

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

Fernanda Lima de Melo

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E O DEBATE SOCIOLÓGICO SOBRE
A RACIONALIDADE**

Belo Horizonte
2010

UNIVERSIDADE FEDERAL DE MINAS GERAIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM SOCIOLOGIA

Fernanda Lima de Melo

**A ECONOMIA COMPORTAMENTAL E O DEBATE SOCIOLÓGICO SOBRE
A RACIONALIDADE**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Sociologia da Universidade Federal de Minas Gerais, como requisito parcial à obtenção do título em Mestre em Sociologia.

Orientador: Antônio Augusto Pereira Prates

Belo Horizonte

2010

Agradecimentos

Sob pena de esquecer alguns, usarei as seguintes linhas para agradecer a pessoas que, com sua especial importância, ajudaram a preencher de palavras e sentido a dissertação aqui apresentada.

Ao Antônio Augusto Prates, professor e orientador, por todo seu empenho na condução da orientação. Agradeço pela oportunidade de compartilhar de sua sabedoria e de aprender com suas criteriosas revisões de texto.

Agradeço ao professor Bruno Reis pela disponibilidade, incentivo e pelas sugestões que ajudaram, em muito, a traçar o argumento geral dessa dissertação. A ele e também ao professor Silvio Salej, agradeço por aceitarem participar da banca de defesa de dissertação, dedicando seu tempo e atenção ao aperfeiçoamento desse trabalho.

Pelo apoio, ensinamentos e generosidade que foram tão importantes quando ingressei no Programa de Pós-graduação em Sociologia, agradeço aos professores Jorge Alexandre Neves, Danielle Cireno e Corinne Davis.

Agradeço aos meus pais que sempre acreditaram e incentivaram meu progresso acadêmico. Por serem meu porto seguro e por me ensinarem a importância do conhecimento, obrigada.

Ao Frederico agradeço não só pelo conforto emocional e paciência na convivência diária, mas pelas incontáveis discussões teóricas que resultaram em grandes avanços nessa dissertação.

Aos amigos da salinha agradeço pela prazerosa oportunidade de desfrutar de diálogos desarmados entre saberes sociais. A eles também agradeço pela amizade sincera e pelos cafés entre os parágrafos.

Finalmente agradeço à Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES) pelo financiamento que foi indispensável para a conclusão desse trabalho.

Resumo

A temática da racionalidade humana ocupa as preocupações de estudiosos desde os primeiros escritos dos filósofos gregos, mas foi na economia que ela ganhou um caráter axiomático mais preciso e bem definido. A racionalidade econômica influenciou e tem influenciado muitos trabalhos dentro da sociologia por fornecer um modelo simplificado para compreender as escolhas humanas.

Em resposta a algumas anomalias encontradas em modelos econômicos de decisão, avanços recentes dentro de uma área chamada economia comportamental tem proposto modelos de decisão mais complexos que incorporam efeitos psicológicos da tomada de decisão. Tais modelos, apesar de se mostrarem mais realistas para explicar alguns vieses comuns nas decisões humanas, costumam perder em tratabilidade matemática quando comparados a modelos econômicos mais ortodoxos.

Nesta dissertação busca-se analisar a fecundidade das proposições da economia comportamental para auxiliar em análises sociológicas baseadas no componente da racionalidade dos atores sociais. Identificam-se diversos pontos de aproximação entre conceitos sociológicos e psicológicos, mas conclui-se que a avaliação de que essa aproximação será útil ou não à sociologia só poderá ser avaliada na medida em que os conceitos da economia comportamental forem aplicados sistematicamente aos estudos dos fenômenos sociais.

Palavras-chave: racionalidade, otimização, sociologia, economia comportamental

Abstract

Human rationality has been a topic of concern among students since the first Greek philosophical writings. However, the theme is treated by precise and well defined axiomatic only among modern economists. The idea of economic rationality also influenced many works in sociology by providing a simplified model for the comprehension of human choices.

In response to many anomalies found in the economic decision models, recent advances are being obtained from the area called behavioral economics, which propose more complex decision models in order to incorporate psychological effects in decision making. Despite being more realistic in the explanation of many biases in decision making, such behavioral models are less mathematically treatable than economic decision models.

This work seeks to explore the possible contributions of behavioral econometrics to sociological analyses that are based on the assumption of rationality in decision making. Theoretically speaking, there seems to be many touching points between sociological and psychological concepts, especially those from behavioral economics. However, a concrete dialog between the two fields will only be achieved when the concepts from each field will be systematically incorporated by the other.

