



1290001485



TCC/UNICAMP C215h

VINÍCIUS DE JESUS CARNEIRO

O HOMEM ECONÔMICO

Uma Crítica ao Pressuposto da Racionalidade na Teoria Neoclássica.

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS – UNICAMP
CAMPINAS

2004

TCC/UNICAMP
C215h
IE/1485

CEDOC/IE

VINÍCIUS DE JESUS CARNEIRO

O HOMEM ECONÔMICO

Uma Crítica ao Pressuposto da Racionalidade na Teoria Neoclássica.

Monografia de Conclusão de
Curso apresentada ao curso de Ciência
Econômicas da Universidade Estadual
de Campinas, sob orientação do **Prof.
Dr. Pedro Ramos.**

UNIVERSIDADE ESTADUAL DE CAMPINAS – UNICAMP
CAMPINAS

2004

Ao Mestre **Celso Furtado**,
falecido, em 20 de novembro
de 2004, aos 84 anos.

Gostaria de agradecer a todos aqueles que me apoiaram e me deram suporte em toda a minha carreira acadêmica.

Agradeço a todos os professores e funcionários do Instituto de Economia da Unicamp, especialmente ao **Prof. Dr. Pedro Ramos**, por ter sido meu orientador nesta monografia, e ao **Prof. Dr. Sérgio Prado**, por, além de ser a banca à qual apresentei este trabalho, ter sido em suas aulas de História do Pensamento Econômico que me surgiu a inspiração para a escolha do tema.

Não poderia deixar de agradecer aos colegas de classe e aos amigos dentro e fora da Universidade, especialmente ao **Ruy Jorge Monteiro Pedreira**, que me orientou em muitas passagens e revisou grande parte deste trabalho.

Agradeço ainda aos meus pais, **Gilmar Carneiro** e **Maria de Fátima J. Carneiro**, que foram as pessoas mais importantes na minha caminhada até aqui.

O Homem Econômico – Uma Crítica ao Pressuposto da Racionalidade na Teoria Neoclássica

Resumo

O Homem Econômico – Uma Crítica ao Pressuposto da Racionalidade na Teoria Neoclássica é uma crítica ao modo como a economia neoclássica aborda o comportamento humano. O trabalho aborda o chamado “homem econômico” desde sua origem, que está diretamente ligada ao surgimento da economia como ciência, até as mais modernas teorias econômicas alternativas que assumem que o homem da economia não é um simples indivíduo maximizador e egoísta como supõem os neoclássicos.

Palavras-chave: Homem econômico – utilitarismo – racionalidade – economia neoclássica - racionalidade limitada.

Índice

| | |
|--|----|
| Introdução | 8 |
| Cap. 1 – Os fundamentos filosóficos do Homem Econômico. | |
| 1. O Individualismo: as filosofias de Hobbes, Locke, North e Mandeville | 11 |
| 2. O Hedonismo de Bentham | 14 |
| 3. O liberalismo de Adam Smith | 15 |
| 4. As principais características do homem do liberalismo | 17 |
| Cap. 2 – Racionalismo, Utilitarismo. | |
| 1. O Racionalismo | 19 |
| 2. O Valor-Utilidade (para os Clássicos, para Bentham e Senior) | 21 |
| 3. Utilidade marginal | 24 |
| 4. O Momento Histórico do Surgimento da Economia Neoclássica | 25 |
| Cap. 3 – Críticas à Teoria Neoclássica. | |
| 1. A fragilidade de seus pressupostos | 28 |
| 1.1 Comportamento Individual: o pressuposto das preferências estáveis | 30 |
| 2. Os Problemas da Matematização da Economia | 33 |
| 3. Modelos alternativos | |
| 3.1 Modelo de Racionalidade Limitada de Simon | 36 |
| 3.2 Os Modelos de Kahneman & Tversky | 37 |
| Cap. 4 – O Homem para a Psicologia | 42 |
| Referências bibliográficas | 46 |

Introdução

Desvendar o comportamento humano tem sido uma ambição do homem desde a antigüidade. Cientistas de várias áreas contribuíram com diversas teorias através da história, porém nenhuma ciência conseguiu realizar plenamente tal proeza e dificilmente conseguirá. No caso das ciências econômicas não foi diferente.

Um dos primeiros objetivos do presente trabalho é mostrar como é o comportamento do homem para a economia neoclássica, teoria que para muitos economistas é o paradigma vigente nas ciências econômicas. O homem descrito por essa teoria possui características tão particulares que acabou recebendo um apelido (ou uma ressalva para diferenciá-lo do homem comum). Trata-se do “homem econômico”, um termo que, num primeiro momento, foi usado por John Ingram (1823-1907), que, de forma pejorativa, criticava fortemente a economia abstrata e dedutiva praticada por Stuart Mill (1806-1873) e por outros ricardianos. Ingram escreveu que Mill *“não lidou com homens reais e sim com homens imaginários – ‘homens econômicos’, concebidos apenas como animais acumuladores de dinheiro.”*¹ (tradução minha de Ingram, 1888, cap.6). Mais tarde os neoclássicos tomaram gosto pelo apelido e este passou a ser amplamente utilizado. Apesar do termo ter nascido somente no século XX, podemos dizer que a gestação do homem econômico se iniciou, pelo menos, três séculos antes, com filósofos como Thomas Hobbes (1588-1679), John Locke (1632-1704), Dudley North (1641-1691) e Mandeville (1670-1733). É justamente com o pensamento desses autores que se inicia este trabalho.

¹ “it dealt not with real but with imaginary men ‘economic men’ who were conceived as simply ‘money-making animals’.” (Ingram, 1888)

No capítulo inicial, trataremos primeiro do individualismo, o primeiro conceito para entender o homem econômico. Em seguida, discutiremos o hedonismo proposto na obra de Jeremy Bentham (1748-1832). Terminaremos o primeiro capítulo discutindo o liberalismo de Adam Smith (1723-1790) e apresentando as principais características que as primeiras teorias econômicas atribuíam ao homem.

No segundo capítulo discutiremos mais um pouco de filosofia. Voltaremos um pouco no tempo para falar sobre o racionalismo, de onde deriva a principal característica do homem econômico, uma racionalidade extrema. Tal característica é um pressuposto para o utilitarismo, o qual trataremos em seguida. Ainda neste capítulo, discutiremos brevemente o momento histórico no qual se insere o surgimento da teoria neoclássica.

O trabalho está implicitamente dividido em duas partes. A primeira, a parte que foi apresentada até aqui e que engloba os dois primeiros capítulos, pode ser considerada “a parte histórica” do trabalho. Esta parte foi fortemente baseada em “História do Pensamento Econômico: uma perspectiva crítica”, do professor norte-americano E. K. Hunt, por ser considerada uma obra correta, crítica e objetiva. A segunda parte pode ser chamada de “a parte da crítica”.

O leitor poderá perceber a crítica que é feita à teoria neoclássica ao longo de todo o trabalho. Tornaremos tal crítica mais explícita no capítulo 3, onde abordaremos a fragilidade dos pressupostos da teoria. Ainda discutiremos uma tendência que continua muito presente, a chamada “matematização” das teorias econômicas. Apresentaremos alguns modelos alternativos que tratam da racionalidade e que vêm ganhando cada vez mais espaço e reconhecimento no meio econômico. Os estudos de professores como Herbert Simon e Daniel Kahneman, vencedores do Nobel em 1978 e 2002, respectivamente, serão nossos principais exemplos. Procuraremos mostrar que

há, dentro da própria ciência econômica, pensamentos diferentes daqueles que predominam junto à teoria neoclássica. No capítulo seguinte trataremos da forma como diferentes escolas da psicologia encaram o comportamento humano. Teorias de motivação, por exemplo, baseiam-se em um tipo de indivíduo muito menos racional, constantemente influenciado por conteúdos de caráter moral ou emocional na tomada de decisão. Aqui cabe de antemão alertar ao leitor que não espere uma exposição mais aprofundada sobre o tema, uma vez que o trabalho foi realizado por um estudante de economia e não contou com o auxílio de nenhum iniciado em psicologia.

