sindicato dos Metalúrgicos do ABC, SP, 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.
- 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, Lívia N. de Holanda, PRADO, Luis Carlos D., LEOPOLDI, M. Antonieta P. e D’ARAÚJO, M. Celina (orgs.). *Na corda bamba – doze estudos sobre a inflação*. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1993, pp. 15-32.
- 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 (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Psychology and Economic Psychology*. Cheltenham, Reino Unido: Edward Elgar, 1999.
- EARL, Peter E.; PENG, Ti-Ching ; POTTS, Jason. “*Decision-rule cascades and the dynamics of speculative bubbles*”. *Journal of Economic Psychology*, 28 (3): 351-364, 2007.

- 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*. Trad. de Pedrinho Guareschi e Paulo Maya. Petrópolis: Vozes, 2002.
- 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, 1993, pp. 43-48.
- 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, 1993, pp.155-160.
- 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.
- _____. “*A contribuição da Psicologia Econômica - trajetória e perspectivas de trabalho*”. Gradiva. <http://gradiva.com.br/site/scripts/psieco.htm> - acesso em 21/12/07.
- _____. “*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.
- _____. “*Psicologia Econômica: origens, modelos, propostas*”. *Tese de doutorado*, Programa de Estudos Pós-Graduados em Psicologia Social. São Paulo: PUC-SP, 2007a. (não-publicada, disponível em versão eletrônica em

- www.verarita.psc.br).
- ___ *Informação Econômica e Ilusão – uma contribuição psicanalítica ao estudo de fenômenos econômicos*. Revista *Ágora - Estudos em Teoria Psicanalítica*, 10 (1): 107-126, 2007b.
- ___ “*The critical decision: a psychoanalytic contribution to the investigation of decision making*”. *Values and Economy – Proceedings of the 32nd IAREP Conference*, pp.115-121. Ljubljana: Filozofska Fakulteta, 2007c.
- ___ *Decisões econômicas – você já parou para pensar?*. São Paulo: Saraiva, 2007d.
- FERREIRA, Vera Rita M. e LISONI, Thiago. “Quem avalia o risco? Perspectiva histórica e análise interdisciplinar de decisões sob risco”. Artigo submetido à publicação, 2007.
- FREI, Bruno e STUTZER, Alois. “*Happiness and economics: How the economy and institutions affect well-being*”. Princeton and Oxford: Princeton University Press, 2002.
- FREUD, Sigmund. [1895-1950] *Projeto para uma psicologia científica*. Trad. de Jayme Salomão. Vol.1. da Edição *Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, Rio de Janeiro, Imago, 1976.
- ___ [1899] *Lembranças encobridoras*. Vol.3, idem.
- ___ [1900] *A interpretação dos sonhos*. Vols.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.
- ___ [1933/4] *A Questão de uma Weltanschauung*. Vol.22, idem.
- FRIESE, Suzanne. “*Addictive buying*”. In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.
- FRIESTAD, Marien.” “What is consumer psychology?” Disponível em http://www.psichi.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 juros*. 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, 1993, pp. 161-166.
- GROENLAND, Edward. “Saving”. In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.
- HEIMANN, Paula. “Certas funções da introjeção e da projeção no início da infância”. Trad. de Álvaro Cabral. 3ª ed. In: M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere. *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- _____. “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, 1993, pp. 49-62.
- 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”. Trad. de Belinda Mandelbaum. In: E.B. SPILLIUS (org.), *Melanie Klein Hoje – desenvolvimentos da teoria e da técnica*, vol.1, Rio de Janeiro: Imago, 1991.
- 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 e 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 e A. Tversky (orgs.). *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*. Trad. de Vânia Conde e Viviane Castanho. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 2000.
- KIRCHLER, Erich. "Household decision making". In: P. EARL e S. KEMP (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Aldershot: Edward Elgar, 1999.
- KIRCHLER, Erich e 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". Trad.de Miguel Maillet. In: *Contribuições à Psicanálise*. São Paulo: Mestre Jou, 1981.
- _____. [1946] "Notas sobre alguns Mecanismos Esquizóides. Trad. de Álvaro Cabral. 3ª ed. In: M.Klein, P.Heimann, S.Isaacs e J.Riviere, *Os Progressos da Psicanálise*. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.
- _____. [1952] "Algumas Conclusões Teóricas sobre a Vida Emocional do Bebê", idem.
- _____. [1957] *Inveja e Gratidão – um estudo das fontes do inconsciente*. Trad. de José Octavio A. Abreu. Rio de Janeiro: Imago, 1974.
- _____. [1963] "Nosso Mundo Adulto e suas Raízes na Infância". Trad. de Paulo D. Corrêa. In: *O Sentimento de Solidão – Nosso Mundo Adulto e Outros Ensaios*. Rio de Janeiro: Imago, 1985.
- KNETSCH, Jack L. "The environment and wellbeing". *Conference Proceedings Environment and Wellbeing IAREP 2001*, pp.1-7. Bath: University of Bath, 2001.

