

DOUGLAS GOMES MINGUES LOPES

**UMA COMPARAÇÃO ENTRE A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E A
PSICANÁLISE NA CRÍTICA AOS PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS
DA ECONOMIA NEOCLÁSSICA**

Curso de Psicologia

Faculdade de Ciências Humanas e da Saúde

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

São Paulo

2010

DOUGLAS GOMES MINGUES LOPES

**UMA COMPARAÇÃO ENTRE A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E A
PSICANÁLISE NA CRÍTICA AOS PRESSUPOSTOS COMPORTAMENTAIS
DA ECONOMIA NEOCLÁSSICA**

Trabalho de conclusão de curso
como exigência parcial para a
graduação no curso de Psicologia,
sob orientação da Prof^a Dr^a Talitha
Ferraz de Souza

Curso de Psicologia

Faculdade de Ciências Humanas e da Saúde

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo

São Paulo

2010

Douglas Gomes Mingues Lopes. Uma comparação entre a economia comportamental e a psicanálise na crítica aos pressupostos comportamentais da economia neoclássica, 2010.

Orientadora: Prof^a Dr^a Talitha Ferraz de Souza.

RESUMO

Este trabalho tem origem na percepção de que a teoria econômica dominante em nossos tempos, a neoclássica, tem como fundamento alguns pressupostos comportamentais que são considerados pouco realistas quando observados pelas diversas linhas teóricas da psicologia. Desse modo, o trabalho tem como objetivo realizar uma comparação entre as críticas a tais pressupostos comportamentais que podemos depreender de duas linhas teóricas da psicologia – uma já consagrada na interdisciplinaridade com a economia, a economia comportamental, e outra ainda pouco presente no diálogo entre essas duas disciplinas, a psicanálise – e, consequentemente, analisar o papel que essas duas linhas teóricas têm no desenvolvimento de uma nova teoria e prática econômica. Para isso, no primeiro capítulo, foi realizada uma introdução sobre as aproximações entre psicologia e economia. No segundo capítulo, foram apresentados os autores utilizados e os motivos pelos quais foram escolhidos. No terceiro capítulo, foi analisado o desenvolvimento da teoria econômica sob a influência da concepção utilitarista de homem, os pressupostos comportamentais que fundam a economia neoclássica, a concepção da racionalidade ilimitada, as implicações práticas de uma teoria baseada em tais pressupostos e o embate entre teorias ortodoxas e heterodoxas. No quarto capítulo, foi apresentada a contribuição da economia comportamental para a crítica à economia neoclássica. No quinto capítulo, discute-se a crítica à concepção de racionalidade ilimitada que podemos depreender da obra de Freud. No sexto capítulo, é discutido o papel da economia comportamental e da psicanálise, com suas aproximações e diferenças, na construção de uma nova economia e são apontados alguns caminhos para pesquisas futuras. E, finalmente, no sétimo capítulo são realizadas algumas considerações finais sobre o resultado do trabalho, sua importância e suas limitações.

Palavras Chave: psicologia econômica; economia comportamental; psicanálise; racionalidade limitada; comportamento econômico.

Sumário

1. Introdução	1
1.1. Psicologia econômica.....	1
1.2. A economia comportamental e as pesquisas de Daniel Kahneman e Amos Tversky	2
1.3. A perspectiva freudiana	4
1.4. A aproximação entre a psicanálise e a economia.....	5
2. Método	6
3. A compreensão de homem no desenvolvimento da economia neoclássica	8
3.1. Adam Smith e o nascimento da economia clássica	8
3.2. O utilitarismo de Bentham	10
3.3. O desenvolvimento do utilitarismo na economia clássica	11
3.4. Os marginalistas e o nascimento da escola neoclássica.....	13
3.5. A economia neoclássica (ou ortodoxa) e economia heterodoxa	14
3.6. A prevalência da economia neoclássica e suas implicações políticas	16
3.7. Algumas críticas vindas da economia heterodoxa e argumentos de defesa da neoclássica	17
4. As contribuições da economia comportamental para a compreensão da racionalidade limitada.....	19
4.1. Julgamento, heurísticas e erros sistemáticos.....	19
4.2. Aversão ao risco e aversão à perda	22
4.3. Enquadramentos e escolha racional	24
5. A percepção e o pensamento na teoria freudiana	27
5.1. Os limites da razão.....	27
5.2. O princípio do prazer e o princípio da realidade.....	28
5.3. Os mecanismos de defesa do Ego	29
6. Discussão.....	34
7. Considerações Finais	39
8. Referências Bibliográficas	40

1. Introdução

1.1. Psicologia econômica

Este estudo nasceu de uma interação entre a psicologia e a economia na tentativa de entender alguns aspectos do comportamento humano, a essa interação dá-se o nome de psicologia econômica. A psicologia econômica, embora seja ainda pouco difundida no Brasil, já é considerada em outras partes do mundo uma área de estudos consolidada, já tendo inclusive periódicos e congressos próprios. Vejamos como se dá, então, essa interação.

Ainda que, para alguns, possa parecer um pouco estranha à primeira vista, se uma análise mais atenta for realizada, pode-se notar que tal interação seria até natural, pois, como observou Ferreira (2008), os objetos de estudo dessas duas disciplinas são bastante próximos. A psicologia, por um lado, pode ser descrita como o estudo dos comportamentos, pois a rigor, mesmo que na tradição psicanalítica tenda a ser descrita como estudo da psique ou da “alma”, todo conteúdo supostamente interno só pode ser observado através de um comportamento, ainda que este seja a fala ou o pensamento. A economia, por outro lado, é frequentemente descrita como o estudo da administração, ou da alocação, de recursos finitos. Devemos, em primeiro lugar, entender que o termo “recursos finitos” não se refere apenas ao dinheiro, mas também a outros recursos como o tempo e a força de trabalho. Em segundo lugar, o responsável, em última instância, pela administração dos recursos finitos é sempre o indivíduo, e essa administração, por sua vez, é um comportamento desse indivíduo. Por esses motivos, o estudo da economia nada mais é que o estudo do comportamento dos indivíduos frente às escolhas de alocação de qualquer recurso que seja finito e suas consequências. Além disso, ambas se ocupam tanto do comportamento humano quanto dos motivos e consequências de tal comportamento. Daí a complementaridade dessas duas disciplinas.

Apesar das duas disciplinas terem objetivos similares, elas, historicamente, buscaram pouco a interdisciplinaridade e se desenvolveram por caminhos diferentes. Elas são fundadas em concepções de homem e de mundo totalmente diferentes. Segundo Lea *et al.* (1987, *apud* Ferreira, 2008), a economia neoclássica, que é a corrente dominante (*mainstream*) dentro da economia, baseia-se nos pressupostos da teoria da racionalidade, para a qual o pensamento racional nortearia as preferências das pessoas e seu comportamento. Entre esses pressupostos está, por exemplo, o de que

“todo indivíduo tem preferências transitivas e consistentes bem definidas, e não as muda arbitrariamente” (p. 44). A psicologia, por outro lado, procura a motivação do comportamento além da escolha racional e entende, portanto, que o indivíduo não tem total controle de suas escolhas. Diferentes linhas teóricas na psicologia descrevem diferentes fatores que influenciam as escolhas dos indivíduos. Esses fatores podem ser tanto exteriores ao indivíduo, como os estímulos do meio, quanto interiores, como os pensamentos e sentimentos. É dentro deste último grupo que a psicanálise postula a existência de um dos fatores que contradiz com mais força a teoria da racionalidade, o inconsciente. Ferreira (2008) afirma que, de acordo com esta teoria, em oposição ao desejo consciente e racional do indivíduo existe um desejo inconsciente e, portanto, irracional que também influencia sua escolha e comportamento.

1.2. A economia comportamental e as pesquisas de Daniel Kahneman e Amos Tversky

Dentro da interação entre economia e psicologia, há uma disciplina que, de acordo com Ferreira (2008), “tem origem na insatisfação de economistas com as explicações oferecidas por sua própria disciplina para os comportamentos econômicos observados na prática” (p. 87). Essa disciplina é denominada economia comportamental (*behavioral economics*). Entre os mais influentes autores desta disciplina estão Daniel Kahneman, do departamento de psicologia da *University of British Columbia*, e Amos Tversky, do departamento de psicologia da *Stanford University*. Em parceria, eles desenvolveram pesquisas que questionaram a concepção da economia *mainstream* de que os indivíduos tomam decisões sempre racionais. Essas pesquisas tiveram reconhecimento acadêmico não só no ainda restrito meio da psicologia econômica, mas também na própria economia *mainstream*. A confirmação desse reconhecimento veio em 2002 quando Kahneman foi agraciado com o Prêmio Nobel da Economia¹ “por ter

¹ Amos Tversky não pôde ser também agraciado pelo prêmio porque faleceu em 1996.

incorporado *insights* de pesquisas psicológicas nas ciências econômicas, especialmente em relação ao julgamento humano e ao processo decisório em situações de incerteza”².

Dois fenômenos descritos nas pesquisas de Kahneman e Tversky, e que veremos com mais detalhes no capítulo referente à economia comportamental, são os enquadramentos e a aversão à perda. O que os autores chamaram de enquadramento é o fato de que as pessoas são influenciadas pela forma como um problema é apresentado, e não apenas pelo seu conteúdo. A aversão à perda, por outro lado, é o fato de que os indivíduos atribuem um valor maior à perda de uma quantia de dinheiro do que ao ganho da mesma quantia e de que as pessoas estão, em geral, mais aptas a correr riscos quando estão perdendo, na tentativa de evitar essa perda, do que quando estão ganhando. Ambos esses fenômenos são importantes porque eles demonstram que os indivíduos não agem da maneira como os economistas neoclássicos acreditavam ser a mais racional. Como os economistas neoclássicos acreditavam que o ser humano, ou pelo menos a grande maioria dos seres humanos, é perfeitamente racional, a descrição desses fenômenos, como discutiremos mais adiante, acaba sendo uma crítica aos próprios fundamentos da economia neoclássica. Segundo Araújo e Silva (2006), o conceito de aversão à perda nos ajuda a observar que a irracionalidade ocorre entre os indivíduos no processo de tomada de decisão e que, nesse processo, os seres humanos são inevitavelmente influenciados por suas emoções e conceitos errôneos. Ignorar essa falha da racionalidade apenas dificulta a construção de um conhecimento sólido e eficiente e impede que formulemos medidas que auxiliem os indivíduos a tomar decisões com maior segurança.

Esses estudos demonstram, então, que o homem não age baseado apenas em decisões e análises racionais e, portanto, contrariam a concepção de homem que fundamenta a economia neoclássica. Se os indivíduos não são racionais e se suas decisões não dependem unicamente de uma análise objetiva da sua relação com o mundo, torna-se necessária uma investigação mais profunda de quais são esses fatores que então influenciam a decisão. Essa busca de compreensão aproxima, ainda mais, as disciplinas de economia e psicologia.

² Em tradução livre. No original: "for having integrated insights from psychological research into economic science, especially concerning human judgment and decision-making under uncertainty". Extraído do sítio oficial do Prêmio Nobel em http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2002.