Cap. 1 – Os Fundamentos Filosóficos do Homem Econômico

1. O Individualismo – as filosofias de Hobbes, Locke, North e Mandeville.

Na segunda metade do século XVII está o berço das idéias que darão origem ao pensamento liberal. Para compreendermos a primeira característica do nosso “homem econômico”, o **egoísmo**, precisamos entender a filosofia do individualismo que inundou as teorias sociais a partir do século XVII. Entre os principais expoentes desta geração de filósofos estão Thomas Hobbes, John Locke, Dudley North e Mandeville.

Em 1651, Thomas Hobbes (1588-1679) publicou seu *Leviathan*, onde afirma que todas as ações e os sentimentos humanos provêm de um auto-interesse. Qualquer tipo de comportamento humano possui um único objetivo, a autoconservação. Mesmo sentimentos como a compaixão e a solidariedade são um egoísmo disfarçado:

“A tristeza com a calamidade dos outros é piedade e deriva da imaginação de que a mesma calamidade pode acontecer consigo mesmo; assim, é chamada de (...) compaixão e de (...) solidariedade.” (citado em HUNT, 1981, p. 50).

Para Hobbes, o ser humano é, portanto, egoísta por natureza e este egoísmo inato levaria a um “estado natural” em que cada pessoa é contra todas as outras. No objetivo da autoconservação, um outro ser humano torna-se um adversário. Neste

“estado de natureza”, os homens estão sempre em guerra e somente um poder absoluto, coercitivo, ao qual todas as pessoas se submetessem, seria capaz de estabelecer a ordem. Este poder absoluto protegeria o indivíduo tirando algumas de suas liberdades, mas cada um estaria disposto a se submeter pelo interesse próprio de proteção em relação aos outros indivíduos. Hobbes justifica desta forma a necessidade de um Estado, um governo central. Esta filosofia é substancialmente pessimista já que enuncia que o Estado e a sociedade civil originam-se da renúncia à liberdade:

“(...) inexistente uma sociedade civil que, em sua ordem natural, preceda logicamente ao Estado; ao contrário (...) a sociedade subsiste apenas (...) enquanto o homem renuncie às suas próprias tendências centrífugas e destrutivas em favor da autoridade estatal” (NAPOLEONI, 1991, p. 41).

Alguns anos mais tarde, John Locke (1632-1704) aproveitou o conceito de “estado de natureza” de Hobbes, mas deu um enfoque totalmente contrário. Enquanto Hobbes considera o homem ruim por natureza, Locke tem uma visão otimista do homem, onde o estado natural é essencialmente bom. A existência de contraste não se dá por culpa do homem, mas por uma “avareza da natureza física”, o que de certa forma legitima a existência de excluídos, uma vez que os recursos naturais não são suficientes a todos. O Estado não surge, portanto, para controlar a natureza do homem, mas para garantir que a sociedade não entre em desordem, para que o indivíduo tenha direito sobre o que é seu, sobre sua parte dos recursos. Neste caso, a sociedade civil precede o Estado. Este não resulta de qualquer perda de liberdade por parte dos indivíduos, pelo contrário, é formado para simplesmente garantir a liberdade destes. É importante observar que o Estado deve garantir o que é do indivíduo e não distribuir os recursos igualmente. Desta forma, o Estado de Locke está limitado à

manutenção da propriedade e da ordem natural de desenvolvimento, o que retira deste qualquer idéia de assistencialismo ou igualdade social, e dá um caráter burguês à idéia do liberalismo:

“O sistema de Locke torna-se coerente apenas quando, ao lado da afirmação da bondade natural, se posiciona a afirmação (...) de uma desigualdade essencial natural. Essa desigualdade, precisamente por ser natural, é insuperável, sendo por isso inimaginável confiar-se ao Estado a tarefa de superá-la: com Locke o liberalismo inglês nasce como liberalismo de moldes rigorosamente burgueses.” (NAPOLEONI, 1991, p. 42-43).

A ética individualista tem Sir Dudley North (1641-1691) como um de seus primeiros porta-vozes. O autor é um dos primeiros a defender a idéia de que o egoísmo individual leva ao bem-estar público. Para North, os homens agem visando sempre o interesse próprio e, se competirem em liberdade, o bem-estar público será maximizado. Neste ponto fica bem claro o passo seguinte. Levado ao campo da economia, isto quer dizer que as garantias da propriedade, da livre iniciativa e da competição em um mercado com total liberdade trariam grandes benefícios à sociedade em geral.

“(...) os mercadores e capitalistas (...) tendem geralmente a considerar seu interesse imediato como a medida do Bem e do Mal, extensiva a todos. Muitos se preocupam unicamente em aumentar o lucro que retiram de seu Comércio, pouco se importando com o sofrimento dos outros. Todo homem se esforça para que os demais sejam obrigados, na condução dos negócios, a agir subservientemente em proveito do seu Lucro, desde que acobertado pelo Público.” (citado por HUNT & SHERMAN, 1978, pág. 51).

Desta idéia vai derivar a famosa “Fábula das Abelhas: ou Vícios Privados, Benefícios Públicos” de Mandelville (1714), que sustenta o que parecia ser um paradoxo: se todos praticassem os piores vícios morais, a sociedade como um todo sairia lucrando. O egoísmo, a avareza, a ambição e a competição entre os homens os tornariam mais industriosos e fariam a economia crescer. A lógica do paradoxo fica evidente:

“(...) aquilo que os moralistas cristãos consideravam como vícios constituíam as forças motrizes que impulsionavam o novo sistema capitalista. A filosofia econômica, moral e religiosa favorável ao capitalismo não mais encarava tais motivações como vícios.”(HUNT & SHERMAN, 1978, pág.51)

Egoísta, ambicioso, avarento, são características do “homem econômico”. A filosofia individualista é o ventre não só do nosso homem, mas de todo o liberalismo clássico que vem a seguir. Antes de prosseguirmos cabe apresentar Jeremy Bentham e introduzir o conceito de hedonismo que será importante para a continuidade deste trabalho. Uma reflexão mais aprofundada da filosofia de Bentham será feita mais à frente quando tratarmos da doutrina utilitarista.

2. O Hedonismo de Bentham

Jeremy Bentham (1748-1832) foi um dos mais importantes filósofos a defender o hedonismo psicológico. Hedonismo é definido como a “doutrina filosófica que afirma constituir o prazer o fim da vida” (DICIONÁRIO MELHORAMENTOS,

1992, ed. São Paulo). Segundo Bentham, todas as ações humanas são motivadas pelo desejo de obter prazer e evitar a dor.

“A natureza submeteu o gênero humano ao domínio de duas autoridades soberanas: a dor e o prazer (...). Somos por elas governados em tudo o que fazemos, em tudo o que dizemos, em tudo o que pensamos” (citado em HUNT & SHERMAN, 1978, p.57)

Veremos à frente, que essa idéia de Bentham está fortemente presente em teorias modernas da economia, como na Teoria da Utilidade, por exemplo.

3. O Liberalismo Clássico – Adam Smith

No final do século XVIII, em meio à Revolução Industrial, o liberalismo clássico se firmou como a ideologia dominante do capitalismo, superando definitivamente a ética paternalista cristã.

Adam Smith (1723-1790), o principal nome do liberalismo clássico, também tenta resolver o problema “Egoísmo vs. Benevolência”. Na linha da Fábula das Abelhas, de Mandelville, Smith afirma que quando o homem age de forma egoísta no campo econômico, trabalha para o bem comum. Uma das mais famosas frases de sua principal obra, “A Riqueza das Nações” (1776), enuncia que é pela busca do interesse individual que cada homem contribui à sociedade: *“não é da benevolência do açougueiro, do cervejeiro ou do padeiro que esperamos nosso jantar, mas da consideração que eles têm pelo seu próprio interesse.”* (SMITH, 1983, p.50).