- LANE, Silvia. *Que é Psicologia Social*. 5ª ed. São Paulo: Brasiliense, 1983.
- LAPLANCHE, Jean e PONTALIS, Jean-Bertrand. Trad. de Pedro Tamen. "Vocabulário da Psicanálise". Santos: Martins Fontes, 1970.
- LEA, Stephen E.G. "Credit, debt and problem debt". In: P.EARL e S. KEMP (orgs.). *The Elgar Companion to Consumer Research and Economic Psychology*. Adershot: Edward Elgar, 1999.
- _____. "Making money out of psychology: Can we predict economic behaviour?" Palestra proferida para a *Annual Conference, British Psychological Society*, Winchester, Reino Unido, 2000.
- LEA, Stephen E.G. e ANAND, Paul. "The psychology and behavioural economics of poverty". *Values and Economy – Proceedings of the 32 nd IAREP Conference*, pp. 486-492. Ljubljana: Filozofska Fakulteta, 2007.
- LEA, Stephen E.G., TARPY, Roger M. e WEBLEY, Paul. *The individual in the economy*. Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- LEA, Stephen E. G., WEBLEY, Paul e LEVINE R. Mark "The economic psychology of consumer debt". *Journal of Economic Psychology*, 14 (1): 85-119, 1993.
- LEA, Stephen E.G., WEBLEY, Paul e WALKER, Catherine M. "Psychological factors in consumer debt: Money management, economic socialization, and credit use". *Journal of Economic Psychology*, 16 (4): 681-701, 1995.
- LEWIS, Alan, WEBLEY, Paul e 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, 1993, pp. 155-160.
- 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-publicada).
- LONGMAN, José. "O objeto psicanalítico". In: P. Sandler (org.). *Ensaio clínicos em psicanálise*. Rio de Janeiro: Imago, 1997.
- MacFADYEN, Alan J. e MacFAYDEN, Heather W. (orgs.) [1986] *Economic Psychology – intersections in theory and application*. 2ª ed. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 1990.
- MACEDO, Jurandir S. "Teoria do Prospecto: Uma Investigação Utilizando Simulação de Investimentos". *Tese de doutorado em Engenharia de Produção*, Universidade Federal de Santa Catarina, 2004 (não-publicada).
- MACHADO DE ASSIS. (1881) *Memórias Póstumas de Brás Cubas*. Rio de Janeiro: Edições de Ouro, Tecnoprint, s/d.
- MAGALHÃES, Reginaldo S. "Planejamento de serviços financeiros para famílias de baixa renda". In: R. Abramovay (org.), *Laços financeiros na luta contra a pobreza*. São Paulo: FAPESP / Anna Blume, 2004.
- MAGALHÃES, Reginaldo S. e JUNQUEIRA, Rodrigo G. P. *Microfinanças: racionalidade econômica e solidariedade social*. São Paulo: Saint Paul, 2007.

