

BRUNO CUNHA MARCHETTI

**AS CRÍTICAS (OU TALVEZ CONTRIBUIÇÕES) DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL: Um mapeamento da (estranha) relação entre
comportamentalismo e neoclassicismo.**



ARARAQUARA – S.P.
2022

BRUNO CUNHA MARCHETTI

**AS CRÍTICAS (OU TALVEZ CONTRIBUIÇÕES) DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL: Um mapeamento da (estranha) relação entre
comportamentalismo e neoclassicismo.**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC)
apresentado ao Conselho de Curso de Ciências
Econômicas, da Faculdade de Ciências e Letras
– Unesp/Araraquara, como requisito para
obtenção do título de Bacharel em Ciências
Econômicas.

Orientador: Prof. Dr. Sebastião Neto Ribeiro
Guedes

ARARAQUARA - SP

2022

M317c

Marchetti, Bruno Cunha

As críticas (ou talvez contribuições) da economia comportamental : um mapeamento da (estranha) relação entre comportamentalismo e neoclassicismo / Bruno Cunha Marchetti. -- Araraquara, 2022

56 f. : tabs.

Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado - Ciências Econômicas) - Universidade Estadual Paulista (Unesp), Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara

Orientador: Sebastião Neto Ribeiro Guedes

1. Economia Comportamental. 2. Microeconomia. 3. Psicologia Cognitiva. I. Título.

Sistema de geração automática de fichas catalográficas da Unesp. Biblioteca da Faculdade de Ciências e Letras, Araraquara. Dados fornecidos pelo autor(a).

Essa ficha não pode ser modificada.

BRUNO CUNHA MARCHETTI

**AS CRÍTICAS (OU TALVEZ CONTRIBUIÇÕES) DA ECONOMIA
COMPORTAMENTAL: Um mapeamento da (estranha) relação entre
comportamentalismo e neoclassicismo.**

Trabalho de Conclusão de Curso (TCC) apresentado ao Conselho de Curso de Ciências Econômicas, da Faculdade de Ciências e Letras – Unesp/Araraquara, como requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Data da defesa/entrega: 04/08/2022

MEMBROS COMPONENTES DA BANCA EXAMINADORA:

Presidente e Orientador: Professor Doutor Sebastião Neto Ribeiro Guedes

Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – Faculdade de Ciências e Letras de Araraquara.

Membro Titular: Professor Doutor Rogério Gomes

Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – Faculdade de Ciências e Letras de Araraquara.

Membro Titular: Professor Doutor Celso Neris Júnior

Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” – Faculdade de Ciências e Letras de Araraquara.

Local: Universidade Estadual Paulista

Faculdade de Ciências e Letras

UNESP – Campus de Araraquara

“A sabedoria convencional costuma estar errada” – Steven Levitt

AGRADECIMENTOS

Para minha família, minha mãe Claudia, meus irmãos Gabriel e Thais e minha companheira Alícia, não existem pessoas mais especiais que vocês nesse mundo.

Para meus colegas economistas e amigos, Thiago, Felipe, Gabriel, Victor, Guilherme, Jéssica, Letícia, Paula e Breno, também aos meus amigos João Vitor e Luiza, não é possível imaginar minha graduação sem vocês.

Para meu orientador, professor Sebastião, por sua sede por saber e sua visão tão única.

Para os professores Rogério e Celso, pelas reuniões do GEEIN e o apoio que me deram. Foi no GEEIN que me senti um economista pela primeira vez e é por causa de seu apoio que quero continuar a ser um.

Para república Ktivero e seus moradores, Carlos, Guilherme (os dois), Fernando, Eric, Pedro, Fábio, Vinicius (também dois), Felipe, Matheus, Diego (que descanse em paz), e nosso cão, Café. Vocês foram a primeira casa e a primeira família que tive aqui em Araraquara.

Agradeço aos autores Steven Levitt e Stephen Dubner, que por mais que eu tanto discorde de suas ideias e métodos, ainda são os autores do livro "*Freakonomics*", o livro que me convenceu a cursar economia e a pensar "*like a freak*".

Por fim, agradeço a todos que confiaram em mim quando eu não consegui fazê-lo, meus sinceros agradecimentos, obrigado.

RESUMO

É possível dizer que, dada exceções, todo conhecimento se altera ao longo do tempo, é ressignificado e encontra outras expressões de si mesmo. A economia comportamental, um dos campos mais recentes e mais fecundos da grande área de ciências econômicas não é uma exceção. O caso da economia comportamental chama a atenção exatamente pelo motivo contrário: suas mudanças foram tão radicais que pode até mesmo ser confuso como elas puderam acontecer em tão pouco tempo. Essencialmente, a disciplina comportamentalista nasce como uma crítica ao *establishment*, uma proposta crítica, abrasiva e combativa. A força de tal crítica, todavia, pareceu desaparecer na mesma proporção em que a disciplina ganhou fama fora dos limitados nichos de pesquisa nos quais nasceu. Hoje em dia, a economia comportamental encontrou inúmeras aplicações, muitas delas com um elemento em comum: um notável desinteresse em manter sua crítica original viva e relevante. Neste texto explora-se esses dois momentos da disciplina (chamados de “velha” e “nova” economia comportamental), e o estranho trajeto que o programa de pesquisa fez para ir de um a outro.

Palavras-chave: Economia Comportamental, Microeconomia, Psicologia Cognitiva.

Abstract

It is possible to say that, given the exceptions, all knowledge alters through time, it is re-signified and finds other expressions of itself. Behavioral economics, one of the most recent fields in the area of economics is not an exception. The case of behavioral economics is notable exactly for the contrary reason: its changes were so radical in such short time that it can be confusing how they even occurred in such short notice. Essentially, the behavioral discipline is born as a critic to the establishment, a critical proposal, abrasive and combative. The strength of that criticism, however, seems to disappear in the same proportion that the discipline got fame outside of the limited research niches where it was born. Nowadays, behavioral economics has found numerous applications, most of which have one element in common: the notable lack of interest in maintaining its original criticism alive and relevant. In this text, it is explored how these two moments of the discipline (namely, “old” and “new” behavioral economics), and the strange course that the research program did to go from one to another.

Keywords: Behavioral Economics, Microeconomics, Cognitive Sciences.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Comparação entre as vertentes “velha” e “nova” da economia comportamental.	47
Tabela 2	Comparação entre as propostas de continuidade do programa de pesquisa comportamental na literatura selecionada.	49

SUMÁRIO

1. Introdução.	13
2. Uma breve caracterização do comportamento na literatura econômica.	15
3. O desenvolvimento da economia <i>mainstream</i> e a formação da ‘metodologia padrão’.	17
4. ‘Economia recente’ e a atual situação dos programas de pesquisa.	22
5. Ciências cognitivas, psicologia cognitiva e as bases da economia comportamental.	24
6. O nascimento da economia comportamental.	30
7. A repercussão da linha ‘velha’ no mainstream.	34
8. Quando o ‘velho’ foi dando lugar ao ‘novo’: A teoria da perspectiva de Kahneman e Tversky.	35
9. De onde veio a linha ‘nova’?	42
10. As tentativas de reconciliação da ‘nova’ economia comportamental.	44
11. Economia comportamental: Crítica ou continuidade? Contrastando o ‘velho’ com o ‘novo’.	46
12. Considerações finais: O futuro do programa de pesquisa?	50
Referências	54

1. Introdução.

A distinção entre os estudos econômicos e a psicologia pode parecer contraditória em um primeiro momento, afinal, essas duas grandes áreas têm o comportamento humano como tema. Desde a origem da disciplina, o comportamento está na base dos estudos em economia, remontando desde o estabelecimento da tradição smithiana até estudos mais recentes. É justo deduzir que a grande maioria dos temas vistos como econômicos estão, no mínimo, relacionados a processos mentais, como por exemplo, o processo de tomada de decisões, um dos pilares da área comumente chamada de “microeconomia”.

Dessa maneira, pode parecer confuso o porquê da economia se distanciar de ciências que abordam temas correlacionados. Áreas como psicologia, antropologia, sociologia são notavelmente ausentes do desenvolvimento teórico econômico atual, muito mais voltado a modelos matematizados e pressupostos normativos. Modelos econômicos deterministas, axiomas de comportamento, gráficos ilustrativos e análise estatística são os elementos do estudo que veem ampla divulgação e repercussão, enquanto a parte social, histórica e metodológica parece ser apenas uma consideração tardia do *mainstream* econômico¹. Uma situação bem comum ao estudante de economia é ser perguntado: “mas a economia não é uma ciência exata?”, mostrando que essa visão matematizada da economia transborda até mesmo para o leigo.

A economia comportamental é uma das mais novas vertentes dentro do campo, e que vem trazer luz à questão do comportamento nos estudos da área. Ganhando grande relevância nas últimas décadas, angariando notoriedade na segunda metade da década de 70 e adquirindo influência *mainstream* durante os anos 90 (grosseiramente), a economia comportamental é uma disciplina que usa um forte arcabouço de análise do comportamento, importado e adaptado a partir do campo das ciências cognitivas (em especial da psicologia cognitiva). A economia comportamental se distancia das explicações econômicas mais tradicionais de comportamento, indo além da racionalidade e do desejo de maximização para explicar porque os agentes econômicos fazem o que fazem.

Durante seu estabelecimento, a economia comportamental portou um forte elemento crítico à tradição econômica dominante na época: o neoclassicismo. Nesse primeiro período

¹*Mainstream* será definido mais extensamente à frente, mas resumidamente pode ser descrito como “o corpo de ideias dominantes dentro da disciplina”.

a disciplina tinha um distinto objetivo de criticar o princípio do *homo economicus* e seus conceitos fundadores (racionalidade substantiva, comportamento maximizador, etc.), um dos fundamentos da teoria microeconômica tradicional e (em última análise) do neoclassicismo. Esse momento do programa de pesquisa pode ser caracterizado como a “velha” economia comportamental (Angner, 2018).

Ao longo do desenvolvimento da disciplina, todavia, vemos uma alteração pouco intuitiva do ponto focal da economia comportamental. Antes com um foco crítico bem definido, a economia comportamental recente parece um tanto desinteressada em expor as insuficiências dos modelos microeconômicos clássicos. A “nova” economia comportamental, uma iteração mais contemporânea do campo, não apenas retraiu no quesito de crítica, mas também parece poder se encaminhar para a compatibilização entre o neoclassicismo e os princípios cognitivos que a fundamentam, uma situação aparentemente inconcebível pela ótica crítica da “velha” economia comportamental. Esse período pode ser denominado de “nova” economia comportamental (Angner, 2018).

Neste texto procura-se analisar essa estranha situação e caracterizar os pontos principais de cada uma das vertentes, a “velha” e a “nova” economias comportamentais, tanto entre si, identificando suas similaridades e diferenças, quanto com o neoclassicismo, buscando delinear o que deu o tom crítico da “velha” tradição e o tom conciliador da “nova”. Ou seja, este texto buscará expor os elementos que permitiam caracterizar (de forma generalizada) a primeira como uma crítica ao neoclassicismo e a segundo como um possível complemento a ele, buscando trazer luz à situação aparentemente paradoxal em que o programa de pesquisa comportamental se encontra.

O objetivo deste texto é diferenciar e caracterizar essas duas vertentes, fazendo uma revisão bibliográfica de comentários, definições e conceitos que podem nos ajudar a entender melhor como a economia comportamental se estabeleceu no campo da economia e como sua proposta evoluiu ao longo de suas muitas iterações.

O início do texto consiste em um resgate histórico com o fim de contextualizar o momento de “nascimento” da economia comportamental, delineando primeiramente o que estava acontecendo no campo da economia e em segundo, no campo das ciências cognitivas, a outra área fundadora da economia comportamental. Em seguida faz-se uma breve caracterização histórica de como a economia comportamental se desenvolveu e se estabeleceu no *mainstream* econômico e busca-se estabelecer tanto o contexto histórico

quanto os conceitos fundadores de cada uma das “economias comportamentais”. Depois, tenta-se comparar ambas, contrastando-as entre si e em comparação ao paradigma neoclássico, definindo seus principais elementos e razões para terem conseguido se estabelecer ou não no estudo da economia. Por fim, destaca-se conceitos relevantes para a discussão e são tecidos breves comentários sobre a relação da economia comportamental com o pluralismo metodológico econômico e o lugar dela no âmbito mais amplo da ciência econômica.

2. Uma breve caracterização do comportamento na literatura econômica.

É difícil caracterizar as pressuposições subjacentes de comportamento usadas na teoria econômica tradicional, mesmo sendo razoável inferir que o comportamento humano fundamente muito da ciência econômica. Na realidade, o comportamento humano aparece nas bases de estudo desde a origem da disciplina, um exemplo ilustrativo são os conceitos de ‘mão invisível’ e autointeresse presentes na obra *Riqueza das Nações* (1776) de Adam Smith (1723 – 1790), pois essencialmente dizem respeito a como as pessoas agem². John Maynard Keynes (1883 – 1946) teve preocupações similares, analisando o comportamento dos juros levando em conta como as pessoas (os agentes econômicos) pensam que se comportam (buscando prever suas flutuações futuras). Até mesmo os economistas mais positivistas³, como Milton Friedman (1912 – 2006), tinham como pano de fundo a preocupação de modelar e prever como as pessoas agem, mesmo que com ênfases e metodologias díspares.

Em verdade, no período clássico, a economia era uma subdisciplina das chamadas ‘ciências morais’⁴ mais do que uma área de investigação própria. Nesse período, economia e demais ciências sociais e de comportamento não eram separadas totalmente, incluindo

²É interessante notar que a investigação de Adam Smith, pai fundador da economia, contou com obras como a *Teoria dos Sentimentos Morais* (1759), um trabalho que hoje em dia mais se aproximaria de um trabalho de filosofia ou psicologia do que economia propriamente.

³Nesse caso se referindo a positivismo lógico.

⁴O termo ‘ciências morais’ foi usado originalmente por David Hume (1711 – 1776) em seu livro *An Enquiry Concerning the Principles of Moral* (1751) e pode ser resumido como uma tradição de pensamento que inclui psicologia, política, ética e ciência econômica (e que antes incluía a física e a metafísica) com o fim de investigar virtudes e vícios humanos (de ações, crenças e outros), critérios de bem e mal e o que constitui um caráter virtuoso. Hoje em dia, o termo mais comum para se referir às ‘ciências morais’ é ‘filosofia’, mesmo que esse segundo termo possa ter significados mais abrangentes (Simpson e Weiner, 1989).

política, sociologia, antropologia e, a mais relevante para este texto, psicologia (Rodrigues de Castro, 2014). Também é importante notar que o distanciamento ou aproximação da economia com a psicologia nunca foi absoluto para qualquer um dos lados. Como apontam Muramatsu e Barbieri (2009), a economia, durante muito tempo apresentou um movimento “quase pendular” de aproximação a afastamento para com a psicologia, como será visto ao longo do texto.

