

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

TAINARI TAIOKA

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL DE DANIEL KAHNEMAN E A ECONOMIA
INSTITUCIONAL DE THORSTEIN VEBLÉN: UMA ANÁLISE DOS PONTOS
CONVERGENTES**

CURITIBA

2017

TAINARI TAIOKA

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL DE DANIEL KAHNEMAN E A ECONOMIA
INSTITUCIONAL DE THORSTEIN VEBLEN: UMA ANÁLISE DOS PONTOS
CONVERGENTES**

Monografia apresentada como requisito parcial à conclusão do Curso de Ciências Econômicas, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. José Felipe Araújo de Almeida

CURITIBA

2017

TERMO DE APROVAÇÃO

TAINARI TAIOKA

Monografia aprovada como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel no curso de Ciências Econômicas, Setor de Sociais Aplicadas, Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná, pela seguinte banca examinadora:

Prof. Dr. José Felipe Araújo de Almeida
Orientador – Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná – UFPR

Prof.^a. Dra. Adriana Sbicca Fernandes
Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná – UFPR

Prof. Dr. José Guilherme Silva Vieira
Departamento de Economia da Universidade Federal do Paraná – UFPR

Curitiba, 06 de dezembro de 2017.

Á minha mãe Irene.

AGRADECIMENTOS

Nenhuma conquista nos pertence completamente. Todas as nossas realizações são resultado de uma convergência de circunstâncias que nos levam a determinado lugar. Não posso deixar de reconhecer que sem as pessoas verdadeiramente inspiradoras que me cercam certamente este trabalho não teria se realizado.

Aos meus pais que me ensinaram a sempre persistir nos meus desejos, aprendizado que foi importantíssimo para que eu chegasse a esse momento. Minha mãe Irene que sempre me motivou e, sobretudo me ensinou o significado da palavra amor. Não permitiu, em nenhum momento, que eu me sentisse desamparada ou desmotivada. Igualmente, agradeço ao meu pai João que sempre torceu por mim.

A minha irmã Tatiane e minha amiga de infância Franciele, que apesar da minha ausência sempre me retribuíram com muito carinho e compreensão. Não posso deixar de me lembrar dos meus afilhados, Jean e Gabriel, espero que de alguma forma este trabalho possa ser uma fonte de inspiração para vocês.

Ao meu orientador Felipe Almeida pela imensa generosidade e amor pelo que faz. Agradeço pela infinita disponibilidade e carinho para ensinar. A professora Adriana Sbicca e ao professor José Guilherme, por aceitarem participar da minha banca. Aos meus tutores do PET, Fabiano Dalto, Marco Cavalieri e Demian Castro, por todo o conhecimento e aprendizado durante o período que pudemos trabalhar juntos. E a todo corpo docente da UFPR que contribuíram de forma construtiva para minha formação acadêmica.

As amizades mais que especiais de Fernando Lucas, Charles Lopes, Edson Pontes, Marcella Mantovani, Wedson Lierbth e Pablo Tallini. Sou grata pelo carinho e pelo ombro amigo e acolhedor.

A Carol Pruss pelo apoio incondicional em todas as horas, pelos conselhos e por todo o carinho. Por fazer os problemas se tornarem pequenos diante de toda a imensidão da vida. Só tenho a agradecer por ter tido a oportunidade de te conhecer e conviver com você nestes últimos anos.

A Gislaine Pereira pelas conversas, risos e pelas comidinhas saudáveis. Pela sua generosidade e por tantas conversas regadas de muitas xícaras de café. Obrigada também pelos conselhos e por ouvir meus desabafos.

A Carina Rocha sou grata por todo apoio, pela troca de conhecimento e pelos momentos de descontração que passamos juntas.

A Barbara Oliveira minha companheira de apartamento que se tornou uma das melhores amigas. Gratidão por ter te conhecido, com você aprendi a ser mais feliz e levar a vida de uma forma mais leve.

Ao Junior Feitas agradeço por nunca me deixar desanimar diante das dificuldades. Obrigada pela companhia, viagens e festas que alegraram meus dias.

Ao Henrique Bentlin pela amizade tão importante, pelo apoio e disponibilidade em todos os momentos.

Ao Eder Augusto, amizade que começou no primeiro dia de faculdade e que está firme e forte até hoje. Obrigada pelos debates acadêmicos e pelo aprendizado que vivenciamos juntos.

A todas e todos meu amor e gratidão.

“Vamos, vamos pela escada que se atribui ao progresso, à civilização e à cultura. Mas aonde se vai? Realmente, não sei.”

(Anton Tchekhov)

“As culturas sobrevivem enquanto se mantiverem produtivas, enquanto forem sujeito de mudança e elas próprias dialogarem e se mestiçarem com outras culturas.”

(Mia Couto)

RESUMO

O comportamento do agente econômico está consolidado na economia sobre a dicotomia indivíduo/sociedade. O consumidor é um ser social no sentido de que os fatores psicológicos e culturais que concebem o indivíduo formam suas percepções cognitivas restringindo uma racionalidade plena. No entanto, não há uma preocupação com estes elementos na abordagem econômica tida como *mainstream*. Nesse sentido a economia institucional original apresenta uma alternativa. O comportamento humano para o velho institucionalismo é guiado por hábitos institucionalizados que interferem nas atividades econômicas e nas decisões de consumo. Aspectos como cultura, arte e interação social fazem parte de tal abordagem econômica. Esses elementos discutidos em Thorstein Veblen foram fortemente influenciados por autores da filosofia pragmática norte americana – e serão abordados neste estudo. A segunda vertente teórica que será analisada e que complementa a economia institucional é a economia comportamental de Daniel Kahneman e Amos Tversky. Nessa concepção o sujeito econômico realça os limites cognitivos e os vieses perceptivos que levam os indivíduos a fazer escolhas sob racionalidade limitada. Com o intuito de aprofundar o conceito de heurísticas de julgamento os elementos da economia comportamental serão aproximados aos aspectos da psicologia contemporânea. Sendo assim, o presente trabalho busca compreender a tomada de decisão do agente econômico a partir da economia institucional de Veblen e economia comportamental de Kahneman e Tversky com o objetivo de analisar em que medida estas teorias convergem.

PALAVRAS CHAVES: Economia Institucional; Economia Comportamental; Tomada de Decisão do Consumidor.

ABSTRACT

The behavior of the economic agent is consolidated in the economy on the individual/society dichotomy. The consumer is a social being in the sense that the psychological and cultural factors that conceive the individual form their cognitive perceptions by restricting a complete rationality. However, there is no concern about these elements in the economic approach considered as mainstream. Regarding this, the original institutional economy presents itself as an alternative. Human behavior for the old institutionalism is guided by institutionalized habits that interfere with economic activities and consumption decisions. Aspects such as culture, art and social interaction are part of such an economic approach. These elements discussed in Thorstein Veblen were strongly influenced by authors of the North American pragmatic philosophy – and will be addressed in this study. The second theoretical strand that will be analyzed and that complements the institutional economy is the behavioral economy of Daniel Kahneman and Amos Tversky. This conception of the economic being emphasizes the cognitive limits and the perceptive biases that lead individuals to make choices under limited rationality. In order to deepen the concept of judgment heuristics, the elements of behavioral economics will be approximated to aspects of contemporary psychology. Therefore, the present work seeks to understand the decision making of the economic agent from the institutional economics of Veblen and behavioral economics of Kahneman and Tversky with the objective of analyzing to what extent these theories converge.

KEY WORDS: Institutional Economy; Behavioral Economy; Decision Making of the Economic Agent.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	11
2. A ECONOMIA INSTITUCIONAL DE THORSTEIN VEBLEN	14
2.1. INSTITUIÇÕES, HÁBITOS E INSTINTO NA CONCEPÇÃO VEBLENIANA	14
2.2. THORSTEIN VEBLEN E O CONSUMO CONSPÍCUO	19
3. UMA PERSPECTIVA PRAGMÁTICA DA ECONOMIA INSTITUCIONAL VEBLENIANA	21
4. A ECONOMIA COMPORTAMENTAL DE DANIEL KAHNEMAN E AMOS TVERSKY	28
4.1. TEORIA DA PERSPECTIVA UMA ANÁLISE DESCRITIVA DA TOMADA DE DECISÃO SOB-RISCO E INCERTEZA	29
4.2. ABORDAGEM DE HEURÍSTICAS DE JULGAMENTO E VIESES PERSPECTIVOS	33
5. A PSICOLOGIA CONTEMPORÂNEA EM KAHNEMAN E TVERSKY	40
6. A ECONOMIA INSTITUCIONAL DE VEBLEN E ECONOMIA COMPORTAMENTAL DE KAHNEMAN E TVERSKY: PONTOS CONVERGENTES	52
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	57
Referências Bibliográficas	60

1. INTRODUÇÃO

A tomada de decisão é um tema central na ciência econômica. A abordagem usual da tomada de decisão em economia é compreendida por uma corrente do pensamento econômico que não possui uma denominação específica. Devido à falta de denominação utilizamos o termo *mainstream* que de acordo com Dequech (2010) é a melhor definição para tal corrente de pensamento. Para Dequech (2010) *mainstream* é um termo utilizado para nomear uma corrente de pensamento, predominante em determinada época. A corrente de pensamento econômico *mainstream* compreende um conjunto de ideias defendidas por profissionais da área. Que se sobressaem em relação às outras correntes, dentro de instituições acadêmicas e organizacionais, institutos de pesquisa e currículo acadêmico.

Hoje, o *mainstream* econômico pode ser compreendido como uma evolução da economia neoclássica, devido a essa proximidade muitas vezes essas correntes de pensamento são confundidas. Para o *mainstream* econômico os tomadores de decisão são analisados como agentes otimizadores, racionais e independentes. Dessa forma, *questões psicológicas* – como, por exemplo, a cognição e a interação social, comumente expressas em instituições são marginalmente tratadas ou não fazem parte de tal análise.

No início do século XX a economia institucional questionou a abordagem para a tomada de decisão da escola do pensamento econômico que se tornaria o *mainstream*. Esta escola ainda atendia pela denominação de escola marginalista e posteriormente suas ideias deram origem à escola neoclássica. A economia institucional original foi uma vertente proeminente da ciência econômica durante as primeiras décadas do século XX (Hodgson, 2004 e Rutherford, 2011). De acordo com Rutherford (2011) a economia institucional original disputou com a economia neoclássica o posto de *mainstream* da ciência econômica. Já para Hodgson (2004) a economia institucional original chegou a ser o *mainstream* da economia durante um pequeno intervalo de tempo.

Contemporaneamente, pode-se argumentar que existem várias abordagens econômicas denominadas de institucionalistas. Logo, é fundamental especificar a qual abordagem institucional estarmos nos remetendo quando nos referindo ao termo “institucional”. Para este projeto o termo economia institucional se associa a

vertente teórica definida como economia institucional em Hamilton (1919). Esse segmento da teoria econômica encontra em Thorstein Veblen, John Commons, Clarence Ayres e Wesley Mitchell os seus fundadores. Atualmente, essa vertente institucional atende pela velha economia institucional ou, em melhores termos, economia institucional original.

Outra possível alternativa para a economia *mainstream* pode ser encontrada na economia comportamental de Daniel Kahneman e Amos Tversky. Desde a década de 1950 os escritos de Kahneman e Tversky se baseiam em elementos que norteiam a tomada de decisão dos agentes econômicos. Inicialmente o ponto central dos estudos do Kahneman e Tversky foi a utilização de elementos da psicologia para apresentar uma alternativa a tomada de decisão convencional da ciência econômica (Kahneman e Tversky, 1979). Dessa forma, pode-se afirmar que os escritos de Kahneman e Tversky eram mais críticos do que propositivos. Recentemente, é possível perceber estudos mais propositivos de autoria de Kahneman. Em 2012, Kahneman foi laureado com o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel, comumente conhecido como Prêmio Nobel de Economia. Tal honraria foi atribuída a suas pesquisas associadas à tomada de decisão.

Sendo assim, este trabalho tem por objetivo compreender a tomada de decisão dos agentes econômicos a partir de uma análise da economia institucional original sustentada por Veblen e da economia comportamental de Kahneman e Tversky. Posteriormente serão analisados os pontos convergentes e divergentes em ambas as teorias. A psicologia contemporânea em Kahneman e Tversky aprofundou o conceito de heurísticas de julgamento e vieses, o que nos permitiu observar uma aproximação desta teoria com a psicologia social norte americana. Facilitando, dessa forma, conexões entre Veblen e Kahneman e Tversky.

A estrutura do trabalho está organizada da seguinte forma: i) no capítulo dois será apresentada a teoria institucional original e os principais temas abordados por essa escola de pensamento; ii) em seguida, no capítulo três, será discutido o pragmatismo vebleniano e suas principais influências, com base na escola pragmática estadunidense do sec. XIX – American Pragmatism; iii) no capítulo quatro será apresentada a economia comportamental de Kahneman e Tversky, ressaltando a importância da teoria da perspectiva e das heurísticas de julgamento; iv) posteriormente, no capítulo cinco, será analisada a psicologia contemporânea em

Kahneman e Tversky; v) o penúltimo capítulo discorre sobre o ponto central desse estudo que tem por finalidade analisar comparativamente as teorias, institucional e comportamental, destacando os elementos comuns e divergências entre as duas teorias; vi) por fim segue a conclusão da monografia.

2. A ECONOMIA INSTITUCIONAL DE THORSTEIN VEBLEN

A economia institucional original pode ser interpretada como uma abordagem econômica que analisa a tomada de decisão baseada no papel das instituições, hábitos e suas evoluções (Hodgson, 1998). Em um ambiente intelectual – considerando a ciência econômica – cujo núcleo torna-se dominado por uma abordagem da tomada de decisão autocentrada e otimizadora, a economia institucional oferece uma alternativa.

Considerado um dos fundadores da economia institucional original Thorstein Veblen apresenta uma abordagem do funcionamento do sistema capitalista de produção fundamentada no método evolucionário darwinista. Veblen [1899] (2007) construiu sua teoria analisando o desenvolvimento civilizatório até chegar ao sistema capitalista, onde a “classe ociosa” se consolida como classe dominante.

Os aspectos culturais de uma sociedade na concepção do institucionalismo original são expressos no conjunto de instituições. Para Veblen (1898 e 1906), instituições são desdobramentos dos hábitos de pensamento e, representam a generalização dos hábitos coletivamente compartilhados. Ao longo do tempo as instituições influenciam os indivíduos, mas, estes também possuem certo grau de influencia sobre as instituições. Essa interação instituições/indivíduos permite que ocorram mudanças institucionais.

2.1. INSTITUIÇÕES, HÁBITOS E INSTINTO NA CONCEPÇÃO VEBLENIANA

Na leitura vebleniana a ação dos indivíduos é resultado da interação entre várias instituições existentes na sociedade. Que são transmitidas pelos hábitos de pensamento coletivamente compartilhados.

Nas palavras de Hodgson (2006),

[...] we may define institutions as systems of established and prevalent social rules that structure social interactions. Language, money, law, systems of weights and measures, table manners, and firms (and other organizations) are thus all institutions (Hodgson, 2006, p.2).

Essa interação entre instituições, descrita por Hodgson, formam a estrutura do comportamento humano e permitem o pensamento ordenado – expectativa e

ação – impondo forma e consistência às atividades humanas. Para Hodgson, as instituições podem ser entendidas como regras de comportamento social. Como por exemplo, a linguagem que nos permite a comunicação e as regras de trânsito que permitem um melhor funcionamento do tráfego. Essas regras formam uma estrutura social com potencial para mudar as preferências e comportamentos dos indivíduos.