1.3. A perspectiva freudiana

Apesar de Freud rejeitar a ideia de que a psicanálise fosse capaz por si mesma de criar uma *Weltanschauung* (“visão de mundo”) ou mesmo que precisasse de uma, o modo como a psicanálise compreende o mundo e, mais especificamente, o homem, claramente difere do modo como a economia neoclássica os compreende. Freud afirma que, como a psicanálise faz parte da ciência, “pode aderir à *Weltanschauung* científica”. Afirma ainda que, como a pesquisa científica deve abarcar tanto o intelecto e a mente quanto objetos não humanos, a psicanálise “tem um direito especial de falar de uma *Weltanschauung*” e que

sua contribuição à ciência consiste justamente em ter estendido a pesquisa à área mental. E, aliás, sem tal psicologia, a ciência estaria muito incompleta (Freud, 1932-1933, p. 194).

No mesmo artigo em que discute a *Weltanschauung*, Freud reconhece a importância da análise dos fatores econômicos para compreender a sociedade, mas afirma que estes não são os únicos fatores que “determinam o comportamento dos seres humanos em sociedade”. E acrescenta que

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, 1932-1933, p. 216).

Freud demonstra nesse trecho que percebe a distância existente entre as disciplinas de psicologia e de economia. Percebe também o fato de que muitas vezes esta última despreza e ignora a importância, para a sua análise, dos fatores psicológicos.

Em outro artigo, Freud (1916-1917 [1915-1917]) apresenta uma das formulações que fundamentam a psicanálise: a de que “os processos mentais são, em si mesmos, inconscientes e que, de toda a vida mental, apenas determinados atos e partes isoladas são conscientes” e que “existe o pensar inconsciente e o desejar não aprendido” (p. 31). Desse modo, o ser humano dependeria de processos muitas vezes inconscientes para realizar uma decisão, o que o impediria de ser sempre completamente racional. Essas

ideias são também opostas àquela na qual se baseia a economia neoclássica, a de que o homem toma decisões racionais de modo a maximizar a utilidade.

1.4. A aproximação entre a psicanálise e a economia

A partir do que foi exposto propusemos a seguinte questão: quais são as diferenças e as aproximações entre a economia comportamental e a psicanálise na crítica à teoria da racionalidade ilimitada que fundamenta a economia neoclássica?

O presente estudo pretende comparar as críticas aos fundamentos da economia neoclássica que podemos depreender das pesquisas em economia comportamental de Kahneman e Tversky e da psicanálise de Freud e, em seguida, discutir as possíveis aproximações entre essas duas abordagens na contribuição à elaboração de uma teoria econômica que supere esse modelo de racionalidade ilimitada. Pretendemos assim fomentar a discussão da interação entre psicologia e economia e, mais especificamente, o papel da psicanálise no desenvolvimento desse conhecimento interdisciplinar.

2. Método

O trabalho foi desenvolvido através do estudo bibliográfico e da comparação que as diferentes disciplinas têm de um objeto comum: o que motiva e influencia os comportamentos humanos ou, mais especificamente, a tomada de decisão.

Escolhemos Kahneman e Tversky como autores a serem estudados por causa do questionamento que pode ser feito, baseado em suas pesquisas, do modo como a economia neoclássica explica os comportamentos humanos. Também foi decisivo o reconhecimento que estes dois pesquisadores da área da psicologia alcançaram entre os economistas, evidente no recebimento do que talvez seja o maior prêmio destinado a pesquisadores de ciências econômicas, o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel, e a capacidade que, conseqüentemente, seus estudos têm de influenciar a economia *mainstream*.

A psicanálise, mais especificamente a teoria de Freud, foi escolhida por sua influência em diversas escolas dentro da psicologia e porque ela parte de alguns fundamentos bem distantes da economia, como a teoria do inconsciente e o reconhecimento da irracionalidade nas decisões humanas. Gostaríamos de esclarecer, no entanto, que outras linhas teóricas poderiam ter sido escolhidas no seu lugar e que seria interessante que pesquisas ligadas a outras linhas teóricas também fossem realizadas.

Os próximos capítulos estão estruturados da seguinte forma. No terceiro capítulo, que é o próximo deste estudo, foi analisado o modo como a economia neoclássica compreende o homem, como essa compreensão se desenvolveu durante sua história, o que essa compreensão implica e quais as limitações dessa compreensão. Para tal foi utilizado principalmente o livro de Hunt sobre história do pensamento econômico.

No quarto capítulo foram discutidas as pesquisas de Kahneman e Tversky e como os fenômenos por eles descritos nessas pesquisas acabam por demonstrar a inverossimilhança dos fundamentos da economia neoclássica. Para tal foram utilizados artigos presentes em dois livros organizados por esses autores, “*Judgement under uncertainty: Heuristics and biases*” e “*Choices, Values, and Frames*”, ambos publicados pela editora Cambridge University Press. Esses dois livros foram utilizados na língua original, o inglês, porque ainda não existem traduções para o português.

No quinto capítulo, foi discutida a crítica aos fundamentos da economia neoclássica que podemos depreender da teoria freudiana e o modo como essa teoria compreende os fatores que influenciam na tomada de decisão, tornando-a muitas vezes irracional. Para tal, foi utilizado o livro *Razão Cativa* de Sergio Paulo Rouanet e alguns textos do próprio Freud, reunidos na *Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud*, publicado pela Editora Imago.

No sexto capítulo, é discutido o papel da economia comportamental e da psicanálise na contribuição para elaboração de uma teoria econômica que supere as limitações causadas pelo frágil fundamento comportamental da economia neoclássica e são apontadas direções para futuros estudos no assunto. E, finalmente, no sétimo, é realizado um fechamento com algumas considerações finais.

3. A compreensão de homem no desenvolvimento da economia neoclássica

3.1. Adam Smith e o nascimento da economia clássica

Para entendermos as críticas à teoria econômica neoclássica precisamos antes compreender de onde e quando surgiu e como foi sua evolução até chegar ao formato que conhecemos hoje. Nesse capítulo, portanto, analisaremos um pouco de sua história partindo do surgimento da economia clássica, que é a teoria da qual a neoclássica se origina, e chegando até às teorias mais recentes e ao embate entre heterodoxia e ortodoxia.

A economia clássica surgiu em um momento de grandes mudanças na história mundial: o do início da Revolução Industrial e da transição do mercantilismo para o capitalismo. O início da Revolução Industrial não tem uma data específica, mas podemos afirmar que ocorreu em algum momento da segunda metade do século XVIII, provavelmente por volta de 1780, na Inglaterra (Hobsbawn, 1962). Justamente nesse período, mais especificamente em 1776, e também no mesmo local, Adam Smith, que é considerado o pai da economia moderna, publicou seu livro mais importante: *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, mais conhecido como *A Riqueza das Nações* (Hunt, 2002).

Com a transição para o capitalismo, tornava-se necessário alguém que conseguisse descrevê-lo. Segundo Hunt (2002), Adam Smith se distingue dos economistas que o antecederam porque “foi o primeiro a elaborar um modelo abstrato completo e relativamente coerente da natureza, da estrutura e do funcionamento do sistema capitalista” (p. 37). Por isso, sua teoria influenciou enormemente os economistas que se seguiram e muitos dos pensamentos das diferentes linhas teóricas dentro da economia se baseiam em conceitos primeiro sistematizados por ele em *A Riqueza das Nações*.

Nos escritos de Adam Smith já pode ser observada uma concepção de homem que serviria futuramente de base para a economia neoclássica. Apesar de admitir que comportamentos que não fossem econômicos poderiam ter motivos diversos, Smith acreditava que o comportamento econômico era sempre caracterizado por motivos aquisitivos e egoístas. Como explicaremos mais adiante, essa concepção é um dos fundamentos de uma teoria na qual o bem-estar da sociedade depende da produção total

anual de uma nação e, segundo a qual, o mercado se autorregula de modo a alocar os recursos existentes da melhor maneira possível. O mercado seria levado como que por uma “mão invisível” que dirigiria os comportamentos egoístas dos indivíduos para uma maximização do bem-estar. Desse modo, o papel do governo seria apenas deixar que o mercado operasse livremente, daí o nome dado a essa política: o *laissez-faire*.

É importante ressaltarmos, no entanto, que a concepção de homem como intrinsecamente egoísta não aparece pela primeira vez na história do pensamento nos trabalhos de Adam Smith. Esta era uma ideia em voga no século XVII quando as relações capitalistas começam a ser cada vez mais presentes nas relações humanas na Inglaterra. Podemos vê-la com clareza no pensamento de Thomas Hobbes, em *O Leviathan*, de 1651. Hunt (2002) afirma que para Hobbes “todos os motivos humanos, até mesmo a compaixão, eram apenas disfarces do autointeresse egoísta” (p.120).

Apesar dessa concepção de motivação humana da obra de Smith ter sido muito influente entre os economistas neoclássicos que surgiriam décadas mais tarde, nem tudo o que foi escrito em *A Riqueza das Nações* foi levado adiante por tais economistas. Isso se deve ao fato de que a obra de Smith traz, de acordo com Hunt (2002), dois aspectos ambíguos e às vezes contraditórios que acabariam criando uma divisão entre diferentes escolas no estudo da economia. Smith baseia boa parte de sua análise do capitalismo em uma teoria do valor-trabalho. A teoria valor-trabalho argumenta que o trabalho é o único criador de valor e que os trabalhadores dividiam o fruto desse trabalho com os capitalistas, que eram os donos das terras e dos meios de produção; as relações entre trabalhadores e capitalistas seriam então a de um conflito entre classes. Em outros momentos Smith baseia sua análise em uma teoria do valor-utilidade, na qual o valor seria definido pelo mercado, ou seja, nas relações de troca, e segundo a qual o mercado agiria como uma mão invisível e alocaria os recursos de uma forma que fosse melhor para todos; portanto, o capitalismo seria um sistema onde haveria uma harmonia social.

Os economistas posteriores a Smith tenderam a enfatizar um ou outro aspecto de sua teoria. David Ricardo e, mais tarde, Karl Marx foram dois economistas que desenvolveram a teoria do valor-trabalho. Enquanto isso, a teoria do valor-utilidade foi desenvolvida por autores como Bentham, Say e Senior e outros, que descartaram a teoria valor-trabalho, como será explicado mais adiante. Apresentaremos a seguir um

pouco do pensamento de Bentham, que, destes três, foi quem mais contribuiu para a concepção de homem que é base da escola neoclássica.

3.2. O utilitarismo de Bentham

Nos anos seguintes, Jeremy Bentham, influenciado tanto pela concepção de homem presente na obra de Thomas Hobbes quanto pela análise do capitalismo de Adam Smith, formularia uma filosofia que serviria de base para todos os economistas que seguissem a teoria do valor-utilidade: o utilitarismo.