Mas, para Smith, embora o sujeito possa agir com egoísmo, pensando somente no interesse próprio e da classe a que pertence, há nas “leis naturais” ou numa “divina providência”, o que o autor chama de “mão invisível”, que guia os mercados e que conduz atos, aparentemente conflitantes, à mais perfeita harmonia. Tudo no simples funcionamento das leis naturais. Smith coloca o aumento da liberdade (o fim da servidão e da escravidão) e da segurança como obra da “mão invisível”. Argumenta que uma pessoa que não possuísse propriedade alguma, não teria outro interesse a não ser o de comer o máximo e trabalhar o mínimo e, com isso, a “divina providência” levou os proprietários a permitir que escravos e servos gozassem de direitos de propriedade e segurança. Coloca também que a natureza criou uma ilusão nas pessoas muito importante: a de que a riqueza material é responsável pela felicidade pessoal. Embora Smith discordasse desta ilusão, ressaltou o resultado econômico que isso trazia:

“É bom que a natureza se nos imponha desta maneira. É esta ilusão que cria e mantém o movimento contínuo da operosidade da humanidade. Foi ela que primeiro incitou os homens a cultivar o solo, a construir casas, a fundar cidades e comunidades e a inventar e fazer progredir todas as ciências e artes que enobrecem e embelezam a vida humana.” (HUNT, 1981, p.66)

É esta uma das idéias mais recorrentes na obra de Smith, a idéia de que uma “mão invisível” conduz as pessoas, promovendo o bem coletivo, sem que esta promoção seja a intenção ou o motivo dos atos.

4. As Principais Características do Homem do Liberalismo

Os ideólogos do liberalismo colocaram quatro principais pressupostos sobre a natureza humana. O homem é egoísta, frio e calculista, essencialmente inerte e atomista.²

O primeiro pressuposto, o egoísmo, foi muito discutido até aqui. O homem busca sempre uma forma de obter prazer e evitar a dor, sendo motivado apenas pelo interesse próprio.

A corrente racionalista atribuía uma grande importância ao intelecto humano. Embora todas as motivações fossem dominadas por prazer e dor, as decisões quanto a quais prazeres buscar e quais dores evitar eram tomadas baseadas em uma avaliação fria e racional das situações. Por ser racional, o homem avaliaria todas as alternativas colocadas para escolher uma que oferecesse o máximo de prazer e um mínimo de dor. O homem seria capaz de ser frio e calculista a ponto de abandonar o instinto, o hábito, as convenções e se concentrar apenas em uma avaliação racional do prazer e da dor.

O próximo pressuposto, que o homem é essencialmente inerte, decorrem do primeiro, o egoísmo, onde a busca em obter prazer e evitar a dor são as únicas motivações humanas. Se uma atividade não proporcionasse prazer nem dor ao indivíduo, este tenderia a ficar parado. Todo esforço ou trabalho era encarado como doloroso, portanto ninguém se dedicaria a ele se não houvesse uma promessa de recompensa com mais prazer e menos dor no futuro. Bentham afirmou que “a aversão é a única emoção que o trabalho tomado isoladamente é capaz de suscitar”. Os trabalhadores seriam, portanto, essencialmente preguiçosos, sendo somente o pavor da fome capaz de os fazerem trabalhar. Tal concepção diferia radicalmente da velha ética

² Baseado na análise de HUNT, E.K.

cristã que coloca a assistência aos pobres como obrigação da sociedade. Pela ética individualista, o assistencialismo causaria a proliferação de uma classe de vadios que se recusariam a trabalhar, preferindo viver às custas de seus vizinhos.

O último pressuposto, o atomismo, diz respeito à concepção de que o indivíduo é mais importante que a sociedade, num sentido de rejeitar a concepção orgânica da sociedade feudal. A noção cristã de que a sociedade seria uma grande família, onde todos são filhos do mesmo Pai, perde força. As relações interpessoais e a sociedade passaram a ser vistas como instrumentos criados pelo homem e para o homem. A sociedade existiria por ser útil, pois, caso contrário, os indivíduos seguiriam seus caminhos isoladamente. Nesta nova concepção, o indivíduo não estaria mais amarrado ao grupo social a que pertence e somente o interesse próprio o governaria.

Cap. 2 – Racionalismo, Utilitarismo e Preferências

1. O Racionalismo

Antes de continuarmos, cabe voltar um pouquinho no tempo e apresentar o racionalismo, uma corrente filosófica que remete ao séc. XIV e ao movimento Iluminista. Não irei detalhar tais movimentos para não tornar o trabalho excessivamente histórico, mas foi do racionalismo que derivou o individualismo, o hedonismo e o liberalismo que discutimos no capítulo anterior. Vejamos então como o racionalismo moldou nosso homem econômico.

A primeira característica que qualquer pessoa apontaria para diferenciar o homem dos demais animais seria a racionalidade, a capacidade de pensar. Por características de rigor e coerência, a racionalidade está intimamente ligada à ciência, que tem na razão uma forma de organizar o mundo e a própria vida do indivíduo. O real e o racional seriam equivalentes (argumento de *Hegel*), o que cria um pressuposto de que o processo decisório tem como principais etapas uma reflexão completa e consciente de todos os elementos que estão envolvidos nas consequências das decisões. Esse pressuposto é amplamente aplicado em teorias econômicas, principalmente na neoclássica, que tem como pressuposto que os agentes utilizam toda a informação disponível e de forma que maximize o resultado de suas decisões.

Da enorme fé que o homem moderno tem na ciência, resulta a teoria de que o ser humano é inteligível, que este pode ser totalmente compreendido pela simples aplicação de determinado método de análise. A ciência emprega o racionalismo como

uma razão tão absoluta que exclui o conhecimento, a moral, a religião, a ética e, o que é mais grave, o desconhecido (ou o irracional).

Em alguns momentos históricos, a razão e a natureza eram diretamente relacionadas, tanto a razão sendo considerada natural, quanto a natureza sendo considerada racional.

Voltaire questionou tais relações alegando que a natureza não é compreensível e que a razão não deve ser aplicada a ela. O que haveria de racional na reprodução das carpas que colocam milhões de ovos para que somente uma ou duas carpas nasçam? A natureza não adota sempre a forma maximizadora ou mais racional possível. Assim também é o homem em suas ações cotidianas. Nem sempre é tomado o caminho mais curto ou é utilizada toda a informação de que dispõe para escolher seu almoço.

Para a teoria racionalista, de onde deriva a Economia, a razão do homem é determinante e sua vontade é livre para optar por qualquer modo de ação que siga sua racionalidade. O homem do racionalismo possui uma racionalidade, que não necessariamente é a melhor possível, mas dada esta racionalidade, o homem a seguirá e, desta forma, agirá para maximizar o resultado de suas ações. Isso vale dizer que qualquer ação antiética, imoral ou insensata é de responsabilidade do próprio indivíduo e aceitável pela Economia, desde que tal ação tenha caráter maximizador de sua vontade.

Neste contexto, “comportamento racional” seria o comportamento que responde a um propósito e é compreensível. Já o “comportamento irracional”, seria aquele de natureza emocional, aleatório ou não compreensível.

2. O Valor-Utilidade (para os Clássicos, Bentham e Senior)

Na época do surgimento do utilitarismo, a natureza humana era vista como de caráter competitivo e egoísta. Como foi apresentado ao longo do capítulo anterior, predominava a idéia da busca do lucro, da maximização do prazer e minimização da dor. Esta crença que dominava o pensamento filosófico foi chamada de *utilitarismo*, que se tornaria mais tarde a base da teoria neoclássica (embora, como observa Hunt², os economistas neoclássicos tenham feito grandes esforços para disfarçar esta base utilitarista).