Para Veblen (1898 e 1906), a capacidade de mudança no pensamento individual (e do grupo social) é resultado da interação entre indivíduo e instituições. Apesar das instituições influenciarem o comportamento humano em um dado momento no tempo elas não são estáticas. Dessa forma, as instituições interagem com os indivíduos e ambas modificam umas as outras, fazendo com que as instituições evoluam e comportamentos sejam modificados.

No entanto, evolução nas instituições não significa uma melhora ou ruptura institucional. Mas sim, um processo de mudança cumulativa no qual novos elementos são combinados com as instituições já existentes formando novas instituições ou alterando instituições antigas (Veblen, 1898 e 1906). O ponto central dos escritos de Veblen inclui a compreensão de como instituições evoluem e, como influenciam a tomada de decisão dos agentes econômicos.

Segundo Hodgson (2004), as instituições são duráveis no sentido de apresentarem certa estabilidade nas expectativas de comportamento e são incorporadas as regras sociais que facilitam a organização da sociedade. Essas instituições podem ser moldadas de acordo com os estímulos positivos que oferecem as instituições um auto-reforço. Assim, conforme as instituições se moldam as preferências individuais mudam dando origem a novas percepções e disposições que modificam o pensamento e comportamento dos indivíduos.

Para explicar a existência das instituições na sociedade Veblen, de acordo com Cordes (2005), utiliza-se do método evolucionário fundamentado na teoria Darwinista¹. Nos estudos das culturas predatórias Veblen identifica as instituições existentes e sua evolução ao longo dos anos. Posto isto, é possível dizer que as instituições são um resultado de um processo evolucionário e cumulativo. De acordo com Veblen (1919), os hábitos individuais predominantes na sociedade formam as instituições. Sendo assim, as instituições podem ser descritas como sendo

¹ O método evolucionário de Veblen será apresentado no tópico 2.2. THORSTEIN VEBLEN E O CONSUMO CONSPÍCUO.

desdobramentos de hábitos de pensamento. Em uma leitura dinâmica e evolutiva da sociedade os hábitos são herdados de culturas passadas e se adaptam aos acontecimentos e mudanças culturais.

Conforme Hodgson (2004), para os autores: Veblen, James e Dewey², os hábitos são predisposições adquiridas ao longo da vida que expressam o comportamento do indivíduo. Os hábitos são respostas que em grande parte vem do inconsciente e podem ser reforçados por meio de estímulos que atuando como filtros e acumulação de experiências. De acordo com Latsis (2009), hábitos são entendidos como ações repetidas ou padrões de associação mental gerados por costumes e pela educação. Sendo adquiridos durante o processo de socialização do indivíduo e podem se adaptar a mudanças ao longo da vida (Veblen, 1898 e 1906).

Cordes (2005), Latsis (2009) e Hodgson (2004), reforçam esse conceito de hábito como descrito acima. Para os autores o meio externo, em que o indivíduo está inserido tende a moldar o comportamento social embora essa ação não seja determinista. Assim como as instituições moldam o indivíduo, o indivíduo também exerce certo grau de influência sobre as instituições. Essa interação instituições-indivíduos proporciona mudanças em alguns hábitos e, por consequência, muda também as instituições.

As mudanças no ambiente externo proporcionadas pelo desenvolvimento social e econômico podem desencadear a necessidade de ajustes nos hábitos que posteriormente podem determinar mudanças institucionais. Conforme Hodgson (2004), as instituições são moldadas – ao longo do tempo – pelas mudanças que estão ocorrendo hoje por um processo seletivo na alteração do comportamento habitual.

Para Cordes (2005), além dos hábitos e instituições outro conceito fundamental para compreensão do comportamento social são os instintos veblenianos. O argumento central de Veblen sobre os instintos e instituições está fortemente ligado com a rejeição da teoria psicológica ortodoxa (Rutherford, 1984). Veblen (1914) buscou analisar em seus estudos os hábitos das civilizações antigas, pré-institucionalizadas e rompeu com a ideia de que os instintos são impulsos biológicos.

² William James e John Dewey são autores do *American Pragmatism* que exerceram forte influência na filosofia de Veblen. Esses autores serão abordados no capítulo 3. UMA PERSPECTIVA PRAGMÁTICA DA ECONOMIA INSTITUCIONAL VEBLENIANA.

Veblen (1914) chamou de “tropismo ou reflexos” os impulsos que fazem parte do inconsciente expressos em ações involuntárias de natureza biológica. Como por exemplo, tirar o braço rapidamente quando se esbarra em algo quente ou o ato de respirar. Os instintos para Veblen são processos sociais de aquisição cumulativa e os define como "impulsos internos". Assim são determinados por ações que já apresentam uma observação ou educação anterior. Não existe uma ação desvinculada de alguma cognição anterior.

Por instintos Veblen (1914) classifica a inteligência, as habilidades cognitivas e percepções particulares, levando em consideração o ambiente ao seu redor. Destarte, as relações que os indivíduos têm com o ambiente externo influenciam seus instintos sociais.

De acordo com Rutherford (1984), a aquisição dos instintos ocorre por meio de hábitos profundamente enraizados expressos no comportamento individual ou coletivo. Os instintos não influem – com muita significância – na estrutura institucional, exceto nas primeiras fases de evolução social. No entanto, o comportamento não ocorre de forma automática, como os reflexos, uma vez que os instintos são realizados pela habituação e podem ser adaptados ao meio. Um exemplo de instinto é o hábito de tomar café da manhã ao acordar. Os indivíduos, em geral, estão tão habituados a optarem por essa escolha que agem quase de forma automática com base em um impulso interno.

Os instintos³ para Veblen, de acordo com Latsis (2009), podem ainda ser classificados em três categorias mais importantes, são elas: i) *parental bent*, que diz respeito a todos os sentimentos altruístas, cuidado material e bem estar das outras pessoas; ii) *idle curiosity*, que está ligada ao aprendizado sem um fim previamente determinado, incluindo o esforço científico e; iii) *instinct of workmanship*, este, de acordo com Veblen é o instinto mais importante. Trata-se da busca por uma

³Os instintos afetam as formas em que a informação é processada e, portanto, o comportamento. Para Robert Boyd e Peter Richerson (1980), *appud* Cordes (2005), o processo de transmissão cultural, ao contrário de transmissão genética, pode não ser neutro em relação ao comportamento que está sendo transmitido. Os indivíduos podem ter uma pré-disposição para alguns traços culturais. Os mecanismos cognitivos recebem informações sobre determinado objeto e contribuem para aprender essas informações específicas (Cordes, 2005).

emulação na estratificação social que promove o comportamento e a lógica socialmente aceita e/ou desejada.

Conforme Cordes (2005), o *instinct of workmanship* é formado no íntimo do nosso inconsciente que promove a eficiência do trabalho. Os indivíduos buscam uma emulação dentro do extrato social que pertencem, motivados pela busca de uma posição aceita como socialmente superior. É por meio do *instinct of workmanship* que o indivíduo exerce da melhor forma possível sua atividade laboral. Podemos entender o *instinct of workmanship* como algo habitualmente construído e aperfeiçoado (Cordes, 2005). O desenvolvimento das sociedades são processos cognitivos especializados que dão origem a criação de hábitos de pensamento, sendo estes possíveis, por meio do *instinct of workmanship*.⁴

Segundo Cordes (2005), os instintos são mecanismos cognitivos que determinam ações e percepções particulares. Cordes ainda destaca que os instintos pertencem às bases motivacionais aonde a ação criadora tem papel fundamental. Além disso: “In his [Veblen’s] terms, the natural selection of instincts during human phylogeny has provided man with a set of basic dispositions”. (CORDES, 2005, p. 11).

A cultura adquirida pelo indivíduo depende das formas sociais pelas quais foi transmitida. E isso inclui pré-disposição que abrangem um conjunto de expectativas de princípios sobre o mundo, categorias mentais e capacidades cognitivas inferencial de domínio específico (Cordes, 2005). De acordo com Veblen (1914), as informações são processadas de forma seletiva com o apoio de hábitos e instintos. Nossas percepções e até preconceitos são hábitos institucionalizados que interferem no processo de transmissão de informação. Destarte, essas disposições cognitivas modulam a resposta de um indivíduo para ambos os ambientes físicos e socioculturais e também interferem no processo criativo por ser tendencioso (Cordes, 2005).

De acordo com Latsis (2009) e Rutherford (1984), os instintos para Veblen se combinam e se moldam no ambiente cultural, então quase todos os comportamentos institucionalizados são admitidos pelos instintos. No entanto, as instituições não afetam os instintos de forma simples e direta, mas interferem na sua

⁴ A importância do *instinct of workmanship* para o consumo conspícuo será discutido no próximo item (2.2. THORSTEIN VEBLEN E O CONSUMO CONSPÍCUO).

formação dado que os instintos são hábitos profundamente enraizados no comportamento humano.

2.2. THORSTEIN VEBLEN E O CONSUMO CONSPÍCUO

Neste item será discutido o princípio do consumo conspícuo em Veblen. Para uma melhor compreensão dessa teoria no primeiro momento será apresentado o método científico vebleniano. Posteriormente será discorrido sobre a teoria do consumo conspícuo e a classe ociosa. O método utilizado por Veblen é o método evolucionário. De acordo com Hodgson (2004,) Veblen utiliza como base a teoria darwinista adaptada para as ciências sociais. Nesse sentido, Veblen descreve as sociedades modernas incorporando os princípios de causalidade e cumulatividade, base fundamental do pensamento darwiniano.

Para descrever este princípio o processo evolutivo dos fenômenos sociais Veblen utilizou o termo “*cumulative causation*”⁵. Na *cumulative causation* o processo evolucionário não segue uma tendência ou termo final. Neste sentido, a teoria vebleniana rompe com explicações teleológicas de origem ou destino (Hodgson, 2004). A teleológica dentro da ciência econômica representa a existência de um fim ideal para a qual a sociedade caminha. Neste fim, a sociedade estaria em pleno equilíbrio, como nas explicações da economia neoclássica (Veblen, 1898a).

Nas palavras de Veblen:

The standpoint of the classical economist, in their higher or definitive syntheses and generalizations, may not inaptly be called the standpoint of ceremonial adequacy. The ultimate laws and principles which they formulated were laws of the normal or the natural, according to a preconception regarding the ends to which, in the nature of things, all things tend. (VEBLEN, 1898^a, p. 382).

A ideia de que a economia tende a um equilíbrio natural é rejeitado por Veblen. O método inovador apresentado, mais fundamentalmente em termos de um

⁵ “The characteristic feature by which post-Darwinian science is contrasted with what went before is a new distribution of emphasis, whereby the process of causation, the interval of instability and transition between initial cause and definitive effect, has come to take the first place in the inquiry; instead of that consummation in which causal effect was once presumed to come to rest. This change in point of view was, of course, not abrupt or catastrophic. But it has latterly gone so far that modern science is becoming substantially a theory of the process of consecutive change, realized to be self-continuing or self-propagating and to have no final term.” (VEBLEN, 1919, p. 37) *appud* Hodgson (2004).

compromisso, adotou o processo de causa e acumulação sequencial. Tendo ênfase na natureza e/ou processo da evolução social (Hodgson, 2004). A seguir será discutido a aplicação do método evolucionário na teoria ao consumo conspícuo.

Para Veblen [1899] (2007), o sistema capitalista e sua posse pessoal de propriedade são resultados da evolução de hábitos predatórios de vida em sociedade. A evolução desses hábitos predatórios gera uma sociedade estratificada na qual a classe social superior, em termos materiais, é conhecida como classe ociosa. A classe ociosa recebe essa denominação, pois não ocupa postos de trabalho associado com tarefas industriais e o seu consumo é pautado na aquisição dos melhores bens presentes na sociedade. O ócio é compreendido pelos demais membros da sociedade como honroso e digno.

Para Veblen [1899] (2007), os consumidores identificam o comportamento da classe ociosa e buscam agir de forma semelhante, com a intenção de alcançar a satisfação. Essa observação resulta em uma conexão institucionalizada de forma que, o consumo de bens define os consumidores e os consumidores são definidos por seu consumo de bens.

De acordo com Veblen (1914) a associação do *instinct of workmanship* e consumo conspícuo, estão relacionados aos hábitos, que são construídos socialmente. Portanto, a satisfação não está no consumo de bens e sim nas razões as quais levou o indivíduo a consumir. O *instinct of workmanship* é o elemento que reflete o processo evolucionário de emulação por aquisição de bens, no ambiente social e é expressa pela tomada de decisão do consumidor. Conforme destaca Almeida (2014): "From this perspective, institutions can be understood as manifestations of habits which generate foreseeable occurrences in thoughts and behaviors of consumers" (ALMEIDA, 2014, p.110).

No processo de *cumulative causation* a lógica da emulação entre extratos sociais é transmitida por gerações passadas e, adaptadas ao ambiente, conforme as instituições se alteram. De acordo com Hodgson (2004) as instituições, reforçam, mas também são reforçadas, pelo padrão e/ou hábito de conduta dos indivíduos. Assim, ao observar o comportamento de outros, o consumidor aprende a lógica emulativa do consumo permitindo que o tecido social evolua (Trigg, 2001).

Essa forma de consumo é institucionalizada em determinado grupo social e auxilia no processo de apropriação. No entanto, conforme Veblen (1899 e 1914), a emulação não se manifesta somente naquilo que se deseja consumir, mas também

na execução das tarefas laborais. Os tomadores de decisão na abordagem vebleniana pautam suas ações pecuniariamente. A distinção entre classes fica evidente, a classe ociosa, por exemplo, difere-se em sua posição social pelo trabalho que estes exercem e pelo consumo esperado. A satisfação está associada às conexões de impulso e consumo que representam status dentro das classes sociais (Hodgson, 2004).

Na perspectiva do consumidor, a diferenciação do gosto pecuniário, e do desejo de emulação no extrato social dentro do sistema capitalista, faz com que a lógica dos ganhos pecuniários emane sobre a lógica social. De forma que o desenvolvimento do sistema promova a necessidade de desenvolvimento de métodos e atividades com fins pecuniários (Veblen [1899] (2007)).

De acordo com Veblen (1898), os hábitos se modificaram ao passarem de uma atividade predatória para uma atividade moderna. Dessa forma, o sistema econômico para Veblen é composto por indivíduos em condições diversas para influenciar nesse sistema. Quando um indivíduo possui poder suficiente para imputar os seus interesses dentro do escopo institucional em prol de ganhos pecuniários, esse indivíduo o fará (Veblen, 1919). Dessa forma, instituições do sistema capitalista são compostas por interesses daqueles que conseguem inseri-los nas mesmas. Agir de acordo com os hábitos e as instituições é preservar o sistema capitalista.

3. UMA PERSPECTIVA PRAGMÁTICA DA ECONOMIA INSTITUCIONAL VEBLENIANA

Neste capítulo serão discutidos os elementos filosóficos que exerceram influência na teoria pragmática de Veblen, levando em conta os principais autores de seu tempo. Um dos pilares teóricos mais importantes para o desenvolvimento do institucionalismo vebleniano, está fundamentado na filosofia pragmática estadunidense do século XIX. Os conceitos utilizados por Veblen – hábitos e instituições – resgatam elementos teóricos do *American Pragmatism*. No entanto, como existem inúmeros autores pragmáticos que inspiraram o velho institucionalismo delimitamos para esse trabalho os autores de maior relevância para a teoria vebleniana, são eles: Charles Pierce; William James e John Dewey.