Foi durante o século XIX, com a ascensão da escola marginalista⁵ e o estabelecimento do uso da utilidade cardinal, que houve o distanciamento do que viria a ser a doutrina dominante dentro da economia (até então, a tradição ricardiana e que passaria a ser o pensamento marginalista) com o campo da psicologia⁶. A principal preocupação dos economistas marginalistas era a de construir modelos matematizados, derivados de processos científicos muito similares aos observados na física newtoniana e na matemática. O foco da economia marginalista era o de observar e prescrever verdades universais e matematizá-las com precisão exata, enquanto fatores que não podem ser mensurados como a mente, crenças pessoais, medos e outros foram relegados a erros aleatórios que seriam corrigidos pelos movimentos de mercado ou então preocupações fora do âmbito econômico. Um exemplo disso são as preferências de consumo, que são dados pelos modelos tradicionais, mas definidos fora dele. Definir como as pessoas agem em relação a seus desejos nessa visão, é uma preocupação econômica, enquanto entender porque esses desejos existem não é. Rodrigues de Castro (2014) resumiu essa curiosa relação de um jeito muito sucinto, dizendo:

Aqui se manifesta, pela primeira vez, o paradoxo que marcará de modo permanente a relação dos economistas com a psicologia: a coexistência de ideias psicológicas e antipsicológicas. Por um lado, assumem uma posição psicologista quando buscam deduzir os princípios do comportamento econômico de alguns poucos aspectos da natureza humana, admitidos como válidos em todos os tempos e culturas. Por outro, rejeitam a psicologia ao subscrever uma descrição minimalista e abstrata do comportamento humano (Rodrigues de Castro, 2014).

⁵Essa tradição de economistas também pode ser chamada de ‘economistas neoclássicos de primeira geração’ (Rodrigues de Castro, 2014).

⁶Exemplos dessa tentativa de estabelecer a economia como uma disciplina divorciada das demais ciências sociais podem ser vistos em obras de John Stuart Mill (1806 – 1873), Jeremy Bentham (1748 – 1832), William Stanley Jevons (1835 – 1882), Léon Walras (1834 – 1910), Francis Ysidro Edgeworth (1845 – 1926), entre outros. Para maior detalhamento, ver Rodrigues de Castro (2014).

Em suma, a mente e as complicações humanas nessa tradição são, nada mais, do que um pano de fundo ao estudo econômico. É interessante notar que essa seleção de conceitos comportamentais matematizáveis em detrimento de fatores psicológicos e sociais não apenas foi reconhecida pelos estudiosos da linha marginalista, como sua divisão foi defendida. No âmbito geral das discussões econômicas desse período, havia uma tônica de que basear a economia em conceitos psicológicos era tanto impraticável quanto desnecessário (Rodrigues de Castro, 2014). A economia tratará apenas de um grupo limitado dos fenômenos humanos: os relacionados à otimização (de utilidades e lucros) em situação de escassez, sem se preocupar com os elementos mais abstratos da experiência humana. Essencialmente, a economia seria a física newtoniana e o comportamento humano seria o movimento dos corpos.

Neste momento, a delimitação de onde começa e termina o estudo econômico ficou nebuloso (a economia não mais se preocupa apenas com o consumo e a riqueza, mas sim com a felicidade, ou utilidade, no linguajar econômico), mas a metodologia de matematizar o comportamento e reduzir a complexidade humana a certos princípios deterministas perdurará por grande parte do fazer econômico. Esse processo de distanciamento é de grande importância para se entender onde a economia comportamental se encontra na discussão metodológica, pois essa mesma postura de distanciamento será observada no chamado “*mainstream*” econômico.

3. O desenvolvimento da economia *mainstream* e a formação da ‘metodologia padrão’.

O que constitui ‘economia’ como ciência é um tema de contenda entre estudiosos. A definição mais difundida pode ser sumarizada pela citação de Lionel Robbins (1945), como “a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre finalidades e recursos escassos”, em outras palavras, a economia é a ciência das escolhas humanas (Coase, 1988). Grande parte dos trabalhos desenvolvidos na disciplina pode ser encaixada perfeitamente dentro dessa definição (em especial anteriormente à segunda guerra mundial) e o volume de repercussão dessa definição pode configurar essa como uma espécie de “visão clássica” do que é a economia.

Precedido por uma época de pluralismo metodológico⁷ no período entreguerras, muito da literatura metodológica da economia que viria a se estabelecer no pós-segunda guerra mundial configurou o que pode ser chamado de uma situação de monismo metodológico (Dequech, 2007). Esse conceito pode ser definido como a visão que defende a unidade metodológica entre as disciplinas (explícita ou implicitamente) em que uma única abordagem (ou método) é “superior” às demais como método científico (Rothschild, 2008; Dusek, 2008).

É neste período que começamos a ver a formação e consolidação de como o *mainstream* moderno se relacionará com o fazer metodológico na economia. *Mainstream* pode ser definido sucintamente como o corpo de “ideias dominantes” tidas pelos indivíduos de maior prestígio dentro da área e praticada em suas instituições de maior reconhecimento (Dequech, 2007). Também é relevante sublinhar que diferentes autores utilizam o termo “mainstream” para se referir a conceitos distintos e que a definição não é estática no tempo⁸, possivelmente gerando confusão ao se discutir o tema. Economia, pela definição monista, é uma ciência um tanto delimitada, que se propõe científica, matematizada e rigorosa como nenhuma outra ciência social e que, segundo seus defensores, resultará em conclusões melhores, pois seus métodos são melhores. Sob essa luz, a metodologia econômica é algo bem estabelecido e que pode ser facilmente diferenciada do que é economia “propriamente” e do que não é: quando um estudo não apenas investiga os temas da economia, mas também quando usa seus métodos para o fazer, esse será um estudo econômico.

Assim, a definição de economia que denominamos “clássica” anteriormente se vê com seu poder explicativo diminuído. Com base no monismo metodológico podemos ver que não basta circunscrever os temas da economia, mas sim estabelecer seus métodos. Essa “empolgação” metodológica engendrará uma segunda definição (ou proposta) do que é economia. A definição em questão pode ser exemplificada pela citação de Gary Becker (1976) que diz que a principal característica da economia “não é seu tema, mas sim, sua abordagem”. Diferentemente da anterior, esta definição configura a economia não como um tema de investigação, mas sim um método. A análise econômica, segundo Becker, apenas se encaixa

⁷Pluralismo metodológico pode ser sucintamente definido como “encontrar valor na variedade de fontes de informação, incluindo acreditar que nenhum método de pesquisa é inerentemente superior a outro” (Barker e Pistrang, 2005; Barker, Pistrang e Elliott, 2002).

⁸Dequech (2007) cita a década de 1990 como um período de transição que culminará em uma situação de pluralismo, estes programas de pesquisa podem ser caracterizados como ‘nova economia’ (*new economics*) tal como em Davis (2006). Maior detalhamento será dado a frente.

mais comumente em situações tipicamente econômicas (como produção ou consumo), mas que pode ser aplicada em uma infinidade de outras situações. Essencialmente, se há a necessidade de se tomar uma decisão em situação de escassez, a economia poderá ser aplicada, seja em investimentos, decisões de emprego, consumo, casamento, discriminação racial, educação ou criminalidade⁹, até mesmo o terrorismo ou pirataria podem ser vistos sob uma luz econômica¹⁰. Por essa definição e sua repercussão dentro da literatura podemos ver o caminho e as metamorfoses pelas quais passaram as propostas metodológicas gerais da economia. Fazendo um movimento circular em que seu tema definiu a metodologia em um primeiro momento, mas que depois viria a ser definido principalmente por sua metodologia, sem um tema específico apenas como “válido”.

É curioso notar que, mesmo que a proposta seja de um método econômico de investigação, a discussão metodológica se viu cada vez menos relevante no *mainstream* econômico. Esse fenômeno, por mais contraditório que aparente, decorreu de um movimento um tanto coerente, afinal, se todos os economistas estão usando o mesmo método ou, no mínimo, métodos parecidos, a necessidade de descrever, explicar e defender seu método de investigação se torna redundante. Resumidamente, nessa situação, os economistas estão todos “falando a mesma língua”. A metodologia dentro da economia, mesmo que importante, não tomará o lugar fundamental que tem em outras disciplinas (como na psicologia, por exemplo), se aproximando mais de observações pontuais ou desvios tímidos da norma do que uma proposta metodológica estruturada. Essa última definição e suas consequências para a economia são especialmente relevantes mais à frente, pois são instrumentais para se entender o contexto do *mainstream* no qual a economia comportamental se insere.

Ambas as definições apresentadas anteriormente têm uma longa relação com a metodologia de estudo tipicamente associada a vertente neoclássica, caracterizada pela racionalidade de seus agentes, equilíbrios, maximização de utilidade e conceitos de demanda e oferta, mesmo que em períodos diferentes. Enquanto a primeira definição se vê muito entrincheirada na fundação da escola marginalista (com autores como Alfred Marshall (1842

⁹Respectivamente, os trabalhos de Becker que abordam esses assuntos são *Theory of Marriage* (1974), *The Economics of Discrimination* (1957), *Investment in Human Capital: a theoretical analysis* (1962) e *Crime and Punishment: an economic approach* (1968).

¹⁰A análise econômica do terrorismo mencionada se refere aos textos de Steven Levitt e Stephen Dubner sobre terrorismo do livro *Superfreakonomics* (2009). A análise econômica da pirataria se refere ao livro *The Invisible Hook* (2009) de Peter Leeson. Ambos propõem ideias similares: que terroristas ou piratas são agentes econômicos que se expõem a riscos tendo ganhos em vista, idênticos aos agentes econômicos maximizadores dos manuais de microeconomia.

– 1924) e John Stuart Mill (1806 – 1873), a segunda descreve uma abordagem mais moderna que ganhou grande relevância *mainstream* nas décadas de 1960 e 1970. Ambas se tornaram tão intimamente ligadas com os estudos da disciplina (a primeira com o tema e pressuposições fundadoras e a segunda com a metodologia) que diversos economistas se referiam a esse método como a “abordagem econômica por excelência” ou “abordagem padrão” (Davis, 2006)¹¹.

Segundo Dequech (2007) podemos enumerar as principais características da vertente neoclássica como: grande ênfase no pensamento e comportamento racional sob conhecimento perfeito (sem incerteza), a utilização da teoria da maximização de utilidade e lucro, o equilíbrio econômico e a negligência de fatores de incerteza forte ou fundamental. A vertente neoclássica também apresenta um forte teor matemático (matematização e modelos matemáticos), introduzido definitivamente por economistas como Irving Fisher (1867 – 1947), Vilfredo Pareto (1848 – 1923) e Francis Edgeworth (1845 – 1926). A estruturação matemática dos modelos econômicos pode ser vista claramente até hoje (Thaler, 1997), seguindo um método de investigação baseado em princípios matemáticos derivados de inferências lógicas¹². Colander (2000) nos provém uma lista mais exaustiva dos elementos que caracterizam o neoclassicismo¹³ que convergem para muitos dos pontos citados por Dequech (alguns elementos específicos da abordagem neoclássica serão relevantes no desenvolvimento do texto, esses serão recuperados e detalhados mais aprofundadamente conforme for necessário). Para todos os efeitos, aqui é adotada a definição de Dequech (2007) para definir os elementos do neoclassicismo e focar-se-á na análise do comportamento e na teoria do consumidor, com ênfase aos princípios de comportamento maximizador racional e a relação do agente econômico com a incerteza.

A consolidação da esfera neoclássica (e conseqüentemente de sua metodologia) durante o período do pós-guerra foi tão firme que sua influência metodológica não se restringiu aos estudos em economia apenas, tendo seus princípios fundadores (racionalidade, comportamento maximizador, entre outros) aplicados também em áreas como o direito (*law and economics*), a sociologia (*exchange sociology*) e a filosofia (filosofias de linha liberal e

¹¹Alguns pesquisadores ainda se referem ao neoclassicismo como ‘abordagem padrão’ da economia.

¹²O exemplo mais ilustrativo deste processo é a já citada, física clássica (ou newtoniana).

¹³Os elementos citados pelo autor são 1. Foco em alocação de recursos intertemporais, 2. O utilitarismo ocupa um papel central para entender a economia, 3. Foco em *trade-offs* marginais, 4. Parte do pressuposto de racionalidade otimizadora e consistente, 5. Parte do individualismo metodológico e 6. É estruturado em volta da ideia de equilíbrio geral na economia. Essas definições foram tiradas do texto *The Death of Neoclassical Economics* (Colander, 2000).

do *laissez-faire*) (Etzioni, 2011). Alguns autores identificam esse momento do desenvolvimento metodológico da economia como ‘imperialismo metodológico’ (Davis, 2006; Rothschild, 2008; Etzioni, 2011), uma extrapolação do monismo metodológico visto anteriormente, em que o método econômico não apenas é o mais adequado para a economia, mas sim para todas as ciências sociais. Esse chamado imperialismo se sustentou sobre o pretexto de superioridade científica da metodologia econômica neoclássica (Rothschild, 2008), já que ela se aproximaria mais de métodos “rigorosos” (e por extensão, científicos) de investigação.

Essa situação de monismo metodológico perdurou por tempo considerável e viu muita da literatura econômica moderna se consolidar¹⁴, mas a partir dos anos 90, vemos que esta situação de imperialismo começa a sofrer abalos consideráveis. Se apoiando na definição de *mainstream* de Dequech (2007) (*mainstream* definido como reconhecimento e prestígio de programas de pesquisa e pesquisadores) podemos observar facilmente o maior espaço conquistado por programas de pesquisas alternativos ao estabelecido neoclassicismo. O autor enumera diversos economistas fora da linha neoclássica que conquistaram reconhecimento de instituições e de economistas considerados *mainstream*. Citando alguns exemplos dentro da vertente de economia comportamental (a que abordaremos mais aprofundadamente neste texto) pode-se enumerar o economista Herbert Simon (1916 – 2001) que conquistou o prêmio Nobel (Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel) em 1978, Daniel Kahneman (1934 – atualidade), psicólogo cognitivo também estudioso da vertente da economia comportamental que recebeu o prêmio em 2002 e o dividiu com Vernon Smith, um economista da vertente experimental e a premiação de Mathew Rabin em 2002 com a medalha John Bates Clark tal como citado em Dequech (2007). Nessa mesma linha podemos citar o economista Richard Thaler também granjado com o prêmio Nobel, Dequech não o cita, em parte porque não poderia, já que seu artigo foi publicado antes da premiação de Thaler (que ocorreu em 2017)¹⁵, mas é seguro afirmar que este é um dos exemplos do reconhecimento da economia comportamental. Nathan Berg (2011) cita a participação de economistas comportamentais como conselheiros para políticas públicas da administração Obama nos EUA, mencionando nomes como Cass Sunstein,

¹⁴Os trabalhos de Gary Becker citados anteriormente se incluem neste período.