Em 1780, Bentham publica seu livro *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, no qual afirma que todos os comportamentos e motivações humanas são comandados pela dor e pelo prazer. Em seguida define o conceito de utilidade como

a propriedade de qualquer objeto que tenda a produzir algum benefício, vantagem, prazer, bem ou felicidade (tudo isso, no caso, equivale à mesma coisa) ou (o que de novo equivale à mesma coisa) a impedir danos, dor, mal ou infelicidade à parte cujo interesse esteja sendo considerado (Bentham, *apud* Hunt, 2002, p.124).

Ora, se é a busca pelo prazer e a tentativa de evitar a dor o motivo de toda ação humana, toda motivação poderia ser entendida simplesmente como a tentativa de maximizar a utilidade. Em outras palavras, maximizar o prazer ou minimizar a dor (que era entendida meramente como prazer negativo) seria o objetivo de todo ser humano.

Além disso, o utilitarismo pressupunha que, na ânsia para maximizar a utilidade, o homem calculava todos seus passos e agia sempre racionalmente. Hunt (2002) afirma que o utilitarismo define como natural de todos os seres humanos, de todas as sociedades, em todas as épocas, uma característica do comportamento que era importante para o capitalismo, afinal para auferir lucros em um mercado competitivo o capitalista precisava tomar decisões racionais e calculadas sobre os fatores de produção. Desse modo, “o comportamento humano nunca era explicado como meramente habitual, caprichoso, acidental, supersticioso, religioso, altruísta ou, simplesmente, emocional ou não racional” (p.123). O homem seria, então, como um administrador que

age com o único objetivo de aumentar os lucros (prazer) e cortar os custos (dor), sempre de forma totalmente racional.

3.3. O desenvolvimento do utilitarismo na economia clássica

Segundo Hunt (2002), alguns economistas, como John Stuart Mill, William Thompson e o próprio Bentham, utilizaram teorias baseadas no utilitarismo para defender reformas ou restrições do capitalismo de livre mercado. Tais tentativas, no entanto, incorrem em “contradições irreconciliáveis” (p.149). Para o autor, apenas os neoclássicos conservadores com sua doutrina do *laissez-faire* analisaram as implicações da filosofia do utilitarismo com coerência lógica.

A incompatibilidade do utilitarismo com perspectivas de reforma do capitalismo se dá, de acordo com Hunt (2002), porque o utilitarismo é uma filosofia que defende o *status quo*. A argumentação de Hunt é a seguinte: para o utilitarismo, prazer e dor são os únicos critérios de bem e mal; no entanto, como os prazeres são subjetivos, não podemos comparar o prazer de um com o prazer de outro. Como o utilitarismo não tem nenhum outro critério de avaliação moral, ele não pode ser utilizado para argumentar que a distribuição de renda do modo como ela é dada deve ser modificada. Uma teoria baseada no utilitarismo, assim sendo, não poderia dizer que é mais justo ou mais correto (julgamento moral) tirar de quem tem mais para dar a quem tem menos porque os graus de prazer que esses dois indivíduos adquirem das suas posses (critério escolhido) não poderiam ser comparado por serem subjetivos. Na impossibilidade de se elegerem critérios objetivos que possam embasar uma avaliação do que é mais justo ou mais correto, seria, então, melhor manter a distribuição do modo como foi dada, ou seja, manter o *status quo*. Como a distribuição no capitalismo é desigual, ela continuaria desigual.

O desigual não é visto, portanto, necessariamente como justo, mas a mudança é vista como injusta, porque se basearia na tentativa de uma impossível comparação dos prazeres de diferentes indivíduos. A teoria do valor-utilidade percebe a troca como algo benéfico para todas as partes justamente porque toma a situação de distribuição inicial como dada e qualquer mudança injustificável. A única relação justificável seria aquela

que aumenta o prazer de ambas as partes. Entende assim que, quando um trabalhador vende “sua força de trabalho por um salário magro e más condições de trabalho” (Hunt, 2002, p.157) para um capitalista que deseja lucro, ambos saem ganhando porque o trabalhador prefere tal trabalho que morrer de fome. Tal sistema econômico seria, portanto, harmonioso.

As ideias, baseadas no utilitarismo, de que o capitalismo liberal é harmonioso e bom para todos estava presente na obra de outro economista: Frédéric Bastiat. Segundo Hunt (2002), foi em seus escritos, produzidos por volta de 1840, que “a orientação da utilidade foi formulada coerentemente pela primeira vez” (p. 170). Bastiat coloca toda ênfase da economia na troca, que, segundo ele, só podia ser benéfica para todos, pois se não houvesse lucro para ambas as partes não haveria troca. É também um fervoroso defensor do *laissez-faire*, afinal, se a troca é benéfica para todos, a interferência de um órgão externo, o governo, apenas a tornaria menos eficiente.

Entre os primeiros economistas que seguiram o utilitarismo, estava também Jean-Baptiste Say, que defendia que “nunca poderia haver superprodução geral ou depressão que acarretasse desemprego involuntário” (Hunt, 2002, p.130), pois, segundo ele, em uma economia tudo era produzido para ser trocado por outro bem e, portanto, para uma oferta sempre haveria no mercado uma demanda equivalente. Tal proposição, segundo a qual nunca haveria desequilíbrio, ficou conhecida como Lei de Say. Segundo essa lei, o capitalista só produz uma mercadoria porque tem o intuito de trocá-la por outra, o dinheiro serve apenas de mediação e não tem valor por si mesmo, o dinheiro só vale algo porque pode ser trocado por uma mercadoria desejada. Assim, quando o capitalista decide produzir (gerar uma oferta) um valor x, ele já possui uma demanda desse mesmo valor x.

Outra característica do desenvolvimento do utilitarismo na economia foi a concepção, cada vez mais presente, de que a economia era uma ciência pura. Hunt (2002) afirma que o economista Nassau Senior, que teve sua obra mais importante publicada em 1836, foi o primeiro a definir explicitamente uma metodologia, muito influente a partir de então, que fundamentaria a economia como uma ciência pura, não influenciada por crenças, valores ou por concepções sociais e históricas. Hunt critica essa metodologia porque acredita que ela “procura ocultar e obscurecer os fundamentos

conservadores da teoria econômica de Senior (e dos economistas conservadores posteriores)” (p.135).

3.4. Os marginalistas e o nascimento da escola neoclássica

A década de 1870 foi extremamente importante para a história do pensamento econômico. Nessa década foram publicados três livros, dos economistas William Stanley Jevons, Carl Menger e Léon Walras, que seriam os primeiros “a propor uma teoria do valor coerente com a perspectiva filosófica geral utilitarista” (Hunt, 2002, p.238). A obra desses três autores seria vista pelos economistas conservadores que se seguiram como “um divisor de águas entre a Economia clássica antiquada e a neoclássica moderna e científica” (p.238).

A importância desses economistas se dá por causa da formulação, desenvolvida independentemente por cada um deles, da noção de utilidade marginal decrescente, que permitiu que eles mostrassem “como a utilidade determinava os valores” (Hunt, 2002, p. 238). A utilidade marginal decrescente significa que acréscimo de uma mesma quantidade de utilidade terá menor valor quando acrescida a uma quantidade de utilidade inicial maior do que a uma menor, ou seja, se um indivíduo tem uma utilidade inicial de valor 100 e recebe mais 1 de utilidade e depois quando está com 101 recebe novamente mais 1, o primeiro acréscimo de utilidade terá maior valor que o primeiro. Em outras palavras, quanto mais o indivíduo tem de um bem, menos esse bem terá valor para o indivíduo e, portanto, no mercado, menos ele pagará para obter mais um desse bem.

O advento do marginalismo permitiu que, na economia, a concepção de seres humanos maximizadores racionais e calculistas fosse expressa em termos matemáticos, através de cálculo diferencial. Segundo Hunt (2002), surgiu então um grupo entre os acadêmicos que dava maior “ênfase ao rigor lógico” e matemático do que às “importâncias práticas de suas conclusões” (p.238). Essa concepção da economia como matemática torna ainda mais forte a ideia de que a economia é uma ciência pura e desprovida de valores. Walras, por exemplo, afirma que seus escritos são ciência pura e que, “na verdade, a característica distintiva de uma ciência é a completa indiferença

diante das consequências, boas ou más, com que ela se dedica à busca da verdade pura” (Hunt, 2002, *apud* Walras, p.267).

Outra contribuição importante dos marginalistas foi a teoria do equilíbrio geral de Walras. Partindo da concepção de utilidade marginal, Walras criou um modelo matemático que demonstrava o que ficou conhecido como Lei de Walras, que afirmava que, se os mercados de todos os bens disponíveis menos um estivessem em equilíbrio, este último também estaria em equilíbrio. O modelo demonstrava, em outras palavras, que, se houvesse um excesso de demanda em algum mercado, haveria um excesso de oferta em outra parte do mercado. Diferentemente da Lei de Say, a lei de Walras não negava a existência de desequilíbrio, mas acreditava que o desequilíbrio se ajustaria automaticamente, pois os produtores deixariam de produzir o bem que tem excesso de oferta para produzir o que tem excesso de demanda. O problema da Lei de Walras se encontra, justamente, na crença de que o mercado corrigiria automaticamente esses desequilíbrios (Hunt, 2002).

Quanto ao utilitarismo, os marginalistas não deixam dúvidas de que assumem os seus princípios como válidos. Jevons afirma que “em ciência econômica, tratamos os homens não como eles deveriam ser, mas como eles são” (Hunt, 2002, *apud* Jevons, p.240) e que os homens têm duas características: a primeira é que tudo que o homem deseja deve ser visto por ele como possuidor de utilidade e a segunda é que todas as pessoas são maximizadoras de utilidade calculistas e racionais.

Os marginalistas formaram a base da teoria neoclássica que serviria de ponto de partida para os estudos de praticamente todos os economistas posteriores, seja com o objetivo de aprofundar essa teoria, seja com o objetivo de criticá-la.

3.5. A economia neoclássica (ou ortodoxa) e economia heterodoxa

A antiga divergência entre as duas vertentes teóricas na economia, que tradicionalmente se baseavam ou na teoria do valor-utilidade ou na teoria do valor-trabalho, continuou e continua presente em todo o desenvolvimento da economia. Atualmente, essas duas vertentes são mais comumente designadas como,

respectivamente, economia neoclássica, ou ortodoxa, e economia heterodoxa (Mota *et al*, 2007)

A teoria neoclássica, como já foi exposto, está fortemente enraizada em uma concepção de mundo utilitarista. Além disso, ela é a melhor representante dessa concepção na economia, pois foi somente com seu desenvolvimento, mais especificamente depois das teorias neoclássicas da firma e da distribuição de renda³, que a perspectiva do utilitarismo foi levada à suas últimas consequências, pois, segundo Hunt, ela estava incompleta até que “todo o processo econômico (...) fosse comprovadamente apresentado como resultado apenas do comportamento racional, calculado e maximizador” (Hunt, 2002, p.273). A economia heterodoxa, por outro lado, parte de outros fundamentos e, muitas vezes, de uma crítica aos pressupostos comportamentais e do apontamento de incongruências na economia neoclássica.