De acordo com Dyer (1986) a filosofia de Peirce e James teve destaque no ano de 1872, quando os autores fundaram o *Metaphysical Club* em Cambridge Massachusetts. Foi nas publicações do *Metaphysical Club* que Peirce utilizou pela primeira vez o termo pragmatismo. Os autores publicaram vários artigos pelo clube. Embora Pierce tenha feito algumas críticas aos escritos de James por acreditar que seu pragmatismo era amplo por demais e não se encaixava em apenas um princípio metodológico. Mesmo com algumas divergências o “*Metaphysical Club*” teve muitas contribuições para a filosofia e a teoria da investigação científica. Muitas das ideias de Peirce e James prenunciaram a obra de Veblen.

Na abordagem filosófica de Dewey, conforme Bush (1989), alguns elementos da análise evolucionária do pragmatismo de Peirce são rejeitados. Dewey se distancia um pouco da análise social, incorporando elementos correspondentes ao método instrumental. Mirowski *apud* Bush (1989) associa Dewey à lógica positivista uma vez que o método utilizado por ele é o instrumentalismo, que utiliza a teoria do valor na análise filosófica. O instrumentalismo de Dewey fica evidente em sua obra *Theory of Valuation*. Contudo, para Bush (1989) a teoria do valor de Dewey teve grande contribuição para o estudo da dicotomia institucional de Veblen.

Tomando como ponto de partida a influência de Peirce na obra de Veblen, Griffin (1998) destaca duas principais contribuições, que são: i) a abordagem darwinista e; ii) a natureza da ciência. A primeira diz respeito à concepção analítica de Peirce, que assim como Veblen, apresenta a abordagem darwinista como ponto central. Para ambos a cultura, tradição e preconceitos de uma sociedade podem ser explicados pela formação de crenças que afetam o comportamento dos indivíduos. As crenças interagem e se sobressaem umas as outras, dando origem a novas crenças que são fixadas com certa rigidez. Mas podem mudar conforme novas interações ocorrem, modificando, conseqüentemente, o ambiente externo.

A segunda grande influência de Peirce, diz respeito à natureza da ciência. De acordo com Dyer (1986) e Liebhafsky (1993) a natureza da ciência de Pierce apresenta duas principais características. A primeira diz respeito à lógica das três fases de investigação e a segunda se refere ao conceito de *musement*⁶. Esses

⁶ A análise de *musement* está ligada a natureza da investigação abdução, principalmente pelo seu caráter de inferência imaginativa e especulativa. A abdução se refere à criação da hipótese, ao surgimento da ideia. As três disciplinas que contemplam a investigação de *musement* são, a ética, a estética e a lógica.

elementos apresentam papel fundamental e estrutural, para compreensão do pragmatismo de Veblen.

Dentro da lógica das três fases de investigação científica, de acordo com Peirce, os empiristas e racionalistas não podem reivindicar uma base final, sem mediação do conhecimento (Dyer, 1986). Mesmo que nas primeiras impressões intuitivas consistam em uma relação entre fato externo e a mente. A investigação é iniciada pela dúvida ou pela crença. E o processo de chegar a uma crença pode ser expresso pelo indivíduo, dentro da lógica da investigação científica de Peirce. Esse tipo de investigação, conforme Dyer (1986) inclui três tipos de inferência, são elas: abdutiva, dedutiva e indutiva.

Para Peirce a investigação científica parte da abdução para dedução e por fim a indução. A primeira fase seria a criação da hipótese ou crença, a segunda a descrição desta hipótese e a última fase seria o teste da hipótese. Veblen incorpora em seus estudos a análise de Peirce, no conceito da lógica da investigação, sugerindo que a filosofia da ciência muda sua ênfase, partindo da indução, para dedução e, por fim para abdução. A Orientação abdutiva de Veblen fica clara na teoria adaptativa e principalmente no princípio criativo (Dyer, 1986).

No que consiste o segundo elemento, conforme Dyer (1986) e Liebafsky (1993), o termo *musement* usado por Peirce, descreve um estado de espírito estético. Onde um indivíduo se confronta com uma questão e busca resolver ela, mediante uma solução provisória que é tida como uma hipótese. Veblen reconhece o estado peculiar da mente dos indivíduos, que geram hipóteses. Ele chama essas hipóteses de *idle curiosity*, que segue o mesmo princípio de Peirce. A investigação via *musement* além de apresentar grande contribuição para o desenvolvimento da *idle curiosity* na teoria de Veblen, também fornece evidência da preocupação que Veblen apresentava referente ao aspecto criativo da ciência. Ou ainda, a interpretação da ciência como imaginação criativa e sua identificação da economia e do ambiente de escolha do tomador de decisão como sendo um processo evolutivo.

Conforme Dyer (1986), Veblen discute a natureza da curiosidade como uma natureza de característica humana expressa por instintos e, que podem variar em diferentes ambientes com culturas distintas. A *idle curiosity* está relacionada com a aptidão para o jogo, uma propensão desinteressada ou uma atenção irrelevante. Que direciona uma escolha simples e não envolve nenhuma finalidade com propósito de raciocínio complexo. Nesse sentido, a *idle curiosity* seria um

complemento aos hábitos e instituições, pois explica o comportamento não institucionalizado. Tanto para Peirce, quanto para Veblen, dentro do princípio da adaptação a investigação científica é um ato de percepção que requer uma atitude altruísta dos indivíduos. A investigação científica seria conciliada com a livre curiosidade para criar, o que levaria a uma melhora da vida em sociedade.

Para Veblen a investigação científica emana dos processos de julgamento e escolha dos tomadores de decisão que originam as crenças (Griffin, 1998). Veblen concorda com o posicionamento de Peirce de que é a partir de processos evolutivos que surge o conhecimento. No entanto, esse processo não é linear no tempo. Ele ocorre de acordo com os processos históricos – onde as crenças são estabelecidas dentro do ambiente externo – que podem ser descritos por quatro fases de desenvolvimento. A primeira fase diz respeito à socialização dos indivíduos ao meio social. A segunda é a influência de aspectos de autoridade para resolver conflitos entre os grupos de interesse em diferentes classes. A terceira é a rejeição de certos padrões de autoridade. E por fim, a adoção do método e raciocínio científico para resolução de conflitos⁷.

Apesar de Peirce e Veblen apresentarem muitas semelhanças, os autores discordam em alguns pontos. Enquanto Peirce compreende que o pensamento humano evolui pela formação e/ou ruptura de hábitos individuais. Veblen enfatiza em maior grau de importância, os aspectos sociais dos hábitos do que suas manifestações de escolhas individuais. Por esse motivo, Veblen buscou explicar os hábitos pelo estudo do comportamento social. Atribuindo ao comportamento habitual e a formação de hábitos, elementos da área social, adquiridos ao longo da vida dos indivíduos. Na obra *The Theory of the Leisure Class*, Veblen trabalha com a dimensão social dos hábitos a partir do comportamento dos indivíduos. Que são resultados de normas culturais e status dentro dos grupos sociais, longe de ser uma escolha racional e individual (Waller, 1998).

Outro ponto divergente diz respeito ao método de fixação de crenças, que ocorre por meio de um processo cumulativo. Para Peirce seria um método primitivo. Na visão de Veblen o método de fixação de crenças, comunica uma necessidade comportamental (Griffin, 1998). Como no caso do *Instinct of workmanship* muito bem aceito dentro da sociedade como um estímulo e emulação dentro da estratificação

⁷ Um bom exemplo da aplicação do método das quatro fases de desenvolvimento descritas no texto pode ser observada dentro da lógica da evolução social da história ocidental.

social. A estratificação mostra a forma com que a sociedade está dividida em diferentes classes de acordo com renda e padrão de consumo. Quanto mais o indivíduo emula dentro da estratificação social, mais bem visto ele será pelos demais indivíduos. Uma vez que a emulação social visa elevar o grau de consumo do indivíduo e conseqüentemente o seu prestígio.

Além disso, de acordo com Griffin (1998), o método de fixação de crenças é um forte argumento para defender o desejo de emulação social, seja pelo interesse em adquirir propriedades e/ou bens ou, pela gestão e participação nos mercados. O *Instinct of workmanship* foi muito bem aceito pela humanidade, como no período de escravidão. Alegando que o trabalho seria um desejo instintivo para exercer qualquer atividade da melhor forma possível (Griffin, 1998). Essa aceitação da sociedade é transmitida por meio da cultura e das crenças expressas no comportamento coletivo.

Retomando o estudo de hábitos e instituições na abordagem vebleniana, é possível resgatar pontos fundamentais da teoria de Veblen nos escritos de James e Dewey. Para ambos os autores, Veblen (1998), Dewey (1921) e James (1890), é pela educação que os hábitos são incorporados dentro dos grupos de interação social. Segundo James (1890) em muitas das atividades rotineiras, os indivíduos são guiados por um conjunto de hábitos que são executados sem muito esforço cognitivo. Não são atividades que requerem muita atenção ou um grau de raciocínio apenas se segue o comportamento padrão naturalmente. Dewey (1921) apresenta uma definição próxima a de James, para ambos, o estudo de hábitos contribuiu muito para a filosofia funcional, que seriam ações involuntárias exercidas de forma rotineira. Veblen partilha da mesma análise e caracteriza os hábitos descritos acima como “instrumentais”.

Ambos os autores, Veblen, James e Dewey, concordam que os hábitos instrumentais são hábitos sociais adquiridos pelo grupo por meio da educação. E que existem algumas peculiaridades individuais na execução das rotinas habituais. Todos os indivíduos dentro de determinada sociedade, por exemplo, estão habituados a escovar seus dentes. Mas, a forma com que cada indivíduo vai escovar seus dentes depende, segundo James (1890), de uma particularidade do ser individual. Isso também pode ocorrer nas escolhas de peças de roupa com o qual os indivíduos irão se vestir ou, a forma com que organizam seus pratos no almoço. De acordo com James (1890) ao analisar o comportamento de qualquer ser vivo é

possível perceber que existe uma série de comportamentos praticados diariamente que parecem ser incorporados desde o nascimento.

Dewey partilha da mesma análise, para ele existem ações involuntárias como respirar ou fazer digestão e ações adquiridas como o hábito de fazer as refeições – café da manhã, almoço e janta. Dewey (1921) define hábitos “[...] like functions in many respects, and especially in requiring the cooperation of organism and environment.” (DEWEY, 1921, p.14). As virtudes e os vícios são hábitos oriundos de interações com elementos individuais de diferentes tomadores de decisão aliados a elementos fornecidos pelo ambiente externo. Os hábitos podem ser estudados de forma objetiva como as funções fisiológicas e podem sofrer mudanças mediante alterações nas decisões e escolhas individuais ou sociais. Essa é a principal diferença entre um hábito de conduta e um processo fisiológico. A conduta é compartilhada é uma ação social seja boa ou ruim (Dewey, 1921).

De acordo com Veblen (1998) e James (1890), um hábito é percebido quando esse implica em um comportamento. Contudo, um hábito não implica em um aspecto do comportamento e sim em um comportamento potencial que pode ser desencadeado, por um estímulo ou contexto apropriado. Para Dewey (1921) um hábito não pode ser considerado um comportamento, pois, muitas vezes o hábito está ligado à ausência de comportamento. Como por exemplo, quando um indivíduo está habituado a executar determinado comportamento em seu país e vai passar um período de tempo em um país estrangeiro. Algumas ações habituais deste indivíduo aceitas em sua cultura local terão de ser adaptada a nova cultura. No entanto, quando este indivíduo retornar a seu país de origem ela/ele voltará a executar os seus comportamentos habituais. A habituação temporária a nova cultura implicou em um não comportamento.

Para James (1890), os hábitos pelos quais há uma tendência inata são chamados de instinto. Mas esses instintos podem conter traços de uma educação habitual dentro de um grupo de indivíduos. Aqui há uma pequena divergência entre James e Veblen. Para Veblen (1899) os instintos são hábitos enraizados no comportamento do indivíduo, de tal forma que se expressa involuntariamente. Como por exemplo, o hábito de dirigir, o indivíduo executa uma função sem precisar despende muito esforço e concentração à ação ocorre de forma instintiva. Para James (1890) os instintos são inatos – representam ações particulares de cada indivíduo – mas, contem aprendizado social. No entanto, tanto para James (1890)

quanto para Veblen (1899), o ato mecânico de colocar a mão no bolso ou o ato de respirar é caracterizado como um reflexo. James argumenta “[...] that habit covers a very large part of live, and that one engaged in studying the objective manifestations of mind is bound at the very outset to define clearly just what its limits are.” (JAMES, 1890, p. 104).

Veblen (1998) e James (1890) concordam que os hábitos são diferentes entre os indivíduos, pois os mesmos visam se adequar as exigências do ambiente externo. Os hábitos podem mudar as estruturas dadas as pressões internas ou forças externas transformando os hábitos em algo diferente do que eram. Entretanto, esses choques de mudança nas estruturas habituais, não ocorrem de maneira abrupta, mas sim, de forma gradual conforme novos elementos vão surgindo. Essa mudança é descrita por Dewey (1921) na dicotomia institucional onde o autor explica a evolução das instituições.

Para Dewey (1921), não são apenas os impulsos internos que determinam as decisões de comportamento, mas também a influencia que o ambiente exerce sobre os indivíduos. Sendo assim, as decisões de consumo são influenciadas pelos impulsos internos e pelos impulsos sociais. Para Veblen os impulsos internos são adquiridos socialmente e podem se modificar conforme o ambiente externo muda. Logo, não existem dois tipos de impulsos (internos e sociais). Na análise de Veblen os impulsos sociais coincidem com os impulsos internos. Para Veblen (1998), a aquisição de hábitos motiva a possibilidade de incorporar o envolvimento social na tomada de decisão.

De acordo com James (1890) e Dewey (1921), os hábitos são influenciados por conhecimentos adquiridos no passado e também pela atualização deste conhecimento. De maneira que o passado é condicionante, mas não determinante para a tomada de decisão presente. Veblen (1998) faz uma interpretação parecida a respeito da interação dos hábitos com o ambiente de tomada de decisão. Nessa interação, os hábitos podem ser modificados, e o resultado tem impacto na decisão presente.

O comportamento habitual dos indivíduos, para o institucionalismo vebleniano, de acordo com Waller (1998), apresenta dois aspectos: o *instrumental* que seria o hábito de rotina e, o *cerimonial* que seria o hábito ritualizado. Os hábitos de rotina permitem a realização de tarefas e/ou decisões cotidianas e são realizadas com pouca atenção ou pouco esforço mental. Como, por exemplo, fechar a porta

antes de dormir. Já os hábitos ritualizados são ordenados por autoridades e repetidos automaticamente. A tentativa de eliminá-los se torna prejudicial ao indivíduo. Como, por exemplo, abrir o armário e pegar uma roupa pela manhã, fazer o mesmo caminho ao trabalho, consumir um café com ou sem leite. Os hábitos rituais citados acima pertencem à ação individual. Contudo, existem hábitos coletivos ou sociais, que podem ser descritos pelas práticas religiosas e pelas normas de trânsito, que se remetem aos rituais coletivos dentro dos hábitos cerimoniais.

