

UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA, ADMINISTRAÇÃO, CONTABILIDADE E
ATUÁRIA

THOMAS ABLAS RONDET

Homem econômico: traçado histórico do modelo de ser humano da economia e seu futuro

São Paulo

Novembro de 2022

Thomas Ablas Rondet

Homem econômico: traçado histórico do modelo de ser humano da economia e seu futuro

Monografia apresentado ao curso de economia como requisito para obtenção do título de graduação da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária da Universidade de São Paulo.

Orientadora Profa. Dra. Leda Maria Paulani

São Paulo

Novembro de 2022

FICHA CATALOGRÁFICA

Ablas Rondet, Thomas

Homem econômico: traçado histórico do modelo de ser humano da economia e seu futuro – São Paulo, 2022.

43 páginas

Área de concentração:

Orientador: Profa. Dra. Leda Maria Paulani

Monografia – Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Atuária. Departamento de Economia.

1.*homo economicus*; 2. História do pensamento econômico; 3. Homem racional

Resumo

Uma parte importante da ciência econômica é a compreensão do comportamento humano diante das questões materiais. O estudo da tomada desse tipo de decisão humana está presente já nos primeiros pensadores da economia clássica. Mas é com John Stuart Mill, no início do século XIX, que surge um modelo que virá a ser útil à ciência econômica. Conhecido como “homo economicus”, essa criação sofrerá algumas transformações e apropriações ao longo dos já quase dois séculos de sua concepção. Dado este contexto, este trabalho tem como objetivo fazer o levantamento da história deste personagem teórico por meio de uma pesquisa bibliográfica e documental, a fim de compreender melhor o advento da economia comportamental e seus questionamentos do modelo de homem racional da teoria neoclássica.

Palavras-chave: *homo economicus*, história do pensamento econômico, economia comportamental, homem racional

Código JEL: B12, B13, B25, A12

Abstract

An important part of economics is the understanding of human behavior in the face of material issues. The study of the making of this type of human decision is already present in the first thinkers of classical economics. But it is with John Stuart Mill, at the beginning of the 19th century, that a model appears that will be useful to economic science. Known as “homo economicus”, this creation will undergo some transformations and appropriations over the nearly two centuries since its conception. Given this context, this work aims to survey the history of this theoretical character through a bibliographic and documentary research, in order to better understand the advent of behavioral economics and its questioning of the model of rational man in neoclassical theory.

Keywords: *homo economicus*, history of economic thought, behavioral economics, rational man

JEL codes: B12, B13, B25, A12

Sumário

Introdução	7
Capítulo 1: Os Economistas Clássicos.....	9
1.1 Adam Smith.....	9
1.2 Thomas Malthus.....	13
1.3 John Stuart Mill	13
1.4 John Neville Keynes e a Escola Alemã Historicista	17
Capítulo 2: Os Economistas Neoclássicos.....	20
2.1 Revolução Marginalista e Teoria de Utilidade	20
2.2 Metodologia de Friedman.....	25
2.3 Carl Menger	26
2.4 William Stanley Jevons	27
2.5 Frank Knight.....	29
Capítulo 3: O Homem Econômico Racional	31
Capítulo 4: Futuro do homem econômico e a Economia Comportamental	34
Conclusão	38
Referências Bibliográficas	41

Introdução

Desde seu nascimento, a ciência econômica procura compreender os fenômenos relacionados à esfera material da vida humana e busca soluções eficientes para a solução de problemas. Uma das definições mais aceitas e conhecidas da economia foi dada por Lionel Robbins (1932): “A Economia é a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre fins e meios escassos passíveis de usos alternativos” (ROBBINS, 1932, p. 15). Assim, nessa concepção, a economia procura compreender como o ser humano se comporta diante da decisão de alocar recursos limitados entre diversas opções.

Mas, independentemente de concordarmos ou não com essa definição, é compreensível que um dos esforços do economista esteja na definição de um modelo de ser humano que facilite seu raciocínio e confira poder de previsão sobre seu comportamento no que tange às decisões econômicas. Compreender como o ser humano toma suas decisões parece, portanto, vital para uma teoria econômica bem calibrada e poderosa.

Desde os primeiros economistas já é possível observar esse esforço. Adam Smith inicia o pensamento econômico tocando em diversos assuntos, dentre eles o do modelo de ser humano útil à economia. E, ao longo da história, outros economistas relevantes somarão esforços na mesma direção.

Apesar de ser hoje um dos campos mais relevantes na produção de conhecimento econômico, esse tema não foi considerado central ao longo dos dois séculos e meio da história dessa ciência. A ciência econômica passou por instrumentalizações e um pragmatismo que relegaram esse debate a um segundo plano, até recentemente.

Nas últimas décadas, houve um significativo aumento de interesse no debate sobre a compreensão do processo de decisão do agente econômico. O uso da psicologia passou a ser considerado central em algumas linhas de pesquisa como a economia comportamental. No entanto, esse debate não é recente, a relação entre psicologia e economia foi longa e turbulenta. E, segundo Joseph Persky (1995), o *homo economicus* em breve se encontrará na lista de espécies

em extinção, pois sua concepção seria pouco adequada à compreensão mais profunda do comportamento humano e dos fenômenos econômicos.

O homem econômico a que se refere Persky é conhecido por todos os estudantes de teoria econômica, e pode ser definido, segundo Richard Thaler (2016), de acordo com três características relacionadas a seu comportamento, quais sejam: (i) os agentes possuem preferências bem definidas, além de crenças e expectativas não viesadas; (ii) eles fazem a escolha ótima com base nessas preferências; (iii) são primariamente motivados por interesse próprio, mesmo quando apresentam comportamento altruístico. Thaler, que é um nome importante para a economia comportamental, afirma que essas características representam o *homo economicus*, que será revisto pela economia comportamental e substituído pelo *homo sapiens*, ou seja, pelo ser humano de verdade, com o auxílio da psicologia.

Em vista disso, o objetivo do presente trabalho é traçar o caminho histórico de desenvolvimento de um modelo de ser humano, começando pela proposta dos economistas clássicos, principalmente a de Adam Smith e John Stuart Mill. A partir daí, seguimos com o contexto da transição para a escola neoclássica e a formulação feita por estes, principalmente a de Jevons e Menger que servirão de base para a de Frank Knight, culminando então na definição do homem racional que é hoje utilizada amplamente na produção de saber econômico. Por último, apresentaremos uma introdução à nova área da economia, conhecida como Economia Comportamental, que se debruça sobre o refinamento desse modelo racional para se aproximar de algumas situações mais realistas.

Capítulo 1: Os Economistas Clássicos

Como já indicado anteriormente, compreender a natureza do ser humano e seu comportamento é essencial para o estudo econômico. Os primeiros estudiosos a se debruçarem sobre este propósito, os economistas clássicos, inevitavelmente iniciaram essa discussão que perdura até os tempos atuais. Não é fácil definir um grupo reduzido de características e desejos que seja útil à modelagem econômica. Para tanto ele precisa ser simples, mas não tão simples a ponto de apagar as sutilezas do comportamento humano que podem fazer diferença ao se agregar muitos indivíduos. Apesar de muitos tocarem nesse assunto, foram poucos os que de fato criaram um homem modelo, sendo John Stuart Mill a exceção mais relevante.

Este primeiro capítulo irá focar em alguns desses autores clássicos que, em seus estudos, acabaram passando pela necessidade de construir teoricamente esse homem econômico. Começamos com Adam Smith, que discute aspectos da natureza humana e fornece um rico debate inicial para esse tema complexo. Depois, discutir-se-á brevemente o modelo de Malthus, por ser um primeiro modelo mais simples e direto. Na sequência, analisaremos John Stuart Mill e sua apresentação do conceito de homem econômico, reconhecido pela literatura como sendo a primeira tentativa de capturar a essência humana que seria a mais adequada para o estudo da economia. E finalizando com Neville Keynes, incluído por realizar uma boa síntese do que ele entendia como sendo o agente econômico do século XIX e por apresentar a discussão feita pela Escola Histórica à economia clássica em geral, mas também ao modelo de Mill.

1.1 Adam Smith

O início da apresentação do modelo de ser humano econômico não poderia ser outro que não fosse Adam Smith. Seu trabalho em *A Riqueza das Nações* (1776) é considerado pioneiro na discussão econômica e um marco para a ciência. Mas, segundo Morgan (2006) e Coase (1976), Adam Smith não chega a apresentar de fato um modelo. Ele pinta um retrato do ser humano que servirá de base para

o modelo que surgirá em seguida, mas, na obra de Smith, o ser humano ainda é multifacetado e complexo demais para ser um modelo.

O ser humano de Smith já possui a principal característica que os economistas atribuem ao homem, qual seja, o “*self-interest*”, o homem autocentrado. Para Smith essa é uma característica vital para compreender muitas atitudes humanas, mas se engana quem pensa que essa é a única característica que Smith apresenta. Na obra do autor, é possível perceber que o ser humano é uma mistura complexa de desejos, instintos, talentos e preferências, todas contribuindo para a tomada de decisão.