Atualmente, as diferenças entre as duas vertentes é objeto de um longo debate, havendo inclusive economistas que defendem que faz cada vez menos sentido essa distinção, pois a economia ortodoxa estaria cada vez mais incorporando teorias que a aproximaria da heterodoxa. Apesar disso, os economistas parecem concordar na delimitação da economia neoclássica, a de que os neoclássicos têm como seus dois pilares metodológicos: a concepção de comportamento racional e maximizador e o equilíbrio como resultado das decisões racionais dos agentes econômicos. Já a economia heterodoxa seria mais difícil definir porque, segundo Mota *et al* (2007), o termo “abarca as mais diversas escolas do pensamento econômico com projetos e tradições distintas: desde os marxistas, passando pelos velhos institucionalistas e pelos evolucionários schumpeterianos, até os pós-keynesianos, dentre outras escolas” (p.11).

Entretanto, em seu artigo, Mota *et al* (2007) procura justamente uma demarcação entre as duas vertentes. Para tal, adota o critério da “instabilidade (estabilidade) estrutural dos modelos desses dois eixos da economia”, que por sua vez permite “verificar a incorporação (ou não) da história nos modelos econômicos” (Mota *et al*, 2007, p.3). Essa diferença ocorre porque, ao se basear em uma concepção utilitarista, na qual todos os indivíduos agem com um só objetivo (maximizar utilidade) e agem de forma racional para alcançar tal objetivo, a economia neoclássica cria um

³ Não cabe ao presente estudo aprofundar-se no conteúdo das diferentes teorias dentro da escola neoclássica. Discutiremos adiante, no entanto, as implicações políticas gerais de tais teorias.

modelo econômico onde há estabilidade estrutural e equilíbrio, as estruturas econômicas seriam previsíveis por serem estáveis; justamente por ser previsível e estável, o modelo é a-histórico. A economia heterodoxa, por outro lado, adotou a ideia de “que o comportamento humano é regido por um sistema complexo, passível de bifurcações históricas” (Mota et al, 2007, p.4). Desse modo, a economia heterodoxa vai contra tanto à teoria do equilíbrio, quanto aos pressupostos comportamentais utilitaristas e a concepção de que a economia é uma ciência pura capaz de criar modelos válidos para qualquer sociedade em qualquer momento histórico.

Discutiremos mais adiante algumas críticas dos economistas heterodoxos, mas antes discutiremos um pouco mais a economia neoclássica e sua situação na economia contemporânea.

3.6. A prevalência da economia neoclássica e suas implicações políticas

Apesar de todas as críticas a ela dirigidas, “a escola neoclássica é a escola dominante (e talvez a maior, em termos numéricos) da Economia contemporânea” (Hunt, 2002, p.365). Este autor afirma ainda que os economistas ortodoxos passaram a ver a economia keynesiana, que pregava a intervenção governamental na economia e partia de uma visão heterodoxa, não mais como concorrente da economia neoclássica, mas como complementar. Essa mudança ocorreu quando Samuelson publicou sua *Introdução à Análise Econômica*, onde alçou a “macroeconomia (keynesiana) e a microeconomia (neoclássica) à condição de pilares gêmeos da ortodoxia” (p.453).

A prevalência da economia neoclássica tem, segundo Hunt (2002), algumas consequências políticas importantes. A primeira delas é a defesa que essa teoria faz de uma política de *laissez-faire*. Tal defesa se baseia na concepção de que o mercado concorrencial é capaz de alocar os recursos de uma forma que seja vantajosa para todos os participantes (mão invisível) e na crença de que um mercado livre da interferência do governo é capaz de criar automaticamente um equilíbrio de pleno emprego.

Outra consequência é que a economia neoclássica funciona como uma defesa moral do capitalismo ao conceber que o salário é o produto marginal do trabalho, enquanto o lucro é o produto marginal do capital. Tal concepção defende que o produto

final é resultado do esforço não só do trabalhador, mas também do capitalista que investiu o seu dinheiro, e, portanto, não há uma apropriação, por parte do empregador, do produto do empregado.

Os economistas neoclássicos desenvolvem também uma teoria do bem-estar com a qual influenciam políticas públicas, acreditando assim poder tornar essas políticas mais eficientes. Essa teoria continua fortemente fundamentada no utilitarismo, mas seus teóricos trocam o conceito de utilidade pelo de “ordenamento de preferências”. Por causa dessa mudança, os indivíduos não precisam mais ter a capacidade de valorar a quantidade de utilidade de cada produto, mas se pressupõe que são capazes de ordenar suas preferências e agir de forma coerente com essa ordenação (Hunt, 2002).

3.7. Algumas críticas vindas da economia heterodoxa e argumentos de defesa da neoclássica

Entre os economistas heterodoxos há tanto os que criticam os pressupostos comportamentais e concepções de mundo do utilitarismo e da economia neoclássica, quanto os que criticam incoerências lógicas nos seus modelos matemáticos. Iremos nos preocupar exclusivamente com as críticas aos pressupostos comportamentais, pois estas vieram não apenas de dentro da própria economia, mas também de disciplinas distintas, como a psicologia.

No fim do século XIX e começo do XX, um importante teórico social norte-americano, Thorstein Veblen, já critica a maneira simplista e nitidamente a-histórica de como a economia neoclássica entende o mundo. Veblen afirma que como o hedonismo passou a dominar a teoria econômica e como o indivíduo é entendido como isolado, definido e em equilíbrio estável, a ciência passa a ser basicamente uma teoria da distribuição e onde “o esquema de vida baseia-se em lucros e perdas” (Veblen, *apud* Hunt, 2002, p.307). Afirma ainda que a economia neoclássica obscurece os antagonismos inerentes ao capitalismo, entre proprietário e trabalhador.

O próprio Hunt (2002) assume uma posição bastante crítica frente à economia neoclássica e aponta diversas falhas nessa teoria. Afirma, por exemplo, que, mesmo com a troca do termo utilidade por ordenamento de preferências, os pressupostos

comportamentais continuam irrealistas porque os indivíduos não agem sempre coerentemente e porque tal concepção pressupõe também uma estabilidade das preferências ao longo do tempo.

Hunt (2002) cita ainda outro crítico da neoclássica, S.S. Alexander, que afirma que a teoria neoclássica do bem-estar se baseia em um hedonismo ético que poderíamos chamar de “princípio do porco”, segundo o qual “se você gosta de alguma coisa, o melhor é ter mais” (Alexander, *apud* Hunt, 2002, p.367). Tal princípio se baseia na relação isolada de um indivíduo com seu objeto de desejo, a escolha correta depende apenas dessa relação isolada. Para Hunt (2002), os neoclássicos ignoram que as escolhas individuais dependem “de um processo social específico e do lugar que o indivíduo ocupa neste processo” (p.367).

Com todas essas críticas, e outras tantas que não cabe ao presente estudo enumerar, importantes economistas neoclássicos passaram a admitir as falhas de seus modelos, mas sem deixar de defendê-los. Samuelson, por exemplo, argumentou que “as teorias neoclássicas da produção e do capital não eram verdades científicas, mas parábolas que podiam ilustrar verdades” (Hunt, 2002, p. 413), e C. E. Ferguson, outro neoclássico, admite que confiar em tal teoria é uma questão de fé. Outros afirmam, no entanto, que embora não seja perfeita é o mais próximo de perfeição que os atuais níveis de conhecimento humano permitem.

Ultimamente, pesquisas vindas da psicologia sobre o modo com os indivíduos se comportam tem mostrado que os indivíduos tendem a agir de maneira muito diferente do que no modelo proposto pelos neoclássicos. Estas pesquisas têm demonstrado que os indivíduos que agem de forma diferente do que a pressuposta pelo modelo neoclássico não são exceção, mas maioria. Será que esse fato diminui a capacidade da parábola de Samuelson de ilustrar verdades? E teriam outras linhas teóricas da psicologia, como a psicanálise, algo a contribuir para essa discussão?

4. As contribuições da economia comportamental para a compreensão da racionalidade limitada

4.1. Julgamento, heurísticas e erros sistemáticos.

As pesquisas realizadas por Daniel Kahneman em parceria com diversos outros acadêmicos nos apontam para uma crítica à crença, que podemos chamar de teoria da racionalidade ilimitada, de que os indivíduos atuam no mundo de maneira perfeitamente racional de modo a maximizar a utilidade. Como vimos essa crença é um dos fundamentos da economia neoclássica. Neste capítulo, apresentaremos as conclusões e resultados de alguns artigos e pesquisas editadas por Daniel Kahneman, Paul Slovic e Amos Tversky no livro *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (1982) e por Daniel Kahneman e Amos Tversky no livro *Choices, Values and Frames* (2000).

Tversky e Kahneman (1974) partem de uma investigação do julgamento durante o processo decisório e apontam para erros ou distorções sistemáticas (*bias*) que ocorrem durante tal processo. Os autores afirmam que grande parte das nossas decisões se baseia na crença de que eventos incertos ocorrerão do modo como esperamos. Tomamos decisões, por exemplo, levando em consideração o resultado ainda incerto de uma eleição ou o comportamento futuro do mercado. Essas crenças em relação às probabilidades poderiam ser descritas em forma numérica, mas a pergunta que fica é: como os indivíduos chegam a tais probabilidades? A resposta dos autores é que as pessoas utilizam um limitado número do que eles chamam de princípios heurísticos (*heuristic principles*) que “reduzem a complexa tarefa de avaliar probabilidades e prever valores a operações de julgamentos mais simples⁴” (p. 3). Acrescenta então que esses princípios heurísticos são, em geral, muito úteis, pois diminuem o tempo e o esforço necessário para a realização dos julgamentos, no entanto, podem levar a erros sistemáticos.

No mesmo artigo, Tversky e Kahneman (1974) apresentam vários tipos de erros sistemáticos referentes a três princípios heurísticos, que seriam utilizados pelos indivíduos. Esses três princípios heurísticos, que também são chamados de heurísticas, são a representatividade (*representativeness*), a disponibilidade (*availability*) e o ajustamento e ancoragem (*adjustment and anchoring*).

⁴ Em tradução livre. No original: “reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations”

Através do princípio heurístico da representatividade, o indivíduo considera maior a chance de que A pertença a B, ou que A se origine de B, ou ainda que o evento A seja a causa do evento B; se A for mais parecido com B. Ou seja, segundo essa heurística, o julgamento de probabilidade de que haja alguma relação entre A e B é baseada no quanto A é representativo de B, isto é, o quanto A se parece com B. Para ilustrar, os autores descrevem uma situação na qual tal heurística é utilizada. Se for apresentado um conjunto de características de uma pessoa e for perguntada qual a profissão de tal pessoa, há uma tendência dos indivíduos de comparar o perfil apresentado com o estereótipo que se tem de tal profissional. Apesar de ser muito útil, essa heurística pode levar a erros porque não é influenciada por fatores que deveriam ser levados em conta na análise de probabilidades.