De acordo com Waller (1998), para Veblen o hábito é um elemento cerimonial, e por isso, o comportamento habitual, enfrenta certa rigidez a mudanças. Mas mesmo assim, os tomadores de decisão, tem certa tendência a buscar novas respostas aos questionamentos intelectuais. A interpretação de Veblen sobre hábitos, de acordo com Waller (1998), é muito próxima da interpretação de Peirce e Dewey. Para Dewey os hábitos representavam uma eficiência intelectual para o indivíduo. O hábito segundo Dewey não é apenas uma restrição de decisão, apesar de apresentar certa resistência à mudança. O cerimonialismo, conforme Bush (1889) está fortemente presente no institucionalismo vebleniano como padrões de comportamento resistentes a mudança. Mas isso não quer dizer que ela possa ser considerada invariável. Pelo contrário, ela tem a capacidade de fazer mudanças sociais mediante mudanças nos padrões de comportamento cerimonial individual.

4. A ECONOMIA COMPORTAMENTAL DE DANIEL KAHNEMAN E AMOS TVERSKY

Após apresentar os aspectos fundamentais da abordagem vebleniana para a compreensão da tomada de decisão, nesse momento, serão discorridos os elementos centrais da economia comportamental de Daniel Kahneman e Amos Tversky. Os autores comportamentais iniciaram sua pesquisa juntos na década de 1950, sendo que posteriormente os estudos tiveram continuidade apenas com Kahneman, devido ao falecimento de Tversky no ano de 1996. No ano de 2012, os estudos propositivos de Kahneman e Tversky tiveram um enorme reconhecimento, pois, neste ano, Kahneman foi laureado com o Prêmio de Ciências Econômicas em

Memória de Alfred Nobel, conhecido popularmente como Prêmio Nobel⁸. Tal honraria foi atribuída a suas pesquisas associadas à tomada de decisão. Desde a década de 1950 os escritos de Kahneman se baseiam em elementos que norteiam a tomada de decisão dos agentes econômicos.

De acordo com Kahneman e Tversky (1983), estudos de raciocínio utilitaristas mostram que os indivíduos muitas vezes não conseguem entender ou aplicar um princípio lógico. Isso ocorre, por que o pensamento intuitivo exerce uma forte influência nas decisões de julgamento de probabilidade. Podendo gerar vieses em escolhas individuais e nas ponderações estatísticas. O que levou os autores Kahneman e Tversky a questionar a abordagem da racionalidade pura do agente econômico.

A análise normativa utilitarista – comum na ciência econômica tradicional – ignora o julgamento intuitivo, acreditando que os indivíduos são guiados por um conjunto de regras lógicas, a qual a economia comportamental se contrapõe. Este estudo enfatiza que Kahneman e Tversky (1983), ao trabalharem com a psicologia contemporânea apresentaram certa aproximação com os estudos da psicologia cognitivista e social, se afastando da psicologia behaviorista tradicional.

4.1. TEORIA DA PERSPECTIVA UMA ANÁLISE DESCRITIVA DA TOMADA DE DECISÃO SOB-RISCO E INCERTEZA

A teoria da utilidade esperada foi por muito tempo a explicação dominante para a tomada de decisão sob risco e incerteza. Embora a teoria da utilidade esperada seja muito bem aceita como um modelo normativo de tomada de decisão, ela apresenta alguns problemas enquanto modelo descritivo de comportamento. Por não levar em conta aspectos sociais, como a cultura e as crenças individuais e/ou coletivas. Essa é a principal crítica que a teoria da perspectiva apresenta à teoria da utilidade esperada (Kahneman e Tversky, 1979). Para Kahneman e Tversky a tomada de decisão dos agentes econômicos associados aos axiomas básicos da teoria da utilidade são facilmente violados em escolhas sob incerteza.

⁸ The Official Web Site of the Nobel Prize, aceso em 2017, disponível em: <https://www.nobelprize.org/search/?query=kahneman>

De acordo com Kahneman e Tversky (1979), os modelos não conseguem prever o comportamento dos agentes ao apresentam uma explicação normativa excluindo fatores individuais importantes para a tomada de decisão. A teoria da perspectiva pelo contrário busca explicar de maneira descritiva como os indivíduos tomam suas decisões, independente de apresentarem escolhas ótimas ou não (Sbicca, 2014). As ponderações estatísticas para a teoria da utilidade são realizadas de forma absoluta sobre bens e riqueza final. A teoria da perspectiva por sua vez pondera a probabilidade de perdas e ganhos atribuindo pesos distintos para cada uma das possíveis escolhas. O resultado final será a soma das possibilidades de perdas e ganhos.

Conforme Kahneman e Tversky (1986), para a teoria convencional tudo que não segue o princípio normativo ou, fere algum axioma é caracterizado como exógeno ao modelo. São simplesmente descartados como anomalias ou erros aleatórios. O modelo utilitarista generaliza as decisões individuais desconsiderando fatores de política econômica e expectativas dos agentes. Para a economia comportamental de Kahneman e Tversky essa explicação é muito rasa. No sentido de simplesmente ignorar informações que são fundamentais para análise do comportamento de aversão ao risco na tomada de decisão. Kahneman e Tversky realçam a validade da teoria da perspectiva por meio de sua base experimental

De acordo com Kahneman e Tversky (1992), para a teoria da utilidade o resultado das escolhas sob incerteza representam a soma das utilidades possíveis ponderadas pela sua probabilidade. A teoria da perspectiva discorda dessa análise. Para a teoria descritiva, os valores possíveis são os ganhos ou perdas dos ativos e não ganhos e perdas finais. Os resultados são multiplicados por um peso de decisão e não ponderada pela probabilidade. Na abordagem tradicional o que determina a decisão sob risco ou incerteza para a teoria da utilidade é apenas a função utilidade.

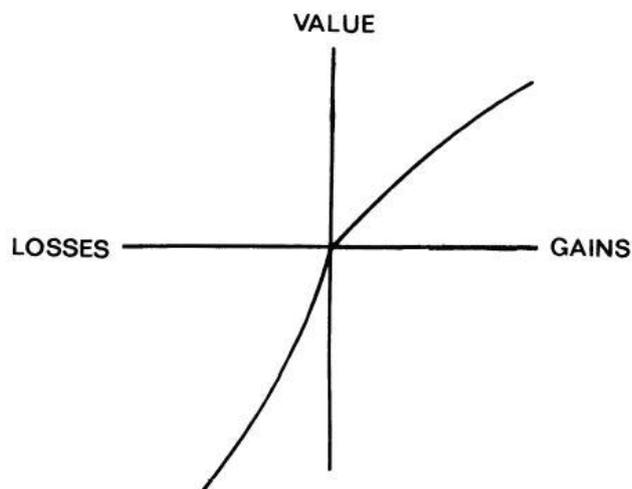
A teoria da perspectiva explica a mesma tomada de decisão a partir de modelos cumulativos, à aversão ao risco é influenciado pela função de valor e capacidade, chamada por Kahneman e Tversky (1992) de "*cumulative weighting functions*". Isso reflete o princípio da sensibilidade que diz que um impacto de uma mudança de probabilidade diminui a distância do ponto central da escolha da tomada de decisão. A diminuição da sensibilidade se aplica com eficiência para as funções de ponderação.

Nas palavras de Kahenman e Tversky:

Diminishing sensitivity entails that the impact of a given change in probability diminishes with its distance from the boundary. For example, an increase of .1 in the probability of winning a given prize has more impact when it changes the probability of winning from .9 to 1.0 or from 0 to .1, than when it changes the probability of winning from .3 to .4 or from .6 to .7. (KAHENMAN E TVERSKY, 1992, p. 7).

De acordo com Kahneman e Tversky (1979), para eventos com maior probabilidade atribui-se maior peso, isso é o chamado efeito certeza. Esse efeito contribui para escolhas de aversão ao risco. Assim, a função de valor será côncava para ganhos e convexa para perdas, e será em geral mais íngreme para perdas do que para ganhos. A curva nesse caso apresenta formato de S⁹. Dessa forma, quando se diminui a sensibilidade é possível obter uma função de ponderação côncava que vai de 0 a 1. Para Kahneman e Tversky (1992), a escolha é um processo construtivo e casual.

Gráfico 1- Função da teoria da perspectiva– Curva em S



Fonte: Kahneman e Tversky, 1979, p. 279.

⁹ “Because (-3,000) has both higher expected value and lower variance than (-4,000, .80), this account entails that the sure loss should be preferred, contrary to the data. Thus, our data are incompatible with the notion that certainty is generally desirable. Rather, it appears that certainty increases the aversiveness of losses as well as the desirability of gains.” (KAHNEMAN E TVERSKY, 1979, p. 269).

As perspectivas conforme gráfico 1, podem ser classificadas como; positivas, negativas ou regulares. Ela será positiva quando apresentar resultados maiores que 1, o que significa que o agente tomador de decisão terá um ganho. Nesse caso não há riscos, sendo os resultados positivos o tomador de decisão terá um ganho mínimo garantido. A perspectiva será negativa se apresentar resultado menores que 1, nesse caso o agente terá que escolher dentre as perspectivas a que terá possibilidade de menor perda. Na perspectiva negativa, existe um grande risco envolvido. Já no caso de perspectiva regular, as escolhas não apresentam valores extremos – ou seja, estritamente positivos ou estritamente negativos. Ao se deparar com um sistema complexo os agentes tomadores de decisão utilizam as heurísticas de julgamento para facilitar a representação das perspectivas disponíveis, facilitando assim as escolhas possíveis.

A teoria da perspectiva apresenta alternativas para probabilidades de escolhas que podem ser decompostas segundo Kahneman e Tversky (1979) em duas fases: fase de adição e fase de avaliação. A primeira consiste em uma análise a respeito das perspectivas disponíveis. A forma com que a escolha inicial é apresentada leva em conta a cultura e expectativas dos indivíduos. A formação das perspectivas dependerá do conhecimento adquirido pelo indivíduo no ambiente social.

Na segunda fase as perspectivas são mensuradas e serão atribuídos pesos para cada uma das perspectivas, nessa fase ocorre uma transformação de escolhas em resultados codificados. Essa decisão leva em conta perdas e ganhos e não riqueza ou bem final – como discutidos anteriormente. E são afetadas pelas perspectivas e pelas expectativas do tomador de decisão. As perspectivas também podem ser editadas de formas diferentes dependendo do contexto em que elas aparecem. Assim, dentre as perspectivas editadas o que determinará a escolha será o maior valor atribuídos a elas. Levando em conta ganhos e perdas relativas. Sendo os valores atribuídos às perdas maiores do que aos ganhos, os agentes tem aversão à perda.

4.2. ABORDAGEM DE HEURÍSTICAS DE JULGAMENTO E VIESES PERSPECTIVOS

As heurísticas de julgamento conforme Kahneman e Tversky (1974) são como regras de bolso capazes de oferecer respostas simples para problemas menos complexos. As crenças e tradições adquiridas interferem nas percepções individuais e por consequência na tomada de decisão. Dessa forma, os indivíduos confiam em uma probabilidade intuitiva induzida pela heurística. Sendo possível substituir uma resposta complexa por outra mais simples apoiada em uma previsão com base em informações e/ou vivências anteriores. Kahneman e Tversky (1996) e Sbicca (2014) reforçam que as heurísticas são úteis para casos em que não existem cálculos exatos de probabilidade. Em casos estatísticos, as heurísticas podem induzir a erros sistemáticos.

Os estudos de erros e vieses por meio de julgamentos intuitivos demonstram como uma variável afeta uma probabilidade a partir de diferentes perspectivas. As probabilidades de tomada de decisão estão relacionadas com modelos mentais que buscam uma resposta intuitiva de determinados acontecimentos. Inferindo diferentes heurísticas de julgamento na tomada de decisão. Nas palavras de Kahneman e Tversky: “We suggested that intuitive predictions and judgments are often mediated by a small number of distinctive mental operations, which we called *judgmental heuristics*.” (KAHNEMAN E TVERSKY, 1996, p. 582).

Muitas escolhas de probabilidade incertas, conforme Kahneman e Tversky (1983) estão fundamentadas em crenças. Isso porque, não existem modelos formais adequados para prever com exatidão cada um dos eventos distintos. Como é o caso do julgamento de um réu ou a cotação futura do dólar, para apurar tais informações faz-se uso de um julgamento intuitivo. Muitos estudos recentes vêm incorporando inferências intuitivas e julgamento de probabilidade heurística junto com as regras e as leis de estatísticas.

Contudo, o julgamento intuitivo não prevê com exatidão as perceptivas de probabilidades. Um dos motivos que leva esses julgamentos heurísticos ao erro são os diferentes tipos de conhecimentos, crenças e tradições que os indivíduos possuem. Dessa maneira, os resultados deduzidos, por meio da intuição, serão distintos para diferentes grupos sociais (Kahneman e Tversky, 1983). Segundo

Kahneman (2011), levando em conta as heurísticas, as pessoas em geral buscam constantemente compreender os acontecimentos – e tudo que ocorre a sua volta. Para isso, combinam informações armazenadas ao longo da vida com percepções do pensamento intuitivo. Essa combinação de informação e percepção é compreendida, por meio de mecanismos ativados pela mente. Esses mecanismos inferem desde a intuição mais simples até o raciocínio mais complexo (Kahneman, 2011).

Para explicar essa interação dos indivíduos a partir das percepções e do raciocínio, Kahneman (2011) apresenta o conceito de dois sistemas. O sistema 1 está associado ao pensamento intuitivo é ele que armazena as crenças e tradições aprendidas pelos indivíduos ao longo da vida. O sistema 1 é acionado de forma inconsciente e apresenta uma percepção automática dos acontecimentos. O sistema 2, diz respeito as atividades mais trabalhosas é ele quem armazena as experiências mais subjetivas. Esse sistema é acionado de forma voluntária. Isso ocorre, quando é preciso maior concentração e raciocínio para elaborar ou compreender determinada atividade ou ação. O sistema 2 será ativado em ações que exigem um maior esforço cognitivo, como por exemplo, resolver uma equação matemática.

Destarte, o sistema 2 seria o responsável pelo raciocínio, pelas escolhas e decisões complexas. Enquanto o sistema 1 ficaria encarregado pela ação intuitiva e pensamentos rápidos. Kahneman (2011) procurou analisar as escolhas e tomadas de decisão a partir das percepções e intuições. Portanto, o sistema mais utilizado neste estudo será o sistema 1. Para Kahneman (2011), a combinação de informação e percepção é compreendida a partir de mecanismos ativados pela mente armazenados no sistema 1. Que são resgatados pelas heurísticas de julgamento.

Conforme Kahneman (2011), o sistema 1 não separa notícias lidas em jornais e revistas de grande circulação das conversas informais ouvidas cotidianamente – acredita nas primeiras impressões. De acordo com Kahneman e Tversky (1983), as heurísticas de julgamento são percepções comuns que os indivíduos se deparam em seu cotidiano, para captar uma mensagem ou um acontecimento. A formação dessas avaliações individuais e coletivas estão respaldadas em associações heurísticas que podem ser descritas em três principais categorias: i) heurística de representatividade; ii) heurística de disponibilidade; iii) heurística de ancoragem.

De acordo com Kahneman e Tversky (1974), a heurística de representatividade se refere ao estereótipo que os indivíduos criam a respeito dos lugares, pessoas ou coisas. Uma pessoa que pratica exercícios físicos, por exemplo, é tida como uma pessoa saudável. Essa relação pode não ser verdadeira. O efeito representatividade ignora uma probabilidade prévia ou a taxa base e pode apresentar uma série de erros de estimativa. Para saber se pessoas que fazem atividade física são mais saudáveis é preciso averiguar outros fatores como alimentação, horas de sono e as estatísticas anteriores correlacionando saúde e atividade física. Os indivíduos avaliaram apenas a probabilidade de que uma descrição particular pertence a determinado estereótipo. Não levando em conta o grau, com que esta descrição foi apresentada e, não analisando as probabilidades prévias das categorias em questão. Além disso, em casos de probabilidade o tamanho da amostra e a maneira com que foi feita a coleta, são fundamentais para a análise.