¹⁵O corpo de pesquisa de Thaler culminou no livro *Misbehaving* (2015) que detalha a trajetória da economia comportamental desde seu surgimento.

também um comportamentalista, e os já citados Richard Thaler e Daniel Kahneman como exemplos do mesmo fenômeno¹⁶.

4. ‘Economia recente’ e a atual situação dos programas de pesquisa.

É importante pontuar que o neoclassicismo continua sendo o programa de pesquisa majoritário dentro da economia (maior número de estudiosos de prestígio e de reconhecimento acadêmico) e que um sem número de economistas ainda usam e defendem a metodologia neoclássica (Rothschild, 2008), mas ele não mais é o único programa de pesquisa que é visto dessa maneira, pelo menos atualmente. Essa afirmação pode parecer paradoxal (como aponta Davis, 2006), mas a ruptura em questão diz respeito a inclusão de outros programas de pesquisa em uma posição que antes era ocupada somente pelo neoclassicismo. A diferença em relação a outros períodos neste caso, consiste na assimilação destes novos programas de pesquisa pelo *mainstream* econômico com propostas metodológicas válidas e caminhos de desenvolvimento que não mais se baseiam unicamente nos fundamentos do neoclassicismo. David Colander (2000) complementa esta visão dizendo que “o termo ‘economia neoclássica’ está morto como caracterização da atual corrente de economia *mainstream* e de como a economia vem evoluindo atualmente”. Dequech (2007) chega a uma conclusão similar, dizendo que o atual *mainstream* econômico é “claramente diverso” em sentido de concorrências entre programas de pesquisa, uma situação que não poderia ser verificada durante muitos anos que sucederam o período do pós-guerra.

Davis (2006) caracteriza esses programas de pesquisas alternativos concorrentes com o termo “economia nova” ou “economia recente”, um conjunto de programas que começaram a conquistar espaço no *mainstream* econômico por volta dos anos 1980. Dentro desse termo estão circunscritos programas como as novas vertentes da teoria dos jogos, economia experimental, economia evolucionária, economia comportamental, neuroeconomia, economia complexa não-linear, entre outros. O autor caracteriza estas

¹⁶Dequesh (2007) também enumera temas que eram tratados como problemáticas da heterodoxia durante o período de dominância neoclássica mas que alcançaram relevância *mainstream* posteriormente. Ronald Coase (1910 – 2013) é citado como um dos economistas de grande reconhecimento que não pertencia ao *mainstream*, pois foi um economista institucional que ganhou o prêmio Nobel em 1991. O autor também cita os teóricos H. Peyton Young, W. Brian Arthur e Samuel Bowles que vêm ganhando relevância dentro da área da teoria dos jogos evolucionar (uma vertente que se baseia em grande parte na crítica da teoria dos jogos clássica, ao adotar, por exemplo, a ideia de racionalidade limitada).

propostas de pesquisa como programas que apresentam poucas similaridades entre seus objetivos e premissas fundadoras, mas que sempre apresentam divergências significativas com o neoclassicismo – mesmo que alguns apresentem elementos de continuidade.

Davis (2006) dá como evidência desta situação a relevância que a discussão histórica e metodológica recente vem ganhando no *mainstream*. Segundo o autor, momentos em que exista dominância por uma única vertente (monismo) veem a discussão metodológica de forma menos presente, pois o pressuposto será o de que os pesquisadores utilizarão a metodologia dominante como fundamentação (usarão a mesma língua), como mencionando anteriormente. Nessa circunstância, as divergências metodológicas que existirem serão pontuais e dificilmente invalidarão o restante do corpo metodológico. Assim, em situação que não há concorrência de programas de pesquisa, será colocado menos valor na autoavaliação (*self-appraisal*) da metodologia de pesquisa. Não há a necessidade de “defender” sua proposta metodológica.

Essa situação, todavia, não se repete em momentos de pluralidade metodológica. Nesse caso é necessário que o programa de pesquisa estabeleça seus parâmetros de abordagem em relação às outras alternativas metodológicas presentes no campo. Davis (2006) ainda aponta que este estabelecimento metodológico não necessariamente é explícito¹⁷, mas que se faz visível na dificuldade de compatibilização metodológica dos diversos programas de pesquisa¹⁸ (como teoria dos jogos, complexidade, economia comportamental, entre outros), uma situação que dificilmente acontece quando as propostas de pesquisa compartilham uma metodologia similar. Aqui, essas bases contextuais servirão de partida para localizar o programa de pesquisa da economia comportamental e seus desenvolvimentos, mas antes é necessário mais uma contextualização: o papel das ciências cognitivas para a economia comportamental.

¹⁷Wade Hands (2001) diz que as áreas em questão (metodologia e história) assumem um papel muito mais implícito dentro da teorização econômica atual. Isso ocorre, em parte, pela “naturalização” da incorporação metodológica dentro de um mesmo programa de pesquisa, vinda da teoria da ciência.

¹⁸Davis (2006) caracteriza esse fenômeno como pesquisadores treinados em áreas diferentes terem dificuldade para “entender” as pesquisas de estudiosos de outras áreas. Uma ilustração que pode ajudar a compreender essa situação de monismo contra pluralismo é pensar em o quanto estudiosos de vertentes diferentes tem de “explicar” o que estudam. Em uma situação de monismo, como muito da linguagem metodológica é usada por subáreas diferentes de estudo, não é tão necessário que a metodologia seja apresentada de forma muito detalhada, enquanto em uma situação de pluralismo essa necessidade é muito mais visível, já que as metodologias são tão díspares.

5. Ciências cognitivas, psicologia cognitiva e as bases da economia comportamental.

Além de se entender o contexto no qual a parte econômica da economia comportamental se insere, também é importante delinear o que estava acontecendo em sua outra área formadora da economia comportamental: a psicologia.

A economia comportamental é um dos campos derivados de um movimento interdisciplinar comumente denominado ciência cognitiva. Tanto a economia comportamental quanto a psicologia cognitiva (a principal influência da economia comportamental fora da economia) fazem parte de um esforço interdisciplinar que pode ser descrito como um corpo de estudos que combina filosofia, psicologia, inteligência artificial, linguística e antropologia com o fim de estudar a mente humana e a inteligência para criar modelos mentais baseados em representação e processos computacionais¹⁹ (Thagard, 2016). Dessa maneira, ao se dizer que ‘a economia se aproxima da psicologia’ não é correto dizer que a economia está se aproximando da grande área da psicologia, mas sim de um de seus programas de pesquisa e usando a interpretação cognitiva da psicologia.

Prelúdios do que viria a ser a psicologia cognitiva podem ser vistos desde os textos clássicos, como Platão e Aristóteles, na forma de tentativas de entender como a mente realmente funciona, mas será apenas no século XIX, com os trabalhos de Wilhelm Wundt (1832 – 1920) e a fundação da chamada “psicologia experimental” que o estudo do comportamento ganha contornos científicos (Thagard, 2016). Pela maior parte da tradição de pensamento ocidental, a mente (e muitos outros temas citados anteriormente) pertenciam ao domínio da filosofia e não contavam com métodos rigorosos e reproduzíveis de análise, a revolução proposta pela psicologia experimental consiste no enfoque da “experiência interna ou imediata”²⁰ e não na espiritualidade, que era a visão mais comum na época (Araujo, 2009). Wundt, devido a sua contribuição pioneira para o campo, costuma ser referido como fundador ou pai da psicologia.

¹⁹Capacidade computacional nesse caso se refere a ideia de que processos mentais funcionam de forma similar a computadores. Nessa visão, a mente usa de representações mentais (como regras, analogias, conceitos, etc.) e processos mentais (dedução, pesquisa, etc.) para lidar com problemas complexos, similares a como um computador usa dados e algoritmos, respectivamente (Thagard, 2016).

²⁰Para Wundt, experiência consiste “um todo unitário e coerente, que pode ser concebido e elaborado cientificamente a partir de pontos de vista distintos”, podendo ter um fator “puramente objetivo (experiência imediata) ou subjetivo (experiência interna)” (Araujo, 2009). A ciência natural analisa o fator “puramente objetivo”, enquanto a psicologia, com o fator subjetivo.

A psicologia, assim, foi formada originalmente como um campo de estudo voltado a análise da mente segundo a tradição wundtiana, mas esse enfoque não se verificará durante boa parte do desenvolvimento da psicologia. Conforme o campo da psicologia experimental foi se popularizando, a visão fundadora de Wundt foi dando lugar a famosa tradição de psicologia chamada behaviorismo. Essa tradição psicológica tem sua origem nos trabalhos de John B. Watson (1878 – 1958) e sua iteração mais popular é denominada “behaviorismo radical”, vanguardado por Burrhus Frederic Skinner (1904 – 1990). De forma muito simplificada, o principal postulado do behaviorismo é a rejeição completa da existência e, conseqüentemente, da relevância, de processos mentais (mentalismo) no comportamento. A ilustração mais útil para se entender os pressupostos do behaviorismo é o conceito de “estímulo reflexo”, em que um ser (seja animal ou humano) responderá a um choque externo (estímulo) e reagirá a ele. Neste modelo, o ser humano funciona como uma espécie de “máquina” que reage a estímulos dados a ele, sem ter participação ou agência sobre a resposta que terá.

Pode-se ilustrar isso com alguém colocando a mão em uma panela quente. O ambiente (panela quente) provoca um estímulo, nesse caso, dor, e dado a sua resposta anterior a outros estímulos de dor (é justo afirmar que buscar evitá-la), esse alguém tira a mão rapidamente da fonte de dor. O que difere o behaviorismo do senso comum é que o processo “mental” (nesse caso, aprender que coisas quentes queimam), não se trata de um processo mental propriamente, mas sim, uma extensão do reflexo. Assim, a mente dentro do behaviorismo não internalizará o funcionamento da termodinâmica, a temperatura específica do material ou a dor causada pela queimadura, ela não aprende a evitar a dor devido aos fatores que a causaram e a seu funcionamento, apenas associa outro reflexo a um estímulo, neste caso por exemplo, o estímulo pode ser ver um objeto que você julga quente e o novo reflexo é evitar de tocá-lo²¹.

Dentro do behaviorismo, o comportamento individual é determinista e a noção de “liberdade de escolha” não passa de um truque que a mente nos prega. Em essência, o comportamento é um processo formado pelo estímulo em si, o histórico de respostas a

²¹Esse é o princípio por trás de uma famosa contribuição de Skinner, chamada popularmente de “Caixa de Skinner”, em que comumente ratos ou pombos “aprenderiam” a operar botões e alavancas por meio de estímulos prazerosos (ganhar comida, por exemplo) ou dolorosos (receber choques elétricos, por exemplo).

diferentes estímulos e o ambiente em que o indivíduo se encontra. Apenas estes fatores. Sem influência da mente.

Este desvio para explicar o behaviorismo pode parecer apenas uma curiosidade do desenvolvimento da ciência, afinal, é visível que essa não é a postura adotada pela economia comportamental. De fato, até mesmo dentro da psicologia os estudos behavioristas se veem menos expressivos, mas a importância de se entender esse contexto vem do fato de que as ciências cognitivas (uma das áreas fundadoras da psicologia cognitiva e, por extensão, da economia comportamental) tem por base a metodologia behaviorista, todavia, com uma série de mudanças metodológicas e conceituais. Explanar-se-á essa situação em seguida.

Não é comum que uma disciplina tenha uma data certa de nascimento, mas esse não é o caso da ciência cognitiva, pelo menos segundo George A. Miller (1920 – 2012), um dos fundadores da psicologia e neurociência cognitiva e pioneiro da área (Doorey, 2022). Na realidade, segundo o autor, as ciências cognitivas não têm apenas sua década ou ano de concepção bem definido, mas também dia, lugar e circunstância. As ciências cognitivas, para Miller, nasceram no dia 11 de Setembro de 1956, no segundo dia do Simpósio de Teoria da Informação (*Symposium on Information Theory*), organizado pelo Grupo de Interesses Especiais em Teoria da Informação (*Special Interest Group in Information Theory*) no *Massachusetts Institute of Technology*, mais conhecido como MIT (Miller, 2003). Nesse dia, estudiosos de muitas áreas distintas como psicologia (pode-se citar o próprio George Miller, G.C. Szikali), computação (Nat Roschester), linguística (Noam Chomsky, Victor Yngve) e outros campos se uniram para delinear uma teoria que combinava elementos do que viriam a ser elementos cognitivos, como racionalidade limitada e modelos algorítmicos da mente, em suas respectivas áreas. Segundo as palavras de Miller (2003): “A ciência cognitiva é uma criação da década de 1950 [...], um tempo em que a psicologia, antropologia e linguística estavam redefinindo a si próprias e a ciência de computadores, [juntamente ao período em que] a neurociência estava começando a existir”. O termo “ciências cognitivas” somente seria cunhado posteriormente²², mas seus princípios fundadores já haviam sido postulados.

Em essência, o campo da psicologia cognitiva (uma das disciplinas fundadoras da ciência cognitiva) é uma continuidade do método analítico do behaviorismo (observação de comportamento), contando com uma série de transformações de seus princípios subjacentes.

²²O termo foi cunhado, segundo Miller (2003), pela fundação Alfred P. Sloan ou *Sloan Foundation* para se referir ao campo ainda vagamente definido que viria a ser as ciências cognitivas.

A mais fundamental mudança é a reintrodução do conceito de mente ou “mentalismo” na análise psicológica (brinca-se que a psicologia “ganhou consciência novamente”).

A psicologia cognitiva se diferencia do behaviorismo em 3 pontos principais segundo o casal Schultz (2016):

“Primeiro, a psicologia cognitiva foca no processo de saber em vez de meramente responde a estímulos. [...] Segundo, a psicologia cognitiva está interessada em como a mente estrutura ou organiza as experiências. [...] Terceiro, a psicologia cognitiva acredita que os indivíduos ativamente e criativamente arrumam os estímulos recebidos do ambiente. Nós somos capazes de participar da aquisição e aplicação do conhecimento [...]” ([minha tradução], Schultz e Schultz, 2016).

Em termos simples, a psicologia cognitiva adere à ideia de que a mente funciona de forma parecida com um computador. De mesma maneira que a metáfora mecanicista do relógio busca explicar o funcionamento das ciências clássicas (que o mundo e por extensão o ser humano funciona de forma mecânica e previsível, tal como um relógio), a metáfora do computador diz que a nossa mente funciona de forma análoga a um computador no sentido de receber informação (estímulo no caso das pessoas e dados no caso do computador), processá-la e armazená-la (Schultz e Schultz, 2016). A área de ciências cognitivas é excessivamente ampla para ser tratada de forma satisfatória neste texto, mas por hora é suficiente explicar de onde ela veio e como ela virá a influenciar a economia comportamental.