Adam Smith utiliza em sua obra a famosa descrição da fábrica de alfinetes para ilustrar a divisão de trabalho e o ganho de produtividade desse processo, que segundo o autor ocorre de forma natural ao ser humano por conta de características de instinto e talento.

O ser humano possui a propensão de realizar trocas e barganhas, coisa que não se observa no mundo não-humano (para exemplificar, Smith utiliza a comparação com cachorros, que não realizam trocas). Ademais as pessoas apresentam talentos diferentes para uma mesma atividade, algumas são mais proeminentes em determinada atividade que em outras. Mediante as trocas e barganhas, fica mais fácil perceber as diferenças de talento entre cada um e estes, em posse dessa informação, irão naturalmente convergir para uma atividade na qual são mais produtivas. Com esse processo surge a divisão do trabalho, que mesmo dependendo do conjunto para se efetivar, é retroagida ao interesse pessoal de cada um em aumentar sua produtividade e retorno financeiro. Desse excesso de produção surge a riqueza, que será então difundida pela nação.

Além do talento e instinto, há também as motivações e preferências que são igualmente importantes na tomada de decisão. Apesar da principal motivação em Smith ser o interesse próprio, o ser humano também é dotado de um interesse coletivo e até de altruísmo, pois, em geral os seres humanos preferem uma opção que não irá prejudicar ninguém, que seja mais vantajosa para a maioria ou que não implica a exploração de alguém. Morgan (2006) cita três motivações: prudência (habilidade de prever consequências), parcimônia

(guardar para consumir no futuro) e racionalização (para guiar ações para um fim atingível). Essas três motivações, segunda a autora, possibilitam o investimento crucial para a divisão do trabalho analisada por Smith.

Por fim, ainda segundo Morgan, Smith elenca algumas preferências que serão importantes para definir a ordem de investimento preferida pelas pessoas (o que é importante para a teoria de desenvolvimento natural de Smith). Essa ordem seria: em primeiro lugar, a agricultura do país, seguido pela manufatura doméstica e, por último, o mercado ultramarino.

Mas Morgan irá argumentar que essas características não constituem um modelo de ser humano, pois, apesar de nortear a atividade humana, só o fazem de forma agregada e geral, surgindo sempre na relação do ser humano com os outros e iniciando-se por essa propensão à troca que as pessoas possuem. A pensadora afirma que, com a descrição de Smith, é possível compreender os rumos gerais de uma economia e a riqueza de sua nação, mas não seria possível expandir essa compreensão para a esfera individual de tomada de decisão.

Essa tendência se mantém em outros clássicos, que também irão apresentar um retrato do ser humano mais adequado à compreensão de grupos de agentes econômicos, mas não de indivíduos. Na obra de Marx é possível observar isso, uma vez que o pensador trata de analisar a atitude do proletariado e dos capitalistas, sem entrar muito na decisão individual de cada pessoa.

Portanto, o ser humano desenhado por Smith possui o interesse próprio em posição central na tomada de decisão, mas possui também diversas nuances em suas determinações e até no interesse próprio. Coase (1976) irá mostrar que Smith também dá ao homem um pouco de empatia e que isso afeta sua tomada de decisão.

As pessoas tendem a se sensibilizar pela situação dos outros imaginando como eles próprios se sentiriam naquela situação, e ao ver outrem passando por uma situação que eles julgam ruim, também se sentirão mal. Então, na tomada de decisão, isso é levado em consideração. Se, por exemplo, a sua decisão tiver consequências negativas para outros, isso será levado em conta pois causar mal-estar aos outros causaria também um mal-estar a si mesmo. Isso se aplica

tanto a pessoas que serão afetadas tanto diretamente por sua decisão quanto indiretamente, mas de forma bem menos intensa é claro.

Para demonstrar isso, Adam Smith supõe um cenário de uma grande calamidade que teria afetado milhares de pessoas. Alguém distante desse desastre pode se compadecer, por um momento, com os que sofreram, mas com certeza não irá perder nenhum sono por isso. Por outro lado, se essa mesma pessoa soubesse que perderá o dedo no dia seguinte, é muito improvável que consiga dormir. Mas se essa pessoa receber a proposta de salvar as milhares de pessoas prejudicadas pelo desastre em troca de perder seu dedo, o mais provável é que ele aceite perder o dedo para salvar as pessoas, como a maioria das pessoas faria. Smith afirma que nesses casos, os ideais do ser humano sobre nobreza, dignidade e honra podem suplantam a sua necessidade instintiva de satisfazer seu amor-próprio e agir unicamente em seu próprio interesse.

Contudo, o economista escocês utiliza um exemplo muito extremo, é claro que para a maioria das pessoas salvar milhares de pessoas vale um dedo. Coase (1976) questiona se a resposta ainda seria afirmativa se a proposta fosse as duas pernas e os braços ou salvar apenas algumas dezenas de pessoas. É possível argumentar também que mesmo no cenário descrito por Adam Smith, as pessoas agem por interesse próprio, qual seja, uma pessoa, ao decidir salvar as pessoas, não está pensando apenas na desgraça dos outros, mas em seu próprio sofrimento e no julgamento dos espectadores por ter alguma responsabilidade no sofrimento alheio.

Pode-se também encontrar algumas raízes de conceitos da economia comportamental na obra de Adam Smith. Segundo Ashraf, Camerer e Loewenstein (2005), em um trabalho anterior à sua obra-prima, Smith apresenta um ser humano ainda mais complexo. Em *The Theory of Moral Sentiments* (1759), Smith lida com alguns conceitos que serão revisitados pelos comportamentais.

Uma dessas características é a aversão à perda, que será o foco do trabalho de Kahneman e Tversky (1979). Smith identifica, por exemplo, que a dor é sentida muito mais fortemente pelo ser humano do que o prazer. Outro exemplo que Smith utiliza é que as pessoas tendem a se revoltar mais fortemente com um

roubo de propriedade do que com uma quebra de contrato, pois o primeiro define uma perda de propriedade e o segundo apenas uma quebra de expectativas de ganhos futuros.

Além da aversão a perda, pode-se ainda encontrar em Adam Smith o consumo intertemporal e o autocontrole, pois o autor considera que uma das motivações humanas é a parcimônia, como citado anteriormente. Há também um embrião das discussões de excesso de confiança, altruísmo e justiça.

O homem econômico de Adam Smith é, então, um ser humano multifacetado, mas ainda assim centrado em uma ideia de interesse próprio (*self-interest*) que será influenciado por seus talentos, motivações, desejos e preferências, sempre em contraste com o outro e com a imagem que ele percebe que os outros possuem dele próprio.

1.2 Thomas Malthus

O ser humano proposto por Smith ainda é muito complexo para ser utilizado como modelo. Então Malthus irá propor, em sua teoria da população, um ser humano muito mais simples e fácil de trabalhar. O homem de Malthus é motivado por apenas dois instintos fundamentais: o interesse próprio e a tendência natural a procriar.

Na busca de um homem padrão para o estudo da ciência econômica, o modelo de Malthus mostra-se muito importante, pois reduz a complexidade do ser humano a apenas esses dois instintos. Apesar de simplificado demais e, nessa medida, pouco útil, a proposta de Malthus abriu o caminho para novas proposições com alto grau de simplicidade e praticidade.

1.3 John Stuart Mill

A concepção mais famosa do comportamento econômico verá pela primeira vez a luz, em uma forma ainda primitiva, com John Stuart Mill (1836), em seu artigo “Da definição de economia política e do método de investigação próprio a ela”.

Mill propôs a primeira metodologia pensada para a ciência econômica, e ele afirma que o melhor método para compreender o ser humano é o método dedutivo e a introspecção, pois o ser humano é dotado da capacidade de compreender e refletir sobre a sua própria tomada de decisão, processo revelador para a economia.

O objetivo de Mill ao criar esse modelo de ser humano não era capturar toda a essência do homem com suas motivações e desejos, mas apenas uma forma simplificada que seria prática para seu estudo de Economia Política.

Deste modo, o homem de Mill foi pensado apenas em suas motivações econômicas, ou materiais. O autor reconhece que o ser humano é muito mais complexo do que ele irá apresentar e, portanto, não representa um agente real. Admite também que podem ocorrer desvios com causas inexplicáveis, dada a simplificação. Mas, para Mill, o modelo ainda assim é útil, pois considera que a dedução econômica é melhor e mais sólida quando parte de abstrações bem delineadas e relativamente simples, o que evita o perigo de indeterminação como ocorre na obra de Smith. Para ele, há muitos impasses que não poderiam ser resolvidos quando se tenta levar em consideração toda a complexidade do pensamento humano.

Em seu ensaio, John Stuart Mill tem por objetivo mostrar a ciência econômica como uma ciência em si, não subalterna a outras ciências como fora tratada até então. Para tanto, Mill (1836) define essa ciência como a ciência que trata da produção e distribuição de riqueza, mas alertando que ela depende das leis da natureza humana. Mill deixa claro que a economia política da qual ele trata diz respeito ao homem “somente enquanto um ser que deseja possuir riqueza, e que é capaz de julgar a eficácia relativa dos meios para obter tal fim”¹ (MILL, [1836] 1967, p. 321, tradução própria). Essa definição, apesar de enxuta, é muito poderosa, pois, além de definir as relações econômicas diretamente, também pode ser utilizada para pensar outros aspectos da sociedade, notadamente algumas instituições (tais como as leis sobre propriedade privada), que fluiriam diretamente desse desejo primário de acumular riqueza.