Key-words: rationality, optimization, sociology, behavioral economics

Sumário

Introdução	2
1. O modelo Econômico da Decisão	8
1.1 Breve histórico da teoria da decisão	11
1.2 Pressupostos sobre as preferências	14
1.3 Racionalidade Bayesiana e a função Von Neumann-Morgenstern de utilidade	16
2. A teoria econômica da decisão e a Sociologia	21
2.1 O problema do status científico dos modelos racionais econômicos	21
2.2 O debate macro-micro e a sociologia da ação	25
2.3 O conceito de racionalidade na Sociologia Clássica	29
2.4 O conceito de racionalidade na Sociologia Contemporânea	36
2.4.1 Teorias das trocas sociais	36
2.4.2 A Teoria da Escolha Racional	48
2.4.3 Organizações e racionalidade	52
2.5 A tradição neo-institucional	60
2.5.1 Meyer e Rowan	60
2.5.2 Cyert e March e a limitação da racionalidade nas organizações	63
3. A Economia Comportamental	68
3.1 Histórico da Economia Comportamental	71
3.2 Conceitos básicos	74
3.2.1 Preferências	74
3.2.2 Julgamento de probabilidade	77
3.3 Tópicos básicos	79
3.3.1 Escolhas intertemporais	79
3.3.2 Avaliação dependente da referência e aversão à perda	86
3.3.3 Tomada de decisão sob risco e incerteza	89
3.3.4 Teoria comportamental dos jogos	93
3.3.5 Justiça e preferências sociais	95
Conclusão: O que as Ciências Sociais têm a ganhar com a Economia Comportamental?	98
Proposições da Economia Comportamental e seus possíveis ganhos na Sociologia	99
APÊNDICE	106
O comportamento do consumidor	106
Referências	110

Introdução

Uma das discussões centrais das ciências sociais contemporânea é aquela que envolve a oposição entre formas de explicação dos fenômenos sociais nos níveis macro e micro. A perspectiva macro-sociológica propõe que os fenômenos sociais possuem influência causal de fatores históricos, estruturais ou globais. Tais fatores têm como propriedade a influência ou até mesmo a determinação dos comportamentos dos indivíduos e coletividades na formação de acontecimentos sociais e políticos. Considerando o determinismo das estruturas sobre as ações individuais, tal perspectiva não procura elaborar um quadro analítico que busque compreender os fundamentos ou motivações dos indivíduos em suas ações. A construção de tal quadro analítico, por outro lado, constitui o foco principal das teorias do tipo micro.

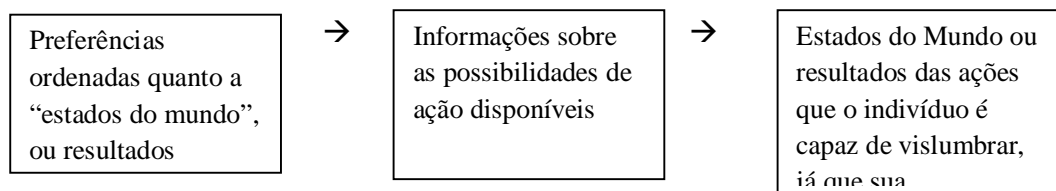
A dicotomia entre as duas formas de abordagem dos fenômenos sociais, entretanto, não deve ser tomada rigorosamente. De acordo com Castro (1994:4), muitos autores, no estado atual do debate na sociologia, “ênfaticam a importância de se levar em conta o contexto social como fator explicativo da variação dos objetivos dos atores”. Nesse sentido, pode-se dizer que os dois enfoques em questão não são mutuamente excludentes, visto que os indivíduos tanto agem segundo determinações estruturais, como quer a perspectiva macro, como podem, ao agir, reproduzir ou provocar modificações de tais estruturas, como quer a perspectiva micro.

A partir das considerações anteriores, faz-se mister a elaboração e o refinamento de quadros analíticos tanto micro quanto macro. Nesse sentido, a teoria econômica da decisão, mais conhecida na sociologia como Teoria da Escolha Racional, como representante dessa tentativa de refinamento dos quadros analíticos no âmbito micro, possui grande impacto nas ciências sociais. O tema da racionalidade na sociologia, segundo a distinção anterior, representa uma tentativa de utilização dos princípios micro-sociológicos como fundação para a compreensão dos fenômenos macro-sociológicos. A articulação de modelos da Escolha Racional para explicar o comportamento individual, acoplada a elaboração de análises a respeito de fatores macro-sociológicos pode ser, portanto, uma tentativa de superação da dicotomia macro-micro através da utilização de princípios sobre a ação individual como norteadores da compreensão de fenômenos sociológicos de nível agregado.

A Teoria da Escolha Racional na sociologia é baseada na teoria econômica da decisão e parte do pressuposto de que os indivíduos são racionais e agem intencionalmente, no sentido de realizar seus interesses procurando maximizar seus ganhos. Conhecidas as alternativas de ação à disposição dos atores, é possível prever que eles escolherão alternativas que lhes ofereçam maior ganho com menor custo, dadas as preferências que possuem.

A teoria econômica da decisão possui alguns pressupostos básicos em relação ao comportamento dos indivíduos. Assim como eles agem com base em objetivos, são também capazes de ordenar de forma hierárquica suas preferências e realizar cálculos racionais que se referem à maximização da utilidade a partir da escolha entre alternativas. Assim, segundo Elster (1994:38), “a escolha racional é instrumental: é guiada pelo resultado da ação. As ações são avaliadas e escolhidas não por elas mesmas, mas como meios mais ou menos eficientes para um fim ulterior”. As relações de preferência são tomadas como noções operacionais na teoria econômica clássica. Assim, supõe-se que as escolhas são determinadas pelas preferências. Isso porque são as escolhas que são diretamente observáveis, não as preferências. Daí vem o conceito de preferências reveladas, que implica que podemos conhecer as preferências apenas indiretamente pela observação das alternativas escolhidas.

Um esquema básico e simplificado da estruturação das escolhas segue abaixo:



Para que o modelo econômico possa prever as escolhas dos indivíduos, é preciso que eles apresentem preferências estáveis, sendo então capazes de elaborar uma lista hierarquizada de resultados que gostariam de obter.