A evolução do sistema capitalista, o aumento da concorrência e o desenvolvimento dos mercados causaram grandes mudanças no comportamento dos capitalistas da época. Auferir lucro não era mais um processo simples e casual, mas o resultado de ações calculadas e de um domínio sobre complicados instrumentos que surgiam nesta nova realidade. O novo capitalista se defrontava com um cada vez mais complexo sistema de contabilidade, leis comerciais mais específicas, contratos e diversos outros instrumentos que surgiam a cada dia. Os atos humanos passaram a ser vistos como resultado de decisões racionais e precisamente calculadas, que realmente maximizavam os lucros ou a utilidade.

O economista inglês Jeremy Bentham, que apresentamos no primeiro capítulo, é considerado o principal pensador e formulador do utilitarismo. Seu trabalho de maior influência sobre a teoria econômica foi *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, de 1780, que, embora não seja uma obra econômica, é a primeira apresentação mais elaborada da filosofia utilitarista.

² HUNT, E.K. (1981), p. 144

Bentham considerou que a dor é um “prazer negativo” e assim enunciou que “toda atividade humana é derivada do desejo de maximizar o prazer”. Considerando que todo esforço humano é destinado a um único fim, o autor acreditava que pudesse elaborar um método de quantificar, com exatidão numérica, o prazer, e assim determinar um valor para cada ato humano. Bentham chegou inclusive a sugerir um possível método de quantificação que determinaria o grau de prazer de acordo com sete circunstâncias, que, só a título de curiosidade, seriam:

1. sua intensidade;
2. sua duração;
3. sua certeza (ou incerteza);
4. sua proximidade (ou afastamento);
5. sua fecundidade;
6. sua pureza;
7. sua extensão.

Desta idéia, que hoje pode parecer ingênua, surgiu a Teoria do Valor-Utilidade.

Smith, Ricardo e Marx admitiam que a utilidade tinha um valor (o que foi chamado de valor de uso), mas não achavam que através desse valor pudessem explicar e determinar o valor de troca de uma mercadoria. Smith utilizou-se do exemplo da água e do diamante para exemplificar a falta de ligação entre utilidade e valor de troca. A água, vital para todo ser vivo, é conseguida gratuitamente ou a uma custo muito baixo, enquanto que o diamante, que naquela época não tinha utilidade maior do que enfeitar os dedos da nobreza, era caríssimo. Desta forma, Smith argumenta que nem sempre um bem que possui um alto valor de uso terá um alto

valor de troca. Os utilitaristas argumentaram, então, que não é a *utilidade total* de um bem que determina seu valor, mas a *utilidade marginal*, a utilidade de obter mais uma unidade do bem. Bentham chegou muito próximo do conceito de utilidade marginal ao criticar o exemplo da água e do diamante, de Smith.

“A razão pela qual não se acha que a água tenha qualquer valor de troca é que ela também não tem qualquer valor de uso. Se se pudesse ter a quantidade de água de que se precisa, o excesso não tem valor algum. Seria a mesma coisa no caso do vinho, dos cereais e de tudo o mais. A água, por ser fornecida pela natureza sem qualquer esforço humano, tem mais probabilidade de ser encontrada em abundância, tornando-se, assim, supérflua; mas existem muitas circunstâncias em que ela tem valor de troca superior ao do vinho” (citado em HUNT, 1981, p.149-150.).

Bentham defendia que com o aumento da riqueza ou da renda, a utilidade de cada incremento sucessivo (ou marginal) diminuiria. Concluiu, por exemplo, que a redistribuição de renda poderia ser uma forma de aumentar a utilidade social total, uma vez que não haveria uma parte muito rica da sociedade para a qual os bens não tivessem quase nenhuma utilidade.

Nassau Senior (1790-1864) negou explicitamente tal conclusão. Para Senior havia dois pressupostos por trás de tal afirmação que deveriam ser refutados: primeiro, que uma pessoa pode adquirir tanta riqueza que fique satisfeita; segundo, que a utilidade atribuída por duas pessoas pode ser comparada. Justamente esta segunda mostra que não seria possível determinar um valor numérico para a utilidade de um bem como pensou Bentham. A natureza, a urgência e a possibilidade de satisfação de uma necessidade dos indivíduos são tão variadas que seria impossível chegar a um número que fosse correto a todos. Portanto não é possível fazer

comparações ao grau de utilidade que dois indivíduos possam extrair de um incremento de sua riqueza.

3. Utilidade Marginal

William Stanley Jevons (1835-1882), contrariando tudo o que haviam escritos os clássicos a respeito do valor, reduziu este a uma simples definição: valor é o preço da mercadoria. Jevons foi um extremo “simplificador” de tudo o que a teoria econômica havia discutido anteriormente. Para o autor, as pessoas só tinham duas características como agentes econômicos e estas características eram comuns a todos. A primeira era que extraíam utilidade do consumo das mercadorias. A segunda, que todas as pessoas eram maximizadoras, sendo absolutamente racionais e calculistas. Analisemos um pouco mais tais características:

As pessoas extraíam utilidade do consumo da mercadoria. A cada unidade de mercadoria (a cada incremento), a utilidade total extraída aumentava; porém, a cada incremento, o “grau” de utilidade diminuía. Num exemplo, uma pessoa que come um chocolate terá um grande prazer ao comer o primeiro chocolate. Ao prazer chamaremos utilidade. A utilidade total que extrairá ao comer uma dezena de chocolates aumentará a cada unidade, porém o “grau de prazer” que obterá comendo o décimo chocolate será muito menor do que o “grau de prazer” da primeira mordida. Ao “grau de prazer” foi dado o nome de utilidade marginal. A utilidade marginal de um bem era, portanto, decrescente. Se a utilidade total de um bem dependia da quantidade de bens, isso poderia ser expresso em termos matemáticos como: $UT = f(Q)$. A primeira derivada desta função será a utilidade marginal. Obviamente, a utilidade total será máxima quando o indivíduo do exemplo comer o último chocolate

que ainda obtenha algum prazer, ou em termos matemáticos, quando a utilidade marginal for igual a zero. Todavia, na maioria das vezes, o consumo envolve um custo. Portanto imaginemos que há somente duas mercadorias possíveis de se consumir: A e B. Poderíamos comparar as razões das utilidades marginais (UMa/UMb) com os preços das mercadorias (Pa/Pb). Se $UMa/UMb > Pa/Pb$, a pessoa trocaria algumas unidades de B por unidades de A, até o ponto em que $UMa/UMb = Pa/Pb$. Neste ponto, gastar uma unidade monetária com A ou com B traria o mesmo aumento de prazer ao indivíduo. O que Jevons trouxe de novo para a teoria econômica foi a formulação matemática e a distinção entre utilidade marginal e utilidade total. Os indivíduos faziam suas trocas, conhecidos os preços, de forma a maximizar a utilidade.

O problema que há em tudo isso é que uma pessoa não é igual a outra. O prazer é uma experiência pessoal e subjetiva, sendo impossível a comparação entre diversos indivíduos. Além disso, um indivíduo não tem preferências estáveis, podendo hoje preferir A a B e amanhã, B a A e estas inversões aumentarão quanto maior for seu leque de opções ou quanto maior for a semelhança entre os bens. Trataremos das mudanças de comportamento dos indivíduos, as chamadas conversões, no capítulo 3.