Pesquisas citadas por Tversky e Kahneman (1974) ilustram alguns erros sistemáticos gerados por tal heurística. Em uma delas, por exemplo, a noção de probabilidade é claramente ignorada ao ser considerada apenas a representatividade. Foram mostrados aos participantes vários resultados de uma sequência randômica de cara ou coroa. Eles eram então perguntados quais dessas sequências eram mais prováveis de ocorrer. Chegou-se a conclusão que “as pessoas consideram a sequência⁵ H-T-H-T-T-H mais provável que a sequência H-H-H-T-T-T, que não parece ser randômica, e também mais provável que a sequência H-H-H-H-T-H, que parece não representar a imparcialidade da moeda⁶” (Tversky e Kahneman, 1974, p. 7). No entanto, as três sequências têm a mesma probabilidade de ocorrer.

Outra heurística é a da disponibilidade, segundo a qual o indivíduo avalia a possibilidade de ocorrer um evento ou a frequência de determinado fato, de acordo com a facilidade com que ele se recorda de situações semelhantes. Do mesmo modo que a heurística da representatividade, ela pode ser muito útil por facilitar o processo de julgamento, no entanto, também induz a alguns erros. Tversky e Kahneman (1974) descrevem uma pesquisa em que os sujeitos ouviam duas listas de pessoas famosas e deveriam depois afirmar se havia mais homens ou mais mulheres em cada lista. Em uma das listas os homens eram relativamente mais famosos que as mulheres, enquanto que

⁵ As sequências estão representadas pelas letras H, que se refere à cara (heads), e T, que se refere à coroa (tails).

⁶ Em tradução livre. No original: “people regard the sequence H-T-H-T-T-H to be more likely than the sequence H-H-H-T-T-T, which does not appear random, and also more likely than the sequence H-H-H-H-T-H, which does not represent the fairness of the coin”.

na outra lista eram as mulheres que eram relativamente mais famosas. Em ambos os casos, os sujeitos julgaram erroneamente que o sexo das pessoas mais famosas era o mais numeroso na lista. Os autores afirmam que pesquisas demonstram também que, quanto maior o impacto e mais recente é um determinado evento para um sujeito, maior ele assume que seja a probabilidade de tal evento ocorrer. Assim, se o impacto de ver uma casa pegando fogo é maior que o impacto de ler sobre o incêndio no jornal, o sujeito que viu tal acidente geralmente julgará mais provável que outro incêndio como esse ocorra; por outro lado, depois de alguns anos, o impacto provavelmente terá diminuído e o sujeito pensará que o evento é menos provável do que antes (Tversky e Kahneman, 1974).

Finalmente, ajustamento ou ancoragem é a heurística pela qual o indivíduo, ao fazer a estimativa de um valor, parte de outro valor para se ajustar à resposta final. Isto é, se, ao ser apresentado um problema, um valor for dado ao indivíduo, mesmo que esse valor não tenha qualquer relevância para a solução, o indivíduo tende a aproximar-se dele ao formular a resposta. Apesar da estranheza desta conclusão, ela foi demonstrada em diversas pesquisas. Uma delas pedia que os sujeitos estimassem várias quantidades na forma de porcentagem, por exemplo, a porcentagem de países africanos que pertenciam a ONU. Antes que os sujeitos declarassem seus números, uma roleta com valores de 0 a 100 era rodada e os sujeitos eram orientados para primeiro dizer se o número que eles estimavam era maior o menor que o número tirado na roleta e depois subir ou descer até o número que eles achavam ser o correto. Os pesquisadores separaram em grupos diferentes os sujeitos que haviam recebidos números iniciais diferentes e chegaram à conclusão que esses números totalmente arbitrários influenciavam a escolha dos sujeitos. As médias das porcentagens foram, por exemplo, 25 e 45 para os grupos que receberam os números iniciais de 10 e 65, respectivamente. Os autores afirmam ainda que, mesmo com incentivo financeiro para que os sujeitos fossem mais precisos, o efeito de ancoragem não foi reduzido (Tversky e Kahneman, 1974).

As pesquisas sobre as heurísticas e os erros sistemáticos apontam para uma conclusão importante. Os indivíduos, quando realizam julgamentos em condições de incerteza, quando têm que avaliar as probabilidades de diferentes cenários para que possam tomar decisões, incorrem com grande frequência em erros que deveriam ser evitados por uma análise mais racional da situação. Além disso, as pesquisas

demonstram que esses erros não estão limitados ao homem comum. Até mesmo pesquisadores experientes, com extensivo treino em estatística, cometem esses erros (Tversky e Kahneman, 1974). Assim sendo, percebe-se que o homem, em geral, não realiza suas decisões de acordo com um modelo de racionalidade condizente com a teoria econômica neoclássica. Pelo contrário, as decisões são baseadas em julgamentos realizados em um processo que economiza tempo e energia, mas que em certas situações gera erros que levam, por sua vez, a decisões que podem ser consideradas ilógicas, ou irracionais.

Analisaremos a seguir que caminho tomaram os autores e como eles desenvolveram outras pesquisas que questionaram ainda mais diretamente aspectos da teoria econômica neoclássica.

4.2. Aversão ao risco e aversão à perda

A principal crítica de Kahneman e Tversky à economia neoclássica é na realidade uma crítica ao modo como esta compreende a tomada de decisão, seja em decisões onde há risco (uma aposta, por exemplo), seja em decisões onde não há risco (como em uma troca ou compra de um bem desejado). Em um artigo chamado *Choices, Values and Frames*, publicado em 1984, os autores apresentam diversos dados de pesquisas que demonstram que algumas conclusões e princípios da teoria econômica baseada no utilitarismo são irrealis.

Para compreendermos a contribuição de Kahneman e Tversky temos que compreender antes o modo como a teoria econômica neoclássica compreende as tomadas de decisão em situações de risco. Segundo tal teoria, os indivíduos são avessos ao risco. Dentro da tradição neoclássica, percebeu-se que, em uma situação em que um indivíduo pode escolher entre a certeza de ganhar \$800 ou fazer uma aposta onde tem 85% de chance de ganhar \$1000 (e 15% de não ganhar nada), a maioria dos indivíduos preferem a certeza de ganhar \$800. Isso ocorre apesar de a aposta (a segunda opção apresentada acima) oferecer uma expectativa melhor do ponto de vista matemático. Essa expectativa pode ser medida matematicamente pelo produto da probabilidade e do valor em dinheiro, no caso, seria assim: a aposta valeria $0.85 \times \$1000 = \$850$, e, portanto,

seria melhor que $1.00 \times \$800 = \$800$. Como a maioria das pessoas preferem o ganho certo, elas têm uma aversão ao risco (*risk aversion*), se preferissem a aposta teriam uma busca pelo risco (*risk seeking*). A economia neoclássica explica esse fenômeno (a aversão ao risco) através da utilidade marginal decrescente, segundo a qual a utilidade pode ser representada por uma curva côncava (cada \$1 acrescentado tem o valor um pouco menor que o \$1 acrescentado anteriormente). Desse modo, a diferença entre um ganho de \$1000 e um de \$800 é sentida como menor que a diferença entre um ganho de \$100 e um de \$300; e os 85% de \$1000 valeriam, portanto, menos que \$800 (Kahneman e Tversky, 1984).

Kahneman e Tversky fazem uma importante contribuição para a compreensão do tema, chegando a propor inclusive uma nova teoria, a “teoria da perspectiva” (*Prospect Theory*). Como, no entanto, uma análise completa dessa teoria excede os objetivos deste trabalho, nos limitaremos a discutir um aspecto dela: a aversão à perda.

Os autores descobriram que, assim como na perspectiva de ganho, a diferença entre uma perda de \$1000 e outra de \$1100 era sentida como menor que a diferença entre uma perda de \$100 e outra de \$200. A curva seria, portanto, côncava no domínio dos ganhos e convexa no domínio das perdas. Além disso, eles perceberam que a curva era mais íngreme no domínio das perdas (Figura 1). Isso significa que a perda de uma quantia é sentida como tendo

maior valor do que um ganho da mesma quantia. As pessoas são, portanto, mais avessas à perda em uma situação de perda, do que avessas ao risco em uma situação de ganho. A esse fenômeno é dado o nome de aversão à perda. (Kahneman e Tversky, 1984).

Por causa da aversão à perda, um indivíduo que tem que escolher entre 85% de chance de perder \$1000 (e 15% de não perder nada) ou a perda certa de \$800 na maioria das vezes prefere a primeira opção e escolhe, portanto, uma opção de busca do risco (*risk seeking*) e não de aversão ao risco. Quando há risco de perda, portanto, a aversão à perda é maior que a aversão ao risco.

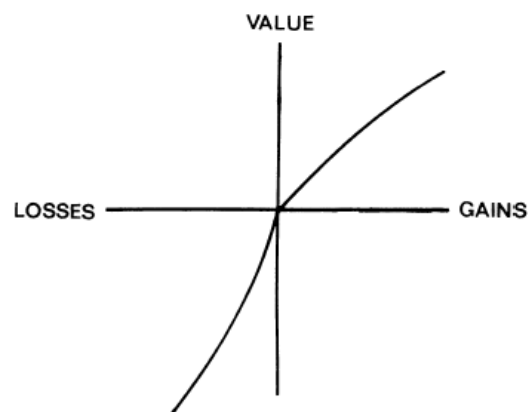


Figura 1 – Função hipotética de valor.

Fonte: Kahneman e Tversky, 1984.

A descoberta do fenômeno de aversão à perda e as pesquisas que foram realizadas para estudar tal fenômeno acabaram tendo implicações que são importantes para que possamos compreender o modo muitas vezes irracional como os indivíduos tomam decisões.

4.3. Enquadramentos e escolha racional

Kahneman e Tversky (1984) perceberam também que o modo como um problema é descrito para as pessoas muda o comportamento delas em relação a esse problema. Ou seja, as pessoas tendem a tomar decisões diferentes quando são expostas a dois problemas matematicamente iguais, mas descritos de maneiras distintas. O modo como o problema é descrito os autores chamaram de enquadramento (*frame*).

Para ilustrar, apresentaremos uma pesquisa em que os autores pediam para que dois grupos respondessem dois problemas com enquadramentos diferentes. Note-se que, na descrição dos problemas, N se refere ao número de participantes em cada grupo e a porcentagem entre parêntesis se refere à quantidade de participantes que escolheu cada opção. O Problema 2 é apresentado com a mesma história inicial que o Problema 1.

Problema 1 (N = 152): Imagine que os Estados Unidos está se preparando para um surto de uma doença asiática incomum, que se espera que cause a morte de 600 pessoas. Dois programas alternativos para combater a doença foram propostos. Assuma que as estimativas científicas exatas dos resultados dos programas são as seguintes:

Se o Programa 1 for adotado, 200 pessoas serão salvas. (72%)

Se o Programa 2 for adotado, haverá um terço de chance de que 600 pessoas serão salvas e dois terços de chance de que nenhuma pessoa seja salva. (28%)

A qual dos dois problemas você seria a favor?

(...)