Neste momento, a fim de evitar complicações para o entendimento do texto, valem alguns esclarecimentos terminológicos. É possível (e um tanto comum) ouvir a dedução de que a economia comportamental, devido a seu nome, é derivada da psicologia comportamental. Esta dedução está errada. Psicologia comportamental se refere ao behaviorismo, uma escola de psicologia que, como já discutimos acima, não tem influência direta sobre a economia comportamental. Confusamente, a economia comportamental bebe da fonte da psicologia e das ciências cognitivas, e não da psicologia comportamental. O mesmo caso ocorre no inglês, com “*behavioral economics*” não pertencendo ao “*behaviorism*” e sim às “*cognitive sciences*” com influências da “*cognitive psychology*”. O termo psicologia comportamental foi evitado durante o texto exatamente para evitar confusões, já que se refere ao “behaviorismo”. Esse tipo de esclarecimento nos faz

questionar porque o termo economia cognitiva (*cognitive economics*), não se firmou na literatura. De fato esse termo já foi usado para se referir à economia comportamental (Kimball, 2015), mas caiu em desuso, provavelmente devido ao fato de que “economia cognitiva” é um conceito da psicologia que se refere a simplificações feitas pela mente ao armazenar informações²³ (em inglês, esse conceito é chamado *cognitive economy*). Economia cognitiva (*cognitive economics*) atualmente também pode ser usado para se referir a um subcampo da economia, complementar à economia comportamental, mas muito mais restrito, focado em análises sobre inovações da obtenção de dados do tipo *survey* (pesquisas de mercado, levantamentos estatísticos e etc.). Kimball (2015) chega a propor que, talvez um nome mais apropriado para a economia comportamental fosse economia psicológica (*psychological economics*), presumivelmente para evitar parênteses nomenclaturais como este.

É interessante notar que, mesmo com tantos pontos fundamentalmente diferentes, tanto o behaviorismo quanto o neoclassicismo bebem abundantemente da lógica proposta pela metáfora do relógio, o determinismo, mesmo que por motivos muito distintos. É fora dos objetivos deste texto expandir a discussão quanto ao determinismo, pois ela não é nada trivial, todavia é interessante notar que ambos culminem em uma lógica muito similar: dado uma série de fatores iniciais, o comportamento pode ser previsto de forma perfeita, mesmo que um trate os fatores mentais como infalíveis (o neoclassicismo) e o outro os desconsidere totalmente (o behaviorismo). Ou seja, o comportamento funciona de forma determinista. Não é correto afirmar que a teoria da escolha racional desconsidera fatores mentais (a racionalidade está na base dela, para início de conversa), mas também não é correto afirmar que o neoclassicismo leva em conta a possibilidade de indivíduos iguais ou o mesmo indivíduo fazer escolhas diferentes em situações iguais, uma ideia central para a ciência cognitiva (mudanças não estruturais mudam o resultado final). Talvez por essa flexibilidade a economia comportamental tenha conseguido habitar tantos lugares distintos dentro da economia e talvez seja o porquê a ciência cognitiva possa ser tão flexível ao se analisar o comportamento²⁴.

²³O conceito consiste basicamente em guardar informações específicas em categorias maiores e mais generalizadas. Por exemplo, ao se dizer que respira em baixo da água e tem escamas é justo inferir que o indivíduo pensará em um peixe (uma categoria maior, mais geral) e não apenas em uma espécie específica de peixe.

²⁴Uma boa síntese quanto à lógica determinista, é a exposta pelo físico Leonard Mlodinow (1954 – atualidade) ao dizer que “[...] o determinismo é um modelo pobre da experiência humana” (Mlodinow, 2008), devido a não existência ou desconhecimento de leis fundamentais e definitivas que governam o

Feito este resgate histórico podemos sublinhar a problemática que emerge ao se dizer da “aproximação” da economia com a psicologia. Programas de pesquisa em psicologia são tão díspares e conflitantes quanto os dentro da economia e é impossível dizer que a economia se aproximou como um todo da psicologia. Na realidade, os programas de pesquisa psicológicos são ainda mais fragmentados e contraditórios entre si do que os dentro da economia. Áreas como o behaviorismo e psicologia cognitiva por exemplo, são fundamentalmente incompatíveis (devido a pressupostos básicos conflitantes), enquanto existem discussões tais como se áreas de psicanálise sequer fazem parte do domínio da psicologia²⁵ (Schultz e Schultz, 2016). Diferentemente da economia, a psicologia não tem um análogo à “abordagem padrão” (Rodrigues de Castro, 2014), não há uma linha principal que “pendura” diferentes contribuições (desenvolvimentos dentro do neoclassicismo) ou que as rejeita como incompatíveis (na economia esse seria o caso dos programas de pesquisa chamados “heterodoxos”).

Nesse mesmo tom, também é possível se perguntar porque a chamada “reaproximação” da economia com a psicologia não ocorreu antes da psicologia cognitiva surgir. Evidentemente essa é uma pergunta extremamente complexa e consideravelmente especulativa, que envolve tanto um momento específico da história da ciência quanto o desenvolvimento conceitual das disciplinas em questão, mas é possível dizer seguramente que um dos fatores, pelo menos do porquê isso não ocorreu com o behaviorismo, é a incapacidade de compatibilização do receituário behaviorista ao individualismo metodológico, fundamental para a economia. O termo individualismo metodológico foi proposto inicialmente pelo sociólogo Karl Emil Maximilian Weber (1864 – 1920), mais conhecido como Max Weber e pode ser sumarizado como “a afirmação de que fenômenos sociais devem ser explicados mostrando que estes resultados vêm de ações individuais” (Heath, 2020) e essencialmente culmina na ideia de que para explicar fenômenos “macro” é necessário partir da parte “micro” (em outras palavras, microfundamentos). A intencionalidade dos agentes é fundamental dentro do individualismo metodológico, pois

comportamento e a sociedade, a complexidade de se isolar e testar tais hipóteses e a tarefa hercúlea de processar os cálculos necessários para equações de tamanha complexidade. Para uma explicação mais aprofundada da interpretação de Mlodinow, ver o capítulo 10 “O andar do bêbado” de seu livro de mesmo nome (*The drunkard's walk*).

²⁵Quanto a questão da psicanálise é interessante afirmar que existe até mesmo a discussão se essa tradição de pesquisa consiste em uma abordagem científica ou não. Os trabalhos de Karl Popper (1902 – 1994) sobre a cientificidade da psicanálise são especialmente relevantes (Grant e Harari, 2005).

essa será a força motora por trás dos fenômenos sociais, em contraste com doutrinas como o materialismo histórico, que coloca a luta de classes como a força motriz da história.

À luz dessa explicação é fácil entender porque é impensável compatibilizar a economia tradicional, profundamente dependente do individualismo metodológico e da experiência individual, com o behaviorismo: não há intencionalidade dentro do behaviorismo. A escolha, seja por comprar a carne do açougueiro, a cerveja do cervejeiro ou o pão do padeiro simplesmente não existe dentro do behaviorismo. A escolha de consumo individual já foi tomada por um sem número de estímulos diferentes que acometem o indivíduo sem sequer que ele percebesse. No behaviorismo não há a necessidade de escolher entre cestas de consumo simplesmente porque a escolha é uma ilusão.

As bases da economia comportamental, assim, são duas: a existência de um corpo de pesquisa e teoria do comportamento estabelecido (o neoclassicismo econômico) e a existência de um corpo de ideias sobre comportamento individual (as ciências cognitivas, em especial a psicologia cognitiva) que permite uma crítica a esse corpo estabelecido sem desviar (muito) das bases fundadoras da teoria econômica tradicional (pois mantém o individualismo metodológico).

6. O nascimento da economia comportamental.

A economia comportamental ‘nasce’ por assim dizer durante as décadas de 1950 e 1960, com Herbert Simon como o contribuinte mais notável deste período formador. Além de Simon podemos citar George Katona (1901 – 1981) e Tibor Scitovsky (1910 – 2002) como precursores e pioneiros da economia comportamental (Rodrigues de Castro, 2014). A natureza interdisciplinar da economia comportamental pode ser vista desde esse momento inicial, na formação de seus estudiosos: Herbert Simon é formado economista na Universidade de Chicago nos EUA, mas suas contribuições vão desde ciências sociais e psicologia até matemática e estatística (Britannica, 2022), granjeando-lhe a comum denominação de ‘polímata’. George Katona é formado psicólogo pela Universidade de Goettingen na Alemanha, mas optou a se dedicar ao estudo da economia, começando por artigos discutindo a psicologia da inflação (*War Without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy* de 1942 é o exemplo mais notável) e incluindo obras como *Psychological Analysis of Economic Behavior* (1951) e *Psychological Economics*

(1975), que incluíam um forte teor interdisciplinar, combinando elementos tipicamente econômicos com elementos tipicamente psicológicos, muito similar ao que viria a ser associado com a metodologia da economia comportamental (Raposo, 1983). Tibor Scitovsky (ou Tibor de Scitovsky), por sua vez se formou em direito na Pázmány Péter University na Hungria, mas também teve parte de sua formação na Universidade de Cambridge e na *London School of Economics*. Scitovsky foi um ávido keynesiano e defendeu fortemente os avanços da chamada ‘revolução keynesiana’ mas também se interessou pela psicologia quando teve contato com trabalhos na área da psicologia da motivação (Bianchi, 2018). Dentre as contribuições de Scitovsky para a análise do comportamento podemos citar seus questionamentos quanto a “falta de consistência” do conceito de ‘utilidade’, todavia, a abordagem do autor não se limitou apenas a ciência rigorosa. Seus trabalhos apresentam preocupações muito mais associadas a filosofia ou ética dos que as que costumamos encontrar em trabalhos acadêmicos de economia, questionando não apenas sobre o bem-estar no sentido keynesiano como um economista, mas também como um indivíduo que busca levar uma boa vida.

Esse primeiro momento da economia comportamental é marcado por uma forte insatisfação com os modelos econômicos vigentes. Mesmo que as definições, propostas e métodos nesse momento inicial não sejam consistentes, ou unificados²⁶, existe a tônica comum em apresentarem a tentativa de analisar as decisões econômicas em situações realistas, levando em conta complicações psicológicas humanas, muitas vezes absentes do receituário neoclássico. A interpretação de Etzioni (2011) é útil para dar luz a uma das principais motivações por trás do desenvolvimento da economia comportamental, dizendo que a vertente é uma combinação entre psicologia e economia que busca investigar como os agentes econômicos fazem escolhas dado que estes apresentam limitações e complicações humanas, uma vez que o modelo de escolha racional não é bastante para englobar as complexidades que envolvem as escolhas de consumo. Presente tanto nos trabalhos pioneiros quanto nas definições posteriores, está a ideia de que um maior grau de realismo psicológico trará mais poder descritivo e previsional para a economia, assim como que certos elementos entendidos como irrelevantes na teoria da escolha racional podem alterar significativamente o comportamento dos agentes (propaganda, por exemplo) (Etzioni, 2011).

²⁶Isso será uma característica onipresente no programa de pesquisa comportamental, que evoluirá para incluir outros braços do programa de pesquisa, mas que não terá uma unidade definida dessas propostas de pesquisa. Essa situação será explicada mais a fundo a frente.

Existe um forte teor de buscar fundamentação empírica para as postulações comportamentais e uma preocupação de fazer com que os resultados definam os modelos e não o contrário, gerando uma situação em que muitos economistas comportamentais expressam a preocupação de que é necessário mudar certos postulados ou conceitos frente a resultados observados, julgando quando certas interpretações do comportamento podem ser inválidas para o descrever de forma adequada (Calhoun, 2002), uma preocupação metodológica rara dentro do neoclassicismo. Essa postura acompanhará o programa de pesquisa comportamental durante seu desenvolvimento (mesmo que de forma diferente se comparada a esse período inicial).

Para a discussão aqui presente, é relevante ressaltar alguns pontos de inflexão entre o neoclassicismo e a economia comportamental, tanto deste momento formador quanto posteriormente. É seguro dizer que o instrumento principal na análise do comportamento econômico neoclássico é a racionalidade substantiva (ou racionalidade padrão) (Colander, 2000; Dequech, 2007) cujo principal postulado é o de que o comportamento econômico ocorre de forma racional, independente do contexto em que o agente se encontra ou da escolha em questão. Esses modelos “padrões” de racionalidade vêm sofrendo críticas sistemáticas de inúmeros pesquisadores e programas de pesquisa, tanto dentro da economia *mainstream*, quanto fora dela, também incluindo a economia comportamental como parte deste corpo de críticas. Nas palavras de Simon (1986), essa crítica se baseia na ausência de uma “teoria de escolha econômica baseada em evidências”.

A racionalidade padrão, típica dentro da ideia fundadora de *homo economicus*²⁷, é um conceito denso e que traz uma bagagem considerável consigo e pode ser expandida para além dos elementos aqui expostos. Os principais fundamentos desse conceito, que serão relevantes dentro deste texto, podem ser enumerados em: 1). Princípio da busca do interesse próprio 2). Força de vontade ilimitada (o processo decisório não depende de esforço) e 3). Capacidade computacional (de tomada de decisões) também ilimitada (Berg e Gigerenzer, 2011). Os agentes econômicos no neoclassicismo são maximizadores, tem essa maximização como objetivo (são *objective oriented*) e possuem plenas capacidades para a colocarem em prática, se não houverem demais obstáculos (Sontheimer, 2006). Estes modelos também

²⁷O *Oxford Dictionary of Philosophy* define *homo economicus* como: “Homem econômico ou o agente racional retratado nos modelos econômicos. Tal agente possui preferências estáveis, está sempre olhando para o futuro e persegue apenas seu próprio interesse. Quando dado opções, ele escolherá sempre a alternativa de maior utilidade esperada para si [...]” (Petheram, 2017).

costumam apresentar grande preocupação com as características que garantem a consistência das ações dos agentes ao longo do tempo, tais como manter suas preferências constantes ao longo do tempo (estáveis) e que somente alterará seu plano de ação frente a fatores tangíveis, como um aumento ou diminuição de preços (Berg, 2011). O agente neoclássico é previsível e segue matematicamente os axiomas postulados pela necessidade de maximização. Tal modelo (em sua encarnação clássica, pelo menos) não incorpora escolhas ao longo do tempo (análise intertemporal, a análise é feita com base em um momento estático no tempo e não ao longo dele). É relevante apontar que este modelo é um dos fundamentos da ideia de que o comportamento dos agentes sempre culminará em um único ponto de equilíbrio, estático no tempo, de forma que não ocorram excessos de oferta ou de demanda²⁸.