A partir do cálculo de utilidade esperada dos diversos cursos de ação¹, o ator compara as alternativas e escolhe aquela que tenha a maior utilidade. Para que a função utilidade possa se aplicar a uma dada situação, entretanto, é necessário que as preferências sejam estáveis, como dito anteriormente. A estabilidade das preferências,

¹ O cálculo da utilidade da escolha do ator pode ser descrito da seguinte forma:

$EU(A) = \sum p(s) \times u[C(S,A)]$, onde $EU(A)$ é a utilidade esperada de uma ação A , $P(s)$ é a probabilidade de ocorrer o estado do mundo “ s ” resultante da ação A , u é a utilidade ou o ganho que se espera com o resultado da ação A , ou estado do mundo S , ou seja, “ $u[C(S,A)]$ ” é a utilidade esperada da consequência C resultante da combinação de A e S . Finalmente, o somatório Σ se refere ao fato de que o ator leva em conta duas ou mais possibilidades de resultados para a ação, assim, precisa somar a possibilidade das várias consequências ou resultados oriundos de A .

por sua vez, é garantida através do preenchimento dos pressupostos ou axiomas de completude, fixidez, transitividade e invariância que se aplicam à estrutura de preferências.

A completude se refere ao fato de que novas possibilidades de preferências não podem surgir após a construção do modelo explicativo. A fixidez das preferências é tal que as possibilidades de preferências são dadas, não mudam durante o processo de escolha. A transitividade se configura em uma estrutura onde, dadas as preferências A, B e C, se A é preferível a B e B é preferível a C, C não pode ser preferível a A. A invariância revela que independentemente da maneira como se enuncia o problema da escolha, o indivíduo escolherá sempre a mesma opção se esta apresentar o melhor cálculo de utilidade (Downs, 1999). Se esses axiomas são satisfeitos, torna-se possível a construção de uma função utilidade esperada que represente as preferências de um indivíduo.

A racionalidade é tema na sociologia desde as obras de Weber, mas foi preciso todo um desenvolvimento de teorias sobre a escolha racional dentro da Economia para que tal tema retornasse como uma preocupação dentro da sociologia. A racionalidade aplicada à sociologia contém o elemento da otimização que a diferencia de todas as outras abordagens em sociologia. O conceito de otimização postula que, agindo racionalmente, o ator se engajará em algum tipo de otimização, seja ela chamada de maximização de utilidade ou redução de custos, por exemplo.

O tema da racionalidade na sociologia se diferencia, ainda, da aplicação econômica, pois seu principal objetivo não é compreender como uma ação particular pode ser vista como tendo sentido ou sendo racional, mas mostrar como ações que são racionais ou tem sentido para os atores podem se combinar para produzir resultados sociais, e não apenas econômicos. Essa combinação de ações, por sua vez, pode produzir padrões sociais algumas vezes sem a intenção dos atores, e outras vezes intencionalmente, algumas vezes produzindo um ótimo social e outras vezes não.

Podemos dizer que o conceito de racionalidade na sociologia é primariamente usado para compreender o jogo estratégico entre pressões sociais representadas pelas normas e instituições e a ação racional do homem, que, por sua vez, possui influência sobre as estruturas. A abordagem sociológica se distingue ainda da abordagem econômica, pois ela leva em conta limitações da ação racional que são dadas pela sociedade. O conceito de racionalidade na sociologia, portanto, surge para dar conta da

explicação de comportamentos que são racionais, mas não necessariamente fazem parte do domínio da atividade humana econômica.

Nessa sociologia o debate macro-micro toma a cena e é entendido em termos de trocas. As normas sociais se traduzem em regras ou contratos que regulam o movimento estratégico do jogo social em que os interesses racionais individuais se expressam. A vida social é vista como um espaço de disputa por bens raros e a sociedade, à semelhança do mercado, é vista como o produto da organização de interesses em conflito. Uma vez que os indivíduos em um sistema social não controlam todas as ferramentas para a satisfação de seus objetivos ou desejos, é preciso que eles se engajem em trocas com outros atores. Coleman (1994) assinala ainda que as trocas sociais ocorrem em sistemas de trocas em que há competição por recursos que são escassos, de forma que esses “mercados sociais” podem lembrar mercados econômicos.

Como aponta Sciberras (2008), a principal diferença entre o sistema social e o econômico e, por derivação, as preocupações com relação à ação racional sociológica e econômica, é que na primeira não há um meio objetivo, que é representado na segunda pelo dinheiro que regula as trocas econômicas. As trocas sociais, portanto, não diferem substancialmente daquelas econômicas de modo que é possível inclusive compreender a economia como parte da sociologia que se ocupa das ações no âmbito econômico.

Evidências recentes vindas de um campo de estudos conhecido como economia comportamental têm colocado dúvidas sobre a aplicabilidade do modelo econômico, em sua forma padrão, para a descrição de escolhas. A economia comportamental, nos últimos 30 anos vem buscando o aprimoramento matemático dos modelos econômicos, dando a eles maior fundamentação psicológica.

A economia comportamental representa um conjunto de teorias psicológicas, que, ao contrário do que possa parecer, não busca o abandono do modelo econômico padrão inteiramente, mas o incremento do poder explicativo dos modelos econômicos, dando a eles bases psicológicas mais realistas. Para a economia comportamental, a natureza restritiva de alguns pressupostos do modelo econômico clássico faz com que surjam tipos de comportamentos sobre os quais esse modelo não tem muito a dizer, as chamadas anomalias.