4. O Momento Histórico do Surgimento da Economia Neoclássica.

O século XIX foi um período de grande expansão das economias européia e norte-americana. Neste século deu-se uma rápida industrialização que culminou em mudanças radicais nas estruturas sociais. O acelerado crescimento industrial levou a uma cada vez maior concentração do capital, do poder industrial e da riqueza. Tal

concentração passou a ser tão grande que, já em 1870, o capitalismo era totalmente dominado por empresas gigantescas, com relações hierárquicas bem definidas e grande burocracia. Tal concentração aumentou ainda mais no século seguinte. É justamente neste período que se insere o desenvolvimento do marginalismo neoclássico. A *Teoria de Economia Política*, de Jevons, foi publicada em 1871. A coincidência entre as mudanças sócio-econômicas daquele período e o aparecimento do marginalismo não parece ter-se dado totalmente ao acaso.

No início da Revolução Industrial (ainda no séc. XVIII), a principal preocupação intelectual foi compreender a fonte de acumulação do capital. A demanda dos capitalistas da época era por teorias que sancionassem a propriedade privada do capital. As primeiras formulações da teoria do valor-trabalho, que separava trabalho improdutivo e trabalho produtivo, colocando este como a fonte da expansão do capital, refletiam exatamente as necessidades da classe capitalista industrial da época.

Conforme as empresas foram crescendo e se tornando grandes sociedades anônimas, deu-se uma importante mudança na natureza da acumulação e no papel do capitalista industrial. Este, que no início se envolvia pessoalmente da direção e coordenação do processo produtivo, agora passava a apenas se apoderar dos juros e lucros, de forma semelhante ao proprietário de terra. As grandes companhias contratavam administradores, gerentes e supervisores, deixando que os donos do capital auferissem os lucros de maneira automática, num processo perpétuo de acumulação.

A demanda agora era por uma teoria que apenas garantisse a propriedade privada do capital e proclamasse as virtudes da economia de troca. A teoria do valor-trabalho, que nesta época, após *O Capital* de Marx, estava identificada com os

interesses da classe operária, precisava ser substituída. A teoria da utilidade foi essa substituta.

Nosso homem econômico é uma prova clara de que a nova teoria era formulada para atender apenas aos interesses dos capitalistas. A maioria dos indivíduos da sociedade era formada por operários, normalmente homens pobres, com padrões de consumo relativamente socializados devido a uma grande restrição de renda. A idéia de que um sujeito desse fosse ao mercado e calculasse os ganhos marginais de utilidade era, no mínimo, um delírio dos teóricos da época. Nas palavras de Hunt:

“(...) não há dúvida de que, se uma mercadoria que eles consumissem habitualmente subisse de preço abruptamente, seu poder aquisitivo limitado obriga-los-ia a ajustar seus padrões de consumo; mas a idéia de calcular racionalmente utilidades marginais, comparar razões de utilidade com razões de preços e ajustar as compras de modo a atingir um 'máximo de prazer' sempre foi totalmente estranha aos processos mentais de quase todos os operários” (HUNT, 1981, p.313).

Por outro lado, a idéia de um indivíduo maximizador cabe muito bem a um agente do mercado financeiro, que busca maximizar seus ganhos comprando e vendendo ações, títulos, terras e diversos outros ativos. As necessidades do homem econômico, descrito pela teoria neoclássica, aproximam-se muito mais dos interesses da classe dos capitalistas do que dos operários.

Cap. 3 – Críticas à Teoria Neoclássica

1. A Fragilidade de Seus Pressupostos

Sempre que nos deparamos com um trabalho a respeito da chamada Teoria do Consumidor, logo nas primeiras páginas encontramos uma série de pressupostos, axiomas e simplificações. A maioria dos autores explica a utilização de tais artifícios como um recurso didático, que visa tornar a “complexa” teoria algo mais compreensível. Muitos utilizam os pressupostos com um tom de ressalva em relação às idéias contidas no texto, mas raramente deixam claro que a teoria só é válida se aceitos tais axiomas como verdades, que o simples descarte de alguns deles tornaria a teoria insustentável. Vejamos como exemplo um trabalho realizado pelo professor João Rogério Sanson, do Departamento de Economia da UFSC, que trata de “uma abordagem axiomática das preferências do consumidor”. Analisemos, portanto, alguns dos axiomas presentes no referido trabalho, tendo também como apoio BARBOSA (1985).

A. Completeza

Este axioma enuncia que as relações de preferência do consumidor são completas. Sempre que apresentarmos ao indivíduo uma relação de bens, ou cestas de bens, este é capaz de imediatamente indicar sua relação de preferências. Para isso faz-se necessário também considerar que todas as combinações imagináveis da lista de mercadorias sejam comparáveis. O axioma da completeza enuncia, portanto, que “não

há uma combinação sequer de bens que não seja ordenável” e que o consumidor é capaz de ordená-las. Dada a quantidade e a variedade de bens que um consumidor médio se depara com uma simples visita ao supermercado, por exemplo, fica difícil acreditar na aplicabilidade de um axioma como esse.

B. Apetência

Sempre que uma combinação de bens envolver uma quantidade maior de um dos bens comparados, essa combinação será preferida. É o axioma da não-saciedade, monotonicidade ou do “quanto mais, melhor”. O indivíduo quer consumir sempre mais. Este nunca estaria satisfeito com o que tem. Com certeza, um *hippie* dos anos 60 e um monge budista não concordariam com esse axioma.

C. Transitividade

Este axioma diz que a relação de preferência é transitiva. São dadas quaisquer três cestas A, B e C. Se A for preferível a B e B for preferível a C, A será preferível a C. Este axioma admite que as preferências dos consumidores são consistentes, mas será que esta consistência se manteria se utilizássemos todas as letras do alfabeto?

D. Possibilidade de gasto e exaustão do orçamento

O indivíduo, apesar de querer consumir sempre mais (axioma da completeza), tem uma limitação da possibilidade de gastos. Admitindo que o consumidor receba uma renda fixa, m , e paga os preços determinados pelo mercado (também fixos), as quantidades de cada mercadoria que ele consumirá satisfazem a equação:

$$p_1.q_1 + p_2.q_2 + (...) + p_n.q_n = m$$

O consumidor gastará toda sua renda porque, pelo pressuposto da apetência combinado com o da transitividade, sempre haverá algo a consumir que será preferível a não consumir. O consumidor migrará para uma cesta preferível se ainda não exauriu seu orçamento. Neste modelo não haverá poupança. Notamos também que o modelo não considera a possibilidade de crédito ao consumidor. O valor das despesas do consumidor será sempre igual ao valor de suas receitas.

Os axiomas citados acima não são as únicas simplificações que fazem a teoria parecer muito distante da realidade. Há diversas outras simplificações, pressupostos e axiomas que tornaram a teoria neoclássica uma simples abstração intelectual com pouca aplicabilidade no que diz respeito a entender e prever o comportamento humano. Um pressuposto em particular nos chamou a atenção e será um pouco mais analisado e discutido a seguir, o pressuposto da estabilidade das preferências.

1.1 Comportamento Individual: o pressuposto das preferências estáveis.

As decisões individuais estão no centro da teoria neoclássica. Principalmente na microeconomia, as decisões dos consumidores e dos empresários são os principais focos de análise e fazem parte da estrutura teórica dos modelos. Ainda que as escolhas e decisões estejam menos presentes nas teorias macroeconômicas, ainda fazem-se presentes por meio do comportamento dos agentes pertinentes, como a figura dos mercados e governos.

O que esse capítulo chama de “decisão” compreende a escolha feita por um agente econômico que pode ser tanto nosso homem econômico, como quaisquer outros agentes da economia.

Como citamos no capítulo 2, o comportamento individual não é estável, havendo, com grande frequência, mudanças de atitude. Analisemos a seguir tais mudanças de atitude e o papel dos fatores sociais nestas mudanças.

Conversões

Chamaremos de conversão a mudança de atitude de um agente durante o processo de tomada de decisão. Há vários motivos que podem levar o agente à conversão.