A heurística da disponibilidade¹⁰, por sua vez, pode ser definida, segundo Kahneman (2011), como a frequência com que os indivíduos estimam a ocorrência de um evento ou a forma com que estimam o tamanho de uma categoria. Essa estimativa é realizada mediante a facilidade ou disponibilidade com que os julgamentos das ocorrências – de frequência ou categoria – surgem na mente dos indivíduos. A heurística da disponibilidade como as demais heurísticas, substitui uma questão mais complexa por outra, cuja resposta seja mais acessível. O que pode produzir erros nas respostas.

A heurística de disponibilidade, como descrito por Kahneman e Tversky (1974), se apresenta pela facilidade com que a mente produz uma resposta rápida em casos onde os indivíduos precisam avaliar uma frequência ou probabilidade de um evento. A disponibilidade é útil enquanto indicio para avaliar a frequência das probabilidades que o tomador de decisão possui, uma vez que, eventos com maior número de ocorrências tendem a vir à mente com maior facilidade. Fatos recentes também tendem a ser mais disponíveis, por exemplo, se um indivíduo presencia um acidente de trânsito temporariamente ele passa a acreditar que os acidentes desse

¹⁰ Um bom exemplo de heurística de disponibilidade é a frequência com que os atores de hollywood se divorciam. Como esses são casos que chamam a atenção e são amplamente divulgados, são facilmente recuperados da mente. Logo, os indivíduos na média exageram a estimativa da frequência com que as celebridades se divorciam. De forma análoga, um caso dramático, como a queda de um avião, aumenta a disponibilidade de categoria. A insegurança de voar, em geral, permanece na mente dos indivíduos.

tipo são muito frequentes. As conexões associativas entre os eventos se reforçam quando estes ocorrem com uma maior frequência. Essa facilidade com que os indivíduos lembram de eventos frequentes ou mais prováveis podem levar a desvios previsíveis dos resultados.

Na heurística de ancoragem os indivíduos fazem interpretações a partir da ilusão cognitiva¹¹, pois, seguem a intuição inferindo uma resposta automática. Na maioria das vezes o efeito ancoragem e assimilações de julgamento intuitivo são inconscientes fazendo com que o indivíduo apresente uma avaliação tendenciosa sem ter intenção. Kahneman (2011) cita o exemplo da amostra com pequenos números. Um indivíduo ao ter acesso à informação de que 60% dos idosos aprovam o governo esse indivíduo será guiado pela heurística de ancoragem que apresenta uma certeza sobre uma dúvida. A tendência será que os indivíduos acreditem nesta informação e ao serem questionados respondam que a aprovação do governo pelos idosos é bastante alta. No entanto, não é possível concluir nada a respeito desses 60% uma vez que o tamanho da amostra é desconhecido.

Outro exemplo citado por Kahneman (2011) se refere a casos em que os indivíduos deparam com situações fora do comum. Como um jogador que se destaca entre os demais ou, um investidor que acerta seus investimentos substancialmente, atribuiu-se a eles algo excepcional. Os indivíduos tendem a achar que essas pessoas tem algum tipo de sorte fora do comum. Não é possível fazer uma conclusão precipitada, sem antes levar em conta outros elementos como, tempo de treino ou anos de estudo.

Os indivíduos, conforme Kahneman e Tversky (1996), mediante uma ilusão cognitiva editam suas respostas em um conjunto de frequências obedecendo a

¹¹ Conforme Kahneman (2011), as ilusões cognitivas, são conclusões precipitadas de pensamentos e ocorrem devido a um erro no julgamento intuitivo. O sistema 1 permanece ligado o tempo todo e ele é o primeiro a captar e deduzir o pensamento através da intuição. Para maior compreensão desse conceito, Christopher Chabris e Daniel Simons apud Kahneman (2011) apresentam em seu livro – “O gorila invisível” – uma demonstração prática a respeito da atenção limitada. Chabris e Simons fizeram um experimento, montando um curta-metragem, de um jogo de basquete. Uma das equipes usavam camisas pretas e a outra equipe camisas brancas. O desafio para os espectadores foi contar o número de passes que o time de camisas brancas fez. Em meio ao jogo, uma mulher usando um traje de gorila entra em quadra, bate no peito e permanece por nove segundos. Cerca de metade das pessoas que assistiam ao jogo, não viram o gorila. Kahneman (2011) explica que a observação do gorila, corresponde as funções automáticas do sistema 1, no entanto, essas funções dependem de certa atenção. “... a tarefa de contar e, sobretudo a instrução de ignorar uma das equipes — causa a cegueira. Ninguém que assiste ao vídeo sem a tarefa deixaria de ver o gorila”. (KAHNEMAN, 2011, p. 23) Nesse caso, a função de contar e ignorar os jogadores de camisa preta fez com que esses indivíduos não vissem o gorila.

regras de conjunção disponíveis na mente. Quando os indivíduos possuem a resposta probabilística final, podem apresentar um conflito entre o julgamento heurístico inferido e o princípio formal atribuído. Em um conjunto de possibilidades, a evidência, muitas vezes faz a heurística prevalecer e em outros casos quem prevalece é a regra. Dependendo do conhecimento dos indivíduos e da transparência do problema.

Assim sendo, a heurística de ancoragem se refere à capacidade de influência que um valor qualquer exerce sobre um palpite em relação a uma estimativa.¹² O efeito de heurística de ancoragem age de forma inconsciente sobre a decisão dos participantes. No efeito ancoragem ou heurística de ancoragem, de acordo com Kahneman e Tversky (1974), os indivíduos apresentam estimativas de probabilidade tomando como apoio um valor inicial. Dessa forma, a resposta baseada no efeito ancoragem também pode apresentar viés assim como as demais heurísticas. Uma vez que as informações que os indivíduos tiveram acesso – mesmo que não apresentem relação alguma com a resposta que esta sendo buscada – tem um efeito significativo sobre a escolha do indivíduo.

Resumidamente, de acordo com Kahneman (2011), a tomada de decisão do agente com base em heurísticas, se aproximam do número ou referência desconhecida que os participantes tiveram acesso. A qual serviu de ancora para a resposta final no caso da heurística de ancoragem. A escolha dos indivíduos pode levar em conta à impressão intuitiva, que ocorre devido à confiança na heurística da disponibilidade, a memória fica impressionada pela última notícia. Ou ainda, pode ser revivida pela ativação associativa de acontecimentos presenciados no passado resgatado pela heurística da representatividade.

As conexões associativas para Kahneman (2011) são vivenciadas pelos indivíduos quando estes veem ou leem algo que traz diversas sensações de acontecimentos passados, como se estivessem revivendo tal acontecimento. Quando se lê uma palavra, por exemplo, e a mesma desencadela uma série de sensações, emoções e lembranças, a nossa mente se conecta com uma ativação

¹² Como exemplo, Kahneman (2011) cita um giro de roda de fortuna adulterada, que tenha sido programada para sortear apenas os números 10 e 65. Após o sorteio foram feitas perguntas aos participantes sobre o percentual de países africanos pertencentes a ONU. O sorteio não apresentava relação alguma com a pergunta e, portanto, não deveria influenciar em nada a estimativa auferida pelos participantes. Os resultados foram os seguintes; i) Para os participantes que presenciaram o sorteio no qual o número 10 foi escolhido, responderam em média que 25% dos países africanos fazem parte da ONU, ii) Para os participantes que presenciaram o número 65 ser sorteado, responderam em média que 45% do total de países africanos fazem parte da ONU.

associativa. Como bem explica Kahneman: “Tudo isso acontece rapidamente e tudo de uma vez, gerando um padrão auto reforçado de reações cognitivas, emocionais e físicas que são ao mesmo tempo diversas e integradas — isso é chamado de associativamente coerente”. (KAHNEMAN, 2011, p.52). A ativação cognitiva faz com que as palavras desencadeadas pela lembrança associativa retratem a realidade.

De acordo com Kahneman (2011), ainda dentro do efeito ancoragem, além da associação, também é possível ativar a *Priming Effect*¹³. Estudos da psicóloga Kathleen Vohs apud Kahneman (2011) apresentam uma grande descoberta sobre como os *Primings* podem influenciar nosso comportamento em uma sociedade. O culto ao dinheiro, por exemplo, pode influenciar o comportamento social tornando as pessoas mais egoístas, sem elas terem consciência disso. As experiências vividas são armazenadas de forma subjetiva, essas experiências consistem nas histórias contextualizadas em forma de lembranças associativas.

Os resultados da *Priming Effect* e das heurísticas de ancoragem são muito importantes na tomada de decisão. Ambas agem por meio de uma intuição como no caso da *Priming*, ou pelo apoio sugestivo, no caso da ancora. A *Priming* exerce certa influência em pensamentos e comportamento por meio do ambiente e do momento da tomada de decisão. Fatores externos influenciam mais do que nosso consciente é capaz de identificar. Na ancoragem os indivíduos tem certa consciência de que estão sendo influenciados. No entanto, o indivíduo não é capaz de saber o quanto ela restringe o pensamento. Uma vez que existe uma ancora o indivíduo não é capaz de saber como teria pensado se ela não fosse apresentada (Kahneman, 2011).

De acordo com Kahneman (2011), uma vez que os indivíduos – por meio da heurística da ancoragem – tendem a confiar no que parece familiar, a repetição de uma informação falsa pode fazer com que esta informação passe a ser aceita como verdadeira. A familiaridade com certa informação é dificilmente diferenciada de uma informação verdadeira ou falsa. Mais uma vez é possível associar isso ao

¹³ O *Priming Effect* diz respeito ao poder de associação de uma palavra com outras. Em um experimento feito pelo psicólogo John Bargh, um grupo de jovens tinha que formar frases com as palavras que lembravam velhice como, rugas, agasalho e florida. Após terminarem a pesquisa os indivíduos eram encaminhados para outra sala. Ao passarem por um corredor foi possível notar que a forma com que eles caminhavam era mais lenta que o normal. Isso ocorreu devido à associação que o grupo teve que fazer, para formular as frases sobre idosos. Esse é mais um exemplo de *Priming Effect*, ao relacionar as palavras que lembravam velhice os pensamentos induzem a um comportamento associativo. A *Priming Effect*, também é válida para experiências, ações e emoções. (Kahneman, 2011).

funcionamento das sociedades. Regimes autoritários se beneficiam com o conforto cognitivo. As ideologias e dogmas podem ser tidas como verdadeiras dado uma série de repetição que fará com que as pessoas se familiarizem com as afirmações e as associem as suas crenças.

Conforme Kahneman (2011), quando uma pessoa quer escrever uma mensagem e quer que ela seja aceita, não basta que ela seja verdadeira. A mensagem além de conter conteúdos coerentes deve ser escrita com intuito de gerar um conforto cognitivo nos indivíduos. E se deve evitar ao máximo a tensão cognitiva. Esse estudo ficou conhecido como *Truth Illusions*. Uma linguagem simples em um papel de boa qualidade também é de grande importância para um maior conforto cognitivo. Palavras difíceis tendem a não ser bem recebidas pelos leitores. Para tanto a lei do menor esforço é válida. Quanto mais simples mais aceita a mensagem será, pois, maior é o conforto cognitivo. Dessa forma, é possível dizer que os gostos e preferências, bem como crenças e cultura são determinadas pela familiarização. É influenciada e moldada pela frequência com que as informações chegam até os indivíduos por meio da repetição.

A interpretação que os indivíduos têm da realidade e dos acontecimentos, bem como suas decisões e percepções, são fortemente influenciados pela intensidade de emoções nas mensagens as quais são bombardeados cotidianamente. "A mídia não só molda o interesse do público, mas também é por ele moldada. Os editores não podem ignorar as exigências do público de que determinados temas e pontos de vista recebam cobertura extensa." (Kahneman, 2011, p. 143).

Conforme Kahneman (2011), a influência da mídia e da sociedade moldam as percepções dos indivíduos a respeito de suas crenças, gostos e preferências. Dessa forma, nossas disponibilidades de interpretação a partir de crenças e cultura, apresentam vieses que são ativados pela memória associativa resgatada por heurísticas de substituição. As emoções individuais associadas à tomada de decisão podem ser compreendidas a partir das heurísticas de afeto, onde os indivíduos buscam tomar suas decisões por meio dos sentimentos vividos anteriormente. A heurística de afeto está contida na heurística de disponibilidade.

De acordo com Kahneman (2011), em alguns acontecimentos de grande repercussão midiática, sobre algum risco que desperte a preocupação de parte do público, pode desencadear em uma cascata de disponibilidade. Isso pode levar a

um pânico generalizado pressionando ações governamentais de larga escala. Essa preocupação aumenta a cobertura da mídia sobre tal acontecimento, gerando ainda mais preocupação. Em alguns casos de pânico geral em relação a uma epidemia, por exemplo, nem mesmo a comprovação científica de que não existem riscos a saúde da população é capaz de acalmar as massas.

Kahneman (2011) argumenta que muitas vezes esse ciclo é provocado por empresários, indivíduos ou organizações com intuito de assegurar tal notícia impactante. Em geral, são motivadas por questões políticas. "A cascata de disponibilidade agora tem prioridades redefinidas. Outros riscos e outros modos pelos quais os recursos podem ser aplicados para o bem público sumiram todos para um segundo plano." (KAHNEMAN, 2011, p.147).

5. A PSICOLOGIA CONTEMPORÂNEA EM KAHNEMAN E TVERSKY

Para um maior aprofundamento na psicologia e a sua relação com os autores Kahneman e Tversky, este estudo também analisa as obras dos psicólogos, Burrhus Frederic Skinner, Albert Bandura e Leon Festinger. Os três autores escolhidos apresentam uma enorme importância nos estudos da psicologia atual. Na publicação intitulada "The 100 Most Eminent Psychologists of the 20th Century", Skinner ocupa a primeira posição, Bandura é o quarto colocado e Festinger é o quinto dos psicólogos mais importantes do século XX. Os estudos de Skinner seguem a linha comportamental ou behaviorista, enquanto Festinger e Bandura apresentam um estudo da psicologia social.

Embora Kahneman e Tversky exponham uma abordagem dentro da economia comportamental, vale enfatizar que há uma grande diferença metodológica entre economia comportamental e psicologia comportamental, apesar da nomenclatura comum. Esse estudo enfatiza que escritos de Kahneman e Tversky possuem uma maior proximidade com a psicologia social – Bandura e Festinger – do que ao autor behaviorista – Skinner. Isso ocorre, devido os estudos de Kahneman e Tversky apresentar elementos da psicologia cognitiva, estudada por Festinger e algumas características da aprendizagem social desenvolvida por Bandura.

Para Kahneman e Tversky a análise do comportamento na tomada de decisão se baseia na avaliação do papel de heurísticas. De acordo com Kahneman

(2012), heurísticas são regras de bolso, procedimentos simples que sugerem respostas rápidas. Considerando as questões psicológicas esquecidas pelo *mainstream* econômico, os estudos mais propositivos de Kahneman e Tversky (1979) incorporam elementos cognitivos na tomada de decisão dos agentes. As heurísticas apresentam respostas intuitivas nos julgamentos de probabilidade. Contudo, o julgamento intuitivo não prevê com exatidão as percepções de probabilidades.