No núcleo da economia comportamental está a convicção de que o aumento do realismo nas análises econômicas, através da utilização de fundamentos psicológicos, irá aperfeiçoar o campo da economia nos seus próprios termos, gerando melhores

conceitos, fazendo melhores previsões dos fenômenos de campo, e sugerindo melhores políticas.

Os desenvolvimentos teóricos da economia comportamental são ainda bastante recentes e ainda não geraram grande impacto na sociologia. Nessa dissertação temos o objetivo final de avaliar se os achados da economia comportamental servem à sociologia. Queremos analisar a fecundidade das proposições sobre a inconsistência dinâmica das preferências para auxiliar em análises sociológicas que buscam, a partir de pressupostos sobre a racionalidade individual, explicar de fenômenos de nível agregado. Isso porque, apesar dos modelos da economia comportamental fornecerem uma descrição mais acurada dos dados, eles são mais complexos, de modo que as previsões não são tão facilmente derivadas, como no modelo econômico. Além disso, cabe verificar em que medida a apropriação, por parte da sociologia, dos ganhos “realísticos” propiciados pelos modelos da economia comportamental, pode levar a expectativas diferentes das que se tem atualmente quanto aos padrões sociais produzidos pela agregação das ações racionais dos indivíduos.

Para atingir tal objetivo, essa dissertação estará dividida em três capítulos que pretendem mostrar desde a origem da teoria econômica sobre a decisão, passando por sua aplicação na sociologia e os debates que ela tem travado com a psicologia, até uma avaliação da proposta da economia comportamental para a sociologia. Diferente de uma visão cronológica, os capítulos buscam fornecer uma panorâmica geral de cada uma das temáticas abordadas, buscando mobilizar os principais autores que têm influência para a discussão do problema de pesquisa.

No capítulo 1, tratamos de apresentar uma visão geral da teoria da decisão econômica. Passamos por seu histórico de formação até a teoria da utilidade como conhecida hoje. São apresentados os principais axiomas e pressupostos que sustentam a teoria da utilidade esperada, bem como sua sistematização em termos de funções matemáticas.

Já o capítulo 2 apresenta desenvolvimentos teóricos na sociologia que fazem uso do conceito de racionalidade. Mostraremos como a racionalidade funciona como um conceito operativo na tentativa de superação da dicotomia macro-micro dentro da sociologia. Para isso, veremos como o componente da racionalidade das ações individuais pode ser analisado em uma perspectiva sociológica que busca compreender processos sociais que vão além do indivíduo, mas que são, por sua vez, criados por eles.

Este capítulo busca ainda apresentar alguns modelos sociológicos que levaram em conta elementos psicológicos no estudo da dinâmica das ações humanas dentro das relações sociais. Serão apresentadas teorias que, apontando para algumas limitações no modelo econômico de racionalidade, representaram tentativas de refinamento de seus modelos para a ação racional através da busca por fundamentações psicológicas para a racionalidade.

A economia comportamental é tema central do capítulo 3. Nessa parte apresentaremos do que tratam as teorias presentes nesta escola. Mostraremos como os modelos da economia comportamental representam uma tentativa de refinamento de modelos racionais para a ação humana e como eles diferem daqueles apresentados pela Economia.

Finalmente, na conclusão trataremos de avaliar como os modelos desenvolvidos pela economia comportamental podem ou não ser úteis para a sociologia. Buscaremos mostrar se e de que forma a dinâmica inconsistente das preferências e os fenômenos psicológicos que a suportam podem ser aplicados a análises sociais voltadas para a agregação de comportamentos individuais.

1. O modelo Econômico da Decisão

O individualismo metodológico na economia é caracterizado por admitir um modelo de ação racional que procura explicar a conduta econômica com base na instrumentalidade da ação. Nesta parte do texto propomos a discussão sobre as origens e pressupostos comportamentais da teoria econômica no que se refere à ação utilitária humana baseada na satisfação dos desejos ou preferências do ator.

Podemos atribuir a origem da teoria moderna da decisão econômica à junção da filosofia utilitarista e a teoria econômica. Morrow (1995) aponta o início da utilização da teoria da utilidade como filosofia em 1800 por Jeremy Bentham. Bentham, em seus estudos sobre o cálculo comportamental baseado nos mecanismos de prazer e dor, influenciado pelas teorias matemáticas de Pascal e Bernoulli, desenvolveu o chamado princípio da utilidade, que estava baseado na idéia de que o auto-interesse está sujeito a leis empíricas. Sua teoria utilitária, apesar de fornecer as bases para o entendimento moderno do comportamento racional, ao considerar o homem como um ser dotado de desejos e vontades, era matematicamente simples e pouco desenvolvida, o que não a fazia tão útil para o desenvolvimento de uma teoria rigorosa da decisão. O conceito de utilidade foi modificado na revolução marginalista no final do século XIX e a partir da metade do século XX, Von Neumann e Morgenstern (1944) resgataram a teoria utilitária dando a ela um fundamento matemático firme, como veremos mais adiante. Várias outras versões rigorosas vêm sendo produzidas após tal obra seminal e a economia vem utilizando a teoria utilitária e a teoria dos jogos como ferramenta para a descrição do comportamento individual.