Problema 2 (N = 155): Se o programa C for adotado, 400 pessoas morrerão. (22%)

Se o programa D for adotado, haverá um terço de chance de que ninguém morrerá e dois terços de chance de que 600 pessoas morrerão. (78%)⁷ (Kahneman e Tversky, 1984, p. 4-5)

Não é difícil perceber que os dois problemas são idênticos quanto ao conteúdo; no entanto, eles diferem quanto à forma, ou seja, têm enquadramentos diferentes. No primeiro problema, quando o enquadramento é o das pessoas salvas, isto é, quando há uma perspectiva de “ganhos”, a escolha dos sujeitos foi, como esperado, avessa ao risco. No segundo problema, quando o enquadramento é o de pessoas mortas, ou vidas perdidas, a escolha dos indivíduos é de busca do risco, ou aversão à perda. Além disso, os resultados mostram que as pessoas foram mais avessas à perda no Problema 2 (78%) do que avessas ao risco no Problema 1 (72%).

A importância de pesquisas como essa (e a literatura em economia comportamental está cheia de pesquisas com comprovações semelhantes) é que elas vão em direção oposta à teoria moderna de tomada de decisão. Segundo essa teoria, que é baseada na teoria econômica neoclássica, as decisões são feitas de forma lógica e racional. Tversky e Kahneman (1986) afirmam que tal “teoria foi concebida como um modelo normativo de tomadores de decisões ideais, não como uma descrição do comportamento de pessoas reais⁸” (p. 209). Argumentam ainda que “os desvios dos verdadeiros comportamentos em relação ao modelo normativo são muito difundidos para serem ignorados, muito sistemáticos para serem rejeitados como erros randômicos e muito fundamentais para serem acomodados por um relaxamento do sistema normativo⁹” (p. 210). Em seguida, os autores analisam os axiomas que fundamentam a “escolha lógica” dos indivíduos de acordo com a teoria e demonstram como tais

⁷ Tradução livre. No original:

“Problem 1 (N = 152): Imagine that the U.S. is preparing for the outbreak of an unusual Asian disease, which is expected to kill 600 people. Two alternative programs to combat the disease have been proposed. Assume that the exact scientific estimates of the consequences of the program are as follows: If program A is adopted, 200 people will be saved. (72%)

If program B is adopted, there is one-third probability that 600 people will be saved and two-thirds probability that no people will be saved. (28%)

Which of the two programs would you favor?

(...)

Problem 2 (N = 155): If program C is adopted, 400 people will die. (22%)

If program D is adopted, there is a one-third probability that nobody will die and a two-thirds probability that 600 people will die. (78%)”

⁸ Tradução livre. No original: “The theory was conceived as a normative model of an idealized decision maker, not as a description of the behavior of real people”.

⁹ Tradução livre. No original: “We argue that the deviations of actual behavior from the normative model are too widespread to be ignored, too systematic to be dismissed as random error, and too fundamental to be accommodated by relaxing the normative system”.

axiomas não são observados nas decisões reais dos indivíduos. Dentre esses axiomas, o que é aceito como mais importante pelos próprios teóricos modernos da tomada decisão, é o princípio da invariância. O princípio da invariância diz que “diferentes representações de um mesmo problema de escolhas devem gerar a mesma preferência¹⁰” (p.211), ou seja, a descrição do problema não deveria afetar a escolha. Ora, isto é justamente o contrário do que a pesquisa descrita acima demonstra que realmente ocorre no processo de escolha.

Podemos notar que as finanças comportamentais, portanto, descrevem como dominantes alguns padrões comportamentais que contrariam totalmente os pressupostos da teoria econômica neoclássica. Para prosseguir na nossa análise, no entanto, resta-nos saber como a psicanálise percebe o mesmo problema.

¹⁰ Tradução livre. No original: “different representations of the same choice problem should yield the same preference”.

5. A percepção e o pensamento na teoria freudiana

5.1. Os limites da razão

Para que fosse realista a crença da economia neoclássica de que o ser humano comum toma decisões sempre racionais com o objetivo de aumentar o prazer, seria necessário que a razão fosse para nós algo automático que chegasse sempre a um mesmo resultado sem que houvesse desvios. Os indivíduos¹¹ não tomariam necessariamente as mesmas decisões, porque partiriam de mundos subjetivos diferentes, mas poderiam agir todos de forma coerente com suas ordenações de preferências que teriam sido pré-estabelecidas por uma análise racional dos seus desejos. Tal conceituação pressupõe não só um uso da razão livre de falhas, como uma percepção perfeita tanto do que poderíamos chamar de mundo interno, os próprios desejos, quanto do mundo externo, onde se apresentam as condições de se realizar ou não esses desejos.

Na tradição do pensamento ocidental, ao contrário da economia neoclássica, sempre foi aceito que há um limite para a percepção e para a razão humana e sempre se investigou como ocorreriam essas limitações. De acordo com Sergio Paulo Rouanet (1985), essa investigação parte, na tradição grega, de uma descrição das paixões como perturbadoras da atividade intelectual; passa, durante o Iluminismo, por uma análise de com que fim (ordem social e política) e de que modo ocorrem esses desvios da razão; e chegaria ao marxismo, segundo o qual a limitação da razão é gerada por aparelhos ideológicos do Estado que teriam por objetivo impedir que os indivíduos tomassem consciência de que a sociedade é injusta e deveria ser modificada.

Segundo Rouanet (1985), tanto a explicação da tradição grega, baseada em um espaço interno quanto a da teoria marxista, baseada em um espaço externo, têm suas limitações. Enquanto uma é incapaz de abarcar a esfera social, a outra não “dispõe das categorias teóricas para entender de que forma os fatores sociais e econômicos se transformam em conteúdos psíquicos” (p. 114). Apenas a partir de Freud seria possível pensar nos limites da razão de modo a englobar tanto um espaço interno quanto um espaço externo e compreender a interdependência desses dois mundos.

¹¹ Embora tenhamos consciência da crítica realizada por muitos psicanalistas ao uso do termo “indivíduo”, continuaremos a utilizá-lo no capítulo referente a esta linha teórica para que haja uma unidade terminológica no trabalho. A crítica se refere à etimologia da palavra indivíduo, que se origina de palavra latina que tem como sentido algo “indivisível, uno, que não foi separado” (Dicionário Houaiss); para a psicanálise, o ser humano é justamente o contrário disto, é dividido entre consciente e inconsciente, ou entre Ego, Id e Superego.

Neste capítulo apresentaremos algumas ideias de Freud que podem trazer uma luz para a compreensão de como o homem toma decisões, quais são os fatores envolvidos e porque tais decisões não são perfeitamente racionais como pretendem os economistas neoclássicos.

5.2. O princípio do prazer e o princípio da realidade

Dois conceitos que fundamentam a relação do indivíduo com o mundo externo são os princípios do prazer/desprazer e o princípio da realidade. Segundo esta formulação, o indivíduo, no começo de sua vida, teria sua atividade psíquica regida pelo princípio do prazer/desprazer que teria como objetivo evitar o aumento da tensão gerada pelo despreazer. A tensão que causa o despreazer teria sua origem em alguma necessidade vital e a satisfação dessa necessidade geraria o prazer. É importante notar que apesar de tal princípio ser mais conhecido apenas como princípio do prazer (*Lustprinzip*) “a motivação é o despreazer atual e não a perspectiva do prazer a ser obtido” (Laplanche e Pontalis, 1982, p. 365).

No desenvolvimento infantil, o bebê, antes regido pelo princípio do prazer, acabaria percebendo a existência de um mundo externo e desenvolveria uma maneira de atuar nesse mundo, surgiria então o princípio da realidade, que modificaria o princípio do prazer e se imporia como regulador do funcionamento mental. O indivíduo regido por este princípio não mais buscaria o caminho mais curto para a satisfação da necessidade, mas faria desvios e adiaria a satisfação “em função das condições expostas pelo mundo exterior” (Laplanche e Pontalis, 1982, p. 368). A passagem para o princípio da realidade, no entanto, não exclui o princípio do prazer, que passa a reger os processos psíquicos no mundo do inconsciente e das fantasias. Sob o comando do princípio da realidade o indivíduo conhece tanto os seus desejos quanto a realidade (o mundo externo), mesmo que esta lhe cause despreazer, e age da melhor maneira para obter prazer, seja realizando esses desejos, seja deles se abdicando. Contudo, quando o indivíduo percebe que uma percepção, seja externa ou interna, causaria um despreazer insuportável, o princípio do prazer assume o comando do Ego e cria condições para que tal percepção não ocorra, ou pelo menos não ocorra de forma integral (Rouanet, 1985).

Neste ponto, o que diferencia a teoria freudiana da teoria da racionalidade presente na economia neoclássica é que para a teoria da racionalidade o indivíduo agiria sempre de acordo com o princípio da realidade; o princípio do prazer não existiria para tal teoria. A percepção do indivíduo, portanto, nunca seria deformada, seria sempre perfeitamente fiel a realidade. O indivíduo conheceria com exatidão tanto seus desejos (percepção interna) quanto as condições que o mundo oferece para a possível realização de tais desejos (percepção externa).

A seguir discutiremos os modos como, para Freud, a atividade psíquica regida pelo princípio do prazer deforma ou exclui tanto percepções como pensamentos.

5.3. Os mecanismos de defesa do Ego

Em seu livro *A Razão Cativa*, Rouanet (1985) faz uma análise da falsa percepção e falsa consciência na teoria freudiana partindo do conceito de mecanismos de defesa. Como foi apresentado anteriormente, o ego, regido pelo princípio do prazer é capaz de deformar ou impedir uma percepção que cause desprazer. Esta deformação ou impedimento da tomada de consciência de algo que parece ser perigoso para o Ego ocorre através dos mecanismos de defesa, que possuem este nome justamente por atuarem na defesa da do Ego frente a algo que ameace sua integridade.

Começemos por um exemplo descrito por Freud (1926 [1925]) em que a percepção interna de um impulso instintual do Id é impedida. Após ser ativado no Id, o impulso instintual é entendido pelo Ego como algo que pode gerar desprazer. Esta dinâmica compreende três momentos: um primeiro, no Id, quando o impulso instintual gera um desejo que deveria ser realizado para que o nível de tensão baixe, acabando com o desprazer e gerando prazer; um segundo, no ego, em que este, na sua relação com a realidade, compreende que a realização desse desejo envolveria circunstâncias que gerariam mais desprazer que prazer; e finalmente, um terceiro momento, quando o Ego acionaria o que Freud chamou de “sinal de desprazer” (*Unlustsignal*) e o princípio do prazer apareceria para recalcar tal desejo. Isso ocorre porque o desejo é tão ameaçador, tão passível de gerar desprazer, que se resolve que é melhor que ele não chegue à consciência, recalcando-o no inconsciente.

Rouanet (1985) afirma que o recalque (*Verdrängung*) ocorre quando “confrontado com uma realidade geradora de desprazer, o Ego desinveste a percepção a ela associada, num movimento análogo a fuga, e torna invisível a representação” (p. 122). No caso do recalque, a percepção afetada é interna, como a do impulso instintual descrito acima¹².