Um motivo é o surgimento de uma nova informação. Com uma nova informação, o agente pode descobrir ou suspeitar de novos resultados para sua decisão. Neste caso, se o agente usasse o mesmo critério para a escolha, esta poderia ser totalmente diferente da primeira avaliação e haveria, portanto, a conversão. Uma nova informação pode também levar o agente a mudar seu critério, trocando ou introduzindo variáveis no processo de análise. Quanto mais amplo for o impacto de uma nova informação, mais difícil será a análise dos desdobramentos de uma decisão. Alguns autores diriam que numa situação dessa, o agente tenderia a ser conservador em sua decisão, uma vez que ele é avesso ao risco (vamos discutir aversão ao risco no item 3 deste capítulo).

Uma nova informação não é o único fator que leva à conversão. Muitas vezes, o agente é convencido por argumentos sem qualquer conteúdo comprobatório. Entraremos em mais detalhes no decorrer deste capítulo.

Mesmo os economistas neoclássicos/ não costumam acreditar que as preferências são totalmente estáveis, porém acreditam que as mudanças consideráveis, a ponto de invalidar o modelo, são muito raras. Acreditam, portanto, que as preferências não são totalmente estáveis, mas que a personalidade dos agentes é. Esta crença é falsa, uma vez que a personalidade de um indivíduo não é inata, sendo derivada das experiências que o agente tem durante a vida e sujeita a mudanças sempre que novas experiências são acrescentadas. Esta é uma das visões que a Psicologia tem da personalidade dos agentes. Diversos estudos demonstram que mesmo as pessoas que não estão sujeitas a perturbação psicológica também podem sofrer mudanças radicais de personalidade. A mudança de personalidade pode atingir apenas o indivíduo ou todo o grupo ao qual pertence. As conversões mais expressivas, que afetam um amplo círculo de comportamentos do indivíduo ou de grupos de indivíduos, podem ser divididas em três grupos:

1) Beco sem Saída – surge quando o indivíduo se meteu em uma situação em que uma radical mudança de atitude é o único modo de prosseguir. Neste caso a conversão pode ocorrer no plano individual, quando acarreta uma transformação interna de valores, ou em todo o grupo (conversão em massa), como por exemplo, uma revolução científica no sentido dado por Thomas Kuhn³, onde os cientistas só têm a alternativa de aceitar o novo paradigma para continuar fazendo ciência.

2) Doutrinação - ocorre de muitos modos diferentes. As formas mais extremas são a religiosa e a militar, onde se faz uma tentativa clara de induzir a conversão dos indivíduos. Porém a educação da criança na escola ou o treinamento para uma

³ Para Kuhn, em *A Estrutura das Revoluções Científicas* (1975), uma vez estabelecido um paradigma, há um largo período onde se é praticada o que o autor chama de ciência normal, onde toda a produção científica se dá dentro dos limites do paradigma. Este só é abandonado caso haja um outro suficientemente forte para substituí-lo. Uma revolução científica é a quebra de um paradigma e a substituição deste por outro. Neste ponto, todos os cientistas passam a adotar os critérios do novo paradigma.

determinada profissão, onde a intenção é padronizar as atitudes e reações a amplas classes de situações, também são exemplos de conversão por doutrinação.

3) Evento-Chave – são acontecimentos que provocam mudança de atitude sem produzir uma situação de beco sem saída. Por exemplo, pessoas que já sofreram um acidente de carro passam a privilegiar os itens de segurança na compra de um novo automóvel.

A teoria neoclássica, por ter como pressuposto que as preferências são estáveis, deixa a Economia muito aquém em relação aos estudos do comportamento individual feitos pela Psicologia, por exemplo. As preferências tendem a variar não apenas por que a personalidade do indivíduo não é constante, mas por que o indivíduo não é racional como pressupõe a Economia.

2. Os Problemas da Matematização da Economia

A tentativa de racionalização pela qual vem passando a economia não é um fenômeno novo, muito menos exclusivo desta ciência. Como vimos até aqui, há todo um processo histórico que culminou no homem econômico racional de nosso estudo. Dentro desse contexto de racionalização, está inserida a “matematização” da economia, ou seja, a gradual conversão de uma ciência social em uma ciência matemática.

O atual paradigma da economia transforma as relações sociais e o comportamento humano em símbolos abstratos, em números. Há uma excessiva

formalização da análise econômica. Todos os grandes economistas utilizaram-se da matemática para formular teorias e explicar conceitos. Mercantilistas, fisiocratas, clássicos e praticamente todas as correntes posteriores utilizaram-se do método matemático em suas teorias, mas foi somente com Jevons e o conceito de utilidade marginal (que culminou na “revolução marginalista”⁴), que se deu uma verdadeira revolução, responsável pelo surgimento de um novo paradigma, totalmente apoiada na formulação matemática.

Os economistas defendem a formalização e o uso da matemática por duas vias principais. Na primeira via, o objeto da Economia seria “naturalmente quantitativo”, chegando a afirmar que:

“(...) todas as ciências naturais chegaram agora ao ponto no qual os fatos são estudados diretamente. Também a Economia Política chegou a esse ponto, pelo menos em grande parte. Apenas nas outras ciências sociais é que ainda há quem se obstine em raciocinar sobre palavras; no entanto, é preciso desembaraçar-se desse método, se quisermos que as ciências progridam”
(PARETO, 1987, p. 19).

A segunda via vai pelo argumento do rigor lógico, da simplicidade e da generalidade que possuem os métodos matemáticos.

É inquestionável que a matemática pode trazer benefícios à explicação de uma teoria, porém a formulação da teoria baseada na matemática possui uma grande deficiência, a excessiva abstração e conseqüente alienação da realidade.

⁴ A questão de se houve ou não uma “revolução” no último quartel do século XIX tem sido debatida. Blaug (1996) defende um “gradualismo”, enquanto Mirowski (1984) entende que o movimento promovido pelos primeiros marginalistas caracterizou-se por uma “revolução”, sobretudo no que concerne ao método, decorrente da adoção da linguagem matemática, com o reconhecimento de seus principais protagonistas da inspiração na física.

No momento em que a “matematização” impõe a adoção de **pressupostos** adaptáveis aos axiomas matemáticos, a teoria econômica se distancia da realidade. Segundo Blaug, a Economia se tornou um jogo intelectual.

“Economistas têm gradualmente convertido o objeto em um tipo de matemática social, na qual o rigor analítico como entendido no departamento de matemática é tudo e a relevância empírica (como entendida no departamento da Física) não é nada” (BLAUG, 1998).

Não quero aqui dizer que abstrações não devam ser feitas no estudo científico, até considero isto necessário, porém há um grave excesso cometido pelos economistas, causando grandes distorções da realidade. As abstrações têm a função de simplificar o entendimento de um modelo e devem ser usadas, desde que não distorçam a realidade. Se a expressão matemática do fenômeno econômico se assenta em pressupostos irrealistas, as previsões que deles resultam não podem ser empiricamente relevantes. Nosso homem econômico, de comportamento extremamente racional, é defendido pelos neoclássicos como uma abstração necessária à Teoria. Cabe agora julgar se esta é uma abstração irrelevante ou se causa grandes distorções da realidade.

3. Modelos Alternativos

3.1 Modelo de Racionalidade Limitada de Simon

Como vimos ao longo desse trabalho, o homem econômico da neoclássica é perfeitamente racional. Isto quer dizer que têm informações perfeitas e agem sempre de um modo que maximize o resultado. Apesar da teoria neoclássica ser ainda tratada como um paradigma por muitos economistas, alguns modelos que abordam a racionalidade e o comportamento humano de maneira diferente começaram a ganhar força e reconhecimento nos meios acadêmicos. Herbert Simon (Nobel de Economia em 1978) vê o homem como um ator econômico limitado, possuidor de um pequeno estoque de informações e uma baixa capacidade de processamento. Tendo em vista os limites da racionalidade humana, Simon preocupou-se em considerar a importância dos aspectos cognitivos envolvidos no processo decisório. Para ele o homem não é um maximizador, mas um “otimizador”, ou seja, não busca o resultado máximo, mas um resultado que seja considerado satisfatório.