¹ “Solely as a being who desires to possess wealth, and who is capable of judging of the comparative efficacy of means for obtaining that end” (MILL, [1836] 1967, p. 321)

Um erro que deve ser evitado ao observar o homem de Mill através do filtro da modernidade, é resumir tudo a um homem “racional”. Segundo Persky (1995), a racionalidade do homem de Mill é limitada, assim como a abrangência de suas escolhas, além de ser muito movido por alguns instintos, por exemplo na procriação. Assim, o homem de Mill não é tão racional quanto parece.

O ser humano que Mill desenha em seu ensaio é o que viria a ser conhecido como *homo economicus*. É o ser humano movido pela busca de riquezas, de forma avarenta e egoísta, e dotado da habilidade necessária para obter esse fim de forma eficaz. No entanto essa denominação não foi feita por Mill, e sim por seus críticos historicistas, o que explica a conotação negativa atribuída a essa imagem e a deturpação da proposta de Mill, muito embora essa crítica dos historicistas tenha validade.

O modelo proposto por Mill, segundo Morgan (2012), girará em torno do desejo de o ser humano de obter riqueza e sua habilidade de obter esse fim com eficiência. Ao separar a ciência econômica de outras ciências, Mill pôde focar no comportamento humano apenas na esfera da economia. O autor acredita que existe apenas uma constante motivacional, que é o desejo por riqueza, acompanhado pelos eternos antagonistas: a aversão ao trabalho e o desejo por consumo. Ao falar sobre o trabalhador submetido ao sistema de salários ele irá afirmar que o trabalhador é um ser “cujo único esforço é receber o máximo, devolvendo o mínimo possível na forma de serviço”² (PERSKY *apud* MILL, 1995, p. 761, tradução própria), o que já demonstra essa característica do ser humano.

Persky (1995) irá afirmar que o homem de Mill possui uma complexidade psicológica que é suficiente para torná-lo interessante, mas que incrementar sua complexidade viria com o risco de aumentar a indeterminação, dificultando a modelagem simples que era o objetivo de Mill. O projeto teórico e empírico central para Mill era utilizar o homem econômico com uma psicologia rudimentar para mostrar a relevância das instituições econômicas.

Como foi dito anteriormente, o método de Mill utilizava muito a introspecção pois ele acreditava que as pessoas são capazes de definir o comportamento humano

² “Sole endeavor is to receive as much, and return as little in the shape of service as possible” (PERSKY *apud* MILL, 1995, p. 761)

observando seu próprio comportamento e suas motivações. Então, a forma como Mill chegou a esse ideal, conforme o próprio autor, foi por meio de uma estratégia de isolamento ou simplificação, subtraindo todos os outros aspectos do comportamento humano que não fossem relacionados especificamente à economia, processo ao qual ele se referiu como uma abstração.

Essa abstração, segundo Morgan (2006), não é apenas uma generalização, mas uma conceituação do ser humano. A introdução dessa forma de pensar foi uma das grandes contribuições de John Stuart Mill para a ciência econômica que passará a ser pensada no formato de modelos gerais com muitas abstrações a fim de fornecer um resultado concreto. Para Mill a economia é uma ciência de abstrações e de leis que computam as tendências do ser humano, por isso seu modelo é útil. Em suas palavras: “o que é verdade no abstrato é sempre verdadeiro no concreto, efetuados os devidos ajustes.”³ (MILL, 1836, p.326, tradução própria). Nesse sentido, os modelos simplificados são úteis, mas deve-se tomar o cuidado de sempre estar consciente de que a simplificação não captura todos os aspectos da realidade. Torna-se necessário fazer algumas concessões e adaptações para obter um retrato mais fiel da realidade.

Os modelos de homem propostos por Malthus e Mill são, portanto, similares na medida em que os dois autores focaram em determinados aspectos que eles julgaram mais relevantes para a análise que eles se propuseram a fazer, excluindo os aspectos secundários que apenas iriam complicar a aplicação desses modelos em situações diversas. No entanto, Malthus acreditava que seu modelo podia ser verificado com dados empíricos, enquanto a proposição de Mill era admitidamente impossível de ser avaliada empiricamente, servindo principalmente como auxílio técnico e não como descrição da realidade. Pensamento esse que perdurou na ciência econômica e norteou a pesquisa teórica.

³ “That which is true in the abstract, is always true in the concrete with proper allowances.” (MILL, 1836, p.326).

1.4 John Neville Keynes e a Escola Alemã Historicista

Até esse momento, foram vistos apenas economistas que são vetores da escola clássica inglesa de economia e sofreram diversas críticas. Um dos pensadores que irá comentar o trabalho dos clássicos é John Neville Keynes. Em seu livro *The Scope and Method of Political Economy* (1890), ele irá comentar a abstração de Mill e o modelo de homem que resulta dessa abstração.

Keynes irá fazer um apanhado do homem de Mill e compilar algumas críticas, além de sua própria opinião. O autor inicialmente concorda com Mill no que diz respeito à necessidade de uma abstração, já que, para ele, o papel do economista é realmente tomar como objeto não o homem real em toda sua complexidade, mas apenas a parcela que realmente interessa para a análise da tomada de decisão econômica: “Em outras palavras, o que se supõe é que o economista tome como seu objeto de estudo, não a totalidade do homem real, tal como o conhecemos em sua complexidade na vida real, mas uma abstração.”⁴ (KEYNES, [1890] 1999, p.57, tradução própria).

Refletindo sobre essa abstração, que, para o autor, possui papel central na economia, ele irá concluir que mesmo havendo muitas motivações quando se trata de atividades econômicas, ainda assim a busca por riqueza é o motivador central que se sobrepõe aos outros, que muitas vezes são contraditórios. Contudo, o autor irá deixar claro que essa simplificação se aplica mais fortemente ao se observar uma sociedade da era industrial, que era o caso da Inglaterra quando Mill e os outros estavam escrevendo sobre o método da economia e o *homo economicus*.

É sobre este ponto que os historicistas irão discordar desse modelo de ser humano, como um ser egoísta e avarento. A Alemanha, nessa época, não era uma nação industrializada e muito menos possuidora de um proeminente e aquecido mercado financeiro como o que surgia no coração de Londres. O país germânico, nessa altura, ainda era predominantemente rural e com dificuldade de organização governamental centralizada, visto que a unificação alemã

⁴ “In other words, the economist is supposed to take as his subject of study, not the entire real man, as we know him in all the complexity of actual life, but an abstraction” (KEYNES, [1890] 1999, p.57)

ocorrera havia pouco tempo. Para alguns pensadores alemães, como Ingram e Knies, não era razoável admitir que os camponeses que vivem em subsistência, o que representava a maioria à época na Alemanha, estavam pensando principalmente em enriquecer na forma como descreve Mill. Por isso a alcunha de homo economicus fora utilizada por estes de forma negativa, ainda que um pouco errônea, pois o homem de Mill não se resume exclusivamente à busca por riqueza; ela apenas possui o papel mais central e catalisador da decisão econômica.

Os historicistas defendiam um método de estudo da economia menos baseada em abstrações e generalizações, mas um método que utilizasse as particularidades de cada situação e país para compreender o processo econômico. Eles foram chamados de historicistas por conta dessa tendência, pois a melhor forma de conhecer as características de um país e de um povo é por meio do estudo de sua história e das informações e dados que podem ser encontrados sobre ela.

No fim, eles foram derrotados no debate (que ficou conhecido como *Methodenstreit*, ou a Batalha dos Métodos), mas suas ideias não foram completamente descartadas. Stanley Jevons, um dos principais economistas neoclássicos marginalistas, afirma que a história tem seu papel na história econômica, mas não na teoria. Além disso, a crítica dos historicistas sobre a propensão dos clássicos de considerar suas teorias como universalmente aplicáveis também estará presente no discurso dos neoclássicos, pois eles não consideravam que os modelos clássicos eram genéricos o suficiente para serem aplicados universalmente.

Ainda assim, Keynes e os outros economistas clássicos possuem uma visão da economia que corrobora o uso de abstrações extremas, como é o caso do modelo de ser humano descrito até aqui. Mas Keynes defende que esse uso não deve ser irrestrito e representa apenas o início da discussão.

Ele irá utilizar como exemplo a determinação de salários. Para Keynes, é improvável que os salários dos trabalhadores sejam definidos apenas por essa força motriz da busca de riqueza. Seria indispensável considerar a questão da cooperação e coordenação entre os trabalhadores, além das forças sociais em

ação, que à época da industrialização, começam a se articular em instituições que se tornaram poderosas no cenário econômico, principalmente na determinação salarial.

Neville Keynes irá então concluir que, embora a abstração seja peça importante e útil no processo da ciência econômica, é sempre importante manter em mente os aspectos reais da sociedade. Mas é compreensível a utilização e surgimento desse modelo simplificado nos estágios iniciais do desenvolvimento dessa ciência. Para ele, será papel de economistas no futuro utilizar modelos mais complexos a partir de modelos simples consolidados.