O programa de pesquisa comportamental, em seu período de estabelecimento inicial, vem na contramão do reducionismo subentendido pelo modelo neoclássico. Angner (2018) caracteriza os trabalhos pioneiros na área como exemplos notáveis dessa crítica, dentre eles podemos mencionar a obra de Herbert Simon na área de racionalidade procedural (1976), seguido de estudiosos como os já citados Katona e Scitovsky. A velha economia comportamental, dessa maneira, foi um período fortemente marcado pelas críticas diretas ao neoclassicismo e a tangível proposta da criação de uma teoria do comportamento alternativa ao agente racional neoclássico.

Assim é possível perceber de onde surgiram muitos dos conflitos entre neoclássicos e comportamentalistas. Enquanto a primeira vertente defende a infalibilidade dos agentes em alcançar equilíbrios e ao tomar decisões racionais, a outra propõe que somos fundamentalmente incapazes de fazê-lo. As disputas entre estudiosos se tornaram tão acaloradas na época que Angner (2018) chega a descrever uma situação em que “economistas comportamentais e neoclássicos não se olhavam nos olhos”. Dequech (2007) complementa dizendo que “uma parte significativa dos economistas comportamentais ganharam reconhecimento pela sua crítica a economia neoclássica, pelo menos como uma teoria descritiva centrada na maximização de utilidade”. Esse momento do programa de pesquisa comportamental pode ser caracterizado como a “velha” economia comportamental (Angner, 2018).

7. A repercussão da linha ‘velha’ no *mainstream*.

²⁸Esse conceito pode ser identificado como *clearing* ou o leiloeiro walrasiano.

Mesmo assim, com todo este corpo crítico e propostas metodológicas que viriam (futuramente) a ser indubitavelmente relevantes, dizer que a vertente ‘velha’ deixou sua marca no *mainstream* econômico talvez seja excessivamente generoso (Rodrigues de Castro, 2014). É difícil dar apoio à afirmação de que a vertente ‘velha’ da economia comportamental tenha sido um fracasso, mas certamente não é possível dizer que seu impacto foi sentido profundamente no corpo de estudos econômicos, tomadas certas ressalvas pontuais como o prêmio Nobel de Herbert Simon (o único estudioso da vertente velha que ganhou tal honraria e um dos poucos dessa vertente que ganhou qualquer honraria). Mesmo que o espírito da crítica ao neoclassicismo proposta nesse período nunca tenha desaparecido totalmente, seu eco foi limitado. Os poucos nomes que podem ser citados dentro deste período são uma das evidências de sua pequena repercussão. Simon, Katona e Scitovsky não foram os únicos estudiosos desse período, mas foram os mais conhecidos, sendo que dentre estes apenas Herbert Simon ganhou repercussão e reconhecimento *mainstream*. Os demais são raramente citados até mesmo na literatura especializada.

Isso se deveu em parte, ao fato da economia comportamental nesse período (décadas de 1960 a 1970, aproximadamente) se caracterizar como um programa de pesquisa heterogêneo e heterodoxo²⁹ em um período especialmente hostil a heterodoxia (Rodrigues de Castro, 2014). As pressuposições da economia comportamental se distanciavam das fundamentações essenciais para o neoclassicismo³⁰. Em verdade, um elemento essencial da proposta científica da economia comportamental foi “bater de frente” por assim dizer com o corpo estabelecido de pesquisa econômica. Visto o meio pelo qual o *mainstream* se fundamentou, tal como explicitado anteriormente, e como ele tende a lidar com críticas que não cabem dentro de seu *framework*, não é de surpreender que a ‘velha’ economia comportamental não teve a repercussão que havia almejado dentro da economia.

Alguns estudiosos mantêm o teor crítico, mesmo que alterado em alguns casos, como o já citado Vernon Smith que criticou diversas vezes o caminho não crítico que a economia comportamental estava trilhando (Altman, 2004). Berg e Gigerenzer (2010) também mantêm tal teor, mesmo que sua crítica não se limite ao neoclassicismo (ainda que o inclua), já que

²⁹É possível chamar esse período de “economia comportamental heterodoxa” (Rodrigues de Castro, 2014).

³⁰Dentre eles “positivismo, dedutivismo, equilíbrio estático e modelos de agentes otimizadores” (Rodrigues de Castro, 2014).

sua discordância também se estende para o programa de pesquisa comportamental em si. As contribuições desses autores serão aprofundadas nas seções finais deste texto.

Mesmo com esse sucesso tão limitado, é incorreto afirmar que a vertente velha não teve influência. Sim, sua repercussão foi tímida e seus estudiosos sofreram uma espécie de “ostracismo científico”, comum para estudiosos heterodoxos (principalmente dentro de disciplinas de pesquisa com tradições monistas) mas esse período foi o momento que trouxe as bases para o que viria a ser uma espécie de revolução dentro da economia comportamental: os trabalhos de Daniel Kahneman e Amos Tversky.

8. Quando o ‘velho’ foi dando lugar ao ‘novo’: A teoria da perspectiva de Kahneman e Tversky.

Tendo em vista o contexto anterior, é um tanto difícil imaginar como um programa de pesquisa que teve uma influência tão limitada poderia se tornar relevante. É mais difícil ainda imaginar que este programa de pesquisa não apenas se estruturou como um relevante programa de pesquisa dentro da economia, ganhando fama em um ritmo assustadoramente rápido, mas também chegando ao ponto que existem estudiosos defensores da ideia de que o programa de pesquisa em questão poderá suplantará parte do *mainstream* econômico neoclássico no futuro³¹. Nessa narrativa, o programa de pesquisa que veio ao mundo de forma inexpressiva, evoluiria para as bases de uma reestruturação total da ciência econômica. Sem dúvida, uma transformação dramática, que mais se assemelha ao roteiro de um filme, ao ser visto desta maneira.

O programa de pesquisa comportamental foi tão difundido e ganhou tantos proponentes, que definir atualmente o que consiste a economia comportamental não é uma tarefa trivial. Essa dificuldade de definição é verdadeira para todos os momentos do programa de pesquisa, como dito anteriormente, mas se torna mais claro em momentos posteriores, com a popularização dos estudos comportamentais. A frente será visto como essa situação veio à tona.

Devido à sua fecundidade acadêmica, não é nenhum pouco simples definir o que é economia comportamental atualmente. Existem definições de economia comportamental

³¹Isso se refere à “nova síntese comportamental” de Angner (2018) e ao “novo paradigma” de Etzioni (2011). Veremos ambos em mais detalhes a frente.

como a de Alain Samson, que define a disciplina como o “estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas” (Guia de Economia Comportamental e Experimental, 2015). Etzioni (2011) apresenta uma definição ainda mais específica, estabelecendo-a como uma combinação entre psicologia e economia que busca investigar como os agentes econômicos fazem escolhas dado que estes apresentam limitações e complicações humanas. Essas definições, todavia, mesmo que verdadeiras, explicativas e úteis, não são suficientes para entender de fato como o programa de pesquisa é estruturado, pois não pintam toda a paisagem na qual a economia comportamental se encontra, descrevendo-a de forma exageradamente generalizada e não mencionando elementos importantes para entender o que é a economia comportamental e quais as finalidades do programa de pesquisa.

É possível dizer que, comum a todas (ou quase todas) as vertentes da economia comportamental, existe a proposta de “aumentar o poder explicativo e preditivo da análise econômica provendo-a de pressupostos psicológicos mais realistas” (Rodrigues de Castro, 2014), mas existe pouco além disso que unifica as diferentes abordagens. O que entendemos como economia comportamental, na realidade, é um grupo de abordagens abrangentes e muitas vezes contraditórias entre si³² (Rodrigues de Castro, 2014), não uma proposta unificada. É importante ter isso em mente pois ajuda a entender como é possível a coexistência de autores e propostas de pesquisa da mesma linha que discordam tanto entre si. Definir exatamente o que consiste ou não economia comportamental é uma problemática que está longe de ser resolvida e que foge à proposta deste texto, mesmo assim, é possível definir alguns elementos associados a disciplina como um todo.

Normalmente, a economia comportamental é descrita como a combinação da psicologia com a economia. Da mesma maneira que a teoria dos jogos pode ser interpretada como a combinação interdisciplinar da matemática no estudo econômico ou a economia evolucionária como a aplicação de conceitos originalmente oriundos da biologia, a economia comportamental pode ser entendida como a aplicação de conceitos e perspectivas

³²Tomer (2007) distingue oito abordagens dentro da economia comportamental: A Escola de Carnegie (de Herbert Simon), Escola de Michigan (de George Katona), Economia Psicológica (possivelmente a mais difundida, com estudiosos como Kahneman, Thaler, Rabin, Camerer e Loewenstein), Macroeconomia comportamental (George Akerlof), teoria evolucionária (Richard Nelson e Sidney Winter), finanças comportamentais e economia experimental (de Vernon Smith). Rodrigues de Castro (2014) propõe mais duas: a economia psicológica de Peter Earl e o Grupo de Berlim (de Gerd Gigerenzer).

originalmente psicológicas na economia (Davis, 2006)³³, em específico a psicologia cognitiva.

Pode parecer estranho começar a definir o que é “economia comportamental” apenas neste ponto do texto, mas o contexto de formação da disciplina e sua futura ruptura é essencial para se entender o complicado ecossistema em que a economia comportamental se encontra. Definir e delimitar a economia comportamental anteriormente pode subentender uma unidade das propostas dentro da disciplina que simplesmente não existe e que pode ser extremamente prejudicial para o entendimento. Adiantando parte das conclusões deste texto, parte da razão pela qual a economia comportamental passou de uma suposta crítica para uma suposta contribuição ao neoclassicismo está no fato de que essa unificação das propostas nunca realmente existiu.

O ponto de virada entre a velha e nova economia comportamental costuma ser definido como as publicações de Daniel Kahneman e Amos Tversky (1937 – 1996) sobre heurísticas e vieses (1974) e sobre teoria da perspectiva (*Prospect Theory*, 1979), talvez as elaborações mais famosas na área. Seguido por estudiosos como Richard Thaler, Colin Camerer, Cass Sunstein, entre outros, denominamos esse segundo período de “nova economia comportamental” (Angner, 2018; Nagatsu, 2015, Sent 2004): um corpo de pesquisas não unificado que, além das preocupações anteriores (dar maior poder explicativo à teoria econômica, usar pressupostos mais realistas de comportamento, etc) se apoia muito mais no já estabelecido paradigma econômico neoclássico e que culmina em um movimento de distanciamento do elemento crítico da disciplina em favor de uma espécie de “tentativa de reconciliação” por assim dizer, com o receituário neoclássico. Serão vistas a frente as definições específicas de ambos³⁴.

O principal ponto de mudança da vertente velha para a nova foi uma mudança de foco: indo da racionalidade limitada vanguardada por Herbert Simon para os trabalhos de Daniel Kahneman e Amos Tversky, em especial *Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases* (1974) e *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk* (1979) que

³³Outros exemplos são a economia experimental (junção da economia com o método experimental), neuroeconomia (neurociência com economia), economia evolucionária (junção da economia com princípios derivados da biologia evolucionária), entre outros.

³⁴Para todos os efeitos, este texto usa a definição de ‘nova’ e ‘velha’ economia comportamental tal como definido por Angner (2018), e que se vê ecoada por outros estudiosos (Nagatsu, 2015; Sent, 2004), entre outros. É importante notar, todavia, que essa não é a única divisão que pode ser observada. Um exemplo interessante é a distinção entre “verdadeira” e “falsa” economia comportamental, como visto em Earl (2010).

trouxeram para a discussão *mainstream* respectivamente, os conceitos de heurísticas e vieses e de aversão a perdas (teoria da perspectiva ou *prospect theory*).

O recurso mais útil para se entender como a cognição funciona segundo a economia comportamental de Kahneman e Tversky e como ela difere da racionalidade substantiva é a divisão dos dois sistemas, proposta por Kahneman. Segundo o autor, a mente pode ser ilustrada em duas: a parte intuitiva e a parte racional. Kahneman (2002) denomina arbitrariamente o sistema intuitivo de 1 e o sistema racional de 2. Cada um desses sistemas é acompanhado de uma série de outras características que definem seu funcionamento. O sistema 1 (intuitivo) tem as características de ser involuntário, automático, intuitivo e não exigir esforço para ser utilizado, enquanto o sistema 2 é voluntário, deliberado e exige esforço mental (cognitivo) para ser usado (Kahneman, 2002). O autor deixa claro que a divisão é apenas um recurso didático e que o processo de decisão não é dicotômico (apenas racional ou apenas intuitivo) como a divisão dos dois sistemas pode deixar a entender.

Kahneman (2002) também ressalta que o principal fator que define o caminho do processo decisório é o esforço necessário para tomar uma determinada decisão e não apenas a maximização da escolha. Segundo ele, diferentes aparatos cognitivos exigem quantidades distintas de esforço com o sistema 1 se caracterizando pela sua pequena exigência de esforço, enquanto o sistema 2 exige uma grande quantidade de energia para ser utilizado. Os proponentes da economia comportamental defendem que o processo decisório depende majoritariamente do sistema 1, exatamente devido à baixa necessidade de dispêndio mental. Nossos cérebros, na vertente de economia comportamental (e de ciências cognitivas, por extensão) são preguiçosos e buscam sempre minimizar a quantidade de energia necessária para tomar uma decisão. Uma das propostas principais da economia comportamental, é que esse processo decisório (preguiçoso, e majoritariamente automatizado) é verdade até mesmo para decisões que normalmente são encaradas como dependentes da racionalidade, principalmente dentro da tradição econômica clássica, como decisões de consumo, ou como coloca Etzioni (2011), “situações não-triviais”.

Esse conceito pode ser um tanto difícil de se entender a princípio, então um exemplo talvez ajude aqueles com menos familiaridade. Pense que você vê alguém raivoso andando na sua direção na rua. É razoável imaginar que você conseguirá identificar imediatamente que a pessoa está com raiva, pois basta olhar para o rosto e a postura da mesma para determinar seu estado de espírito. Esse é o sistema 1 trabalhando, não há necessidade de

deliberação, você rapidamente e com pouco (ou nenhum) esforço consegue identificar que a pessoa está com raiva, da mesma forma que não é necessário pensar racionalmente para ficar preocupado com o fato dela estar indo na sua direção. Agora, imagine que alguém te peça o sétimo número do seu RG. Neste caso, é razoável imaginar que você não terá a resposta automaticamente, sendo necessário pensar um pouco para chegar a resposta. Esse é o sistema 2 trabalhando. Essa é a estrutura mais básica de escolha dentro da economia comportamental: a mente definirá instintivamente qual sistema é o mais apropriado para tomar uma escolha ou outra e o fará com o menor dispêndio de energia possível.

