

3º ENCONTRO CONEXÃO MULHERES E ECONOMIA - CM&E

RESUMO EXPANDIDO

Área Temática: Economia Política, Social e Demográfica

Uma breve discussão sobre a Economia Comportamental antes e depois de “Prospect Theory”

Yasmine Candida da Mata Mendonça¹

Helis Cristina Zanuto Andrade Santos²

Resumo:

Este ensaio surgiu a partir de uma curiosidade acadêmica em relação ao lugar da Economia Comportamental no âmbito da evolução das ideias econômicas e é um esforço inicial de um trabalho futuro que se pretende realizar. Assim sendo, o que se encontrará aqui será uma breve discussão a respeito da história da economia comportamental a partir de dois momentos: antes e depois da publicação de “*Prospect Theory: An analysis of decision under risk*”, em 1979, por Kahneman e Tversky.

Palavras-chave: pensamento econômico, metodologia econômica, teoria do prospecto, economia comportamental e comportamento econômico. JEL: B3, B4 e D01

1 INTRODUÇÃO

The origins of behavioral economics are many, without clear boundaries or singularly defining moments (BERG; GIGERENZER, 2010, p. 161).

A curiosidade acadêmica nos leva a fazer diversas perguntas a respeito dessa área, como: A Economia Comportamental é vista como uma nova escola do pensamento ou uma ramificação de uma escola já existente? A ascensão da EC é datada a partir de qual publicação? A EC gerou impacto significativo nos rumos da teoria econômica clássica? Existe consenso em relação às perguntas anteriores? Pretende-se com este ensaio, no entanto, apenas abrir caminho para as possíveis respostas dessas perguntas.

Assim sendo, nas duas seções seguintes serão discutidos, brevemente, os conceitos, autores e teorias que se relacionam com a EC e seu desenvolvimento, de uma forma histórica.

¹ Yasmine Candida da Mata Mendonça. Doutoranda em Economia. Universidade de Brasília. yasmine.cmm@hotmail.com.

² Helis Cristina Zanuto Andrade Santos. Doutora em Economia. Universidade de Maringá. helis_czas@hotmail.com.

Por uma questão de linha de raciocínio de acordo com o contexto temporal, optou-se por duas seções, sendo que a primeira predominantemente baseada no trabalho de Floris Heukelom (2014), especificamente, no livro “*Behavioral Economics: A history*”; e a segunda, se baseia principalmente nos autores tidos como protagonistas da popularização da EC: Daniel Kahneman, Amos Tversky e Richard Thaler. O marco temporal que divide as duas seções será a publicação do artigo “*Prospect Theory: An analysis of decision under risk*”, em 1979, por Kahneman e Tversky.

2 ECONOMIA COMPORTAMENTAL ANTES DE “PROSPECT THEORY”

Herbert Simon (1987), em *The New Palgrave Dictionary of Economics* faz um interessante questionamento sobre o que viria a ser a Economia Comportamental, já que o estudo da própria economia já estaria relacionado à preocupação com o comportamento humano. Simon (1987) chega a afirmar que o termo “*Behavioural Economics*” pode ser um pleonasma, a não ser que seja contrastado com a teoria econômica neoclássica, e suas suposições. Cabe destacar que o próprio Simon pode ser considerado como um dos protagonistas da história da economia comportamental, especificamente, na década de 50 (como por exemplo, em AUGIER, 2008; D’ORAZIO, 2017).

Kao e Velupillai (2015) ao discutirem diferentes abordagens da EC, levam em conta que Herbert Simon seria o precursor da chamada Economia Comportamental Clássica (ECC) em 1953, enquanto que Ward Edwards seria o precursor da Economia Comportamental Moderna em 1954. O fato é que importa entender o contexto no qual o desenvolvimento dessa linha de pesquisa em economia ocorreu.

Nas décadas de 40 e metade da década de 50, o esforço e as discussões científicas não se direcionavam para a necessidade de formalização do processo de tomada de decisão dos indivíduos e tampouco à busca por demonstrar empiricamente essas formalizações (HEUKELOM, 2014).