Capítulo 2: Os Economistas Neoclássicos

O homem econômico pensado pelos clássicos serve como base para as mudanças que vão ocorrer durante a revolução marginalista e pelos economistas neoclássicos que são introduzidos com essa mudança na economia. Apesar de manter a sua essência, algumas alterações importantes na forma de ver a economia irão influenciar a forma como o homem econômico é visto.

O uso da psicologia para compreender os fenômenos econômicos, segundo Wade Hands (2007), irá ocorrer de forma turbulenta nesse período, apesar de sempre estar presente de uma forma ou de outra. No início, a psicologia possuía o seu espaço, e seria então tirada de foco, em favor da instrumentalização e formalização da economia, para no futuro retornar com a vinda da economia comportamental.

Além da psicologia, os neoclássicos transformaram outros elementos que afetam a necessidade de um modelo de ser humano econômico. A introdução de uma metodologia mais focada no poder de previsibilidade descrito por Friedman (1953) e a mudança proposta por Pareto sobre a teoria da escolha racional baseada na utilidade, são alguns exemplos dessas mudanças, que serão discutidas no presente capítulo.

Essas transformações são importantes para entender o contexto de elaboração dos novos modelos de homem econômico. A proposta feita por Jevons está diretamente conectada ao desejo de formalização da economia. Além deste, será visto o modelo proposto pelo historicista Menger e a síntese proposta por Frank Knight.

2.1 Revolução Marginalista e Teoria de Utilidade

A revolução marginalista foi um marco importante para a ciência econômica, alterando a forma de produzi-la. Utilizando o poder da matemática e de modelos simples, a economia passou a valorizar a previsibilidade dos fenômenos econômicos para criar políticas econômicas melhores.

Os economistas do período neoclássico inicial continuaram considerando o interesse próprio como central para pensar as motivações dos agentes econômicos, sendo que Jevons descreve sua teoria como “a mecânica da utilidade e do interesse próprio”⁵ (JEVONS, [1871] 1888, p. xvi, tradução própria). Mas, conforme Bruni e Sugden (2007) deixam claro, esta não era tratada como uma motivação literal do ser humano em toda situação, apenas como uma forma geral de agir e pensar que era útil para a ciência dedutiva da economia. Esse pensamento foi utilizado para cunhar as teorias econômicas comportamentais como uma perseguição do prazer e fuga do sofrimento. Foi inclusive utilizado com o conceito de marginalidade, o incremento de prazer diminui conforme maiores quantidades de prazer são recebidas, ou seja, o prazer é marginalmente decrescente, o que levará à teoria de utilidade marginal decrescente.

Então a base da teoria econômica era suportada por princípios da psicologia, que inclusive estava se desenvolvendo de forma conjunta à economia, e a linha entre estas ciências ainda não era muito bem definida. Em reação à afirmação de John Stuart Mill, de que a ciência econômica deve ser vista como algo separado das outras ciências, Jevons irá dizer: “Mas é certamente óbvio que a economia se baseia nas leis do prazer humano; e que, se essas leis não são desenvolvidas por nenhuma outra ciência, devem ser desenvolvidas por economistas.”⁶ (JEVONS, [1871] 1888, p. 39, tradução própria). Essa colocação demonstra a percepção de que a economia e a psicologia são de fato próximas.

Outra teoria desse período que evidencia esse fato é a teoria da escolha baseada em uma utilidade cardinal e hedonística, conforme descreve Wade Hands (2007). Ela é cardinal pois o valor da cesta de produtos é definido como valores numéricos conhecidos, e é hedonista no sentido de que os níveis de utilidade são associados a níveis de prazer (ou dor). Isso é feito pois facilita a comparação de utilidade ou prazer/dor dos consumidores, o que será importante

⁵ “The mechanics of utility and self-interest” (JEVONS, [1871] 1888, p. xvi)

⁶ “But it is surely obvious that economics does rest upon the laws of human enjoyment; and that, if those laws are developed by no other science, they must be developed by economists.” (JEVONS, [1871] 1888, p. 39).

na concepção dos modelos de troca. Portanto, há um uso claro da psicologia hedonista em sua construção.

Mas para alguns pensadores essa aproximação não era algo desejável na teoria econômica por diversos motivos, sendo o principal deles o crescimento do positivismo científico, o que torna a teoria baseada em psicologia pouco atraente por sua subjetividade. Slutsky escreve o seguinte: “Como a solução de todos os problemas relacionados à mensurabilidade dos fenômenos psíquicos é bastante incerta, um amplo campo permanece sujeito a controvérsias (...) se quisermos colocar a ciência econômica em uma base sólida, devemos torná-la completamente independente das suposições psicológicas.”⁷ (SLUTSKY, [1915] 1952, p.27, tradução própria). Fica claro nessa colocação a crítica feita ao hedonismo. Sua dependência completa da subjetividade interna dos sentimentos de cada indivíduo torna esse princípio inadequado para uma ciência econômica objetiva e com resultados confiáveis.

Até então, as observações introspectivas eram consideradas um dado razoável a ser utilizado para pensar economia. Mas a teoria marginalista prescreve um dado que seja empiricamente observável e, portanto, torna inadequado o método de Mill que se baseava principalmente na introspecção como método investigativo. Ainda assim, Mill se considerava um empirista, pois também aceitava a observação interna como algo empírico. O que mudou foi apenas a percepção do que é empírico. A necessidade de empirismo na economia não é novidade, mas a guinada na necessidade de uma fundação empírica mais palpável, ou a mudança do que é considerado empírico, gerou a necessidade de afastar a psicologia da teoria econômica.

Era necessário então modificar a teoria de utilidade atual para eliminar essa subjetividade. A solução encontrada foi a revolução ordinal e a contribuição de Vilfredo Pareto no que foi chamado de “Paretian turn” por Luigino Bruni e Robert Sugden (2007) e que conforme afirmam Hicks e Allen: “De todas as contribuições de Pareto, provavelmente não há nenhuma que exceda em importância sua

⁷ “For since the solution of all problems related to the measurableness of psychic phenomena is quite uncertain, a wide field remains subject to controversy, (...) if we wish to place economic science upon a solid basis, we must make it completely independent of psychological assumptions” (SLUTSKY, [1915] 1952, p.27).

demonstração da imensurabilidade da utilidade.”⁸ (HICKS e ALLEN, 1934, p. 52, tradução própria). Foi então uma mudança definidora dentre diversas propostas relevantes que Pareto deixa para a ciência econômica, na visão desses autores.

A mudança iniciou-se com Pareto na década de 1930 e foi finalizada por John Hicks, Roy Allen e Paul Samuelson que eliminaram com sucesso a psicologia colocando como base da ciência econômica a teoria de escolha racional. A escolha racional irá perdurar como conceito central e indisputado até a década de 1980 quando os questionamentos feitos por parte da economia comportamental começam a surgir, mas mesmo até a atualidade a teoria de escolha racional possui um papel central no mainstream econômico, sendo ainda a teoria ensinada nos cursos de economia.

Vilfredo Pareto se classificava como um economista que utilizava o método dedutivo concreto de Mill, mas com a diferença de que a dedução deveria vir de proposições firmemente estabelecidas sobre escolhas em vez de sentimentos como era na metodologia de Mill. Pareto atuava de forma consciente para eliminar toda análise psicológica. Segundo Bruni e Sugden (2007), ele irá trabalhar com o fato de que tudo de significativo na teoria de equilíbrio econômico pode ser remontado ao fato de haver indiferenças entre escolhas que são percebidas pelas pessoas, sem utilizar nenhum recurso psicológico como prazer e sofrimento, Pareto afirma utilizar o fato em seu estado puro. Apesar disso, Pareto não nega o papel fundamental da psicologia, afirmando que a ciência funciona com a economia de forma similar à que a física é utilizada para explicar os fenômenos da biologia e química.

A revolução ordinal proposta por Pareto consistia então, segundo Hands (2007), em transformar a teoria de utilidade para não necessariamente computar valores para as utilidades, mas sim níveis de indiferença. Então, ainda se assume que os consumidores maximizam a sua utilidade, mas apenas de forma ordinal, isto é, se houve uma melhora, piora ou indiferença em relação a uma situação inicial, é apenas uma forma comparativa, como a química faz com a entalpia e energia de ativação de reações químicas.

⁸ “Of all Pareto’s contributions there is probably none that exceeds in importance his demonstration of the immeasurability of utility” (HICKS e ALLEN, 1934, p. 52).

Assume-se que os consumidores possuem preferências definidas que permite que eles ranqueiem diversas cestas como melhor, pior ou indiferente. Pode-se agregar essas preferências para gerar as curvas de indiferença, conhecidas de qualquer economista, mas que não são associadas a nenhum nível numérico de utilidade, e qualquer curva de indiferença resiste a transformações monotônicas na função de utilidade. A distinção entre a utilidade cardinal e ordinal é o que Hicks e Allen chamam de incomensurabilidade da utilidade, que para eles foi a maior contribuição de Pareto.