Se perguntarmos para algumas pessoas qual a probabilidade da taxa de juros subir, certamente teremos respostas muito diferentes. A resposta depende do conhecimento dos indivíduos do cenário macroeconômico, além de situações já vividas. Um dos motivos que leva os julgamentos intuitivos ao erro de precisão nas respostas são os diferentes tipos de conhecimentos, crenças e tradições que os indivíduos adquirem ao longo da vida. Os resultados deduzidos, por meio da intuição, serão distintos para os indivíduos devido à percepção que adquiriram sobre o ambiente de tomada de decisão no qual estão inseridos (Kahneman e Tversky, 1983).

Na análise behaviorista de Skinner (1982), o comportamento humano pode ser descrito como uma série de ações baseadas no sentimento de conforto instantâneo que tal ação pode propiciar. Esse sentimento ocorre no momento em que o comportamento é expresso. Os sentimentos são processos mentais interligados com as dimensões físicas. Dessa forma, um incentivo mental pode provocar uma reação física, embora não seja possível antecipar com precisão o comportamento dos indivíduos ou modifica-los.

Para Skinner (2002), o comportamento é definido por três características: a primeira delas é a seleção natural que se refere à etologia darwinista, a natureza das coisas. O comportamento é resultado do processo de evolução de forma adaptativa; o segundo é o condicionamento operante, caso o comportamento do indivíduo seja bem aceito pelo grupo ele se reforça e a probabilidade de ocorrer novamente aumenta. Caso sofra uma punição será inibido e sua probabilidade de ocorrência se reduz; a terceira diz respeito à evolução das contingências sociais, que fazem parte da cultura e refletem o comportamento característico da espécie humana.

A seleção natural criou condições para o surgimento e desenvolvimento do organismo, o condicionamento operante. Diferentes comportamentos das pessoas e a evolução da cultura permitiram a existência do eu. “Um organismo é mais do que

um corpo; é um corpo que faz coisas.” (SKINNER, 2002, p.44). Para Skinner (1982), o desenvolvimento do comportamento humano sofre influência a partir do processo de formação social, onde são incorporados a cultura, os costumes, as tradições, os traços de caráter, entre outros elementos que o indivíduo tem contato no ambiente externo.

Contudo, para Skinner (2002) essa explicação apresenta o problema do psicologismo, mentalismo ou, cognitivismo, o que seria uma negligência com informações importantes. Ao pedir explicações sobre práticas culturais primitivas as respostas dessas correntes serão atribuídas a “mente do selvagem”. Que implicam em causas sociais, culturais e econômicas que influenciam os indivíduos desde as civilizações mais antigas. A proposta de Skinner para superar o problema do cognitivismo é desviar os estudos dos estados mentais ou sentimentais e analisar diretamente as causas físicas, ou ambientais.

Tanto Skinner quanto Kahneman, apresentam uma análise de conforto mediante a resposta instantânea. Contudo, levando em conta a abordagem de Skinner, Kahneman se aproxima mais de uma explicação cognitivista do que física. Para Skinner, assim como para os cognitivistas, os indivíduos armazenam informações. A diferença é que para os behavioristas a mente é ativada por meio de estímulos do ambiente externo. A mente seria como os computadores em que toda resposta é empreendida por um estímulo inicial. Já para os cognitivistas o mundo é compreendido a partir do indivíduo e não do ambiente externo. Para os cognitivistas – ao contrário do que afirmam os behavioristas – o ambiente físico é incorporado à mente como experiência. Essas experiências refletem o comportamento armazenado na mente como ideias, atos, conhecimento, propósito...

Muitas dessas funções do comportamento são consideradas fora de interferência externa. Skinner (1982) argumenta que para os behavioristas os indivíduos não respondem prontamente apenas por estarem atentos ao mundo ao seu redor. O indivíduo também não é capaz de saber o que ocorrerá quando ele tomar uma decisão. O controle que os estímulos têm sobre esses indivíduos não significa que o mesmo compreenda o mundo a sua volta. Para os behavioristas o comportamento não está na mente do indivíduo e sim no ambiente de tomada de decisão. Skinner (1982) compreende as escolhas dos indivíduos como o próprio ato a qual estão subordinados. Não é uma situação complexa é apenas uma reação para escapar de um cenário de incerteza.

A partir da década de 1970, quando a teoria cognitiva ganhou mais espaço, muitos autores passaram a questionar essa abordagem behaviorista experimentalista estudada por Skinner. Para Bandura (1969), a imitação, de forma geral, deriva da aprendizagem de respostas ao invés de aprendizagem de lugar. Dessa forma, os indivíduos combinam respostas mediante o comportamento e observação dos modelos sociais, partindo da decisão do indivíduo para o ambiente.

Kahneman (2011) – contrapondo Skinner – argumenta que as respostas intuitivas dos indivíduos estão correlacionadas com elementos cognitivos adquiridos por eles ao longo da sua vida. Os resultados são obtidos, por meio de heurísticas de julgamento e as respostas podem ser distintas para diferentes grupos de indivíduos (Kahneman e Tversky, 1983). As pessoas apresentam percepções diferentes do ambiente de tomada de decisão, que será influenciado pelas suas experiências, crenças e tradições adquiridas.

Para Kahneman (2011) a interpretação que os indivíduos têm da realidade e dos acontecimentos, bem como suas decisões e percepções, são fortemente influenciados pela intensidade de emoções nas mensagens as quais são bombardeados cotidianamente. Essas experiências são armazenadas e podem ser resgatadas, por meio, de um efeito associativo. A ativação cognitiva faz com que, os elementos ou fatos desencadeados pela lembrança associativa retratem a realidade. Essa argumentação tem uma proximidade muito grande com a psicologia cognitiva.

Saindo do behaviorismo de Skinner para a psicologia do aprendizado social, Bandura (1969) destaca a importância que as tradições e crenças assim como o ambiente social exercem na formação do indivíduo. E como isso afeta suas decisões de consumo. De acordo Bandura (1969), dentro de cada estrutura social seja em uma empresa ou um grupo de amigos, todos agem por meio de contingências de reforço, com objetivo de aceitação no grupo a qual pertence ou, desejam pertencer. Para ter status em uma empresa, todos os indivíduos desse grupo, devem apresentar certo tipo de comportamento, o qual afeta a decisão de consumo. Para aumentar o padrão de consumo o indivíduo desempenha sua função da melhor forma possível visando uma promoção. Um aumento na renda mudaria os gastos desse indivíduo, pois, o ambiente de trabalho exigiria determinados padrões de vestimenta, por exemplo.

Para Bandura (1969) o afastamento do indivíduo das regras e éticas sociais impostas, se refere a forma com que esse indivíduo aprendeu a se comportar diante do ambiente de exigências que foram apresentadas. Tomando como exemplo um indivíduo socializado em um ambiente de brutalidade e violência que mais tarde cometa um homicídio. Possivelmente esse indivíduo será condenado. Contudo, se o autor do homicídio for um policial, que tem permissão para atuar em defesa da população, a ação de homicídio cometido por ele será naturalizada por estar nas normas jurídicas.

De acordo com Bandura (1969), conforme as condições ambientais vão sendo modificadas, surge a necessidade de mudar alguns padrões de conduta que foram internalizados pelo indivíduo no processo de socialização. Isso ocorre por meio de um processo adaptativo. Dessa forma, padrões antigos são substituídos por novos que melhor se adaptam a nova situação, embora enfrentem certa resistência principalmente quando ameaçam tradições e costumes muito difundidos. Porém, esse rompimento é necessário para que ocorra uma mudança no sistema social e ocorram modificações construtivas, que melhor atendem a realidade do ambiente social.

Para ambos, Bandura (1969) e Kahneman e Tversky (1974), o indivíduo tem uma percepção do ambiente mediante as experiências individuais. As pessoas sofrem influência do ambiente no processo de socialização, que são armazenadas na mente. Essas percepções são resgatadas quando o indivíduo tem de se posicionar a respeito de um fato/acontecimento e podem sofrer alterações ao longo do tempo, conforme novos elementos vão sendo incorporados.

Para Kahneman (2011) e Kahneman e Tversky (1996) as heurísticas de disponibilidade resgatam as respostas, de acordo com a facilidade, ou disponibilidade, com que os julgamentos surgem na mente. Essas disponibilidades são construídas por meio da interferência que a sociedade exerce sobre a formação do indivíduo, são armazenadas na mente e ativadas de maneira associativa. Um exemplo de disponibilidade e influência da sociedade são as notícias que causam pânico generalizado. Muitas vezes nem mesmo a comprovação científica é capaz de acalmar as massas.

Ainda de acordo com Bandura (1969), quando um indivíduo age simplesmente por meio de um estímulo ou por medo de uma punição, ela/ele irá responder as contingências de reforço que foi apresentado. Como em um

experimento em que um indivíduo precisa responder determinada sequência de perguntas e em seguida será recompensado – por exemplo – com um doce que aprecia. No momento do teste o sujeito responderá a sequência e será recompensado.

Contudo, isso não faz com que esse mesmo indivíduo tenha mudado seu comportamento – ao contrário do que defendem os behavioristas. Isso ocorre também no caso de uma punição, onde o indivíduo altera sua ação ou opinião por meio do reforço direto, se livrando do castigo. “[...] os seus desempenhos imitativos subsequentes irão, provavelmente, diferir radicalmente por causa dos efeitos diferenciais do estado de privação sobre o poder ativador do incentivo antecipado”. (BANDURA, 1969, p.17). Sequências recompensadoras ou punitivas que interferem no comportamento apresentam um reforço vicário¹⁴. Esse tipo de reforço apresenta certo envolvimento com eventos sociais. Indivíduos que observam um determinado comportamento de outros – em que estes são recompensados de alguma forma pelas suas ações – tendem a repetir essa sequência temporariamente. Se esse comportamento não surtir efeito, no geral, o comportamento moldado será abandonado.

Essa passagem tem uma enorme aproximação com as heurísticas de Kahneman e Tversky (1974), onde os indivíduos buscam uma resposta mais simples para as questões complexas. As respostas podem ser encontradas pelas associações ou apoiada em algo assimilado anteriormente pelo tomador de decisão. Como por exemplo, se dois grupos distintos de indivíduos forem observados no seguinte experimento: para o primeiro grupo são apresentados números com baixo valor e para o segundo grupo números com um alto valor. E em seguida os mesmos grupos devem inferir valores de probabilidade, certamente essa estimativa será diferente. O primeiro grupo tende a estimar valores menores e o segundo grupo valores maiores. Isso ocorre, devido à associação cognitiva ou reforço cognitivo que de acordo com Bandura (1969), estes indivíduos fazem, com uma determinada sequência de números vista anteriormente. Mesmo que as duas observações não apresentem nenhuma relação concisa.

¹⁴ Processos vicários podem ser descritos como: “[...] “modelação”, “imitação”, “aprendizagem por observação”, “identificação”, “cópia”, “aprendizagem vicária” [...]” (BANDURA, 1969, p. 69). Nos estudos de aprendizagem do comportamento, a imitação por meio da observação, promove respostas reproduzidas pela modelação vicária.

O reforço vicário e o reforço cognitivo, conforme Bandura (1969) ocorrem no processo de aprendizagem social onde padrões, crenças e normas são incorporadas no comportamento do ser social. O autoreforço busca um comportamento que promova a autoaprovação e melhore a autoestima. O processo de aprendizagem social “resultante de experiência direta podem ocorrer em base vicária através da observação do comportamento de outras pessoas e de suas consequências”. (BANDURA, 1969, p.69).

Dessa forma, de acordo com Bandura (1969), as respostas, bem como as punições, são induzidas mediante a observação do comportamento de outras pessoas. Esse processo apresenta três conjuntos de modelagem. O primeiro é o “efeito modelador”; o observador pode incorporar novos padrões de respostas em seu conjunto comportamental. O segundo diz respeito às respostas modeladas que podem apresentar um “efeito inibidor” ou enfraquecer essa inibição, dependendo se os estímulos serão positivos ou negativos. O terceiro é o “efeito de facilitação de respostas” que serve como estímulo para outros indivíduos facilitando a resposta já aprendida – nesse caso não se incorpora nada novo no conjunto de modelagem, diferente do primeiro e do segundo caso.

As heurísticas de julgamentos de Kahneman e Tversky (1983), assim como o processo dos conjuntos de modelagem, buscam facilitar a resposta dos indivíduos, por meio, de interferências heurísticas. Para Kahneman e Tversky (1983), as crenças e tradições formam modelos mentais informais que influenciam as respostas dos indivíduos. Dessa forma, os indivíduos apresentam respostas distintas conforme o conhecimento adquirido e sua visão de mundo. Assim como no “efeito modelador” de Bandura (1969), onde os indivíduos incorporam novos padrões às respostas, conforme suas crenças e tradições. De acordo com Kahneman (2011), essas percepções podem mudar conforme novos elementos são incorporados pelo observador.

Nas heurísticas de julgamento as inferências associativas de Kahneman (2011), assim como no “efeito inibidor” de Bandura (1969), a tomada de decisão pode sofrer uma inibição, ou pelo contrário, enfraquecer essa inibição. Nesse caso, eventos associados com eventos anteriores – seja por repetição, frequência ou ainda por estar recente na memória dos indivíduos – tendem a ser mais escolhidos inibindo respostas que não são tão comuns. O efeito “facilitador de respostas” de Bandura (1969) seria uma heurística de probabilidade onde perguntas e respostas

mais fáceis são substituídas por respostas e perguntas mais complexas, mas sem incorporar novos elementos (Kahneman, 2011).

De acordo com Bandura (1969), a participação da consciência no reforço de contingências é algo muito divergente entre as teorias da aprendizagem social. Contudo, os experimentos ainda fracassam ao tentar explicar, a medida em que o sujeito cria consciência, ela/ele apresenta certo poder de modificação no processo de reforço. Os indivíduos continuam reproduzindo as contingências de reforço mesmo concisos.

Como observa Bandura (1969), existem algumas implicações a respeito da definição da consciência. A primeira implicação se refere à consciência como uma verdade absoluta – tudo ou nada. Sendo que ela pode variar ou estar correlacionada com outras variáveis que podem estar correta ou incorreta. Os resultados obtidos nos eventos estudados dependem das definições de consciência empregada pelos pesquisadores. Uma segunda complicação deriva do fato de existirem muitas outras variáveis que se afastam da informação determinante obtida pelo indivíduo levando a um desvio na análise. “A evidência geral parece indicar que a aprendizagem pode ocorrer sem consciência embora numa taxa lenta, mas que a representação simbólica das contingências resposta-reforço pode acelerar acentuadamente a reatividade apropriada.” (BANDURA, 1969, p.340).

Dentro dessa abordagem é possível notar uma aproximação entre os autores. De acordo com Kahneman (2011), dentro do estudo do efeito ancoragem e da associação, existe a *Priming Effect* que diz respeito ao poder associativo que uma palavra tem com outra. As palavras podem desencadear uma série de sensações psicológicas e físicas. Palavras muito repetidas podem exercer muita influência no comportamento de indivíduos em uma sociedade. Para Kahneman (2011) e Bandura (1969), o aprendizado pode ocorrer sem consciência do indivíduo, por meio da *Priming Effect* ou pelas contingências *resposta-reforço*. Elas ocorrem, por meio da repetição e reforço de informação, ou observação que pode modificar o comportamento do indivíduo sem sua plena consciência. Dessa forma, a lógica da meritocracia, por exemplo, pode influenciar o comportamento da sociedade tornando as pessoas mais egoístas, sem elas terem consciência disso.