Ainda assim, remonta à década de 1940 os primeiros usos de economia comportamental por George Katona. Já na década de 1950, Ward Edward aplicou problemas econômicos a teorias psicológicas, e Herbert Simon, na tentativa de introduzir questões da ciência política na teoria econômica, acabou por criar uma nova linha na psicologia e posteriormente sua própria teoria de racionalidade limitada (HEUKELOM, 2014).

Entre o final dos anos 50 e 60, o cenário se modifica, sendo o período que pode ser conhecido como a época em que os padrões canônicos, formalizados e normativos, para

raciocinar sobre o comportamento racional-individual começavam a emergir (HEUKELOM, 2014).

Em retrospectiva, Heukelom (2014) faz uma discussão, com contexto histórico, que revisita abordagens metodológicas seguidas por economistas ao longo do tempo: desde de John Stuart Mill, no século XIX, que defendia uma teoria econômica que raciocina a partir de abstrações, sem compromisso com a validação ou refutação empírica; passando pelo positivismo lógico, do século XX, que defendia observações empíricas como sendo as formas de testar se as afirmações eram cientistas ou não; até chegar na abordagem que o autor chama de “miliana disfarçada”, que nos ajuda a compreender as formas diferentes de investigar o comportamento humano seguidas por economistas e psicólogos.

Um exemplo da abordagem “miliana disfarçada” seria a discussão³ de Milton Friedman, junto com outro economista, Allen Wallis, na década de 40, que refutam um experimento de laboratório feito pelo psicólogo Leon Thurstone’s. Heukelom (2014) destaca essa refutação como uma ilustração de como economistas e psicólogos diferiam em relação ao entendimento da teoria econômica e destacando a ênfase que foi dada por Wallis e Friedman² na afirmação de que psicologia e economia eram áreas diferentes, com objetivos e premissas diferentes e que deveriam trabalhar de forma separada.

Ainda na mesma linha temporal de raciocínio, Heukelom (2014) aproxima, em termos metodológicos, um trabalho de 1944, publicado por John Von Neumann e Oskar Morgenstern, autores que também são frequentemente citados na literatura como protagonistas e pioneiros da economia comportamental, com a visão representativa de Wallis e Friedman. A Teoria dos Jogos e do Comportamento Econômico, de von Neumann e Morgenstern, estava respaldada no entendimento, à época dominante, de que a teoria econômica deveria se basear em racionalizações do comportamento econômico (HEUKELOM, 2014).

A teoria construída por Von Neumann e Morgenstern (1944) caracterizava o comportamento humano como racional, além de normatizar um conjunto de regras as quais os indivíduos e firmas racionais seguiriam no esforço de sempre buscarem o máximo de utilidade ou lucro; sendo que toda a teoria estava embasada em princípios e derivações matemáticas (HEUKELOM, 2014).

Em suma, das discussões entre economistas e entre economistas e psicólogos que ocorreram em meados de 1940 e 1950, sobre como integrar a teoria da utilidade a outras teorias econômicas, surgiu a seguinte questão: os psicólogos passaram a interpretá-la de forma

³ Para mais detalhes, ver Wallis and Friedman (1942).

normativa-descritiva e os economistas como normativo-positivo, determinando em que termos as discussões seguintes se apoiariam:

A interpretação dos axiomas de von Neumann e Morgenstern (2004 [1944]) evoluiu gradualmente para uma situação em que os psicólogos podiam entender o uso dos axiomas ou suposições pelos economistas como afirmações empíricas a serem verificadas ou refutadas. E refutar os axiomas empiricamente é o que os psicólogos fizeram (HEUKELOM, 2014, p. 609, tradução minha).

3 ECONOMIA COMPORTAMENTAL APÓS “PROSPECT THEORY”

Em março de 1979 os psicólogos Daniel Kahneman, que posteriormente viria a ganhar o prêmio Nobel de Economia, e Amos Tversky, inauguraram uma discussão – que ainda se arrasta aos dias de hoje - ao publicarem um conhecido artigo, intitulado “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”.