Essa teoria será complementada por Samuelson (1938) com a teoria das preferências reveladas. O autor começa afirmando que a teoria ordinal não fora longe o suficiente. Para ele a teoria ordinal ainda operava com um conceito de teoria de utilidade e deveria ser substituída por uma teoria comportamental do consumo baseada inteiramente em conceitos observacionais e operacionais. A teoria se baseava na ideia de que os dados e as ações irão revelar as preferências dos consumidores, não necessitando se basear em nenhuma previsão de comportamento, mas apenas na observação, afastando assim ainda mais a psicologia dos fundamentos da teoria econômica.

Desse modo, a psicologia hedonista foi retirada da teoria de utilidade. Mas Bruni e Sugden (2007) mostram que mesmo assim a psicologia ainda estava presente em sua formulação teórica, pois são assumidas algumas características indispensáveis nas preferências dos consumidores, que eram baseadas em teorias da psicologia, como a transitividade das preferências e a concavidade resultante das curvas de indiferença.

Essa forma de fazer e entender a ciência econômica possui força ainda no século XXI, sendo a forma ensinada nas instituições de ensino superior, sendo, portanto, a psicologia deixada de lado por muito tempo. Apesar disso, no ano de 1979 será publicado o que foi considerado o artigo que inaugurou a economia comportamental e que buscará uma reaproximação com a psicologia.

2.2 Metodologia de Friedman

Mas antes de chegar de fato nos modelos de ser humano que voltam a utilizar a psicologia, vale discutir um pouco sobre a metodologia que será proposta em meados do século XX. A metodologia proposta por Mill baseada na dedução e introspecção foi amplamente aceita pelos economistas clássicos e perdurou por algum tempo. Mas com as mudanças que levaram ao predomínio da teoria neoclássica, retorna a discussão sobre o método mais adequado de se fazer economia e qual seria o foco dessa ciência dali em diante.

O desenvolvimento que irá propor a nova metodologia foi então cunhado por Milton Friedman em seu trabalho, principalmente em *A Metodologia da Economia Positiva* (1953). Neste, Friedman irá rebater algumas das principais críticas feitas à economia neoclássica e, principalmente, apresentar sua visão sobre o que uma teoria econômica deve cumprir para ser aceita como uma boa teoria.

Friedman (1981) inicia a discussão divergindo de John Neville Keynes sobre a separação entre economia positiva e normativa. A normativa trata daquilo que deveria ser, isto é, de políticas econômicas que levem a um resultado desejado na economia, incluindo então o julgamento moral sobre qual é o resultado que se deseja. A positiva é a visão do que de fato é, portanto é o cenário da economia que pode ser obtido através da observação criteriosa da realidade, visto que os fatos são discutíveis. Como vimos, para Mill a introspecção fornece um dado confiável, mas para os neoclássicos isso não é mais consenso.

Para Friedman, as economias positiva e normativa dependem uma da outra, visto que uma política bem-sucedida deve ser baseada em uma observação assertiva da realidade. O autor irá então definir o que uma teoria deve possuir para realizar essa tarefa de observação.

A principal característica com a qual os modelos econômicos devem ser julgados é sua previsibilidade, ou seja, se os modelos possuem um poder de previsão do mundo real nos seus resultados. E se duas teorias possuem um poder similar de previsão, os critérios de desempate utilizados serão a sua simplicidade e a fecundidade, que Friedman define como o alcance dessa teoria, ou seja, quantas variáveis ela é capaz de prever.

Então é uma visão centrada nos resultados com menos preocupação sobre os pressupostos e os mecanismos. Isso leva Friedman inclusive a descartar a necessidade de validade dos pressupostos para a teoria funcionar bem. De fato, ele afirma: “hipóteses [teorias] verdadeiramente importantes têm ‘pressupostos’ que não passam de extravagantes e não-acuradas representações descritivas da realidade. Via de regra, quanto mais significativa uma teoria, tanto mais não-realistas os seus pressupostos.” (Friedman, 1953, p. 174). Com isso, na verdade o autor irá preferir um modelo com um pressuposto irrealista, mas bastante simplificado do que algo complicado e adequado à realidade, mas não adequado à elaboração teórica. Assim, desde que a teoria consiga prever os fenômenos econômicos, não importa se seus pressupostos são ou não realistas.

Portanto, para Friedman e boa parte dos economistas neoclássicos, a imprecisão do conceito de homem econômico, cunhado sem uma base sólida de psicologia, não causa problemas para a teoria econômica, contanto que ela possua uma previsibilidade forte dos fenômenos econômicos.

Temos assim, a economia neoclássica que se baseia em uma metodologia mais preocupada com os resultados do que com os pressupostos, o fato de haver um desejo de afastamento entre economia e psicologia e um crescente foco em fazer a instrumentalização matemática da economia, que continua a ganhar força depois da introdução desta na economia feita por Jevons.

Esse cenário explica o escasso debate para o aprofundamento do conceito de homem econômico. A busca por um modelo simples ao extremo levou à redução do homem econômico de Mill ao seu interesse próprio, excluindo as suas outras nuances, apesar de o autor nunca ter feito isso de forma explícita. Mesmo assim surgiram algumas discussões que serão vistas agora.

2.3 Carl Menger

Carl Menger foi, junto com Gustav Schmoller, central na discussão feita pela escola historicista alemã, mas além das críticas destes para a escola clássica, (que foi abordada no capítulo anterior), Menger entrou no debate do modelo de ser humano em seu trabalho de 1883.

No texto, Menger irá criticar o homem de Mill dizendo que o interesse próprio não é o único motivador da tomada de decisão, apesar de Mill não ter dado esse papel exclusivo. É o que ele irá chamar de dogma do interesse próprio.

Para Menger, a ação do homem é complexa e diversa, causando até controvérsias e padrões que parecem aleatórios algumas vezes. Portanto, definir um modelo único que englobe todos os aspectos humanos seria impossível. Assim, o autor também concorda com a necessidade de simplificação, mas a crítica quando é extrema demais, como no caso de Mill, segundo sua visão.

Logo, o homem desenhado por Menger receberá outras características para serem somadas ao interesse próprio, que ele não desconsidera como um dos principais motivadores. Alguns dos outros promotores da ação humana são a causa pública, um sentido de justiça e o amor aos seus próximos.

Menger também incluirá reflexões sobre os erros e a ignorância que afetam a regularidade e previsibilidade da ação humana, e sobre a importância dos mecanismos de aprendizado e obtenção de informação, como aponta Alter (1982). Já Morgan (2006) considera mais relevante o fato de o homem mengeriano desejar e agir para atender suas necessidades, considerando sua informação limitada e suas restrições.

2.4 William Stanley Jevons

Stanley Jevons é considerado um dos principais economistas marginalistas por ter sido responsável por várias discussões sobre a economia clássica e por suas propostas. Foi Jevons um dos principais vetores para a mudança da economia de uma ciência mais filosófica e moral para algo mais concreto com a utilização de linguagem formal e matemática como forma de criar, julgar e consolidar a teoria econômica. Consequentemente, isso irá fazer com que sua teoria e seu modelo de ser humano se afastem um pouco do que foi feito até então.

O homem de Jevons é descrito como um consumidor calculista, como coloca Morgan (2006). Suas motivações e ações são definidas em termos psicológicos não-observáveis, mas com uma relação poderosa do sistema econômico que surgia com os marginalistas baseada na teoria da maximização de utilidade. O

retrato de Jevons foi inspirado no princípio moral do utilitarismo, o que permitirá a formalização matemática da ciência, que era um desejo do autor.

Assim como em Mill, Jevons lida apenas com os aspectos econômicos, abstraindo as outras características. Mas enquanto Mill baseou seu modelo em leis que regulam a produção e distribuição, desconsiderando a existência de uma lei de consumo, Jevons irá fazer o contrário, baseando o seu modelo em sua compreensão de como se dá o consumo das pessoas, criando assim uma lei do consumo. Em suas palavras: “A economia deve basear-se em uma investigação completa e precisa das condições de utilidade; e, para compreender este elemento, devemos necessariamente examinar as vontades e desejos do homem. Certamente é óbvio que a economia se baseia nas leis do prazer humano.”⁹ (JEVONS, [1871] 1888, p.39, tradução própria).

Com isso, pode-se perceber que o ser humano proposto por Jevons se afasta da ideia de pura acumulação de riqueza, sendo pautado mais fortemente pela busca por ganho de prazer, que pode ser realizada por meio da utilidade fornecida por bens de consumo.

Como Morgan (2006) aponta, cálculo e psicologia andam juntos no homem buscador de prazer cunhado por Jevons; ele irá maximizar (de forma racional) a utilidade (ou seja, o prazer) derivado de seu consumo, ou seja, os dois aspectos funcionam simultaneamente.

Para possibilitar a matemática desse modelo, Jevons reduz a teoria utilitarista a dois aspectos: a intensidade e duração do prazer, assim sendo possível plotar um gráfico bidimensional e uma fórmula simples. No eixo vertical criado por Jevons, aparece a utilidade e no eixo horizontal está a quantidade de consumo, assim a análise gráfica fica direta e clara, sendo assim possível identificar que os aspectos psicológicos foram computados no conceito de marginalidade decrescente que é tão importante na revolução marginalista. Jevons também deixa claro que a formalização matemática não ocorre apenas para o economista que está analisando a situação, mas o próprio consumidor faz esse cálculo de

⁹ “Economics must be founded upon a full and accurate investigation of the conditions of utility; and, to understand this element, we must necessarily examine the wants and desires of man... it is surely obvious that economics does rest upon the laws of human enjoyment” (JEVONS, [1871] 1888, p. 39).

forma inconsciente, colocando na balança as suas opções e escolhendo a que lhe confira o maior prazer.