Bentham usava o conceito de utilidade com um sentido hedonístico, significando que o prazer individual é a única finalidade da experiência humana. Esse conceito de utilidade que foi posteriormente modificado pelos economistas para ser aplicado ao conceito de utilidade decisória. Esse significado de utilidade se refere ao peso atribuído a um resultado em uma decisão e é revelado pelas escolhas das pessoas. Esse conceito moderno de utilidade parece ter duas vantagens óbvias em relação ao conceito de Bentham. Primeiro, porque ele é mais fácil de se mensurar, desde que a utilidade decisória pode ser inferida das escolhas das pessoas e não através da mensuração do prazer e da dor. Segundo, porque tal conceito moderno não implica um comprometimento com a filosofia hedonista.

Esse novo homem econômico, de tipo racional, difere da versão benthamiana original, pois o componente motivador se desloca de um componente hedônico para um componente de racionalidade, a partir do qual a ação passa a ser baseada na satisfação das preferências do ator, sejam quais forem. A segunda versão enfatiza a racionalidade da escolha de modo que o auto-interesse é entendido como escolha que se revela a partir da preferência. A racionalidade do indivíduo agora se faz presente na relação entre meios e fins, ou de modo mais claro, entre ações e satisfações de desejos. A partir dessa definição, o auto-interesse não está mais necessariamente atrelado a considerações egoístas ou hedonistas, podendo um indivíduo obter satisfação utilitária através do bem-estar de sua família, se esse resultado está entre suas principais preferências.

A teoria moderna da utilidade assume, como mencionado anteriormente, que o comportamento é racional. O comportamento racional significa a escolha dos melhores meios para atingir um conjunto de fins predeterminados. O critério para definição de racionalidade, segundo essa teoria, passa então por uma avaliação da consistência das escolhas e não do processo de pensamento, da implementação de objetivos ou da moralidade dos objetivos (Morrow, 1995). No mesmo caminho, Becker (1986) argumenta que a abordagem econômica não supõe que a unidade de decisão é necessariamente consciente de seus esforços para maximizar, que possa verbalizar as razões para a existência de padrões sistemáticos em seu comportamento, nem que haja distinções conceituais entre decisões conforme seus objetos.

Dessa forma, o comportamento racional deve ser entendido como orientado por objetivos, isto é, os atores racionais procuram atingir resultados desejados e, para saber quais são os objetivos dos atores, é preciso deduzi-los a partir da observação das ações. Como os economistas não têm muito a dizer sobre a formação de preferências, assume-se que elas não mudam substancialmente ao longo do tempo (Becker, 1986), ainda, que elas são definidas previamente pelo analista, exógenas ao modelo. Na abordagem econômica é preciso que as preferências sejam estáveis, seguindo um conjunto de requerimentos que veremos mais adiante, para que se possam derivar previsões sobre o comportamento humano.

Para Elster (1986), a teoria econômica da decisão, chamada por ele de Teoria da Escolha Racional é, antes de qualquer coisa, uma teoria normativa em sua forma padrão. Ela nos diz o que devemos fazer para atingirmos nossos objetivos da melhor forma possível, entretanto, ela não nos diz o que nossos objetivos devem ser. Diferente da

teoria moral, a TER se importa muito mais com os meios do que com os fins. O autor ressalta ainda que para que uma escolha seja racional é preciso também que o sujeito saiba no que acreditar com respeito aos fatos relevantes que realmente importam para a decisão, e assim deve haver também uma plausibilidade das crenças para que sejam realizadas as relações certas a partir das evidências disponíveis.

Uma vez que é construída uma teoria normativa da escolha, ela é utilizada para propósitos explicativos. Dessa forma, é necessário mostrar a maneira como a ação racional utilizou o caminho apropriado e realizou uma conexão apropriada entre desejos, crenças e evidências. Uma explicação racional de uma parte do comportamento, então, demonstra relações entre o comportamento e seus desejos, que podem ser imputados a ele. Desejos e crenças são, portanto, razões para o comportamento. Em seu conjunto, as crenças e desejos devem ainda ser internamente consistentes, de forma que eles não vão de encontro uns aos outros.

Como já mencionado anteriormente, a escolha racional é primeiramente e principalmente normativa, dizendo o que se deve fazer para atingir os objetivos da melhor maneira possível, mas não nos diz nada sobre quais devem ser nossos objetivos. Desta versão normativa é possível derivar uma teoria explanatória sobre as ações, assumindo que as pessoas são racionais em todos os seus comportamentos. Para explicar uma ação é preciso verificar se ela otimiza a relação com os desejos e crenças do agente. Dadas as crenças do ator, a ação deve ser o melhor caminho para satisfazer seus desejos. Além disso, é demandado que esses desejos e crenças sejam eles mesmos internamente consistentes. Elster (1986) ressalta que, com respeito às crenças, é importante que elas também estejam otimamente relacionadas com as evidências disponíveis para o agente. E como uma extensão dessa demanda, a coleta de evidências deve também seguir os cânones da racionalidade. Para o autor então, a ação racional envolve três operações otimizadas: encontrar a melhor ação para as dadas crenças e desejos; construir a crença melhor fundamentada para dada evidência; e coletar a quantidade certa de evidências para dados desejos e crenças anteriores.

A abordagem econômica, mais do que outras abordagens, é explícita na adoção dos princípios de maximização de comportamento (comportamento esse que pode ser de firmas, pessoas, burocracias ou governos), além da utilização do conceito de mercados. Os mercados variam em graus de eficiência e são estáveis, mostrando-se capazes de coordenar a ação de participantes de forma que seus comportamentos se tornem

consistentes mutuamente. Segundo Becker (1986), os instrumentos de mercado, que constroem os desejos e coordenam as ações das pessoas, exercem as funções chamadas de estruturas nas teorias sociológicas.