Se as possibilidades de decisão forem muitas, e normalmente são, torna-se impossível (ou muito dispendioso) ao ser humano identificar e analisar todas as decisões disponíveis. O que o homem faz é selecionar algumas poucas opções aparentemente boas e escolher uma que seja satisfatória. Isto é o que ocorre o tempo todo no jogo de xadrez. Diferente do que o leigo costuma achar, um Grande Mestre não analisa todas as possibilidades de lance das próximas n jogadas, nem mesmo o faz para um simples movimento. O que qualquer enxadrista faz é eleger um ou dois

lances candidatos e analisar possíveis desdobramentos (também candidatos) daqueles lances.

As principais características do modelo comportamental de Simon são:

- sai o homem econômico maximizador e entra um homem que busca soluções satisfatórias;
- o problema não se apresenta claramente definido, há margem para diferentes interpretações;
- o conhecimento das alternativas e de suas conseqüências é restrito, uma vez que há incertezas e a capacidade humana é limitada;
- o *ótimo* é substituído pelo *satisfatório*, a alternativa será satisfatória quando preencher ou exceder os requisitos mínimos estabelecidos pelo agente;

3.2 Os Modelos de Kahneman & Tversky

Aversão à perda - No final da década de 1970, uma dupla de professores israelense puseram em dúvida o pressuposto de que o investidor é racional, avesso ao risco e busca maximizar sua utilidade. Amos Tversky e Daniel Kahneman (que em 2002 ganharia o Prêmio Nobel por pesquisas nessa área) mostraram com diversas pesquisas experimentais que existem inúmeras situações em que o comportamento dos agentes se desvia bastante da racionalidade ilimitada suposta pela economia neoclássica. Seu trabalho evidenciou que, em uma série de escolhas proporcionadas a sujeitos de uma pesquisa, a teoria da utilidade era constantemente violada. Uma razão

para a violação da teoria é a forma como o problema é exposto. A dupla concluiu que os agentes são avessos ao risco para ganho, mas propensos ao risco para perdas. Para entendermos melhor o conceito de “aversão à perda”, vou reproduzir uma das experiências⁵:

Situação A – Imagine que você tivesse que fazer uma escolha entre:

- a) fazer um investimento que produza um ganho garantido de R\$ 3.000,00 ou,
- b) fazer um investimento que tenha 80% de chance de ganhar R\$ 4.000,00.

Resultados –

| Evento | a) ganhar R\$ 3 mil | b) ganhar 4 mil |
|----------------|---------------------|-----------------|
| Probabilidade | 100% | 80% |
| Valor Esperado | R\$ 3.000,00. | R\$ 3.200,00. |
| Escolha | 85% | 15% |

Nesta Situação A, cerca de 85% da população escolhe a alternativa “a”, apesar de “b” apresentar um retorno potencial maior.

⁵ Publicado no jornal Valor Econômico, 03.04.2003.

Situação B – Imagine que agora as alternativas fossem:

- a) ter uma perda garantida de R\$ 3.000,00 ou,
- b) ter 80% de chance de perder R\$ 4.000,00.

Resultado –

| Evento | a) perder R\$ 3 mil | b) perder 4 mil |
|----------------|---------------------|-----------------|
| Probabilidade | 100% | 80% |
| Valor Esperado | R\$ 3.000,00 | R\$ 3.200,00 |
| Escolha | 8% | 92% |

Na Situação B, 92% da população optou por “b”, apesar desta alternativa ser pior que “a”, já que apresenta uma maior chance de perda (80% de 4.000,00 = 3.200,00).

Conclusão – Ao analisar comparativamente as situações A e B, fica evidente que as pessoas se comportam de forma distinta diante do risco. Na Situação A, os agentes demonstraram aversão ao risco. Na Situação B, os mesmos agentes decidiram ser amantes do risco, demonstrando preferências inconsistentes e aversão à perda.

Um outro experimento, citado por Nogueira & Soublin (2000), demonstra a aversão à perda proposta por Kahneman. Neste experimento foi exposta a seguinte situação a norte-americanos:

Imagine que os Estados Unidos estejam se preparando para a ocorrência de uma nova doença, que deve atingir e matar 600 pessoas. Há dois programas alternativos, A e B para combater tal doença. Se o programa A for adotado, 200

pessoas serão salvas. Se o programa B for adotado, existe uma probabilidade de $1/3$ que todas as pessoas sejam salvas e uma probabilidade de $2/3$ que nenhuma pessoa será salva. Os resultados foram:

| | | |
|--------------|------------|------------|
| Programa | A | B |
| % de escolha | 72% | 28% |

A um outro grupo foi apresentado o mesmo cenário, mas com uma descrição distinta dos programas alternativos. Se o programa A for adotado, 400 pessoas morrerão. Se o programa B for adotado, há uma probabilidade de $1/3$ que ninguém morrerá e uma probabilidade de $2/3$ que 600 pessoas morrerão. Os resultados agora foram:

| | | |
|--------------|------------|------------|
| Programa | A | B |
| % de escolha | 22% | 78% |

Note que nos dois casos as alternativas são absolutamente idênticas, o que muda é o modo como ela é apresentada. Quando a exposição foi em termos de vidas salvas, os entrevistados são avessos ao risco. Quando as alternativas são formuladas em termos de vidas perdidas, eles preferem correr o risco. Além de concluir que os agentes são avessos à perda, o experimento mostra como a simples formulação é capaz de influenciar uma decisão.

As pesquisas de Kahneman & Tversky também demonstram outras situações onde o homem não age de modo racional, vejamos dois exemplos:

Amostras grandes e amostras pequenas – Em um experimento bem conhecido, as pessoas vêm como igualmente provável que, em determinado dia, mais

de 60% dos nascimentos seja o de meninos em um hospital pequeno (com poucos nascimentos) e em um hospital grande (onde há muitos nascimentos).

Representatividade – os professores realizaram um experimento em que as pessoas deveriam fazer a distinção entre “vendedor” e “membro do parlamento” com base em determinadas descrições. Quando um personagem escolhido aleatoriamente era definido como interessado em política e em participar de debates, a maior parte dos participantes pensou que se tratava de um membro do parlamento, independentemente do fato de haver na sociedade milhares de vendedores para cada membro do parlamento, o que faz com que a probabilidade de se tratar de um vendedor seja muito maior. Mesmo após os entrevistados serem informados da incidência de membros do parlamento e vendedores, os resultados pouco mudaram.

Cap. 4 – O Homem para a Psicologia

A Psicologia, mais do que a Filosofia ou a Economia, concentra-se no estudo do comportamento do homem. Enquanto a Economia (no presente capítulo, o termo Economia se refere ao paradigma vigente, a Economia Neoclássica) acredita na estabilidade e coerência das escolhas humanas, partindo da idéia de que o homem é maximizador, a Psicologia possui outros conceitos de ser humano e encara o processo de decisão sob uma ótica que vai além da maximização da utilidade.

O processo de decisão envolve o estudo de fatores esquecidos pela Economia. As experiências anteriores do indivíduo, valores pessoais, a coerção social (no sentido empregado por *Durkheim*) e o sentimento de coletividade, a religião, o nível de capacidade intelectual, compulsão imitativa, preconceitos e tradição são exemplos de fatores que a Psicologia considera que influenciam uma decisão.

Definimos no capítulo 2 dois tipos de comportamento, o “racional” (que atende a um propósito, compreensível) e o “irracional” (emocional, aleatório, incompreensível). Os fatores citados no parágrafo acima, considerados pela Psicologia, seriam os “irracionais”, porém a maioria dos psicólogos não admite a existência de um comportamento incompreensível.