Mas o conceito de utilidade, que já é algo que fica bastante subjetivo e difícil de compreender, fica ainda mais complicado para quantificar e comparar. Jevons irá classificar a utilidade não como uma qualidade inerente aos bens e sim como “uma circunstância das coisas que surgem de sua relação com as exigências do homem”¹⁰ (JEVONS, [1871] 1888, p.41, tradução própria). Portanto a utilidade é de fato subjetiva e o processo de avaliar a utilidade deve ser interno ao indivíduo. Por conseguinte, os bens possuem utilidades diferentes para cada pessoa, o que é adequado, visto que cada pessoa possui um padrão de consumo diferente.

É importante ressaltar que Jevons não tinha a pretensão de criar uma utilidade que seja cardinal ou mensurável em uma escala, pois ele acredita que os homens não possuem meios de medir os sentimentos humanos. Então a utilidade de Jevons não é mensurável, mas é possível de ser plotada em níveis, assim criando a possibilidade de comparações, que será vital para o aspecto formal da teoria. Isso está de acordo com o que Pareto introduziu, que discutimos no item anterior.

A concepção do consumidor calculista de Jevons junto com o homem desenhado por Menger, focado na escolha, serão os precursores do homem racional que surgirá na metade do século XX e será o modelo final de ser humano utilizado pela economia até começarem a surgir os questionamentos da economia comportamental.

2.5 Frank Knight

Frank Knight em seu ensaio *Risk, Uncertainty and Profit* (1921) irá consolidar a figura de homem econômico de Jevons a fim de possibilitar seu uso prático na teoria econômica.

¹⁰ “a circumstance of things arising from their relation to man's requirements” (JEVONS, [1871] 1888, p.41),

O autor irá ressaltar o fato de o homem considerado por Jevons e Menger tenha que ser necessariamente dotado de informação completa e perfeita visão do futuro para ser praticável, o que Menger e Jevons admitiam que não ocorre. Mas para Knight se esse não for o caso, não seria possível tirar conclusões com esse modelo, pois os resultados da desinformação são muito incertos.

Então para Knight e outros neoclássicos algumas características podem ser exageradas de modo a adequar o modelo à formalização, mesmo que o tipo ideal assim produzido, não represente toda a população. Com isso, foi possível que o homem econômico cumprisse o seu papel na teoria neoclássica.

Ele irá inclusive mais longe, argumentando que, com a informação perfeita, não é necessário assumir inteligência nesse homem, tratando-o simplesmente como um puro agente maximizador de utilidade, pois isso seria o suficiente para cumprir seu papel na teoria econômica. Knight (1982) irá afirmar que o homem econômico trata os outros como caça-níqueis com os quais busca uma interação proveitosa do ponto de vista da utilidade. Por isso, o modelo de ser humano de Knight recebera a alcunha de “slot-machine man” (homem caça níquel).

Essa construção feita por Frank Knight conclui, então, o trabalho dos neoclássicos da primeira metade do século XX, de criar um modelo que seja puramente um ideal a ser utilizado de forma prática na elaboração da teoria econômica.

Capítulo 3: O Homem Econômico Racional

A segunda metade do século XX foi palco da concepção do modelo final de ser humano da ciência econômica, o modelo que será utilizado até a atualidade no *mainstream* econômico. O cenário descrito no início do capítulo anterior está agora consolidado, os economistas estão focados em criar modelos simples e com alto poder de previsibilidade, acompanhado do afastamento entre economia e psicologia, e da definição contundente dada por Lionel Robbins sobre a economia enquanto ciência. Dada a forma como foi construído e a mudança de paradigma pela qual passou a economia, o homem irá, nesse estágio final, receber a denominação de “racional”.

Para resumir essa trajetória, Morgan (2006) identifica dois principais movimentos que culminaram nesse modelo racional. De um lado está a busca implacável de eliminar os conceitos psicológicos por parte dos marginalistas. Apesar de eles admitirem a importância e complexidade da decisão humana, era para eles importante que fossem feitas abstrações, até se chegar em um tipo ideal que fosse capaz de cumprir seu papel como modelo.

De outro lado está a própria noção de racionalidade, que ganhou espaço na discussão econômica e evoluiu. Para economistas como Frank Knight, racional está conectado ao comportamento racionalizado, e, portanto, significa possuidor de ação orientada por objetivo, o que pouco difere da noção de perseguição do interesse próprio com que Smith e Mill trabalhavam. Mas a noção mais próxima à utilizada pelos neoclássicos da segunda metade do século XX está mais baseada no comportamento relativo à tomada de decisão. Assim, nesse período, era mais importante observar a escolha dos agentes e não o caráter inerente a cada um, o que gerou abstrações que admitidamente não encontram respaldo na realidade.

A revolução marginalista veio para colocar a decisão no centro do comportamento econômico. A análise de Jevons estava preocupada em definir como essas escolhas eram feitas a fim de maximizar a utilidade do indivíduo. Ao utilizar um conceito unificador como a utilidade, Jevons pouco deu atenção ao que de fato significa a diferença entre os bens que são escolhidos pelas pessoas,

apenas preocupado em conseguir quantificar e comparar esse fato. Disso pode-se retirar uma das limitações do modelo, qual seja, entre cestas de mesma utilidade não existe critério para escolha.

A segunda visão importante é a de Menger, que utilizou a avaliação subjetiva e individual de cada um para justificar as escolhas econômicas, sem valer-se de nenhum aparato matemático ou do hedonismo de Jevons. Em Menger, o homem é mais um economizador do que um maximizador. Ele buscará simplesmente satisfazer suas necessidades dadas suas restrições em vez de comparar todas as cestas possíveis a partir de sua restrição a fim de escolher a que confere o maior prazer.

Também será importante a nova definição com a qual a economia será vista e que foi dado por Weber (1904) e, em sua forma mais conhecida e final, por Robbins (1932). Weber irá fazer uso da ideia de Menger sobre satisfazer necessidades, em contraponto à busca insaciável de riqueza, para definir a escolha econômica como a satisfação de desejos a partir de meios que são escassos, e que, portanto, deve-se decidir como distribuí-los. Em suas palavras: “Motivos especificamente econômicos (...) operam sempre que a satisfação da necessidade ou desejo mais imaterial está ligada à aplicação de meios materiais escassos”¹¹ (WEBER, [1904] 1949, p.65, tradução própria). Disso, Robbins irá derivar sua famosa definição da economia que identifica o foco do estudo dessa ciência não mais na preocupação com as causas materiais da riqueza, que era a regra para os economistas clássicos, mas sim com o comportamento humano concebido como a relação entre fins e meios (Robbins, 1934). Isso significa que a escolha dos indivíduos agora está contida em situações em que deve haver uma escolha, ou seja, não há meios suficientes para satisfazer todos os desejos, então uma escolha terá que ser feita. Essa mudança é importante pois coloca a escolha econômica em um patamar mais elevado de preocupação para os economistas.

Ao colocar a escolha econômica centrada nos desejos, os economistas da segunda metade do século XX permitiram que o homem tenha qualquer

¹¹ Specifically economic motives (...) operate wherever the satisfaction of even the most immaterial need or desire is bound up with the application of scarce material means”. (WEBER, [1904] 1949, p.65).

motivação para tomar sua decisão, desde que o faça de forma racional. Nesse sentido, a contribuição de Samuelson com a teoria da preferência revelada foi importante pois possibilitou a eliminação de qualquer conceito psicológico por trás da compreensão das motivações humanas, que era algo buscado pelos neoclássicos desde o início.

A partir dessas considerações, é possível então definir exatamente o que é o comportamento racional. Segundo Morgan (2006), comportar-se racionalmente é escolher o melhor a partir da menor quantidade possível de um bem e que as escolhas não violem os princípios de consistência e transitividade (se o indivíduo prefere A a B e B a C, então ele prefere A a C). Essas são as principais características de escolha racional que são possíveis de serem reveladas através da ação econômica dos indivíduos.

A corrente dominante de economistas nesse contexto preferia ignorar o processo mental que leva as pessoas a uma tomada de decisão. Parte-se do pressuposto lógico de que as pessoas agem de forma racional, mais especificamente, escolhem racionalmente. A verdade é que não importa muito para eles quais exatamente são as motivações e desejos dos indivíduos; o que importa é o resultado e as consequências a que levam as escolhas. Além, é claro, da identificação de uma tendência na sociedade em geral, o que é útil para se construir teorias com alto poder de previsibilidade, que é o foco da economia desde então. Fritz Machlup sumariza o tipo ideal de homem econômico como “projetado para interpretar as consequências observadas das ações dos homens”¹² (MACHLUP, 1978, p. 281, tradução própria). Esse conceito simplificado de ser humano, dissociado de qualquer compreensão profunda de suas motivações, foi associado com algumas outras hipóteses fortes (e talvez irrealistas) sobre economia, como competição perfeita e equilíbrio geral, para construir modelos com resultados formais fortes que vigora na economia *mainstream*.