- 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, 1999, pp. 93-120.
- 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. e 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).
- _____. “Dinheiro no Brasil: um estudo comparativo do significado do dinheiro entre as regiões geográficas brasileiras”. *Estudos de Psicologia*, 7 (2): 379-387, 2002.
- MOSCOVICI, Serge. *A máquina de fazer deuses*. Rio de Janeiro: Imago, 1990.
- MURAMATSU, Roberta e 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.
- NYHUS, Ellen K. *Psychological determinants of household saving behaviour*. Dissertation submitted for the Degree of Dr. Oeconomics, Norwegian School of Economics and Business Administration, Bergen, 2002.
- 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 e 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*. Trad. de Carmem T. S. Santos. São Paulo: Atlas, 1987.
- 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.
- 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, 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, 1993, pp. 167-194.
- 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*. Trad. de Djalma Forjaz Neto. São Paulo: Difusão Européia do Livro, 1967.
- _____. "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 themedia, 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*. Trad. de Adail Sobral e M. Stela Gonçalves. São Paulo, Cultrix, 2003.
- 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 (orgs.), *Economic Psychology – intersections in theory and application*. 2ª ed. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 1990.
- 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*. Trad. de M. Lucia Rosa. São Paulo: Makron Books, 2000.
- 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.
- 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.
- TANG, Thomas L., LUNA-AROCAS, Roberto, TANG, Theresa, HOMAIFAR, Ghassem e TANG, David. "A new model of pay satisfaction: comparisons across culture and gender". *Conference Proceedings Environment and Wellbeing IAREP 2001*, p.297-299. Bath: University of Bath, 2001.
- 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 (orgs.), *Economic Psychology – intersections in theory and application*. 2ª ed. Amsterdam: Elsevier Science Publishing, 1990.
- _____. "History of Economic Psychology". In: P. EARL e S. KEMP (orgs.), *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 (orgs.). *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 (org.), *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 e WALKER, Catherine M. (orgs.) *Handbook for the teaching of Economic and Consumer Psychology*. Exeter: Washington Singer Press, 1999.
- WEBLEY, Paul, BURGOYNE, Carole, LEA, Stephen e YOUNG, Brian. *The Economic Psychology of Everyday Life*. Hove: Psychology Press, 2001.
- WEBLEY, Paul. “The economic world of childhood”. *Values and Economy – Proceedings of the 32nd IAREP Conference*, pp.23-37. Ljubljana: Filozofska Fakulteta, 2007.
- WILLIAMSON, Oliver. “The new institutional economics: taking stock, looking Ahead”. *Journal of Economic Literature*, XXXVIII, setembro, 595-613, 2000.
- WINNICOTT, Donald. *Da Pediatria à Psicanálise*, São Paulo: Francisco Alves, 1982.
- _____. *O Brincar e a Realidade*. Rio de Janeiro: Imago, 1985.
- WRAPSON, Wendy, MEWSE, Avril J. e LEA, Stephen E.G. “Social identity and attitudes in problem debt”. *Values and Economy – Proceedings of the 32nd IAREP Conference*, pp.344-350. Ljubljana: Filozofska Fakulteta, 2007.
- 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, 1993, pp.129-138.

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.
- AULETE DIGITAL. *Caldas Aulete – Dicionário Contemporâneo da Língua Portuguesa*. Lexicon, 2007. <http://www.auletedigital.com.br/auletedigital/>
- BENJAMIN, Walter. “Sobre o conceito da História”. In: *Magia e técnica, arte e política – ensaios sobre literatura e história da cultura*. Obras escolhidas. Trad. de Sergio Paulo Rouanet. Vol.1. São Paulo: Brasiliense, 1985.
- BROŽEK, Josef e MASSIMI, Marina (orgs.). *Historiografia da Psicologia Moderna (versão brasileira)*. Trad. de J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva. São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998.
- BURTIN-VINHOLES, S. *Dicionário Francês-Português Português- Francês*. 19ª ed. Rio de Janeiro: Globo, 1958.
- CARBONELL, Charles-Olivier. *La Historiografia*. 2ª ed. Madri: Fondo de Cultura Económica, 1993.
- CARR, Edward. *Que é história?* Trad. de L. M. Alverga. 8ª ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 2002.
- CHAUVEAU, Agnès e TÉTART, Phillippe. *Questões para a história do presente*. Trad. de Ilka Stern Cohen. Bauru, SP: Edusc, 1999.
- HOBBSAWM, Eric. *Era dos extremos*. Trad. de Marcos Santarrita. 2ª ed. São Paulo: Cia. das Letras, 1998.
- _____. *Sobre a História*. Trad. de Cid Knipel Moreira. São Paulo: Companhia das Letras, 1998.
- HOUAISS, Antonio e AVERY, Catherine B. (orgs.). *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 e DIONNE, Jean. *A construção do saber: manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas*. Trad. de Heloísa Monteiro e Francisco Settineri. Porto Alegre: Artmed; Belo Horizonte: Editora UFMG, 1999. Adaptação: Lana Mara Siman.
- 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.
- PONGRATZ, Ludwig J. “Abordagens descritiva e analítica: Dilthey vs. Ebbinghaus”. Trad. de J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva. In: J. BROŽEK e M. MASSIMI (orgs.), *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998.
- WOODWARD, William R. “Rumo a uma historiografia crítica da Psicologia”. In: J. BROŽEK e M. MASSIMI (orgs.). *Historiografia da Psicologia Moderna* (versão brasileira). Trad. de J. A. Ceschin e Paulo J. C. Silva. São Paulo: Unimarco Editores e Edições Loyola, 1998.