Todavia a teoria comportamental vai além de apenas definir como o cérebro chega a decisão que julga mais apropriada, postulando que muitas vezes nosso cérebro não é um bom juiz de quando uma resposta é satisfatória ou não. Devido principalmente a seu caráter intuitivo, a utilização do sistema 1 abre caminho para que os agentes cometam erros sistemáticos. O sistema 1, devido a sua rapidez e a seu baixo nível de esforço, depende de certas simplificações, para que seja possível ocorrer a tomada de decisões rápidas (Kahneman, 2012). O autor chama estes atalhos tomados pela cognição de ‘heurísticas’ e podem ser descritas como “regras que simplificam a tomada de decisão” (Sbicca, 2014). Podemos pensar nesses atalhos como nossa “intuição” ou nossas reações automáticas. Exemplos da utilização dessas heurísticas podem ser vistos em diversos casos, como, por exemplo, se perguntarmos a um trabalhador qual será o salário médio da empresa em que trabalha. É razoável assumir que o empregado em questão usará seu salário como base para chutar este valor, pois esse é o número que lhe vem à cabeça quando pensa sobre os salários na empresa em que trabalha. Em outras palavras, ao fazer essa estimativa, o trabalhador utiliza um atalho cognitivo com base no que conhece (seu salário), esse é um exemplo de heurística.

Vieses, outro conceito fundamental para a economia comportamental também proposto por Kahneman e Tversky, são consequências das heurísticas. Viés, pode ser definido como um erro sistemático que ocorre de forma previsível e em contextos específicos (Kahneman, 2012) e que comumente ocorre devido às heurísticas. Alguns exemplos comuns de vieses são o viés da confirmação (ou *confirmation bias*, tendência de dar mais valor a informação que confirme as crenças atuais de um indivíduo), viés da retrospectiva (ou *hindsight bias* ver eventos passados como mais prováveis do que eles realmente são, também é chamado de efeito “eu sabia” ou “*I knew it all along*” phenomena) e viés da ancoragem

(ou *anchoring bias*, a tendência de ser muito influenciado por informação que você sabe). Voltando ao caso anterior do trabalhador estimando salários para exemplificar. Ao estimar o salário médio da empresa com base em seu próprio salário, o trabalhador usou um bom critério? É difícil dizer com certeza, mas é possível inferir que ele não tenha contrastado seu primeiro chute com fatos que ele conhece. Qual é a posição dele dentro da empresa? É um cargo alto que ganhará mais do que os demais? Um cargo baixo que ganhará menos que a média? Os outros empregados têm cargos similares? Ele é um funcionário antigo que ganha bem? Ou um novato que ganha pouco? Ou um funcionário veterano que ganha pouco? Como anda o desempenho da empresa? Ela faz parte de um setor com salários altos ou baixos? Há muitas demissões? A administração paga salários no valor de mercado para este setor? Acima dele? Abaixo dele? E assim por diante. É justo dizer que talvez o trabalhador tenha pensado nesses fatores para dar seu chute, mas é muito improvável que ele tenha considerado todos. Ao escolher seu salário como base, ele contorna toda a problemática de consultar toda e qualquer informação disponível e chega a uma resposta, de forma mais rápida, eficaz e com menos gasto energético.

Todavia, esse valor não será necessariamente representativo do salário médio da empresa. Neste caso, por mais certo que seja seu palpite, o trabalhador foi vítima de um viés de ancoragem (dar muito valor a informações que sabe, o seu salário, e pouco ao que não sabe, o salário dos demais funcionários). Ou seja, baseado em uma heurística (usar seu salário como base para chutar o valor médio dos salários da empresa), o trabalhador em uma situação específica (se perguntado sobre o valor dos outros funcionários de sua empresa sem informações adicionais) será vítima de um erro sistemático e previsível (o viés de ancoragem, como dito anteriormente). A resposta parece satisfatória o suficiente (não há informações para contrastar e não há mais nenhuma pergunta tal como as enumeradas acima para mudar sua intuição inicial), então o trabalhador dará seu chute, independente do quanto o salário dele seja representativo do salário média da empresa.

Em essência, os trabalhos de Kahneman e Tversky culminam para uma conclusão em que o aparato intuitivo não trabalha para ter a melhor escolha possível levando em conta todos os fatores relevantes conhecidos (tal como em informação perfeita, fundamental ao comportamento neoclássico), mas sim toma uma decisão que pareça suficientemente boa gastando o mínimo de energia possível. Em palavras mais simples, o cérebro trabalhará o suficiente para sentir que fez um bom trabalho.

Assim, é fácil notar um ponto em que a nova economia comportamental discorda do receituário neoclássico tradicional: a utilização de heurísticas leva a ocorrência de “erros sistemáticos” (não-aleatórios) que desviam as ações dos agentes do que seria “desejado” ou “racional” (Ariely, 2008)³⁵. As pressuposições usadas pela economia comportamental (até mesmo em seus momentos menos críticos) vão de encontro ao axioma da racionalidade substantiva, a infalibilidade das decisões dos agentes e muitos outros elementos fundamentais na literatura e na metodologia neoclássica (Berg e Gigerenzer, 2010). O ser humano não é um escolhedor perfeito como a teoria neoclássica pressupõe, e nem está preparado para escolher imperfeitamente como a vertente velha sugeriria, mas também erra até mesmo de jeitos que não percebe.

Muitos dos vieses apontados pela economia comportamental poderiam ser contornados caso os agentes tivessem consciência de que eles existem, mas como tais vieses são consequências da rapidez com a qual o sistema 1 toma decisões, não é comum que os agentes os percebam. No exemplo do trabalhador citado anteriormente, ele provavelmente mudaria seu “chute” caso fosse instruído para “não levar só o seu salário em consideração” por exemplo. Perceba que não há nenhuma mudança estrutural no aparato que o trabalhador tem para responder a pergunta e nem na pergunta em si (as informações que ele tem continuam as mesmas, a problemática é idêntica), mas apenas por mudar a maneira que fazemos a pergunta podemos esperar respostas diferentes (mesmo que próximas)³⁶. Como essas decisões não são deliberadas, elas estão mais sujeitas a certos erros de lógica que poderiam ser percebidas caso o processo de decisão fosse deliberado (Kahneman, 2012).

É importante salientar aqui também que os autores não defendem a ideia de que o sistema 2 é superior ao sistema 1 no processo de tomada de decisão, como uma observação superficial pode dar a entender. Ambos agem de forma distinta e são mais apropriados para situações diferentes. O sistema 2 é utilizado para fazer cálculos matemáticos, chegar a conclusões lógicas e similares, mas o sistema 1 é funcional quando não há necessidade de

³⁵“Desejado” ou “racional” neste caso está definido segundo as normas aceitas pela lógica formal (Ariely, 2008).

³⁶A ideia de que heurísticas podem mudar uma escolha está por trás da ideia de *nudge* proposta por muitos teóricos da área, como Thaler e Sunstein (2008). *Nudge* (traduzido literalmente como “cutucada”) é uma mudança não estrutural que preserva a liberdade de escolha do agente, mas afeta a decisão mesmo assim. Colocar uma embalagem mais chamativa com o objetivo de tentar aumentar as vendas de um produto é um exemplo de *nudge*, pois não ocorre nenhuma mudança tangível (o preço continua igual, o produto também, a demanda do cliente também e etc.), mas é possível que essa mudança afete (mesmo que pouco) a quantidade vendida deste produto.

longa deliberação (como atravessar uma rua, por exemplo). O ponto salientado pela maioria dos autores da linha comportamental é o de que utilizamos muito mais o sistema 1 do que o 2 (ou que sequer percebemos) e que o ser humano constantemente está sujeito a uma infinidade de vieses derivados do comportamento intuitivo. Existem inúmeros exemplos da utilização de heurísticas e diversos exemplos de vieses associados a essas heurísticas que estão presentes em trabalhos como Kahneman e Tversky (1974, 1979), Simon (1976) e de outros estudiosos (Thaler, 2016; Thaler e Sunstein, 2008; Ariely, 2008; entre outros), para citar apenas alguns exemplos.

9. De onde veio a linha ‘nova’?

O artigo de Richard Thaler, *Toward a positive theory of consumer choice* (1980) foi um importante artigo publicado na década de 1980, em suas próprias palavras “*hot on the heels of Kahneman’s and Tversky’s blockbuster on prospect theory*”³⁷ (Thaler, 2016), mas diferentemente de seus contemporâneos, seu enfoque era menos crítico, mais próximo da postura que vamos associar à chamada “nova economia comportamental”. É possível questionar se Thaler se estabeleceu definitivamente dentro da disciplina como um predecessor da ‘nova’ economia comportamental ou já como um exemplo desta, mas é seguro afirmar que sua linha de pesquisa desde o início foi mais voltada a conciliar o receituário neoclássico estabelecido. Os trabalhos de Kahneman e Tversky mencionados anteriormente também viriam a ser considerados parte da vertente nova, mas nesse primeiro momento ainda mantinham um teor crítico, mesmo que muito menor do que os trabalhos de Simon. Thaler, por sua vez já teve essa proposta conciliadora desde o início (e a mantém até hoje, como exemplificado no artigo *Behavioral Economics: Past, Present and Future* de 2016).

Aqui, finalmente chega-se a um ponto em que pode-se começar a delinear de fato o que é a vertente nova³⁸. A “nova” economia comportamental pode ser caracterizada de forma ampla como um corpo de desenvolvimentos que deu prosseguimento aos estudos comportamentais iniciados na “velha” economia comportamental, seguindo suas bases

³⁷“Seguindo de perto o “sucesso de bilheteria” de Kahneman e Tversky sobre a teoria da perspectiva” [minha tradução].

³⁸Note que as problemáticas apresentadas anteriormente (falta de unidade entre as propostas dentro da economia comportamental, visões e propostas conflitantes e afins) ainda se aplicam.

fundadoras estabelecidas anteriormente, mas apresentando elementos o suficiente para que seja possível observar diferenças suficientes para que seja considerado um ponto de inflexão no desenvolvimento do programa de pesquisa (Angner, 2018). O ponto metodológico em questão é o deslocamento do conceito de racionalidade limitada para as heurísticas, vieses e aversão a perdas propostos por Kahneman e Tversky. A outra grande mudança de uma vertente para a outra foi o movimento de “deixar de lado” o fervor crítico de anteriormente, agora preconizando a proposta de maior capacidade de compatibilização entre ambos. Segundo Angner (2018), muitos dos economistas comportamentais atualmente (da “nova” economia comportamental) não estão mais focados em pontuar as diferenças entre a economia comportamental e o neoclassicismo, mas sim explorar suas semelhanças.

Essa é uma situação, no mínimo, estranha, tendo em vista as origens críticas do programa de pesquisa. Existem defensores da nova vertente que chegam a propor que as diferenças entre o neoclassicismo e o comportamentalismo são negligenciáveis. Raj Chetty (2015), um economista neoclássico, é um dos proponentes dessa ideia, sugerindo uma chamada “perspectiva pragmática” (*pragmatic perspective*) da economia comportamental, advogando a ideia de que será mais proveitoso para ambos os programas de pesquisa chegarem a um meio-termo. Ele defende que as proposições comportamentais são úteis para situações em que o neoclassicismo não é suficiente, mas que é preferível se prender ao arcabouço tradicional quando este for o bastante, combinando-as imperfeitamente para que os economistas consigam expandir sua “caixa de ferramentas”, uma espécie de “concordar em discordar” entre os programas de pesquisa que busca combinar suas capacidades explicativas. Sontheimer (2006) apresenta uma visão na mesma linha, dizendo que a microeconomia neoclássica pode ser encarada como um caso especial da economia comportamental e a comportamental como uma generalização do *framework* neoclássico, propondo um nível de compatibilização que pareceria impossível na velha economia comportamental. Os atritos entre os programas de pesquisa neoclássico e comportamental não deixaram de existir, mas é cada vez mais comum ver estudiosos de ambas as áreas preconizando a possibilidade da combinação delas (Angner, 2018). A linha nova, assim, surgiu do “esfriamento” do teor crítico visto anteriormente, que, gradativamente caminharia para a “conciliação” mencionada acima.

10. As tentativas de reconciliação da ‘nova’ economia comportamental.

De fato, existem muitos elementos congruentes entre o neoclassicismo e a economia comportamental desde os momentos fundadores da disciplina. O conceito mais notável comum ao neoclassicismo e às vertentes velha e nova é a definição do que configura uma “escolha racional” ou “correta”³⁹. O que configura uma escolha correta continua igual ao que sempre foi dentro do neoclassicismo. Na realidade, os trabalhos de Kahneman e Tversky e posteriores (Thaler, por exemplo) parecem tentar instrumentalizar a psicologia cognitiva em prol de alcançar tais escolhas denominadas “corretas”, afinal, se os vieses são erros sistemáticos e previsíveis, saber em quais condições e como eles ocorrem é o primeiro passo para que não ocorram mais. Nesta mesma toada, faz-se necessário parar por um instante para uma breve reflexão: até mesmo a mente, na economia comportamental, se comporta por princípios econômicos tradicionais. Ora, minimizar gastos de energia para tomadas de decisão ao mesmo tempo em que ocorre a maximização de ganhos decorrentes de tais decisões parece quase uma mudança de palavras ao nos referirmos a lógica de minimização de custos e maximização de lucros da teoria da firma ou a maximização de utilidades da teoria do consumidor. É interessante notar que essa lógica propriamente econômica pode ser vista não apenas no nível do comportamento, mas também em um nível biológico, de funcionamento da mente.

Rabin (2002), um economista comportamental, parece concordar em parte com essa dependência conceitual, pois declara que o comportamentalismo não abandona as ideias do neoclassicismo, e sim as suplementa com *insights* mais realistas. Richard Thaler apresenta uma visão similar, colocando que a economia comportamental pode ser aplicada apenas a “certas situações bem definidas” (Thaler, 1980), deixando subentendido que, onde o comportamentalismo não é necessário, é preferível a aplicação do neoclassicismo.

Berg e Gigerenzer (2010) extrapolam a afirmação de Rabin, dizendo que, na realidade, a economia comportamental nada mais é do que uma mudança de roupagens de

³⁹Berg e Gigerenzer (2011) fazem uma lista extensa dessas semelhanças. Na visão dos autores, outras congruências do comportamentalismo com o neoclassicismo são a dificuldade de falseamento dos princípios fundadores, a irrealidade de alguns desses princípios e a dependência de uma argumentação ‘*as-if*’. Essas ideias são pouco ecoadas na literatura, mas valem a pena serem enumeradas aqui.

conceitos originalmente neoclássicos⁴⁰. Os autores destacam um sem número de exemplos para suportar essa afirmação, um exemplo ilustrativo são as afirmações de Rabin (1998), que diz “a pesquisa em psicologia nos ensinará a real forma da função $U(x)$ ”, expondo uma situação em que não há questionamento dos axiomas que fundamentam a teoria da racionalidade e em que conceitos da psicologia cognitiva são fontes apenas para aumentar o poder explicativo da teoria padrão, e não gerar críticas a ele. Nas palavras dos autores, “Rabin propõe um programa de pesquisa comportamental que fica circunscrito por pouco dentro da moldura básica de Pareto, Hicks e Samuelson [...]”⁴¹ (Berg e Gigerenzer, 2010, [minha tradução]).