¹² “Designed for interpreting observed consequences of men’s actions” (MACHLUP, 1978, p. 281)

Capítulo 4: Futuro do homem econômico e a Economia Comportamental

Foi visto até aqui a construção do modelo de ser humano que é utilizado na teoria econômica *mainstream*. Foram apontadas suas virtudes, mas também os seus defeitos. Alguns economistas viram a necessidade de abrir a discussão novamente e, assim, é publicado o trabalho *Prospect Theory* (1979) de Kahneman e Tversky que é considerado o inaugurador do que viria a ser chamado de Economia Comportamental.

Essa nova área trouxe de volta a aproximação entre economia e psicologia. Um dos seus pesquisadores mais importantes, Richard Thaler, que recebeu em 2017 o Nobel de economia por suas contribuições, é formado na verdade em psicologia e não em economia. Essa reaproximação era inevitável, visto que a economia depende muito de compreender o processo de tomada de decisão. A esse respeito, John Clark afirma: “O economista pode tentar ignorar a psicologia, mas é pura impossibilidade para ele ignorar a natureza humana... Se o economista empresta sua concepção de homem do psicólogo, seu trabalho construtivo pode ter alguma chance de permanecer com um caráter puramente econômico. Mas se não o fizer, (...) ele se virá forçado a construir sua própria concepção, e se tratará então de uma psicologia ruim”¹³ (CLARK, 1918, p.4, tradução própria). Assim, a economia não pode ser desvinculada da psicologia, e não aceitar esse fato seria forçar a criação de modelos imperfeitos a partir de pesquisas superficiais feitas pelos economistas no campo da psicologia. Melhor seria conversar com esse campo diretamente, e é isso que a economia comportamental pretende fazer, ou seja, recriar a ponte entre essas duas ciências que possuem proximidade natural.

Mas o nome pode confundir um pouco, Simon dirá que o termo é um pouco estranho: “A expressão ‘economia comportamental’ parece ser um pleonasma.

¹³ “The economist may attempt to ignore psychology, but it is sheer impossibility for him to ignore human nature... If the economist borrows his conception of man from the psychologist, his constructive work may have some chance of remaining purely economic in character. But if he does not, (...) he will force himself to make his own, and it will be bad psychology.” (CLARK, 1918, p.4).

Que economia ‘não comportamental’ nós poderíamos contrastar com ela?”¹⁴ (SIMON, 1987, p.621, tradução própria). Segundo essa visão, toda a teoria do consumidor pode ser considerada como comportamental. Uma parte significativa das teorias econômicas está ligada ao comportamento das pessoas diante de situações de escolha e alocação. Inclusive os economistas vistos até aqui utilizaram o termo comportamental em alguns momentos. Como foi comentado na passagem sobre Adam Smith, os autores Ashraf, Camerer e Loewenstein (2005) irão defender que Adam Smith, muitas vezes considerado o pai da economia como disciplina, já era na verdade um economista comportamental, pois ele irá discutir em suas obras um pouco sobre alguns dos principais tópicos da economia comportamental.

Além disso, o nome pode causar confusão, pois parece propor uma ruptura com o modelo vigente, colocando um novo modelo revolucionário em seu lugar. No entanto, a intenção da economia comportamental não é essa. O modelo de homem racional utilizado continua sendo útil e não há pretensão de substituí-lo nas teorias, até porque essa mudança causaria um sério retrocesso. Revisar todas as teorias com um outro modelo seria um trabalho redundante e longo.

O que essa nova área de pesquisa econômica propõe é simplesmente dar continuidade a esse modelo, refiná-lo para ser utilizado de forma mais competente onde for possível. Tomar o homem racional como um ponto de partida ideal e analisar as diferentes formas de desvio quando o ser humano não se comporta tão racionalmente em algumas situações específicas. Uma situação que é muito utilizada como exemplo são as loterias, quando alguém deve julgar um potencial ganho a partir de algumas chances conhecidas ou não.

O principal ponto criticado pelos economistas comportamentais, pelo menos inicialmente, é o fato de se considerar que as pessoas possuem poder cognitivo ilimitado para julgar as situações, o que na opinião de Thaler (2016) foi feito por simplicidade. A ciência econômica depois da revolução marginalista passou por um forte movimento de instrumentalização e um modelo de ser humano que fosse complexo dificultaria muito a utilização da matemática e a formalização das

¹⁴ “The phrase ‘behavioral economics’ appears to be a pleonasm. What ‘non-behavioral’ economics can we contrast with it?” (SIMON, 1987, p.621).

proposições teóricas, além, é claro, do fato de o modelo de homem racional ser visto como adequado. Thaler critica o fato de que a dificuldade da escolha a ser feita nunca ser levada em consideração nessas teorias. Assume-se, assim, que as pessoas são tão capazes de escolher quantos ovos quer comprar no mercado, quanto são capazes de julgar quanto dinheiro guardar para a aposentadoria que ocorrerá décadas à frente.

Um trabalho publicado por Kahneman e Tversky em 1974, um pouco antes de seu famoso artigo *Prospect Theory*, faz um levantamento de alguns dos vieses cognitivos e heurísticas, conceitos emprestados da psicologia, que podem afetar a tomada de decisão na economia. Os autores defendem em *Judgement under Uncertainty* (1974) que as pessoas possuem dificuldade em julgar probabilidades, o que em economia pode ser crucial para a tomada de decisão por exemplo em modelos de consumo intertemporal. Há três principais vieses cognitivos que atuam para confundir o julgamento. O primeiro é a representatividade, que faz com que as pessoas tendam a utilizar as informações apresentadas no problema de forma inconsistente, às vezes se prendendo a uma informação irrelevante sem perceber, que acaba por contaminar o julgamento. O segundo é que as pessoas tendem a utilizar suas memórias na hora de julgar probabilidades, mas isso é ineficiente pois a memória humana é imprevisível e cada pessoa provavelmente não possui um recorte representativo da realidade em sua experiência. E o terceiro é o viés da ancoragem, que faz com que as pessoas se prendem a um número fornecido inicialmente e relutam em reajustar esse número de acordo com um julgamento lógico para tentar avaliar uma probabilidade. Assim, o ser humano é contaminado por diversos mecanismos que acabam por nublar a compreensão do problema apresentado. Portanto, é pouco razoável assumir que seja possível tomar uma decisão racional diante disso.

Mas os três principais elementos que foram discutidos até o momento pelos economistas comportamentais são mais diretamente conectados à tomada de decisão econômica, quais sejam, o excesso de confiança, a aversão à perda e o autocontrole.

O excesso de confiança diz respeito à tendência das pessoas em sobrestimar suas habilidades, seja na hora de trocar uma lâmpada ou na hora de organizar

suas finanças. Esse viés é importante para compreender os desvios que podem ocorrer no comportamento humano, pois é algo que ocorre de forma mais ou menos consistente. As pessoas tendem a achar que compreendem o problema melhor do que na verdade o fazem e isso as leva a por exemplo ignorar novas informações cruciais e a tomar decisões precipitadas por sobrestimar suas chances de sucesso.

A aversão à perda é a tendência que as pessoas possuem em dar mais peso às perdas do que aos ganhos. Esse ponto foi importante na elaboração dos modelos de decisão que a economia comportamental forneceu. Em geral há uma divisão no modelo entre variações positivas e negativas, cada uma possuindo o seu próprio multiplicador para computar a diferença de percepção de utilidade que o indivíduo possui em cada situação de ganho ou perda.

E, por fim, o autocontrole, que Thaler (2016) chama de “present bias” (“viés do presente”), se refere à dificuldade que o ser humano possui em perceber um consumo futuro e a preferência por consumo presente, sem se dar conta de que a utilidade ganha no futuro poderia ser muito maior. Essa é uma ideia que ajudou na elaboração do consumo intertemporal, mas na economia comportamental há modelos sendo propostos para computar isso de forma mais concreta, tentando perceber qual a tendência de desconto de utilidade futura de cada pessoa e como ela varia em diferentes períodos.

Então, o homem econômico está em processo de evolução, ganhando novas facetas que tentam abarcar sua complexidade, com o auxílio do que já foi criado pela psicologia. Mas a área de economia comportamental ainda está em seu começo com muita coisa nova surgindo a cada ano e lutando para ganhar seu espaço no *mainstream* econômico.

Conclusão

Esse breve histórico que foi apresentado neste trabalho captura o caminho que foi traçado para a determinação de um modelo de ser humano que seja útil para a produção de teorias em economia, além de demonstrar a busca por firmar a economia como uma ciência própria, desvinculada de outras ciências. Para tanto, o modelo de ser humano precisa ser conciso e idealizado, deve fornecer uma abstração que abarque os motivadores que influenciam a tomada de decisão do agente econômico. Esse modelo não pode, por um lado, ser muito complexo, pois isso dificultaria a elaboração teórica, mas, por outro lado, também não pode apagar as características que podem fazer diferença. É um equilíbrio delicado e misterioso.