O recalque, no entanto, não é definitivo. Segundo Freud (1915), o impulso recalcado se desenvolve e se prolifera na escuridão e novos representantes de tal impulso exercem uma pressão para retornar a consciência. Contra esses representantes, é necessário que haja um dispêndio de energia que se realiza em uma contrapressão (ou resistência), que se não fosse constante poria em risco o recalque. Além disso, o recalque pode ou não ser inteiramente bem sucedido. Quando não é totalmente bem sucedido, apesar dos esforços de contrapressão, o recalque não consegue excluir totalmente da consciência os conteúdos representantes do impulso originalmente recalcado e, desse modo, alguns deles acabam se esquivando da censura do ego. Esses representantes aparecem então na consciência sob a forma de fantasias e sintomas, que, por sua vez, podem ter uma influência importante no processo de tomada de decisão ao deturpar novamente a relação do indivíduo com a realidade.

Além do recalque, o desinvestimento de alguma percepção pode, em vez de torná-la invisível, apenas deformá-la. Isso ocorre quando são utilizados outros mecanismos defensivos, que são discutidos ao longo da obra de Freud e, com mais detalhes na obra de Anna Freud. Rouanet (1985) descreve alguns desses mecanismos: a formação reativa, a anulação retroativa, a identificação, a projeção, a denegação, a racionalização, a regressão, a inversão e o retorno sobre a pessoa própria. Por acreditarmos serem importantes para nossa análise, nos deteremos brevemente em seis desses mecanismos.

Conforme Rouanet (1985), a formação reativa “consiste numa atitude ou *habitus* de sentido oposto ao do desejo que o Ego procura afastar”. Ao se deparar com um desejo que o Ego perceba como ameaçador, como um possível causador de desprazer, ele tornaria tal desejo inconsciente e criaria na consciência um desejo ou atitude

¹² Mais adiante, veremos como esse desinvestimento também é possível em relação à percepção externa.

diametralmente oposta. Um exemplo de formação reativa seria um amor obsessivo que acabe se transformando em ódio.

A anulação retroativa (*Ungeschehenmachen*) é a defesa pela qual, como fica claro no termo em alemão¹³, o indivíduo suprime magicamente um episódio ou pensamento passado. De acordo com Freud, “não se trata de uma amnésia propriamente dita, de perda de memória, e sim da ruptura de um vínculo que deveria provocar a reprodução e o reaparecimento do fato na memória” (Freud, *apud* Rouanet, 1985. p. 125).

A identificação e a projeção são dois mecanismos de defesas que agem de forma oposta. A identificação ocorre quando o indivíduo se modifica pela introjeção de um modelo externo, ou seja, ao se deparar com um objeto externo amado ou odiado, o sujeito incorpora algumas propriedades desse objeto. Na projeção, pelo contrário, o indivíduo assume como sendo do mundo externo alguma característica sua que ele considera indesejável. Segundo Rouanet (1985), enquanto a identificação “implica o desconhecimento da origem externa de certos atos psíquicos”, a projeção “implica o desconhecimento da origem interna de determinadas percepções” (p.128).

A denegação é o equivalente ao recalque na relação do sujeito com o mundo externo, é uma censura do Ego a uma percepção externa ameaçadora, é, nas palavras de Rouanet, “o modo de defesa pelo qual o indivíduo se recusa a aceitar a realidade de uma percepção traumatizante” (Rouanet, 1985, p. 128).

A racionalização, apesar de ser um mecanismo de defesa como os outros, atua de maneira diferenciada. Ela ocorre em um segundo momento, depois de terem atuado os outros mecanismos defensivos, e “sistematiza, sob a forma de uma explicação moralmente aceitável ou intelectualmente coerente, esses modos de percepção” (Rouanet, 1985, p. 128). A racionalização vem, portanto, como uma defesa secundária com o objetivo de justificar as defesas primárias, que são as que foram descritas anteriormente. Dessa forma, “o Ego coloca a razão a serviço do irracional” (Rouanet, 1985, p.129).

¹³ A palavra é formada do prefixo “un”, que é a partícula de negação, seguido do verbo “geschehen”, que significa acontecer e do verbo “machen”, fazer. Significa então fazer (machen) algo acontecido (geschehen) se tornar não acontecido (Ungeschehen).

Rouanet (1985) afirma ainda que esses mecanismos de defesas atuam não somente na percepção, mas também na esfera do pensamento. O pensamento seria a coordenação de percepções internas e externas, logo, se baseado em percepções falsas, obviamente também estaria comprometido. À primeira vista, os erros podem parecer consequência apenas dessas percepções falsas, no entanto, Rouanet vai além e defende, a partir da obra de Freud, que os processos intelectuais em si podem ser distorcidos pela defesa.

O processo do pensamento ocorre através de uma operação que deveria ser imparcial: o julgamento. Este seria a capacidade de diferenciar o interior do exterior, de identificar o que são representações reais e o que são representações irrealis. O julgamento “deriva de uma organização primitiva dominada pelo princípio do prazer”, porém só passa a funcionar quando se emancipa desse princípio. Isto só é possível quando ocorre a passagem de um Ego dominado pelo princípio do prazer, um Ego-Prazer (*Lust-Ich*), para um Ego sob o comando do princípio da realidade, o Ego-Real (*Real-Ich*). A partir de então, o pensamento luta para percorrer seu caminho sem a intromissão do princípio do prazer, lutando para que suas associações não sejam desviadas pelo desejo e pelas “forças desorganizadoras do inconsciente” (Rouanet, 1985, p. 178), porque ao ser controlado pelo princípio do prazer se torna inevitável que sejam gerados falsos julgamentos. Porém, para Freud, apesar de a tendência do pensamento ser sempre a de diminuir ao mínimo a interferência do princípio do prazer, “esse refinamento... é atingido muito raramente, mesmo na vida mais normal, e nosso pensamento corre sempre o risco de ser falsificado pelo princípio do desprazer” (Freud, *apud* Rouanet, 1985, p. 178).

Partindo do que foi discutido acima, fica claro a posição que podemos tirar da obra de Freud em relação à concepção da racionalidade ilimitada, ou mesmo sua versão mais branda, a da coerência dos indivíduos em relação a um ordenamento de preferências pré-estabelecido, presente na teoria econômica neoclássica. Segundo a teoria freudiana, os desejos inconscientes, presentes em todos os indivíduos, não só podem falsificar as percepções, sejam elas sobre o mundo externo, sejam elas sobre si mesmo, mas podem também falsificar o próprio pensamento, mesmo que esse seja baseado em percepções corretas do mundo. Essas deformações ocorrem através dos mecanismos de defesa, mecanismos pelos quais o Ego torna possível a fuga do desprazer suscitado por percepções ou pensamentos penosos. Essa defesa impede

o trabalho associativo necessário para o autoconhecimento do sujeito, para o conhecimento de outrem, e para o conhecimento das relações sociais em que estão inscritos os indivíduos. Ela impede o indivíduo de conhecer suas próprias motivações, tornando-o intransparente para si mesmo e para os outros, assim como o impede de compreender, em sua estrutura relacional, o verdadeiro perfil da realidade externa, levando-o a pensá-la segundo falsas conexões, que mascaram as conexões essenciais (Rouanet, 1985, p.189).

Comparamos adiante as críticas à teoria da racionalidade que podemos depreender tanto das pesquisas de Kahneman e Tversky como da obra de Freud e discutiremos como podemos utilizar a teoria deste para explicar os dados obtidos por aqueles.

6. Discussão

Ao realizar uma comparação entre a economia neoclássica e outras áreas das ciências humanas, uma das conclusões que mais claro emerge é a incompatibilidade entre os pressupostos que fundam a primeira e o que se assume como certo nas últimas. Essa incompatibilidade fica ainda mais evidente quando se compara, como fizemos, a assunção da economia neoclássica de que o homem age para maximizar a utilidade e é sempre coerente com suas preferências racionais com a conclusão da psicanálise de que as decisões dos homens são regidas em parte por desejos e finalidades que eles mesmos desconhecem.

A distância entre como cada uma dessas áreas entende o comportamento humano parece ter dois motivos principais. O primeiro seria a falta de discussão interdisciplinar, discussão esta que parece cada vez menos frequente em uma sociedade dominada pela especialização do conhecimento. O segundo seria a tendência de uma escola da economia, que é a dominante, a tentar explicar a subjetividade humana através de modelos matemáticos. O segundo motivo, em conjunção ao primeiro, levou ao surgimento de indivíduos que, ao estudar os modelos matemáticos da economia neoclássica, pouco ou nada questionam dos pressupostos que sustentam esses próprios modelos. A “matematização” da economia, no entanto, não seria um problema se seus teóricos, e também seus estudiosos, estivessem conscientes de que a construção desses modelos matemáticos: 1) partem da objetivação da subjetividade humana e, como tais, não podem ser perfeitas representações da realidade, mas apenas aproximações; 2) são baseados em compreensões do ser humano que são históricas e culturais e, por isso, não são imóveis no tempo; e 3) devem, portanto, ter seus fundamentos constantemente questionados e reformulados.

Na falta de uma maior interdisciplinaridade e de uma maior atenção pelos economistas às críticas de teóricos de outras áreas, como Veblen que vem das ciências sociais, uma crítica ao modelo utilitarista, para ser mais eficiente, teria que ser construída na própria linguagem dos economistas neoclássicos. A isto talvez se deva o êxito de Kahneman e Tversky, que conseguiram demonstrar matematicamente e estatisticamente as falhas do argumento utilitarista. Provaram que, de fato, em diversas situações, a maioria dos indivíduos (e não apenas um pequeno grupo de exceção) não

age do modo como os economistas neoclássicos acreditavam ser o natural do ser humano.

No entanto, ainda hoje uma grande parte dos economistas se nega a aceitar tais críticas à economia neoclássica. Correndo o risco de polemizar a discussão, poderíamos, recorrendo à análise da ciência e da razão humana realizada por Rouanet, até mesmo explicar a incapacidade de alguns economistas em admitir, mesmo depois das diversas demonstrações por críticos de diferentes frentes, o que nos parece óbvio, isto é, de que a racionalidade ilimitada é uma ilusão. Considerando a afirmação de Hunt (2002), baseada na teoria do valor-trabalho, de que a economia neoclássica funciona como uma defesa moral do lucro, é razoável afirmar que no próprio processo de formação desta teoria econômica entram em ação dois mecanismos de defesa descritos pela psicanálise: a denegação e a racionalização. A denegação apareceria na não percepção de que o capital por si só não produz o lucro, e que este é produzido unicamente pelo trabalho; a racionalização, por sua vez, atuaria na criação de uma teoria que justificasse essa não percepção. Assim, a dificuldade de alguns economistas, ainda hoje, admitirem a fragilidade do argumento utilitarista poderia estar ligada a uma percepção inconsciente de que, se reconhecessem as críticas, poriam em risco uma percepção prazerosa, mas falsa, de que o capitalismo é naturalmente justo e harmonioso e que, portanto, deve-se deixar que o mercado aja por si só, livre de qualquer influência do Estado.

O argumento acima, porém, não deve ser entendido como uma defesa a um Estado total, com absoluto controle da economia, mas apenas como uma crítica ao seu extremo oposto. O objetivo dessa crítica é promover a discussão de modelos mais complexos que considerem a subjetividade humana, compreendendo, entretanto, seus próprios limites, ou seja, erradicando a pretensão de desenvolver uma ciência econômica pura e livre de valores.