É claro, este tipo de importação conceitual é comum, até mesmo para vertentes críticas, pois não é razoável esperar que um programa de pesquisa venha ao mundo com um arcabouço teórico completamente novo e sem influências de desenvolvimentos passados. O ponto de inflexão da vertente nova com a velha neste aspecto está na dependência conceitual do neoclassicismo, convergindo para conclusões similares. Enquanto a vertente velha buscava se distanciar dos modelos neoclássicos, a nova economia comportamental se baseia muito em princípios neoclássicos como parte fundadora de sua teoria.

O que podemos chamar, sem muito rigor, de uma “tentativa de reconciliação” dos programas de pesquisa comportamental e neoclássico vem desse movimento dentro do comportamentalismo: o de buscar se encaixar dentro do neoclassicismo, tanto em sua crítica quanto em sua metodologia. Não é mais comum ver dentro do principal corpo de estudos da economia comportamental, a proposta de fundamentação de uma teoria própria do comportamento, mas sim o de paulatinamente ir pendurando suas contribuições ao neoclassicismo, transformando certos elementos de seu “cinturão protetor” sem mais tentar criticar seu “núcleo duro”⁴².

⁴⁰Essa crítica se estende aos teóricos da “velha” economia comportamental também.

⁴¹“Rabin lays out a behavioral economic research program narrowly circumscribed to fit within the basic framework of Pareto, Hicks and Samuelson [...]” (Berg e Gigerenzer, 2010).

⁴²“Cinturão protetor” (*protective belt*) e “núcleo duro” (*hard core*) são dois conceitos propostos por Imre Lakatos (1922 – 1974), que dizem respeito à sua teoria de formação da ciência. Basicamente, programas de pesquisa (*research programme*) são compostos de um corpo fundamental de conceitos que não pode ser alterado (esse é o núcleo duro) e um conjunto de proposições que “orbitam” esses conceitos fundamentais (esse é o cinturão protetor). O cinturão protetor pode sofrer mudanças sem invalidar o programa de pesquisa, o núcleo duro, não (Musgrave e Pigden, 2016). Confusamente para interessados em economia comportamental, Lakatos usa os termos ‘heurísticas positiva’ e ‘negativa’ para se referir, respectivamente ao cinturão protetor e ao núcleo duro, mas além do uso da palavra não há nada que ligue esses conceitos com as heurísticas de Kahneman e Tversky.

Se voltarmos aos conceitos de Berg e Gigerenzer (2010), essa compatibilização é possível pois o método da economia comportamental nunca apresentou uma mudança tão fundamental quando comparada à metodologia neoclássica. A ruptura entre os programas de pesquisa seria muito menos dramática do que a “velha” economia comportamental daria a entender em uma primeira impressão. Os autores também defendem que muitas das heurísticas e vieses propostos por Kahneman e Tversky são apenas recontextualizações de conceitos já estabelecidos dentro do neoclassicismo e que culminam nas mesmas conclusões. Um exemplo ilustrativo e amplamente usado pelos autores é a alteração da maximização (busca por ganhos) pela ‘aversão a perdas’ (busca de evitar perdas), dois conceitos que são similares entre si e que redundam em muitas das mesmas conclusões. Para esta linha mais crítica a “nova” economia comportamental seria apenas uma continuação lógica da “velha” e não uma ruptura metodológica (um ponto de inflexão) como propõe Angner (2018).

Rigorosamente, a economia comportamental nunca compôs uma contribuição nem crítica total, afinal é de esperar que os estudiosos de uma área nem sempre concordem em todos os pontos, mas o corpo principal de pesquisas compôs, em momentos diferentes, tanto uma crítica (a vertente ‘velha’) quanto uma contribuição (a vertente ‘nova’). Até hoje vemos estudiosos que se encaixam melhor na ‘velha’ economia comportamental do que na mais recente ‘nova’, e é justo inferir que este sempre será o caso, mas o corpo de pesquisa em economia comportamental e, principalmente, seus trabalhos de maior influência, ficam muito mais ao lado da ‘nova’ do que da ‘velha’.

11. Economia comportamental: Crítica ou continuidade? Contrastando o ‘velho’ com o ‘novo’.

De forma geral, é um tanto difícil comparar as vertentes ‘velha’ e ‘nova’, devido, principalmente, ao corpo teórico que se formou em volta de cada uma delas. Em essência, a abordagem velha não conseguiu cultivar o vasto ecossistema que pode ser visto na vertente nova. Com a exceção dos trabalhos de Herbert Simon (com ênfase ainda mais limitada no desenvolvimento da racionalidade limitada), pouco será herdado pela vertente nova.

É possível dizer, em algum grau, que parte do “espírito” da velha economia comportamental persiste até hoje, nomeadamente, a abordagem interdisciplinar, mas até isso sofreu sérias mudanças para “caber” dentro do *framework* novo. Enquanto a vertente velha

se baseou em conceitos de comportamento externos à economia (no caso, a ciência cognitiva, que retira seu embasamento da neurociência, psicologia, computação entre outros), a vertente nova parte do neoclassicismo para formar sua análise, ou seja, conceitos econômicos que já existem e são amplamente divulgados dentro da própria economia.

A ênfase passou dos conceitos de racionalidade limitada, altamente crítica quando apresentada por Herbert Simon, para conceitos mais amigáveis ao neoclassicismo, como a aversão à perdas de Kahneman e Tversky. Enquanto Herbert Simon buscava – ou no mínimo tinha a pressuposição implícita para – o estabelecimento de uma proposta crítica, a nova economia comportamental não parece mais ter interesse em estabelecer um programa de pesquisa próprio. A literatura atual é escassa no quesito crítico da economia comportamental e existem apenas menções pontuais da proposta de estabelecimento de uma economia comportamental crítica, ou que busca se distanciar mais do neoclassicismo.

De forma geral, pode-se ver estes elementos sendo citados amplamente como diferenças das vertentes nova e velha por grande parte dos comentadores:

Tabela 1. Comparação entre as vertentes “velha” e “nova” da economia comportamental.

Vertente	Pressupostos Principais	Relação com o Neoclassicismo	Proposta de Programa de Pesquisa	Estudiosos
Velha	Racionalidade limitada.	Majoritariamente crítico, busca se distanciar do modelo de racionalidade padrão. Pode-se dizer com pouca relevância <i>mainstream</i> .	Sem uma proposta única e coerente, devido em parte à pouca repercussão.	Herbert Simon, George Katona, Tibor Scitovsky
Nova	Teoria da perspectiva, heurísticas e vieses, “os dois sistemas”.	Majoritariamente conciliador, usa a teoria padrão como ponto de partida. Grande impacto dentro do neoclassicismo,	Vão desde conciliação total com o neoclassicismo a substituir as bases neoclássicas por bases comportamentais. Raras menções a uma proposta de uma investigação própria.	Daniel Kahneman, Amos Tversky, Richard Thaler, Cass Sunstein

Fonte: Elaboração própria.

Outro elemento interessante para se salientar neste momento são as propostas de continuidade da economia comportamental. O desenvolvimento da economia

comportamental não parou e tampouco ficou mais simples com o tempo, mas é interessante notar como alguns dos elementos que começaram a se desenvolver nesse período viriam a influenciar as propostas futuras para a disciplina.

Como visto anteriormente, é possível agrupar as propostas da nova economia comportamental em grande parte como “conciliadoras” de seus pressupostos cognitivos e o neoclassicismo. Podem ser discernidos dois grupos amplos dentro das vertentes conciliadoras: os que propõe a coexistência de ambas as vertentes comportamental e neoclássica, como é o caso da proposta da “caixa de ferramentas adaptável” de Chetty (2015) e os que propõe a substituição (gradual) dos pressupostos neoclássicos por pressupostos comportamentais, como visto em Agner (2018) e Etzioni (2011).

Além dessas interpretações podemos citar os autores Berg e Gigerenzer (2010), críticos de ambas as vertentes e que precisam ser tratados separadamente. Não é possível dizer que Berg e Gigerenzer tenham uma proposta coerente e bem definida para a continuidade do programa de pesquisa comportamental, pois na visão desses autores, a nova economia comportamental é uma continuidade da velha economia comportamental, que por sua vez, nada mais é do que uma continuidade do neoclassicismo. Para um leitor atento, essa afirmação parecerá estranha, afinal, a proposta da velha economia comportamental não era a de criticar o neoclassicismo? Na visão dos autores, não exatamente. Resumidamente, Berg e Gigerenzer (2010) defendem a ideia de que a economia comportamental nunca andou “nas próprias pernas”, dizendo que mesmo que a proposta original fosse crítica, ela nunca foi diferente o bastante para constituir uma proposta própria. Pense no conceito de “racionalidade limitada”, que, se despido de suas pressuposições auxiliares, apenas diz que sobre certas circunstâncias, as pessoas agem racionalmente, ou seja, como elas já agiriam no neoclassicismo. Para estes autores, o caminho feito em direção à conciliação com o neoclassicismo nada mais é do que uma expressão natural do desenvolvimento do programa de pesquisa, trocando “comportamento maximizador” por “aversão a perdas”, como já citado anteriormente.

Assim, para estes autores, como a velha economia comportamental é uma continuidade da nova e ambas são uma continuidade do neoclassicismo, o futuro do programa de pesquisa comportamental nada mais seria do que continuar a redundar em conceitos e conclusões neoclássicas, apenas adaptando o que lhes convier da psicologia cognitiva. É por isso que é possível dizer que essa é uma das possíveis visões de continuidade

do programa de pesquisa: pois ele apenas continuará o que o neoclassicismo já desenvolve, se comportando mais como pressuposições auxiliares do que desenvolvimentos próprios.

Por parte da proposta original de Simon, ou seja, a proposta de estabelecimento de um programa de pesquisa comportamental independente, existe pouca menção.

Tabela 2. Comparação entre as propostas de continuidade do programa de pesquisa comportamental na literatura selecionada.

Proposta	Resumo	Autores
Substituição das bases neoclássicas por bases comportamentais.	Pode ser resumido no conceito de nova síntese comportamental (Angner, 2018) ou novo paradigma (Etzioni, 2011). Devido ao poder explicativo do comportamentalismo, gradativamente, o <i>mainstream</i> econômico se tornará comportamental. Nesse cenário ocorrerá uma espécie de “aceitação tácita” dos pressupostos comportamentais e a teoria neoclássica será adaptada gradativamente para acomodá-los plenamente.	Angner (2018), Etzioni (2011)
Conciliação do comportamentalismo e do neoclassicismo.	Resumida no conceito de <i>adaptive toolbox</i> (Chetty, 2015). As duas vertentes coexistirão de forma imperfeita, com cada uma explicando o que lhe for mais “adequado”. A teoria clássica será a base, mas será suplementada pelo comportamentalismo.	Chetty (2015), Thaler (2016)
Continuidade indireta do neoclassicismo.	Resumida no conceito de “conceitos econômicos com nomes psicológicos”. A economia comportamental (velha e nova) não é fundamentalmente diferente do neoclassicismo e se preocupará em alimentar conclusões já obtidas dentro do neoclassicismo.	Berg e Gigerenzer (2010)

Fonte: Elaboração própria.

Por fim, uma das diferenças mais marcantes entre a vertente velha e nova é o grau de relevância angariado pelas duas vertentes. É muito mais seguro chamar a nova economia comportamental de um programa de pesquisa de sucesso, pelo menos no quesito de relevância e repercussão. A nova economia comportamental se vê amplamente divulgada e

repercutida, tanto nos estudos acadêmicos quanto com o público geral⁴³. A nova economia comportamental deixou uma marca, uma profunda marca, tanto no desenvolvimento da pesquisa em economia quanto no público em geral, enquanto o mais citado mérito da vertente velha é ter se tornado a vertente nova eventualmente. Haverá a retomada dessa ideia na conclusão, mas é suficiente dizer que ao ver a quantidade de publicações e *best-sellers* advindos da nova economia comportamental em contraste aos pouco citados autores da velha (novamente, com a exceção de Herbert Simon), nos dá um termômetro do impacto de ambas as vertentes.

12. Considerações finais: O futuro do programa de pesquisa?

Nesse momento, o leitor, munido das informações aqui apresentadas pode pensar que a economia comportamental nada tem a dizer, não de forma definitiva pelo menos. Ora, começar majoritariamente como crítica e caminhar paulatinamente em direção ao neoclassicismo não seria um sinal de que é possível chegar a qualquer conclusão usando as bases conceituais da disciplina? Afinal, onde a economia comportamental quer chegar? De fato, parece grandemente contraditório continuar a chamar tanto a velha economia comportamental quanto a nova pelo termo “economia comportamental”, afinal elas não habitam lugares diametralmente opostos dentro da discussão do comportamento? Porque não chamar apenas a vertente velha de economia comportamental e chamar a nova de “nova síntese comportamental” como propõe Angner (2018), da mesma forma que ocorreu com o keynesianismo e a Nova Síntese Keynesiana?

A resposta desta última pergunta (e um pouco das primeiras colocadas mais acima) provavelmente reside em dois fatores principais. O primeiro é a de que o conceito de “velha” e “nova” economia comportamental não consistiram em movimentos coerentes e facilmente distinguíveis. Diferentemente de seu momento fundador, que buscava ativamente se distanciar do receituário econômico clássico, e, portanto, necessariamente propor uma quebra com ele, a transição entre as vertentes foi gradual e sem homogeneidade de propostas,

⁴³Livros como *Rápido e Devagar: Duas formas de pensar* (Kahneman, 2012), *Misbehaving: A construção da economia comportamental* (Thaler, 2015) e *Previsivelmente Irracional* (Ariely, 2008) são alguns dos livros de divulgação sobre economia comportamental e constantemente são descritos como *best-sellers*. A economia comportamental chegou até mesmo a ser usada em literatura de autoajuda, uma utilização, que por mais que não seja totalmente inválida, mais se aproxima de como a física quântica é usado como uma espécie de panaceia em livros de literatura pseudocientífica do que uma aplicação honesta dos conceitos científicos da disciplina.

pelo menos enquanto tais eventos aconteciam. As distinções entre os momentos da disciplina foram definidas e delimitadas posteriormente, por autores e revisionistas, não pelos pesquisadores que engendraram tais mudanças originalmente. Em outras palavras, Kahneman, Tversky, Thaler e demais pioneiros da nova economia comportamental não definiram que “a partir de agora estudaremos a nova economia comportamental” ou algo similar, mas sim foram avançando a disciplina de forma que, em retrospecto, é possível ver os pontos de inflexão (mesmo que no momento isso não fosse possível). Em essência, a nova economia comportamental não nasceu como proposta concisa, mas sim como uma série de discretas contribuições. Isso também é verdade para seus momentos iniciais, sem a criação de um corpo bem definido de pesquisa, um fator que, com certeza, permitiu que tais mudanças paulatinas fossem ocorrendo.