Já de início, fica claro que nem sempre a escolha poderá ser considerada a mais racional ou maximizadora, mas cabe agora conhecer algumas das principais teorias da Psicologia que questionam o racionalismo.

A – O Associalismo

O filósofo francês René Descartes (1596-1650) afirmou que o ser humano é dotado de uma alma que interagia com o corpo por meio da glândula pineal. O que Descartes estava sugerindo, e que influenciou as posteriores correntes de pensamento, é que a mente influencia o corpo, e vice-versa. Uma das teorias derivadas dessas posteriores correntes de pensamento foi o Associalismo.

A principal idéia das teorias associalistas é a de que a mente origina dois tipos de idéias: as **inatas**, que são fruto unicamente da mente humana, e as **derivadas**, produzidas a partir de experiências sensoriais⁶. A posição dos associalistas é de que o conteúdo da mente é adquirido com as experiências. A mente seria gradualmente preenchida, como se, ao nascermos, nossa mente fosse uma folha em branco e que o contato com a sociedade e as experiências significativas fossem escrevendo nessa folha. A ênfase no papel da experiência e nas convenções sociais pode ser considerada um rompimento com o racionalismo.

B - O Empirismo

O Empirismo é uma escola filosófica que se desenvolveu na Inglaterra e que considera que a mente se desenvolve pelo acúmulo progressivo de experiências sensoriais. Assim como para os associalistas, as idéias se formavam por mecanismos automáticos de associação. O surgimento da Psicologia está diretamente ligado à idéia do Empirismo de que o único meio para o conhecimento seria a experiência sensorial.

⁶ SCHULTZ e SCHULTZ (1981).

A ênfase nos sentidos foi a base dos estudos de Wilhelm Wundt (1832-1920), o fundador da Psicologia.

C - A Psicanálise

A Psicanálise, uma das mais conhecida corrente de pensamento da Psicologia, acredita que o indivíduo não tem absoluto controle sobre si. Isso deriva da idéia de que parte do aparelho psíquico humano não é consciente (o inconsciente). O homem seria incapaz de tomar uma decisão sem a influência desse inconsciente, parte sobre a qual não tem o menor domínio nem compreensão de como isso está lhe afetando. O homem tomaria, portanto, decisões por meio de ações reflexas, mecânicas ou rotineiras. O consumidor, por exemplo, não tomaria somente decisões conscientes, baseadas em uma análise de todas as possibilidades.

D - As Teorias da Motivação e a Emoção

Diferentes teóricos têm concepções divergentes sobre a motivação, portanto montar um resumo que explique o que é motivação não é só inviável, mas impossível, já que não há uma “teoria da motivação”, e sim, teorias que unidas possuem um consenso: o de que a motivação é um fator que dá início, integra e dirige o comportamento humano. Tal fator se distingue de outros que influenciam o comportamento, como o meio, situação física e experiências passadas.

William Mc Dougall (1871-1937) falava de instintos e emoções como propulsores da motivação humana. Para ele, o caráter irracional dos instintos era inegável e tais instintos eram responsáveis por grande parte do comportamento humano⁷.

Ainda antes da metade do século XX, a idéia de instinto deu lugar à noção de impulso e incentivo, ficando a noção de instinto relacionada apenas ao comportamento animal. Para Charles N. Cofer (1917-1998), o impulso é usado como uma condição que se faz necessária para que se coloque em ação os mecanismos comportamentais. Já as emoções e as motivações desorganizam ou organizam o comportamento.

“... o medo, a tristeza, a raiva, a alegria, a elação, o amor, por exemplo, podem, quando presentes, dominar nossas percepções de mundo e conferir um carácter especial ao nosso comportamento. (...) Tanto a emoção quanto a motivação parecem manifestar um carácter irracional – pode-se perder o controle num estado emocional, da mesma forma que se pode dizer que um motivo forte não oferece ao indivíduo escolha no que ele faz.” (COFER, 1980).

Os motivos podem estar centrados no próprio indivíduo (no ego) ou no grupo em que está inserido. Em alguns momentos, o indivíduo prioriza decisões que possam privilegiar o bem comum, e não os próprios interesses, deixando de lado o qualquer caráter maximizador. Esse tipo de motivação é derivado principalmente de determinantes de ordem social.

⁷ Pesquisado em COFER, 1980, p. 11.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BARBOSA, Fernando de Holanda. **Microeconomia: teoria, modelos econométricos e aplicações a economia brasileira**. Rio de Janeiro: IPEA/INPES, 1985.

BLAUG, Mark. **Metodologia da economia**. São Paulo: Edusp, 1993.

BROCKWAY, George P.. **A morte do homem econômico: princípios para uma economia no futuro**. São Paulo: Nobel, 1995.

COFER, C. N.. **Motivação e emoção**. Rio de Janeiro: Interamericana, 1980.

DAMÁSIO, Antônio R.. **O erro de Descartes: emoção, razão e o cérebro humano**. São Paulo: Companhia das Letras, 1996.

DENIS, Henri. **História do pensamento econômico**. Lisboa: Livros Horizonte, 1978.

FONSECA, Eduardo Giannetti da. **Beliefs in action: economic philosophy and social change**. Cambridge: Cambridge University Press, 1991.

_____. **Vícios privados, benefícios públicos?: a ética na riqueza das nações**. 2ª. ed, São Paulo: Companhia das Letras, 1994.

GODELIER, Maurice. **Racionalidade e irracionalidade na economia**. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1965.

GONÇALVES, Alexei. Mecanismos de distorção cognitiva no processo decisório em marketing: uma análise crítica sob a perspectiva das teorias descritivas da decisão. In: **Projeto Lemes**, 5 mar. 2002. Rio de Janeiro: Laboratório de Estudos de Mercado e Sociedade – UFF, 2002. (<http://www.projetoledes.kit.net>)

GRESPLAN, Jorge. O que é importante para conhecer o “homo economicus”. **Folha de São Paulo**, São Paulo, Folha Sinapse, p.34-35, 26 nov. 2002.

HOLLIS, M.; NELL, E. **O homem econômico racional**: uma crítica filosófica da economia neoclássica. Rio de Janeiro: Zahar, 1977.

HUNT, E. K.. **História do pensamento econômico**: uma perspectiva crítica. Rio de Janeiro: Campus, 1981.

HUNT, E.K.; SHERMAN, Howard J.. **História do pensamento econômico**. Petrópolis: Vozes, 1977.

INGRAM, John Kells. **A History of Political Economy**. 1888; em www.mcmaster.ca.

KUHN, Thomas. **A Estrutura das revoluções científicas**. São Paulo: Perspectiva, 1975.

LANGE, Oskar. **Economía política**. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1976.

MARSHAL, Alfred. **Princípios de economia**. (Os Economistas), São Paulo: Abril Cultural, 1983.

MERQUIOR, José Guilherme. **O argumento liberal**. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1983.

NAPOLEONI, Cláudio. **Smith, Ricardo, Marx**. Rio de Janeiro: Graal, 2a. edição, 1981.

NOGUEIRA, Jorge M.; SOUBLIN, Vanessa C. C. M.. A irracionalidade do indivíduo racional e a valoração do meio ambiente. In: Reunião Anual da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, 52., Brasília, de 9 a 14 de julho de 2000. **Anais da 52a Reunião Anual da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência**. Brasília: SBPC, 2000.

ROBINSON, J.. **Liberdade e necessidade**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1971.

_____. **Filosofia econômica**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1979.

SMITH, Adam. **A riqueza das nações: investigação sobre sua natureza e suas causas**. (Os Economistas), São Paulo: Abril Cultural, 1983.

TSUJI, Marcelo. Sobre os limites do rei-filósofo. **Revista USP**, São Paulo, n.15, mar. 2003.

WARD, B. **O que há de errado com a economia?**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975.