Becker afirma que a combinação das proposições do comportamento maximizador, do equilíbrio de mercado e da estabilidade das preferências formam o coração da abordagem econômica. A partir delas, diversos teoremas podem ser associados a essa abordagem e não há a restrição quanto à definição de recursos, podendo ser considerado como recurso escasso inclusive o próprio tempo.

O autor alerta que a abordagem econômica não assume que todo participante de qualquer mercado necessariamente tenha informação completa ou se engaje em transações sem custo. A informação incompleta e a transação com custo, não deve, entretanto, ser confundida como comportamento irracional ou volátil. Segundo Becker (1986), a abordagem econômica desenvolveu uma teoria da ótima ou racional acumulação de informações e distribuição dos custos. Além disso, o comportamento humano não pode ser entendido como compartimentalizado, ao contrário, ele deve ser entendido como envolvendo participantes que maximizarão pela escolha da alternativa que tem o maior retorno esperado, a partir de uma série de preferências estáveis e de uma acumulação ótima de informação e outros inputs em uma variedade de mercados (Becker, 1986).

1.1 Breve histórico da teoria da decisão

A preocupação com o tratamento objetivo das escolhas vem de longa data, desde a proposição da primeira teoria matemática sobre probabilidade, no século XVII por Pascal (1623-1662) e Fermat (1601-1665). Com base nessa teoria, Pascal, mais tarde, desenvolveu a primeira teoria matemática sobre escolha, baseada no princípio da “expectância matemática”. Ele procurou, com tal teoria, defender a fé em Deus em termos pragmáticos. Atribuindo uma probabilidade de $\alpha \neq 0$ para a existência de Deus e $1 - \alpha$ para a não existência de Deus, o valor esperado (ou esperança matemática) de levar uma vida pia seria maior do que o valor esperado para levar uma vida mundana, independente de qualquer que seja a probabilidade de Deus existir.

Pascal argumentou que a decisão deve ser baseada na comparação entre valores esperados e o princípio que estabelece isso ficou conhecido como o princípio da

“expectância matemática”. Apesar de esse princípio não ser capaz de levar em conta possíveis atitudes dos indivíduos frente ao risco, ele foi o primeiro princípio matemático que levou em conta decisões em contexto de incerteza, contexto esse, também chamado de contexto de risco por muitos autores, é caracterizado por uma situação em que o tomador de decisão não tem conhecimento exato dos resultados de sua ação, conhecendo apenas as probabilidades desses resultados.

O princípio da “expectância matemática”, apesar de se mostrar útil na descrição de algumas escolhas, apresentava alguns problemas de aplicabilidade a algumas situações. Em 1738, Bernoulli apresentou o *paradoxo de São Petesburgo*² para mostrar que o princípio da “expectância matemática” não é obedecido invariavelmente e a solução proposta pelo autor para esse paradoxo é considerado o marco inicial da Teoria da Utilidade Esperada. Tal teoria, proposta por Bernoulli, entretanto, ainda não apresentava a fundamentação axiomática conhecida contemporaneamente.

Bernoulli (1738) postulou o que mais tarde ficou conhecido como a “lei da utilidade marginal decrescente”, que implica que à medida que a riqueza aumenta, decresce a utilidade adicional devido ao aumento da riqueza. Em termos matemáticos, esta lei diz que a utilidade, em função do dinheiro ou da riqueza, é uma função côncava. O autor foi além e supôs que a utilidade é igual ao logaritmo do resultado em termos monetários. Com base nesses achados a subjetividade foi introduzida à teoria da decisão, de modo que não era mais necessário apenas multiplicar as probabilidades pelos resultados, como no princípio da “expectância matemática”, sendo possível supor que os riscos estimados para cada indivíduo são diferentes.

A contribuição de Bernoulli, que pode ser considerado o primeiro autor a propor o princípio mais geral da maximização da utilidade esperada, foi, entretanto, esquecida por um longo período de tempo até que Bentham, no século XVIII, redescobriu o conceito de utilidade, desenvolvendo sua filosofia utilitarista. Bentham, como já

² O paradoxo pode ser apresentado do seguinte modo: suponha que uma moeda é jogada repetidamente até que a primeira “cara” apareça. O jogo paga 2^{n-1} reais se a primeira cara aparecer na n ésima jogada. A pergunta que se coloca é qual preço um indivíduo pagaria para entrar nesse jogo. Se o indivíduo se baseasse no princípio da expectância matemática, ele estaria disposto a pagar, no máximo, o valor da esperança matemática, que nesse caso é infinita, de modo que o indivíduo estaria disposto a pagar qualquer preço para entrar nesse jogo. Essa solução, entretanto, é certamente diferente do que os indivíduos fariam objetivamente. A solução de Bernoulli para esse paradoxo leva em conta que o valor que uma pessoa atribui para sua riqueza, não é o valor monetário desta, mas seu “valor moral” ou *utilidade*. O valor de um item, portanto não pode ser baseado no seu preço, mas nas circunstâncias do indivíduo que faz a escolha.

mencionado anteriormente, resgatou o conceito de utilidade marginal decrescente e o aplicou a análises hedonistas da escolha que levavam em conta o aumento da riqueza e a diminuição da felicidade. Este autor, por sua vez, influenciou os economistas marginalistas na segunda metade do século XIX, que incorporaram a utilidade em suas teorias, modelando contextos de incerteza. A partir dos modelos marginalistas era possível aplicar a teoria da utilidade ao comportamento do consumidor.