O segundo fator, que permitiu a transição de uma economia comportamental crítica para uma conciliadora é a permanência de um fator específico, essencial para a economia neoclássica, e por extensão para sua compatibilização com a economia comportamental: o individualismo metodológico⁴⁴. O argumento pode ser resumido na ideia de que o individualismo metodológico é o pilar mais importante do neoclassicismo, enquanto conceitos como equilíbrio, prescrição de políticas, e outros mais se aproximam de pressuposições auxiliares do que do núcleo duro da disciplina (Hodgson, 2000). Também é importante notar que o individualismo metodológico não é um conceito fundamentalmente político no sentido de prescrever uma visão específica do fazer político e, assim sendo, uma ciência com base no individualismo metodológico pode tanto ser a favor do ideal neoclássico quanto contra⁴⁵. O exemplo dessa falta de consistência salta aos olhos: as economias comportamentais nova e velha, respectivamente. A aplicação do individualismo metodológico também remonta ao questionamento anterior de porque o behaviorismo não foi e não poderia ser adaptado para a economia.

Um leitor atento pode se perguntar como é possível que subdivisões da mesma vertente tenham visões de mundo tão distintas e a resposta está na metodologia. A metodologia é, no mínimo, consistente, com certeza muito mais do que as pressuposições

⁴⁴Ver página 25 para definição.

⁴⁵Esse argumento é feito em paralelismo às ideias desenvolvidas por Hodgson (2000), que defende que o neoclassicismo pode tanto ser a favor do mercado quanto contra ele, uma ideia aparentemente contraditória, mas que pode ser resumida na ideia de que o neoclassicismo não propõe um corpo de políticas definido. Um exemplo é a defesa de programas de transferência condicional de renda (como o bolsa família, geralmente associados à esquerda política), defendidos pelo firme neoclássico Milton Friedman.

auxiliares ou suas conclusões. O ponto de partida é o indivíduo, ela é aplicada em situações em que há a necessidade de tomar decisões, há um mecanismo subentendido de maximização (de utilidade no neoclassicismo e de economia de energia no comportamentalismo), os indivíduos se orientam por um fim (a maximização no neoclassicismo e a redução de perdas na nova economia comportamental) e assim sucessivamente. A história do desenvolvimento da disciplina parece indicar que a diferença entre o neoclassicismo e a economia comportamental são suas pressuposições auxiliares, como o processo decisório (ilimitadamente maximizador no neoclassicismo versus condicionalmente maximizador no comportamentalismo), o meio pelo qual essas decisões são tomadas (escolha racional versus heurísticas), o quanto o ambiente afeta o consumo (não ter nenhum efeito versus condicionar o consumo) e assim por diante. Em retrospecto, talvez não seja tão chocante que a compatibilização seja possível quanto uma impressão inicial indicaria.

E quanto ao futuro do programa de pesquisa? A economia comportamental está com seus dias contados? Ou em um caminho de ascensão permanente? Ela sequer existiu como proposta própria? A literatura atual parece firmemente indecisa quanto a problemática de onde a economia comportamental se encontra, como está e se vai bem. A literatura atual é composta por visões como as de Chetty (2015) que diz que ela deixará de ser um programa de pesquisa próprio para se tornar parte do neoclassicismo, enquanto Angner (2018) e Etzioni (2011) defendem que, na realidade, será o neoclassicismo que se tornará comportamental e não o contrário (nova síntese comportamental e a proposta de um novo paradigma, respectivamente). Isso, é claro, sem entrar nos argumentos de Berg e Gigerenzer (2010), dizendo que a economia comportamental não é nada mais do que um corpo de mudanças de nome de conceitos do neoclassicismo, ou seja, uma continuação total do programa de pesquisa neoclássico.

O ponto é, nesta discussão existe uma cacofonia de propostas, visões e previsões para o programa de pesquisa. É muito cedo, e talvez um tanto improdutivo, discutir se a economia comportamental consiste apenas em uma contribuição ao *mainstream* estabelecido ou uma severa crítica a ele, mas é necessário reconhecer que existem condições para um programa de pesquisa em economia se estabelecer e ganhar relevância, e que um dos lados da economia comportamental teve muito mais sucesso em ganhar relevância do que o outro. Um olhar mais moderado pode sugerir que a resposta para a pergunta de “onde a economia comportamental está?” esteja entre ambas as vertentes ‘velha’ e ‘nova’, com uma delas

portando uma capacidade contributiva relevante ao neoclassicismo e com a outra trazendo uma série de críticas que precisam ser levadas em conta se a ciência econômica tiver intenções de se tornar mais próxima da realidade observada. Mas, o que pode ser observado, pelo menos neste momento do programa de pesquisa, é a sólida fundação do trajeto tomado pelo comportamentalismo: se aproximar do neoclassicismo em detrimento de seu papel crítico observado originalmente.

Sugerir que o neoclassicismo está defasado ou que não teve contribuições relevantes na ciência econômica é absurdo, mas dizer que um programa de pesquisa com raízes tão críticas a ele, na realidade, é apenas uma contribuição também não parece uma postura totalmente justificada. O programa de pesquisa comportamental teve sim muito a acrescentar ao paradigma neoclássico e provavelmente continuará tendo, mas selecionar a dedo o que convém e quando convém (da mesma forma que a economia faz com suas pressuposições psicológicas (Rodrigues de Castro, 2014) parece testar os limites do quanto a teoria comportamental está realmente sendo adotada ou apenas instrumentalizada.

Todos os programas de pesquisa, independentemente de seu tema, metodologia ou área possuem o seu “cinturão protetor” como elaborado pelo já citado Lakatos, mas a economia parece ser um caso um tanto único. Dominado por muito tempo por sua “metodologia padrão”, os estudos em economia parecem ter se tornado um tanto inflexíveis e teimosos, como se a teoria econômica tradicional não respondesse direito a críticas que não cabem no “modelo padrão”. A variedade e o pluralismo de ideias não são apenas ideias românticas e idealizadas de inclusão de diferentes formas de se pensar, mas sim um dos elementos que torna a área mais forte, mais flexível a críticas e mais capaz de se adaptar a sociedade que se propõe analisar. É necessário dar espaço e consideração à crítica para que exista um ecossistema saudável com o intuito de gerar condições de florescimento de novas ideias e perspectivas, expresso tão explicitamente na preocupação interdisciplinar do início do programa de pesquisa da economia comportamental, mas também é necessário ter cuidado para que suas contribuições sejam de fato contribuições e não apenas “conceitos iguais com nomes diferentes”, como apontados por Berg e Gigerenzer (2010), em outras palavras, apenas mais uma das expressões do imperialismo metodológico econômico.

Referências

Angner, E. – We're all behavioral economists now. Estocolmo, Suécia. *Journal of Economic Methodology*, Maio, 2018.

Altman, M. - The Nobel Prize in Behavioral and Experimental Economics: a Contextual and Critical Appraisal of the Contribution of Daniel Kahneman and Vernon Smith. *Review of Political Economy* Vol. 16, No.1, 3-41. Taylor & Francis Ltd, Nova York, EUA, Janeiro, 2004.

Araujo, S. F – Uma visão panorâmica da psicologia científica de Wilhelm Wundt. *Sci. Stud*, Scielo Brasil, Jun. 2009.

Avila, F.; Bianchi, A. - Guia de Economia Comportamental e Experimental, São Paulo. economicscomportamental.org, 2015.

Barbieri, F.; Muramatsu, R. - Consequências Metodológicas das Formulações 'as if': Como a Abordagem Evolucionária Sugere uma Interpretação Realista da Economia. São Paulo, Brasil, *Estudos Econômicos*, São Paulo, Brasil junho, 2009.

Barker C, Pistrang N. - Quality criteria under methodological pluralism: Implications for conducting and evaluating research. *American Journal of Community Psychology*. 2005.

Barker C, Pistrang N, Elliott R. - Research methods in clinical psychology: An introduction for students and practitioners. 2. Chichester, UK: Wiley; 2002.

Becker, G. S. - The Economic Approach to Human Behavior. The University of Chicago Press, Chicago, EUA, 1976.

Berg, N. - Emerging Areas in Economics: Behavioral Economics. Dallas, EUA, University of Texas, 2011.

Berg, N.; Gigerenzer, G. - As-if behavioral economics: Neoclassical economics in disguise? *Munique Personal RePEc Archive*, dezembro, 2010.

Bianchi, M. - Tibor Scitovsky as behavioral economist. *Journal of Behavioral Economics for Policy* vol. 2, no. 1. University of Cassino and Southern Lazio. 2018.

Britannica, Editores da Enciclopédia – Herbert A. Simon. Enciclopédia Britannica. 2022.

Calhoun, C. - Dictionary of the social sciences. Oxford: Oxford University Press, 2002.

Chetty, R. - Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective. American Economic Review, 105, 2015.

Coase, R.H. - The Firm, the Market and the Law. The University of Chicago Press, Chicago, EUA, 1988.

Colander, D. - The Death of Neoclassical Economics. Journal of History of Economic Thought, Volume 22, no. 2, 2000.

Davis, J. B. - The turn in economics: neoclassical dominance to mainstream pluralism? Cambridge, Reino Unido, Cambridge University, Abril, 2006.

Dequech, D. - Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics. Campinas, Brasil, Journal of Post Keynesian Economics, 2007.

Doorey, M. - George A. Miller. Encyclopaedia Britannica, Inc. Janeiro, 2022.

Dubner, S. J.; Levitt S. D. - Superfreakonomics: O lado oculto do dia a dia. 1ª Edição, Editora Elsevier, novembro 2009.

Dusek, T. - Methodological Monism in Economics, Széchenyi István University, Győr, Áustria, 2008.

Earl, P. E. - Economics fit for the Queen: A Pessimistic Assessment of its Prospects. School of Economics, University of Queensland. Brisbane, Australia. 2010.

Etzioni, A. - Behavioral Economics: Toward a New Paradigm. Washington D.C., EUA, George Washington University, American Behavioral Scientist, julho, 2011.

Grant, D.C.; Harari, E. - Psychoanalysis, Science and the Seductive Theory of Karl Popper. Australian and New Zealand Journal of Psychiatry, volume 39. Melbourne, Australia, 2005.

Hands, D. W. - Reflection Without Rules: Economic Methodology and Contemporary Science Theory. Cambridge University Press, 2001.

Heath, J. – Methodological Individualism, The Stanford Encyclopedia of Philosophy. Junho, 2020.

Hodgson, G. M. - What is the essence of institutional economics? Journal of Economics Issues. Vol. 34, No. 2. pg. 317-329. Taylor & Francis, Ltd. Junho, 2000.

Miller, G. A. - The cognitive revolution: a historical perspective. TRENDS in Cognitive Sciences Vol. 7, No.3. Editora Elsevier, Princeton, EUA, março, 2003.

Musgrave, A.; Pigden, C. – Imre Lakatos. Stanford Encyclopedia of Philosophy, edição de verão, 2021. Edward N. Zalta, 2016.

Simpson, J.A.; Weiner, E.S.C – Oxford English Dictionary. Second edition. Oxford University Press, Oxford, Reino Unido, 1989.

Kahneman, D. - Maps of Bounded Rationality: A Perspective on Intuitive Judgment and Choices. Princeton: Princeton University, Department of Psychology, 2002.

Kahneman, D – Rápido e Devagar, Duas Formas de Pensar. Editora Objetiva, São Paulo, Brasil, 2012.

Kahneman, D.; Tversky, A. - Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. Econometrica Vol. 47, No.2 , Journal of the Econometric Society, Março, 1979.

Kimball, M. S. - Cognitive Economics. National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper Series, Cambridge, Reino Unido, janeiro, 2015.

Mlodinow, L. - The Drunkard's Walk: How Randomness Rules Our Lives. Pantheon Books, Nova Iorque, 2008.

Petheram, M. - The Oxford Dictionary of Philosophy. Emerald Publishing Limited. Oxford, Reino Unido, 2017.

Rabin, M. - Psychology and Economics. Journal of Economic Literature, Vol. 36, No. 1. American Economic Association Mar., 1998.

Rabin, M. - A perspective on psychology and economics. European Economic Review, 46, 2002.

Rapley, J. - Twilight of the Money Gods: Economics As a Religion and How It All Went Wrong, Simon & Schuster UK, 2017.

Raposo, E. S. - George Katona (1901 – 1981): precursor da Psicologia Económica. Análise Psicológica, Instituto Superior de Psicologia Aplicada, Lisboa, Portugal. 1983.

Robbins, L. - An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. Macmillan and Co. Limited, Londres, Reino Unido, 1945.

Rodrigues de Castro, A. S. - Economia Comportamental: caracterização e comentários críticos. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia, Campinas-SP, Brasil, 2014.

Rothschild, K. W. - Economic Imperialism. Analyse & Kritik 30, 2008.

Sbicca, A. - Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas: Contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. Estud. Econ. Vol. 44, no.3, São Paulo, Brasil, Julho-Setembro, 2014.

Schultz, D.P.; Schultz S.E – História da Psicologia Moderna. São Paulo: Cengage Learning, 2016.

Sent, E. M. - Behavioral Economics: How Psychology Made Its (Limited) Way Back Into Economics. History of Political Economy. Radboud University. Dezembro. 2004.

Sontheimer, K. - Behavioral versus Neoclassical Economics: Paradigm Shift or Generalization (Handbook of Contemporary Behavioral Economics, Cap. 12), Nova York, EUA, 2006.

Simon, H. A. - Rationality in Psychology and Economics. *Journal of Business*, vol. 59, issue 4, 1986.

Simon, H. A. - *Models of Bounded Rationality*, vol. 3. Cambridge, MA: MIT Press, 1997.

Thagard, P. - Cognitive Science. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. Stanford, EUA 2016.

Thaler, R. H. - Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization* 1. Cornell University, Ithaca, NY – EUA, 1980.

Thaler, R. H. - Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, 1991.

Thaler, R. H. - Irving Fisher: Modern Behavioral Economist. *The American Review*, Vol. 87, No.2. American Economic Association, 1997.

Thaler, R. H. - Behavioral Economics: Past, Present and Future. *American Economic Review* 106. 2016.

Thaler, R. H. - *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W.W. Norton & Company, EUA, 2017.

Tomer, J. F. - What is Behavioral Economics? Dept. Of Economics and Finance, Manhattan College. Nova Iorque, EUA. 2007.