Frente a essa discussão, as perguntas que nos restam são as seguintes: no desenvolvimento de uma nova teoria econômica, quais seriam os papéis da economia comportamental e da psicanálise? Onde elas se aproximam e onde se distanciam?

Como demonstramos nos capítulos anteriores, dessas duas abordagens distintas podemos depreender críticas aos fundamentos da economia neoclássica; nesse ponto elas se aproximam. Entretanto, se observamos as duas críticas com mais atenção podemos notar que elas partem de métodos bastante distintos e seguem caminhos

diferentes. Enquanto a economia comportamental parece se preocupar mais em descrever o modo como a maioria das pessoas se comporta, ou em descrever qual a probabilidade de que uma pessoa escolhida aleatoriamente reaja da maneira x ou y, a psicanálise parece se preocupar mais com a elaboração de hipóteses que expliquem os comportamentos, sejam eles generalizados ou únicos. Isso se deve ao fato de que a economia comportamental nasce da necessidade da economia de prever eventos futuros em que o comportamento da maioria que é importante, e não as exceções, ao passo que a psicanálise nasce da busca das causas dos comportamentos de exceção, mais especificamente os patológicos, para melhor explicá-los e eventualmente curá-los, ou seja, modificá-los. A economia comportamental é, portanto, mais puramente descritiva e está preocupada unicamente com o todo da sociedade. A psicanálise, por outro lado, é mais explicativa e está voltada para as partes. Pode-se afirmar também que a economia comportamental realiza investigações quantitativas, enquanto a psicanálise se preocupa mais com o aspecto qualitativo.

Para a construção de novos modelos econômicos, é importante justamente uma descrição de como certa população tende a se comportar em diferentes situações, e não uma explicação das causas dos diversos comportamentos de cada membro dessa população. Por esse motivo, a economia comportamental parece mais apropriada para a participação no desenvolvimento desses modelos. Essa participação já ocorre, por exemplo, quando os próprios Kahneman e Tversky propõem a Teoria do Prospecto¹⁴ (ou Teoria da Perspectiva). É difícil imaginar, por outro lado, a teoria psicanalítica sendo usada com o objetivo de prever com rigor estatístico o comportamento geral de uma população em um cenário específico sem conhecer as particularidades de cada um dos indivíduos. Considerando isto, qual seria então o papel da psicanálise na cooperação com o desenvolvimento da economia?

Se a psicanálise pode cooperar pouco com o desenvolvimento de uma economia descritiva, pode, no entanto, ter um papel mais importante atuando em conjunto com uma economia normativa, ou prescritiva. Enquanto economia descritiva é aquela que descreve como os indivíduos se comportam na alocação de recursos finitos, a economia normativa é aquela que discute como esses indivíduos deveriam se comportar para que tivéssemos um cenário melhor. Se compreendermos, como a economia heterodoxa, que

¹⁴ Infelizmente, não cabe ao presente estudo, aprofundar na análise de tal teoria.

os comportamentos são históricos e sociais, a economia normativa deixa de ser mero estudo de incentivos puramente objetivos e materiais (que teriam consequências fixas e objetivas sobre o comportamento dos indivíduos), para abarcar também os incentivos subjetivos (como, por exemplo, o modo como os produtos são apresentados, a propaganda) e a possibilidade de mudança dos próprios princípios segundo os quais os indivíduos se comportam.

Essa cooperação com a economia normativa pode ocorrer através de uma investigação psicanalítica das causas, tanto internas como externas, do comportamento, ou seja, tanto na relação do indivíduo consigo mesmo quanto na sua relação com o mundo. Podem-se buscar, utilizando a teoria psicanalítica, as causas dos comportamentos que a economia comportamental demonstrou generalizados em tal população, aprofundando a compreensão de tais comportamentos, para então auxiliar na formulação de intervenções que possibilitem mudanças desejáveis desses modos de se comportar.

Podemos partir de dois fenômenos descritos no capítulo sobre economia comportamental para realizar um esboço de aprofundamento baseado na teoria psicanalítica. Em primeiro lugar, analisaremos o enquadramento. Como vimos, diferentemente do que a economia neoclássica acreditava, os indivíduos são influenciados na tomada de decisão pelo modo como o problema é colocado e não apenas por seu conteúdo. Kahneman e Tversky, no entanto, se limitam a descrever o fenômeno, não buscando explicações para tal. Segundo a psicanálise, poderíamos dizer que a economia neoclássica pressupunha uma tomada de decisão baseada unicamente no princípio da realidade, mas o que ocorre de fato é que, na maioria dos casos, o princípio do prazer influencia a decisão. Assim, em um enquadramento desprazeroso, o princípio do prazer de alguma forma distorce a percepção do conteúdo do problema, tornando-o diferente de um problema com o mesmo conteúdo, mas com enquadramento diferente.

A análise do segundo problema, a aversão à perda, ajuda na compreensão do primeiro. A perda é em geral sentida como desprazerosa, enquanto o ganho é sentido como prazeroso. Na pesquisa de Kahneman e Tversky que descrevemos acima, no enquadramento onde o indivíduo tem que escolher entre a certeza de que 200 pessoas serão salvas ou um terço de chance (33,3% de chance) de que todas serão salvas, o

enquadramento de “ganho” de vidas faz com que a maioria dos indivíduos seja regida pelo princípio da realidade e faça a escolha considerada matematicamente racional, a da aversão ao risco. No entanto, quando o enquadramento se coloca na perspectiva da perda, em que o indivíduo tem que escolher entre a certeza de que 400 pessoas morrerão ou dois terços de chance (66,6% de chance) de que todas morrerão, a maioria dos indivíduos passa a ser regida pelo princípio do prazer que, ao perceber como desprazerosa uma opção em que há certeza da perda de vidas (da morte), faz com que o indivíduo ignore essa opção e escolha pela busca do risco. Em outras palavras, quando diante de um problema descrito sob a perspectiva da perda, a maioria dos indivíduos deforma o problema de modo a excluir a possibilidade de escolha da opção onde há certeza da perda de uma parte, que é sentida como insuportável, em prol de uma opção que tenha uma chance, mesmo que pequena, de que nada seja perdido.

Entendemos que a compreensão desses fenômenos pela teoria psicanalítica pode ser aprofundada com a realização de estudos mais detalhados. Esse aprofundamento serviria então de base para uma colaboração no desenvolvimento de intervenções que poderiam ser divididas entre dois tipos: as que podem ser realizadas no plano individual e as que podem ser realizadas no plano social. No plano individual, a psicanálise poderia intervir, por exemplo, através de uma terapia ou *coaching* com o objetivo de aprofundar a compreensão que o indivíduo tem dos fatores que influenciam suas escolhas, sejam estas profissionais ou pessoais. A intervenção social, menos comum na tradição psicanalítica, partiria do diálogo com outras áreas e poderia ter formas tão distintas quanto uma política pública para promoção da educação financeira pessoal ou uma intervenção governamental que tenha como objetivo limitar o poder de destruição das crises financeiras.

7. Considerações Finais

Discutimos onde a economia comportamental e a psicanálise se aproximam e onde elas se distanciam. Essa análise nos leva a conclusão de que partindo de ambos se vê uma necessidade de reformulação da teoria econômica *mainstream*, com a criação de uma nova teoria que abarque a historicidade e a subjetividade do processo decisório dos seres humanos. Para tal, as duas abordagens acabam tendo papel complementar, realizando uma delas uma investigação mais quantitativa e a outra uma investigação mais qualitativa dos fenômenos comportamentais.

Essa complementaridade nos leva a visualizar a importância da interdisciplinaridade nas ciências humanas, mais especificamente no desenvolvimento de uma teoria e de uma prática econômica. É patente a riqueza da contribuição da psicologia econômica para esse desenvolvimento. Atentemos, porém, para o fato de que a psicologia econômica, apesar de estar se consolidando em outros países, ainda é muito pouco conhecida no Brasil, onde nos parece que há certa resistência de muitos psicólogos em discutir qualquer assunto que não seja diretamente ligado à área da saúde.

Deve-se notar também que o presente estudo, ao escolher a psicanálise como representante das teorias da psicologia ainda pouco presentes na psicologia econômica, tem a limitação de não discutir a contribuição de outras linhas teóricas para a discussão. Pensamos que essas outras linhas teóricas devem participar sim do debate, porque nesse momento nos parece que, quanto mais pontos de vistas diferentes se debruçam sobre o tema, mais rico será o resultado.

Finalmente, esperamos que essa discussão possa levar a elaboração de teorias e intervenções que possam tornar os efeitos das crises financeiras um pouco menos penosos e o mundo um pouco mais justo.

8. Referências Bibliográficas

ARAUJO, Daniel Rosa de; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Aversão à perda nas decisões de risco. In: CONGRESSO USP INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 3., 2006, São Paulo. Disponível em: <<http://www.congressoeac.locaweb.com.br/artigos32006/291.pdf>>. Acesso em: 20 de abril de 2010.

FERREIRA, Vera Rita de Mello. **Psicologia Econômica**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

FREUD, Sigmund (1915). Repressão. In: **Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud**, vol. XIV. Rio de Janeiro: Imago, 1996

FREUD, Sigmund (1916-1917 [1915-1917]). Conferências Introdutórias sobre Psicanálise. In: **Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud**, vol. XV. Rio de Janeiro: Imago, 1996.

FREUD, Sigmund (1926 [1925]). Inibições, Sintomas e Ansiedade. In: **Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud**, vol. XX. Rio de Janeiro: Imago, 1996.

FREUD, Sigmund (1932-1933). Novas Conferências Introdutórias sobre Psicanálise. In: **Edição Standard Brasileira das Obras Psicológicas Completas de Sigmund Freud**, vol. XXII. Rio de Janeiro: Imago, 1996.

HOBBS, Eric J. (1962). **The Age of Revolution, 1789-1848**. 1st Vintage Books ed. p. cm. New York: Vintage Books, 1996.

HUNT, E. K. (2002). **História do Pensamento Econômico: uma perspectiva crítica**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos (1984). Choice, Values, and Frames. In: KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. (ed.) **Choices, Values, and Frames**. New York: Cambridge University Press, 2000, p. 1-16.

LAPLANCHE, J.; PONTALIS, J. B. (1982). **Vocabulário de Psicanálise**. 4. Ed. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

MOTA, Fábio Batista et al. Um critério demarcação entre a economia neoclássica e a heterodoxa: uma análise a partir da instabilidade estrutural. **Economia Ensaios**, Uberlândia, v. 22, n.1, p. 1-22, 2007.

ROUANET, Sergio Paulo (1985). **A Razão Cativa**. 2. ed. São Paulo: Editora Brasiliense, 1987.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. In: KAHNEMAN, Daniel; SLOVIC, Paul; TVERSKY, Amos. (ed.) **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases**. New York: Cambridge University Press, 1982, p. 3-20.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel (1986). Rational Choice and the Framing of Decisions. In: KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. (ed.) **Choices, Values, and Frames**. New York: Cambridge University Press, 2000, p. 209-223.