Na abordagem de Festinger (1975) a cognição é um conjunto de ideias, crenças e opiniões que exerce influência no comportamento do indivíduo, e há uma dissonância quando existe uma relação discordante entre cognições. A existência de

cognições contraditórias entre si angariam estímulos para que a mente modifique o conjunto de elementos conflitantes já existentes ou crie novos elementos. “A dissonância cognitiva pode ser considerada uma condição antecedente que leva à atividade orientada para a redução da dissonância, tal como a fome conduz a atividade orientada no sentido de redução da fome.” (FESTINGER, 1975, p. 13).

Para Kahneman e Tversky (1996) e Festinger (1975), quando um indivíduo precisa tomar uma decisão quase sempre uma consonância será criada. Essa consonância para Kahneman (2011) refere-se às ilusões de veracidade: para convencer os indivíduos, não basta transmitir uma mensagem verdadeira, ela deve conter palavras que provoquem um conforto cognitivo ao ouvinte. Deve conter uma linguagem simples e conter elementos familiares ao indivíduo.

Festinger (1975) cita o exemplo de um fumante que não possui informações negativas sobre o cigarro. A partir do momento que esse indivíduo tem acesso as informações dos malefícios do cigarro a decisão de continuar fumando apresenta uma dissonância em relação à nova informação. O indivíduo tenta reduzir ou acabar com a dissonância de duas formas; i) continuar a fumar enfatizando os benefícios do cigarro, como por exemplo, a diminuição da ansiedade. Isso faria com que a dissonância diminuísse ou; ii) parando de fumar, onde a dissonância desapareceria. Para Festinger (1975) dissonância e consonância podem ser empregadas para distinguir elementos contrários como acima apresentado, a cognição do conhecimento e o ato são elementos a ser analisados.

Por conhecimento se entende, de acordo com Festinger (1975) a própria definição de cognição: o autoconhecimento a respeito do seu comportamento e sobre o meio a sua volta. Assim, dentro do conhecimento estão incorporados os sentimentos e os desejos, a compreensão do mundo e os valores e crenças de cada indivíduo. A cognição de modo geral reflete a realidade física, social e psicológica, mas pode não ser exatamente fiel à realidade, embora seu viés seja ínfimo. Os elementos cognitivos que não correspondem à realidade causam pressões de dissonâncias que visam tentar solucionar o problema e dar uma resposta ao mesmo.

Segundo Festinger (1975), ao analisar dois elementos e um decorrer do outro eles serão consonantes. Se os elementos são divergentes, conseqüentemente serão dissonantes. No entanto, se os elementos não decorrem um do outro e nem decorrem do seu inverso eles serão irrelevantes. Para que a teoria da dissonância tenha alguma relevância teórica é necessário que os elementos apresentem

consonância ou dissonância. A magnitude da dissonância ou consonância aumenta conforme os valores dos elementos aumentam.

Os valores desses elementos, conforme Festinger (1975) são medidos pela ponderação de todas as relações cognitivas relevantes entre dois conjuntos dissonantes. A proporção é empregada para medir a importância de cada elemento envolvido. A magnitude pode ser reduzida com a introdução de novos elementos cognitivos que substituam ou serão incorporados aos existentes, como no caso do fumante onde parar de fumar eliminaria a dissonância. Nem sempre é possível alterar o elemento cognitivo, uma vez que se trata de mudar o comportamento compreendido pelo elemento. O indivíduo já está habituado a agir de determinado modo, a mudança pode simplesmente ser impossível ou irreversível. Como é o caso de ações involuntárias, chorar quando está triste, sentir medo ou quando se vende um objeto e em seguida o quer de volta.

A teoria da perspectiva de Kahneman e Tversky (1992) se aproxima da magnitude da dissonância e consonância de Festinger (1975), uma vez que ambas as teorias refletem a tomada de decisão, pela adição de novos elementos. Para a teoria da perspectiva a diminuição de uma dissonância pode ser conseguida pela ponderação da sensibilidade (Kahneman e Tversky, 1992). Uma mudança probabilística poderia diminuir a distância entre as escolhas.

A *cumulative weighting functions* reflete o princípio da sensibilidade que diz que um impacto de uma mudança de probabilidade diminui a distância do ponto central da escolha da tomada de decisão. A diminuição da sensibilidade se aplica com eficiência para as funções de ponderação. Assim sendo, as diferentes perspectivas de probabilidades apresentadas por Kahneman e Tversky (1992) podem ser comparadas a dissonância cognitiva de Festinger (1975). Visto que, ao reduzir a sensibilidade ou magnitude da dissonância, são adicionados novos elementos aos existentes proporcionando ao tomador de decisão uma melhor ponderação de suas escolhas.

Conforme Festinger (1957) muitas vezes as pessoas agem contrariamente as suas vontades não podendo optar por alternativas aos quais elas acreditam serem as melhores. Essas situações são impostas por pressões que reduzem a distância de forma compulsória. Contudo as pressões nem sempre são bem sucedidas, quando se trata de uma tentativa de mudança em algo que se está adaptado – como as culturas, crenças e opiniões – pode haver certa resistência,

podendo obter sucesso, caso o indivíduo consiga mudar seu comportamento. Ou ainda, esse comportamento pode refletir apenas um instrumento de barganha, se o indivíduo continuar com as mesmas convicções e apenas expressar verbalmente uma opinião favorável às ideias apresentadas. Festinger chama esse comportamento de condescendência.

A condescendência para Festinger (1957) pode ser observada nas duas condições a seguir: i) ameaça de punição ou submissão: se a punição for mais forte do que a resistência, o indivíduo mudará sua conduta, mesmo que no íntimo sua opinião original continue preservada; ii) oferta de recompensa: nesse caso a recompensa tem que superar a resistência, o indivíduo consente com o objetivo de ganhar a recompensa. Dessa forma a opinião privada também permanece inalterada. Esse comportamento é apenas executado e não denota a opinião do indivíduo, é uma condescendência pública que não demonstra uma opinião íntima ou privada.

Kahneman e Tversky (1983) assim como Bandura (1969) convergem com a proposição de Festinger (1957) de que os indivíduos apresentam uma percepção da realidade de acordo com o aprendizado social. Mas quando estão condicionados a determinadas situações tendem a dar respostas rápidas e até modificar seu comportamento social público, mas não sua opinião íntima. No privado a opinião carrega traços de aprendizagem, crenças e normas de conduta. Dentro da condescendência forçada existe uma dissonância resultante entre os elementos cognitivos da opinião privada e crença do indivíduo e os elementos expressos em seu comportamento que são dissonantes entre eles.

O grupo social, conforme Festinger (1957), age de duas formas sobre o indivíduo como elemento de dissonância cognitiva e também como um mecanismo de redução de dissonância. No primeiro caso, as diferentes opiniões informadas ao indivíduo podem trazer uma dissociação com a informação cognitiva que ele possui. Contudo, as informações conflitantes podem introduzir novos elementos que o levam a eliminar um conjunto de elementos cognitivos em detrimento de novos elementos.

Essa substituição, muitas vezes, só é possível quando um grupo de indivíduos concorda com o mesmo conjunto cognitivo. “Os processos de comunicação e influência social estão, por conseguinte, inextricavelmente entretecidos nos processos de criação e redução de dissonância”. (FESTINGER, 1975, p.161). Opiniões distintas entre diferentes membros da sociedade compõem

em dissonâncias. Muitos elementos cognitivos expostos por um indivíduo são dissonantes com o conhecimento de outro indivíduo.

De acordo com Kahneman (2011) quando as opiniões dos indivíduos são convergentes, elas geram um conforto cognitivo, caso as opiniões sejam distintas há um desconforto cognitivo. O conforto cognitivo para Kahneman (2011) acontece quando o indivíduo tem a sensação de familiaridade com a informação. Quando o indivíduo faz uma escolha que lhe pareça acertada ele reduz a dissonância e gera uma sensação de que fez a escolha certa.

De acordo com Festinger (1975) quanto mais fatores sociais estiverem envolvidos no conjunto de elementos cognitivos maior será a magnitude da dissonância. Quando os elementos envolvem crenças, valores e tradições, a discordância tende a ser maior. Um indivíduo que acredita em vida após a morte, por exemplo, acredita em uma crença e não há nada físico que comprove a veracidade de tal afirmação. Em contrapartida, dizer que o vidro é frágil apresenta elementos físicos que comprovam por meios de experimentos a composição desse material. Dessa forma, a dissonância é menor no caso do vidro, pois dificilmente uma pessoa terá uma opinião contrária.

Outro fator que diminui a magnitude da dissonância, conforme Festinger (1975), é o número de pessoas que sustenta a mesma opinião de um determinado indivíduo. Quanto mais pessoas concordarem com esse indivíduo menor será a magnitude da dissonância produzida pela discordância de algum outro indivíduo, aumentando o grau de consonância entre eles. O apoio do grupo social tem um grande potencial para redução da dissonância, isso ocorre, pois o indivíduo sofre um processo de influência desse grupo.

Tanto para Festinger (1975) quanto para Kahneman (2011), quando uma notícia se espalha pela mídia os indivíduos começam a reproduzir e reforçar tal fenômeno. Para Festinger (1975) os indivíduos encontram ali uma consonância cognitiva apoiada no grupo social. Para Kahneman (2011) as disponibilidades de interpretação e crenças, apresentam vieses que são ativados pela memória associativa, apresentando heurísticas de substituição.

Dessa forma, a reprodução de “fenômenos de massa” seria a busca pela redução das dissonâncias. Isso pode ocorrer em grande escala ou em um grupo isolado de pessoas. A diferença é que quando o fenômeno atinge um grande número de pessoas, se torna muito mais fácil sustentar a incidência de provas que

comprovam ou derrubam sua veracidade. Quando o fenômeno de massa se torna uma crença, mesmo que existam provas que comprovem que esse conjunto de cognições não condiz com a realidade, os indivíduos passam a incorporar ainda mais esse sistema de crenças.

6. A ECONOMIA INSTITUCIONAL DE VEBLEN E ECONOMIA COMPORTAMENTAL DE KAHNEMAN E TVERSKY: PONTOS CONVERGENTES

Neste último capítulo será analisada a tomada de decisão econômica a partir da economia institucional de Veblen e economia comportamental de Kahneman e Tversky. A preocupação central deste trabalho é a investigação de como as teorias em questão compreendem a tomada de decisão econômica. Em linhas gerais é possível dizer que para Veblen o elemento central da tomada de decisão está contido nas instituições e nos hábitos de pensamento. E, para Kahneman e Tversky o elemento chave são as heurísticas de julgamento e vieses de perspectivas.

Como discutido nos capítulos anteriores hábitos para Veblen fazem parte de uma série de ações aprendidas ao longo da vida que interferem na tomada de decisão dos sujeitos econômicos. É possível compreender os hábitos, como instituições adquiridas e repetidas com certa frequência. Por esse motivo, os hábitos podem ser descritos como sendo ações realizadas sem muito esforço cognitivo. Quando um hábito é exercido de forma quase automática ele se torna um instinto vebleniano.

Kahneman e Tversky analisam a tomada de decisão por meio de heurísticas. Que seriam respostas rápidas a tomadas de decisão menos complexa – não exigem muito esforço cognitivo. Partindo desta interpretação podemos dizer que tanto as heurísticas de julgamento como os hábitos veblenianos estariam ligados as situações vividas anteriormente e/ou comportamentos aprendidos ao longo da vida. Este aprendizado estaria armazenado no sistema 1 e seria resgatado pelo indivíduo ao se deparar com uma situação de escolha.

Sendo assim, os instintos para Veblen e as heurísticas de julgamento para Kahneman e Tversky podem ser entendidas como respostas simples ou habituais para questões menos complexas. Neste sentido, para os dois autores, a tomada de

decisão é obtida por uma resposta automática que não requer muito esforço cognitivo. A institucionalização de hábitos em Veblen [1899] (2007), bem como o sistema 1 em Kahneman (2011), armazenam as informações intuitivas e fazem parte de um apanhado de elementos sociais adquiridos. Essa informação é incorporada pelo indivíduo por meio da repetição e será reconhecida em situações de tomada de decisão. E desta maneira, o indivíduo tende a escolher o que lhe parece mais familiar.

Dentro desta perspectiva, tanto para a economia institucional como para a economia comportamental, a tomada de decisão está contida no aprendizado social. Aprender não significa que os acontecimentos devem ser vivenciados pelo próprio indivíduo, pois, o mesmo ocorre também pela observação do comportamento de outros. Como bem explica Bandura (1969), o indivíduo incorpora o comportamento dos demais e passa a reproduzi-lo por um auto reforço ou reforço cognitivo. E que vão sendo modificados conforme novos aprendizados vão sendo incorporados aos existentes

As crenças, tradições e cultura de um determinado país e/ou região compõe o aprendizado social, influenciando na formação cognitiva do indivíduo que é parte desta sociedade. Para Veblen é por meio destas características sociais que os hábitos são formados e compartilhados socialmente pela interação entre as instituições. Kahneman e Tverski não aprofundam estas questões, no entanto admitem que o aprendizado é formado no meio social.

Ainda dentro da lógica de aprendizado social, Kahneman e Tversky (1983), destacam que o pensamento intuitivo pode fazer com que o indivíduo superestime ou subestime eventos. Isso irá depender do grau de representatividade de determinado evento. Essa representatividade contém traços de aprendizado ou frequência. A frequência diz respeito ao número de vezes que o indivíduo teve acesso a este evento e/ou eventos semelhantes.

Em Veblen podemos encontrar a representatividade contida nos hábitos. As disposições cognitivas adquiridas pelo indivíduo farão com que eventos em questão, sejam superestimados ou, subestimados. Pois, ao se deparar com uma situação semelhante vivida ou aprendida anteriormente, o indivíduo terá um conforto cognitivo. Essa representatividade é resgatada na tomada de decisão, interferindo na escolha. A decisão do indivíduo dependerá da similaridade que a escolha representa em relação às situações conhecidas.

Dessa forma, podemos dizer que o indivíduo deseja encontrar um conforto cognitivo. Sendo assim, as decisões de consumo deste indivíduo, dependem da cultura a qual está inserido. O consumo irá seguir um padrão social aceito por esta cultura. Este indivíduo será bem visto pela sociedade se consumir de acordo com este padrão. Para Veblen [1899] (2007) este é o princípio do consumo conspícuo. E para Kahneman (2011), a cultura de uma sociedade está contida no sistema 1 e pode ser resgatada nas decisões econômicas.

Embora Kahneman não apresente uma teoria do consumo. É possível interpretar que a aceitação social gera uma sensação de familiarização com os padrões aprendidos ao longo da vida. Fazendo com que o indivíduo escolha seguir este padrão. Para Veblen, seguir um padrão de consumo não é uma escolha do indivíduo. Pois, o padrão da classe dominante já está estabelecido na sociedade e é expresso no consumo. Os indivíduos são influenciados por uma série de instituições e passam a incorporar esse padrão nas suas escolhas e preferências.

Isto também ocorre com o comportamento individual ou coletivo. Muitas vezes ao se deparar com uma situação em que o indivíduo precisa expressar uma opinião pública, o mesmo optará por uma resposta mais aceita. Ainda que a sua opinião íntima seja divergente da opinião social. No entanto, o que será modificado é o comportamento social público e não sua opinião (Festinger, 1957). A opinião particular do indivíduo está ligada ao caráter do aprendizado social, que pode ser observado em Veblen. Por outro lado, a necessidade de se adequar aos padrões sociais fará com que as decisões se ajustem aos padrões socialmente aceitos. Para Veblen, a dissonância cognitiva, ocorre com a falta de capacidade de compreensão entre o modelo institucional e as conexões de consumo (busca pela satisfação) que são institucionalizados. Pois, as instituições evoluem e os modelos precisam ser revisados.