Portanto, essa tarefa não se demonstrou fácil. Começando com os economistas clássicos temos o embrião dessa discussão já na obra de Adam Smith, considerado pioneiro na construção da economia como área da ciência. Sua descrição ainda não pode ser considerada um modelo, mas o autor identifica com sucesso a característica que será carregada por praticamente todos os outros modelos propostos nesse sentido. O interesse próprio é a qualidade central na tomada de decisão do homem de Smith, e assim o será também para os demais autores.

Em seguida, temos a introdução do *homo economicus* por John Stuart Mill, que será considerado então o primeiro modelo de ser humano de fato. Mill procurou separar a economia das outras ciências, notadamente a psicologia, e parte desse trabalho dependia da criação de um modelo de homem despido de todas as motivações não relacionadas diretamente à economia. O homem econômico não era passível de ser encontrado no mundo real, mas servia como uma abstração adequada para a economia. Mill considerou em seu modelo que o principal motivador econômico era o desejo por riqueza, além da habilidade de obter esse fim.

Os historicistas irão criticar a obra de Mill (e dos clássicos em geral) por sua pretensa universalidade. Eles afirmam que o modelo proposto não era representativo da maioria da população, mas sim especificamente dos ingleses

que passavam pela revolução industrial, portanto muito adequado a esse sentimento de busca da riqueza. Para eles, na Alemanha ainda principalmente agrária, não era razoável admitir que os camponeses unicamente buscassem riqueza.

Com o advento da economia neoclássica o foco da economia muda abruptamente. Não mais preocupados em compreender os processos, os economistas neoclássicos enfatizam os resultados. Jevons define seu modelo de ser humano com essa pretensão em mente. Seu homem é, então, um consumidor calculista baseado nos princípios do utilitarismo, o que permitia a Jevons abstrair as motivações psicológicas não-observáveis e destacar o aspecto mensurável da maximização de utilidade, que será utilizado para a construção das teorias econômicas nesse período.

Por fim, tem-se a elaboração do homem econômico racional. Tendo a decisão econômica sido colocada no holofote da pesquisa econômica foi necessário criar um modelo que finalmente se encaixasse na formalização. Por meio da união do homem de Jevons com o desejo geral da economia neoclássica em eliminar a subjetividade, surge o conceito de homem racional, um homem capaz de julgar as situações com informação completa e total capacidade lógica de perceber qual a decisão mais vantajosa, dadas suas limitações. Não importava mais qual era a motivação, pois suas preferências seriam reveladas pela ação econômica, conforme a teoria proposta por Samuelson.

No entanto, se o modelo de ser humano utilizado não precisa ser compreendido, mas apenas observado por suas ações, a pergunta que fica é como seria possível prever o comportamento do homem? Como seria possível criar uma teoria que não fosse vulnerável aos caprichos do complexo sistema de tomada de decisão do ser humano, baseado em suas aspirações e desejos?

É sobre esta questão que irão se debruçar os economistas comportamentais. Por meio de uma reaproximação com a psicologia, o objetivo dessa nova área não é de substituir o homem racional que utilizado na maioria dos modelos microeconômicos, mas sim atualizá-lo e torná-lo mais adequado para as muitas diferentes situações econômicas frente às quais um agente pode encontrar pela frente e que requeiram sua decisão. Os modelos comportamentais procuram

avaliar a tomada de decisão com os vieses ao que o homem é submetido, como a aversão à perda, assim como o excesso de confiança, que anuviam o julgamento lógico dos agentes.

Diversos novos modelos surgem a todo momento para tentar cumprir esse objetivo, mas a discussão ainda está começando a ganhar espaço na ciência econômica, e há muito trabalho a ser feito.

Referências Bibliográficas

BRUNI, Luigino; SUGDEN, Robert. **The Road Not Taken: How Psychology Was Removed from Economics, and How It Might Be Brought Back**. The Economic Journal, Oxford UK, vol. 117, n. 516, páginas 146–173, Janeiro 2007.

CLARK, John M. **Economics and Modern Psychology**, Journal of Political Economy, vol. 26, n. 1 e n. 2, páginas 1-30 e 136-166, 1918.

COASE, R. H. **Adam Smith's View of a Man**. Journal of Law and Economics, University Chicago Press, Chicago US, vol. 19, n. 3, Outubro 1976.

FRIEDMAN, Milton. **A Metodologia da Economia Positiva**. Tradução de Leonidas Hegenberg, vol. 1, n. 3, São Paulo: Edições Multiplic, 1981.

HANDS, Wade. **Economics, psychology and the history of consumer choice theory**, Cambridge Journal of Economics, Cambridge UK, vol. 34, n. 4, páginas 633–648, Julho 2010.

HICKS, John R.; ALLEN, Roy G. D. **A Reconsideration of the Theory of Value**. Economica New Series, London UK, vol. 1, n. 1, páginas 52-76, Fevereiro 1934.

INGRAM, John Kells, **A History of Political Economy**. 1888. Reprint, New York: Augustus M. Kelley, 1967.

JEVONS, William S. **The Theory of Political Economy** (1871). Macmillan and Co., New York US, 1888.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Science New Series, Washington D.C. US, vol. 185, n. 4157, páginas 1124-1131, Setembro 1974.

KEYNES, John N., **The Scope and Method of Political Economy**. 1890. Reprint, New York: Augustus M. Kelley, 1963.

KNIGHT, Frank H. **Risk, Uncertainty and Profit**, The Riverside Press Cambridge, Cambridge UK, 1921.

KNIGHT, Frank H. **Freedom and Reform: Essays in Economics and Social Philosophy**, Liberty Press, New York, 1982.

LOEWENSTEIN, George et al. **Adam Smith, Behavioral Economist**, Journal of Economic Perspectives, Washington D.C. US, vol. 19, n. 3, páginas 131-145, Julho 2005.

MACHLUP, Fritz. **Ideal Types, Reality and Construction; The Universal Bogey: Economic Man; and Homo Oeconomicus and His Classmates**, New York: Academic Press, 1978.

MALTHUS, Thomas R. **An Essay on the Principle of Population** (1803). P. James (Ed) for the Royal Economic Society, Cambridge University Press, Cambridge UK, 1989.

MENGER, C. **Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics**, 1883. Traduzido por Francis J. Nock e Louis Schneider, New York: New York University Press, 1985.

MILL, John S. **On the definition of Political Economy and the Method of philosophical investigation in that science**. 1836. In: Collected Works of John Stuart Mill, vol. IV. Toronto: University of Toronto Press, 1967.

MILL, John S. **Princípios de Economia Política: Com Algumas de suas Aplicações à Filosofia Social**. 1848. Tradução de Luiz João Baraúna, Coleção: Os Economistas, v. 2. São Paulo: Abril Cultural, 1996.

MORGAN, Mary. **Economic Man as Model Man: Ideal Types, Idealization and Caricatures**. Journal of the History of Economic Thought, Cambridge UK, vol. 28, n. 1, páginas 1-27, Março 2006.

PERSKY, Joseph. **The Ethology of *Homo Economicus***, Journal of Economic Perspectives, Washington D.C. US, vol. 9, n. 2, páginas 221-231, Abril 1995.

ROBBINS, Lionel. **The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy**. New York: St. Martin's Press, 1952.

ROBBINS, Lionel. **An Essay on the Nature and Significance of Economic Science**. ed. 1, London: Macmillian and co., 1932.

SAMUELSON, Paul A. **A Note on the Pure Theory of Consumer's Behaviour**. *Economica New Series*, Washington D.C. US, vol. 5, n. 17, páginas 61-71, Fevereiro 1938.

SLUTSKY, Eugene E. **Sulla Teoria del Bilancio del Consonatore**, *Giornale degli Economisti*, vol. 51, 1-26. 1915. Traduzido em *Readings in Price Theory* por G. J. Stigler e K. E. Boulding, Homewood, IL: Richard D. Irwin, páginas 27-56, 1952.

SIMON, Herbert A., **A Behavioral Model of Rational Choice**. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, páginas 99-118, 1955.

SIMON, Herbert A. **Rational Choice and the Structure of the Environment**. *Psychological Review*, vol. 63, páginas 129-38, 1956.

SIMON, Herbert A. **Satisficing**, in John Eatwell; Murray Milgate; e Peter Newman (eds.), *The new Palgrave: A dictionary of economics*, vol. 4, New York: Palgrave, páginas 243-245, 1987.

SMITH, Adam. **A Riqueza das Nações**. 1776. Tradução de Luiz João Baraúna, Coleção: Os Economistas. São Paulo: Abril Cultural, 1983.

THALER, Richard H. **Behavioral Economics: Past, Present, and Future**. *American Economic Review*, Washington D.C. US, vol. 106, n. 7, páginas 1577-1600, Julho 2016.

VILFREDO, Pareto. **Manual of Political Economy**, 1906. Traduzido da edição de 1927 por Ann Schwier, New York: Augustus M. Kelley, 1971.

WEBER, Max. **“Objectivity” in Social Science and Social Policy**, 1904. Traduzido e editado por Edward A. Shils e Henry A. Finch, New York: Free Press, 1949.