Para Jevons (1871), um dos economistas marginalistas, a maximização da utilidade maximiza também o prazer e a felicidade, de forma que o julgamento pessoal da utilidade era entendido como causa das preferências. Os marginalistas concebiam a função utilidade como uma mensuração do bem-estar psicológico dos indivíduos derivado do consumo de bens. Tais teóricos, confiando na matemática como instrumento para o desenvolvimento de teorias econômicas, propuseram teorias do valor baseadas no conceito de utilidade.

No início do século XX, Pareto (1906) desenvolveu uma abordagem ordinalista à teoria da utilidade, de grande importância para o desenvolvimento posterior da teoria da decisão econômica, que só foi retomada na década de 30. Essa abordagem tornava desnecessária qualquer medida cardinal de utilidade e tornou possível a indexação de uma numeração ordenada para o conjunto das cestas de consumo consideradas para escolha. Desse modo, a cesta que fornecesse maior nível de bem-estar recebia o número mais alto e a segunda cesta de maior nível, recebia o segundo maior número e assim por diante.

Outro importante desenvolvimento para a teoria da decisão econômica ocorreu com os trabalhos de Hicks e Allen, na década de 30, que interpretaram a utilidade não como causa das preferências, como era visto até então, mas como uma descrição das preferências. Os indivíduos, portanto, escolhem o que preferem e a utilidade passa a ser vista como uma indexação matemática que descreve o que eles preferem. Essa abordagem à utilidade se tornou base para a teoria moderna da decisão econômica, que entende a função de utilidade como emuladora do comportamento.

O último e mais importante desenvolvimento teórico para a teoria da decisão pode ser atribuído a Von-Neumann e Morgenstern, que, em 1944 desenvolveram uma axiomatização para a Teoria da Utilidade Esperada, retomando o interesse despertado por Bernoulli para o estudo de escolhas sob incerteza. Os autores mostraram que a maximização de utilidade esperada equivale logicamente à hipótese de que o

comportamento de escolha satisfaz algumas restrições sob a forma de axiomas. Assim, se esses axiomas são satisfeitos, torna-se possível a construção de uma função utilidade esperada que represente as preferências de um indivíduo. A obra de Von-Neumann e Morgenstern lançou as bases modernas para a Teoria da Utilidade Esperada e estabeleceu a teoria dos jogos, que trata de interações estratégicas entre atores racionais.

As próximas linhas estão dedicadas a apresentação da teoria moderna da decisão econômica como a conhecemos hoje. Será feito um esforço para apresentar os princípios subjacentes à teoria, os axiomas relacionados às preferências e o modelo matemático comumente usado para a representação das escolhas. É claro que existem diversas controvérsias acerca da construção de modelos para as escolhas dentro da economia, mas para os propósitos desse texto, deixaremos de fora tais debates com o intuito de construir um retrato mais claro do eixo principal da produção econômica sobre as decisões.

1.2 Pressupostos sobre as preferências

Para a teoria da utilidade, as preferências dos atores seguem alguns pressupostos básicos. O pressuposto da completude estabelece que os atores podem fazer comparações entre todas as conseqüências, ou seja, as alternativas são sempre comparáveis, podendo existir relações de fraca ou forte preferência ou de indiferença entre as alternativas, como já foi demonstrado anteriormente. A completude implica o pressuposto da reflexividade, que estabelece que, para cada alternativa, seja possível a comparação com todas as outras. As preferências também são transitivas, que significa dizer que se A é preferido a B e B é preferido a C, então A é preferido a C.

Para Morrow (1995), a completude e a transitividade são os elementos básicos da ordenação de preferências, pois elas fornecem os pressupostos que permitem que cada ator seja capaz de ranquear os resultados do menor para o maior, sendo permitida a indiferença entre as alternativas. Esses pressupostos são chamados ordinais, pois sem eles os atores estariam inaptos a fazer comparações entre as conseqüências.

Existe ainda o pressuposto de que os consumidores maximizam utilidades. Isso é freqüentemente tomado tanto como uma afirmação descritiva quanto normativa: pessoas se comportam dessa maneira ou deveriam se comportar dessa maneira para maximizar seu bem-estar. Além disso, também é assumido que mais mercadoria é sempre

preferível a menos mercadorias. Esse é o chamado princípio da monotonicidade das preferências que não é sempre aplicável no modelo econômico clássico, como nos casos de saciação e de mercadorias referidas como ruins, como poluição, por exemplo.

Segundo Morrow (1995), a teoria da utilidade assume que as preferências em relação aos resultados são fixas, ou seja, não mudam durante o curso da decisão sendo examinada. Não é feito nenhum tipo de concessão à mudança nas preferências para que a teoria não perca poder explanatório. Pelo fato de que as preferências não são observadas e sim inferidas do comportamento, as mudanças nas preferências não podem ser confirmadas. Assim, a teoria utilitária assume que as preferências são fixadas e que mudanças no comportamento são causadas não por mudanças nas preferências, mas por mudanças na situação e na informação disponível para os atores.