Seguindo esta lógica, para Veblen (1906) e Kahneman e Tversky (1986), todo o conhecimento adquirido e sentimentos vividos fazem parte de um sistema mental. Veblen desenvolve mais este elemento em sua teoria no que se refere a mudança institucional. A qual ocorre pela aquisição de novos elementos aprendidos e que se relaciona com os elementos já existentes modificando as percepções anteriores. E aqui se nota um distanciamento entre as teorias. Veblen além de incorporar os aspectos sociais também se preocupa em explicar criticamente este

processo. Na lógica vebleniana a sociedade se modifica por um processo dinâmico nas quais as instituições, hábitos e instintos evoluem.

Kahneman e Tversky admitem a existência da interferência do ambiente social nas decisões individuais. No entanto, a teoria comportamental é mais crítica que propositiva e os autores não desenvolvem uma teoria social que explique como as crenças são incorporadas a sociedade. Além disso, não há uma preocupação em apresentar uma crítica social como ocorre em Veblen. E neste sentido a teoria de Kahneman e Tversky se aproxima em certa medida de elementos da psicologia behaviorista.

Para Veblen [1899] (2007), o grupo social está definido a priori. E é ele quem dita os padrões de consumo. Partindo deste princípio, Veblen analisa o processo evolucionário a partir das sociedades selvagens até a consolidação do sistema capitalista. Apresentando uma preocupação com as diferentes classes sociais em relação a suas decisões de consumo. E de como os hábitos culturais mudam, passando de uma atividade predatória para a atividade industrial. O símbolo de honra e dignidade passa a ser a riqueza e a posse de bens, estágio de evolução da cultura pecuniária. Para Veblen (1983), os padrões de consumo que estão instituídos nos hábitos são determinados pela classe ociosa. Uma vez que os indivíduos almejam padrões de consumo acima do extrato social a qual pertence.

Os hábitos e instituições são passados para outras gerações, por meio de fatores psicológicos que tem influência sobre o indivíduo. Fazendo com que, os padrões pré-estabelecidos se institucionalizem. Romper com os hábitos é uma dificuldade muito grande. O que pode levar a uma mudança, em geral são as contradições culturais, que provocam uma mudança no ambiente. Os hábitos mais difíceis de serem modificados são os que dizem respeito à existência humana, como por exemplo, a religião e as tradições. (Veblen, 1983).

Os estudos de Kahneman e Tversky (1979) e Kahneman (2011) apresentam uma análise mais crítica a teoria utilitarista. Os autores questionaram a racionalidade dos agentes por meio de experimentos a respeito do comportamento do tomador de decisão. Os indivíduos ao se depararem com uma situação em que precisam tomar decisões sob incerteza confiam suas respostas aos atalhos heurísticos. Muitas decisões são baseadas em crenças construídas a respeito de fatos e/ou processos que não são conhecidos com certeza.

Neste processo o indivíduo buscará em seu sistema mental situações vividas ou lembranças armazenadas. O que poderá gerar vieses que parecem ser anomalias na perspectiva da teoria tradicional. Ao analisar a tomada de decisão do agente econômico os autores comportamentais, Kahneman e Tversky, associam fatores sociais às decisões dos indivíduos – como, crenças, tradições e cultura. No entanto, a investigação das origens sociais e culturais e suas modificações ao longo do tempo. Bem como a consolidação do sistema atual não é objetivo de análise da economia comportamental de Kahneman e Tversky.

O método de análise do processo evolucionário utilizado por Veblen para explicar a evolução social, está fundamentada na rejeição darwiniana da teleologia. Que se tornou um elemento essencial do estudo científico pós-darwinista dentro das ciências econômicas e sociais. Veblen incorporou da teoria evolucionária o caráter de causalidade cumulativa (Hodgson, 2004).

O método utilizado por Kahneman e Tversky (1979) é o experimentalismo indutivo que levou ao questionamento da racionalidade dos agentes econômicos. Os autores trabalham com experimentos como fonte de hipótese empírica comprovando a limitação da teoria utilitarista no que se refere à racionalidade plena dos sujeitos econômicos. Os quais estão apoiados em uma série de testes estatísticos que sustentam a teoria de heurísticas e vieses perspectivos.

Assim, é possível compreender que as teorias de Veblen e Kahneman e Tversky têm elementos convergentes, no que se refere à análise da tomada de decisão econômica. No entanto, ao se investigar a concepção teórica de ambas as teorias nota-se grande diferença no propósito que ambas apresentam. Veblen preocupa-se em explicar todo o processo de evolução social para compreender a formação das instituições nas sociedades modernas. Enquanto Kahneman e Tversky têm como preocupação central os experimentos e testes estatísticos que questionam a teoria utilitarista.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Chegamos ao fim deste estudo sobre a interpretação de duas abordagens heterodoxas a respeito da tomada de decisão. Em primeiro lugar foi necessário compreender o agente econômico como um ser essencialmente social. A economia institucional original de Veblen salienta a importância da interação dos sujeitos econômicos com o ambiente social. Nesse sentido, instituições como, família, religião, escola, classe social e todos os grupos que o indivíduo participa, bem como a mídia e o marketing, interferem nas decisões e preferências do consumidor. A interação indivíduo/instituições formam os aspectos cognitivos do sujeito econômico.

A partir das características psicológicas individuais os sujeitos econômicos tomam certas decisões que irão refletir as instituições das quais fazem parte. Da mesma forma, as instituições irão refletir as características que predominam nos indivíduos. A mudança institucional ocorrerá sobre a interação entre antigos e novos aprendizados sociais. Como no caso de leis, não basta impor uma lei a sociedade, para que ela vigore é preciso que seja aceita por ela. Um bom exemplo é a lei antifumo. Não foi apenas a lei que reduziu o consumo de cigarro, mas o marketing investido, associando a imagem da pessoa que fuma como algo negativo. Isso levou a uma mudança institucional da representação do cigarro na sociedade e conseqüentemente a redução do seu consumo.

A economia comportamental por sua vez faz uma interpretação da tomada de decisão econômica centrada nas percepções aprendidas pelo indivíduo. Ao apresentar uma teoria mais propositiva Kahneman e Tversky auferem ao sujeito econômico a capacidade de avaliar diferentes perspectivas em situações de tomada de decisão. As escolhas dos indivíduos serão definidas por meio das ponderações de perspectivas de perdas e ganhos. Nesse sentido, a escolha individual revela os limites cognitivos e os vieses perceptivos que restringem os indivíduos a alcançarem a racionalidade plena.

A comparação de Kahneman e Tvesky com a psicologia contemporânea permitiu uma melhor compreensão sobre qual abordagem psicológica a economia comportamental mais se aproxima. Os estudos de Kahneman e Tversky se afastam do behaviorismo puro. Tomando como base o estudo de Skinner, os autores comportamentais se aproximam mais da teoria cognitivista do que da interpretação

física (behaviorista). É possível observar em Kahneman e Tversky muitos elementos da psicologia social norte americana – apresentados por Bandura e Festinger. Isto fica evidente na abordagem da tomada de decisão do agente econômico, quando os autores comportamentais admitem a interferência social nas decisões individuais.

O estudo aprofundado das heurísticas de Kahneman e Tversky permitiu uma interpretação com um viés mais social desta teoria. Facilitando, dessa forma, as conexões com a economia institucional de Veblen. Mas, vale resaltar que os autores comportamentais são psicólogos de formação, logo, a aplicação da sua teoria nas ciências econômicas requer algumas adaptações. Veblen, por sua vez, traz uma preocupação da formação da sociedade e sua evolução, sua teoria contempla os estudos dentro das ciências econômicas. Por fim, o último capítulo apresenta elementos convergentes e divergentes entre as duas teorias.

Em relação aos pontos convergentes é possível destacar quatro aspectos mais importantes, como segue: i) aquisição de hábitos e sistema 1: para ambas as teorias a cultura, as crenças, as tradições, as religiões, são adquiridos pelo indivíduo no ambiente social. Esse aprendizado é armazenado em forma de hábitos de pensamento para Veblen e como pensamento intuitivo que faz parte do sistema 1 para Kahneman e Tversky; ii) hábitos de comportamento e heurísticas de julgamento: ambos resgatam experiências passadas e situações aprendidas no momento de tomada de decisão; iii) aspectos psicológicos de aprendizado social de Bandura e dissonância cognitiva de Festinger: para Veblen, Kahneman e Tversky e Bandura o indivíduo aprende por meio de experiências próprias e pela observação do comportamento de outros indivíduos. Veblen, Kahneman e Tversky e Festinger concordam que a incorporação de novos elementos pode reduzir ou eliminar a dissonância entre as escolhas dos indivíduos; iv) conforto cognitivo: para Veblen o padrão de consumo individual vai se adaptar a classe social a qual o indivíduo pertence – essência do consumo conspícuo. Dentro desta mesma lógica para Kahneman e Tversky o consumo vai se adequar a aceitação de determinados grupos sociais com os quais o indivíduo interage.

As divergências entre as duas teorias podem ser destacadas em quatro principais elementos: i) fatores sociais: apesar de Kahneman e Tversky admitirem a interferência social na tomada de decisão os autores não desenvolvem uma explicação deste processo. Veblen apresenta em sua teoria como as relações sociais são estabelecidas e como os padrões estão pré-determinados; ii) padrão de

consumo: para Veblen a classe ociosa é quem dita os padrões de consumo e já está definida a priori. Para Kahneman e Tversky os padrões são estabelecidos pela aceitação do grupo social. No entanto, o indivíduo interage com vários grupos, logo o seu comportamento se altera conforme o ambiente. Nesse aspecto a economia comportamental de Kahneman e Tversky se aproxima em certa medida com a psicologia behaviorista; iii) método científico: Veblen utiliza o método evolucionário darwinista e Kahneman e Tversky trabalham com o método experimentalista; iv) propósitos: Veblen faz uma análise da evolução das instituições desde as sociedades predatórias até o sistema capitalista buscando identificar como as classes sociais se estabeleceram. Kahneman e Tversky têm como preocupação central fazer uma crítica à teoria da utilidade desenvolvendo testes estatísticos que contrapõem os axiomas básicos e a racionalidade do agente econômico.

Referências Bibliográficas

- Almeida, F. (2014). *Thorstein Veblen and Albert Bandura: A Modern Psychological Reading of the Conspicuous Consumer*. Journal of Economic Issues. Vol XLVIII. March 2014.
- Bandura, A. *Modificação do Comportamento*. Rio de Janeiro: Interamericana. 1° Ed, 1969.
- Bush, P. D. (1989). *Institutional Methodology and Hermeneutics: A Comment on Mirowski*. Journal of Economic Issues, 4, 1159 – 1172
- Cordes, C. (2005). *Veblen's "Instinct of Workmanship," Its Cognitive Foundations, and Some Implications for Economic Theory*. Journal of Economic Issues. Vol XXXIX. March 2005.
- Dequech, D. (2007). *"Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics"*. Journal of Post Keynesian Economics, 30(2): 279-302.
- Dewey, J. (1921). *Human nature and conduct: an introduction to social psychology*. New York: DC Heath & Co Publishers.
- Dyer, A. (1986). *Veblen on scientific creativity the influence of Charles S. Peirce*. Journal of Economic Issues, 20(1), 21 – 41.
- Festinger, L. *Teoria da Dissonância Cognitiva*. Rio de Janeiro: Zahar. 1° Ed, 1975.
- Griffin, R. (1998). *What Veblen owed to Pierce – the social theory of logic*. Journal of Economic Issues, 31(3), 733 – 757.
- Hamilton, D. (1953). *Evolutionary Economics: A Study of Change in Economic Thought*. New Mexico Paperbacks.
- Hamilton, W. *The Institutional Approach to Economic Theory*. American Economic Review 9, 1 (1919): 309-318.
- Hodgson, G. (2004). *Reclaiming habit for institutional economics*. London: Routledge. Journal of Economic Psychology 25, February 2004, 651– 660.
- Hodgson, G. "The Approach of Institutional Economics." Journal of Economic Literature 36 (1998): 166-192
- Hodgson, G. (2004). *Veblen and Darwinism*. Cambridge University. International Review of Sociology: Revue Internationale de Sociologie, Vol. 14, No. 3, 2004, 344 – 360.
- Hodgson, G. (2004) *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. London: Routledge

- Hodgson, G. (2006). What are Institutional? *Journal of Economic Issues*. Vol. xl N° 1 March 2006.
- James, W. (1890). *The principles of psychology: volume 1*. New York: Cosimo.
- Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. Macmillan, Vol. 1. (October. 25, 2011), pp. 512.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1992). *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty*. *Journal of Risk and Uncertainty*, No. 3. (1992), pp. 297-323.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1983). *Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment*. *Psychological Review*, Vol. 90, No. 4. (October, 1983), pp. 293-315.
- Kahneman, D.; Tversky, A (1974). *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. *Science, New Series*, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124-1131.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1996). *On the Reality of Cognitive Illusion*. *Psychological Review*, Vol. 103, No. 3. (June 2, 1996), pp. 582-591.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1979). "Prospect Theory: an analysis of decision under risk". *Econometrica*, 472, p. 263-291, 1979.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1986). "Rational choice and the framing of decisions." *The Journal of Business* 59(4):251-78.
- Latsis, J. (2009). *Veblen on the machine process and technological change*. *Cambridge Journal of Economics* 2010, 34, 601–615.
- Liebhafsky, E. (1993). *The influence of Charles Sanders Pierce on Institutional Economics*. *Journal of Economic Issues*, 27(3), 741 – 754.
- Powel III, Jamie Beavers and Emmanuelle Monte, E. "The 100 Most Eminent Psychologists of the 20th Century." *Review of general Psychology* 6, 2 (2002): 139-152.
- Rutherford, M. (1984). *Thorstein Veblen and the processes of institutional Change*. *History of Political Economy* 16:3 (1984)
- Rutherford, M. (2011). *The institutionalist movement in American economics, 1918–1947: science and social control*. Cambridge: the Cambridge University Press.
- Sbicca, A. (2014). *Heurísticas no Estudo das Decisões Econômicas: Contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky*. *Estud. Econ., São Paulo*, vol.44, n.3, p.579-603, jul.-set. 2014.

- Skinner, B. F. *Questões Recentes na Análise Comportamental*. São Paulo: Papyrus. 3° Ed, 2002.
- Skinner, B. F. *Sobre o Behaviorismo*. São Paulo: Cultrix. Ed. Universidade de São Paulo, 1982.
- Trigg, A. (2001). Veblen, *Bourdieu, and Conspicuous Consumption*. *Journal of Economic Issues*. Vol. XXXV. March 2001.
- Veblen, T. *The Theory of the Leisure Class*. Penguin Books, New York. [1899] (2007)
- Veblen, T. (1906). *The place of science in the modern civilization*. *The American Journal of Sociology*, 11(5): 585–609.
- Veblen, T. (1914) *The instinct of workmanship and the state of the industrial arts*. New York: Cosimo Books.
- Veblen, T. (1919) *The vested interests and the common man*. New York: Cosimo Books.
- Veblen, T. (1998). *Why is economics not an evolutionary science?* *Cambridge Journal of Economics*, 22: 403–414. [Originally published in 1898 in *The Quarterly of Economics*, July: 373–397].
- Veblen, T. (1898a). *Why is Economics not an Evolutionary Science?* *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 12, julho, p. 373-397.
- Waller, W. (1988). *The Concept of Habit in Economic Analysis*. *Journal of Economic Issues*, 22(1), 113 – 126.