Não apenas por ser uma publicação em um periódico acadêmico respeitado, o “Econometrica”, da Sociedade de Econometria e tampouco por ser escrito por pesquisadores “não-economistas”, o artigo em questão foi um marco importante na construção da Economia Comportamental, conforme afirma Thaler (2019), pelo fato de apresentar uma série de problemas de escolha que violavam axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, propondo, então, uma forma alternativa de análise do comportamento dos indivíduos em situações de risco. De acordo com Thaler (2019), essa publicação teria sido o ponto de partida de uma nova área do conhecimento que estava por surgir como uma crítica à teoria normativa e, ao mesmo tempo, a oferta de uma teoria alternativa e descritiva.

Enquanto que a economia moderna, entre 1960 e 1970, seguia pelo caminho da teoria da utilidade esperada, que se baseia em como indivíduos racionais tomam suas decisões, proposta por Neumann e Morgenstern há cerca de trinta e cinco anos antes, Kahneman e Tversky ofereciam uma abordagem alternativa, baseada em como indivíduos reais fazem suas escolhas (THALER, 2019). Alain Samson, editor do manual *The Behavioral Economics Guide*, define essa área como “o estudo das influências cognitivas, sociais e emocionais observadas sobre o comportamento econômico das pessoas” (SAMSON, 2019, p.26).

Bianchni e Avila (2015, p.14), quarenta anos depois da publicação emblemática de Kahneman e Tversky, afirmam que EC é conhecida como “um campo de pesquisas relativamente recente, proveniente da incorporação, pela economia, de desenvolvimentos teóricos e descobertas empíricas no campo da psicologia”.

Kao e Velupillai (2015)⁴ não são favoráveis a ideia de que Kahneman e Tversky seriam pioneiros na construção da EC, mas admitem que o rápido desenvolvimento da EC ocorreu após a publicação seminal de Kahneman e Tversky, já mencionada anteriormente, e atribuem isso ao fato de ser uma proposta capaz de satisfazer a substituição da teoria da utilidade esperada de Neumann e Morgenstern.

Para Heukelom (2014), a publicação da teoria do prospecto não questiona os fundamentos da teoria dominante à época, por apenas introduzir a ideia de que é possível afirmar empiricamente, após observação de diversos experimentos, que os indivíduos se desviam de normas sistematicamente e de forma previsível.

O fato é que, conforme o trecho extraído de Berg e Geringer (2010), as origens da economia comportamental não são claras na literatura e seus limites incertos. Portanto, cabe à discussão de trabalhos futuros tratar especificamente sobre qual é o lugar da economia comportamental na história do pensamento econômico.

4. REFERÊNCIAS

- AUGIER, M. Simon, Herbert A. (1916–2001). Em: PALGRAVE MACMILLAN (Ed.). **The New Palgrave Dictionary of Economics**. London: Palgrave Macmillan UK, 2008.p. 1–7.
- AVILA, F.; BIANCHI, A. **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. Prefácio de Bianchi, A. e Avila, F. São Paulo: Creative Commons Attribution, 2015.
- BERG, N.; GIGERENZER, G. As-if Behavioral Economics: Neoclassical Economics in disguise? **History of Economic Ideas**, v. 18, n. 1, p. 133–165, 2010.
- D’ORAZIO, P. Big data and complexity: Is macroeconomics heading toward a new paradigm? **Journal of Economic Methodology**, v. 24, n. 4, p. 410–429, 2 out. 2017.
- HEUKELOM Floris. **Behavioral Economics** (Historical Perspectives on Modern Economics). 1. ed. Cambridge: University Press, 2014. Kindle Edition.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.
- KAO, Y.-F.; VELUPILLAI, K. V. Behavioural economics: Classical and modern. **The European Journal of the History of Economic Thought**, v. 22, n. 2, p. 236–271, 4 mar. 2015.

SAMSON, A. Capítulo 1. *In:* AVILA, F.; BIANCHI, A. (org.). **Guia de Economia Comportamental e Experimental**. São Paulo: Creative Commons Attribution, 2015.

SIMON, H. A. Behavioural Economics. Em: PALGRAVE MACMILLAN (Ed.). **The New Palgrave Dictionary of Economics**. London: Palgrave Macmillan UK, 1987. p. 1– 9.

THALER, R. **Misbehaving: a construção da economia comportamental**. 1.ed. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2019.