Além disso, há que se distinguir entre preferências sobre conseqüências e preferências sobre ações (ou estratégias). As conseqüências são resultados finais e ações são escolhas que podem produzir uma dentre várias conseqüências. As preferências sobre conseqüências são fixas, mas preferências sobre as estratégias de ação podem mudar conforme o ator ganhe novas informações sobre a eficácia dos diferentes tipos de ação. Dessa forma, as mudanças nas preferências que possam porventura aparecer estarão provavelmente refletindo uma mudança na preferência em relação a ações e não a conseqüências.

O modelo de utilidade permite, portanto, explicar mudanças de objetivos mesmo que as preferências permaneçam inalteradas. Isso porque o custo de oportunidade³ dos diversos objetivos pode sofrer alteração ou porque podem ocorrer problemas de alterações de informação. Essa abordagem econômica mostra que, se as preferências de uma dada pessoa satisfazem os axiomas descritos anteriormente, então essas preferências admitirão sua representação por uma função utilidade bem definida e o comportamento racional será equivalente à maximização de utilidade.

As preferências ordenadas podem ser representadas por uma seqüência numérica descendente. O número atribuído a cada resultado é chamado utilidade e a função que liga as conseqüências às suas utilidades dentro de uma escala de preferência é chamada função utilidade. Como as preferências são ordinais, a maior utilidade é atribuída ao melhor resultado, e a diferença numérica entre cada alternativa nos permite comparar

³ Custo de oportunidade é o custo de se desistir das outras alternativas quando uma delas é escolhida (Harsanyi, 1986)

alternativas e calcular a representação do risco que um ator está disposto a correr para atingir os resultados preferidos.

Porque a racionalidade, tratada de uma maneira normativa, não significa que as decisões serão livres de erro, os atores podem fazer escolhas que os levarão a conseqüências indesejadas. Os economistas costumam justificar tais erros com argumentos como o fato de que as situações são arriscadas, a limitação nas informações disponíveis que pode levar a um julgamento incorreto e crenças incorretas sobre as conseqüências das ações. Dessa forma, as decisões só podem ser julgadas apropriadamente considerando as condições sob as quais elas foram feitas.

1.3 Racionalidade Bayesiana e a função Von Neumann-Morgenstern de utilidade

A análise bayesiana da decisão é a estrutura formal comumente utilizada pela teoria econômica da decisão para operacionalizar matematicamente a escolha. A idéia bayesiana é que as ações racionais maximizam valores médios ponderados de possíveis resultados, e o peso para o valor de um resultado é a probabilidade para o resultado, dada a ação (Sobel, 1994). As ações são então vistas como loterias (distribuições de probabilidades discretas) naturais nas quais probabilidades subjetivas⁴ possuem chances estipuladas. A noção de racionalidade bayesiana implica que os agentes racionais sejam capazes de atribuir probabilidades subjetivas a todos os aspectos sujeitos à incerteza do problema de decisão que enfrentam. A teoria de probabilidade bayesiana fornece, portanto, um modelo para análise de escolhas que se estende a ambientes onde não há perfeita informação, tendo os agentes que trabalhar com probabilidades relacionadas aos resultados.

Para Sobel (1994), as teorias decisórias bayesianas, ao considerarem que as ações racionais maximizam utilidades esperadas, assumem que a utilidade esperada de uma ação é um tipo de média dos valores de seus possíveis resultados finais totais. Mais precisamente, tomando os resultados finais totais de uma ação a como sendo o conjunto de caminhos (ou mundos totais possíveis) w pelos quais ela pode acontecer, a utilidade

⁴ Estimadas pelo tomador de decisão.

esperada de uma ação a é igual ao somatório da multiplicação das probabilidades de cada conjunto de caminhos, dada a ação a , pelos valores desses mundos totais possíveis.

O principal desenvolvimento da teoria racional bayesiana aplicada à decisão econômica moderna pode ser atribuído ao trabalho dos matemáticos Von-Neumann e Morgenstern em 1944, com a publicação de *Theory of games and economic behavior*. O modelo proposto pelos autores é usado para encontrar estratégias em situações em que o ator não tem total controle sobre a situação de escolha. A função de utilidade de von-Neumann e Morgenstern (1944) é uma ferramenta matemática que está de acordo com o conjunto de axiomas sobre as preferências, descrito anteriormente e, por isso, representa um grande avanço na construção da teoria decisória na economia. Ela se torna útil particularmente na previsão de escolhas em situação de risco ou incerteza, uma vez que essa função de utilidade consegue estruturar matematicamente a noção de que cada indivíduo escolhe uma alternativa de acordo com certa probabilidade.

Morrow (1995), buscando sumarizar as proposições de Von-Neumann e Morgenstern para a decisão, define um problema decisional como contendo:

- a) Um conjunto de ações A em que uma delas será escolhida como uma decisão⁵.
- b) Um conjunto de estados do mundo S . Os estados devem ser mutuamente exclusivos e exaustivos. Um estado do mundo consiste em todos os fatores que influenciam o resultado e que não estão sob controle do tomador de decisão. O subconjunto de estados é chamado de evento.
- c) Um conjunto de conseqüências ou resultados C em que cada uma deles se refere a uma ação e um estado do mundo.
- d) Uma ordem de preferência entre as conseqüências P . As preferências devem ser completas, transitivas e fixadas.

É possível calcular a utilidade esperada para uma ação pela multiplicação da probabilidade da ocorrência de cada estado pela utilidade da conseqüência que resulta daquele estado e da ação e finalmente somando esses produtos de todos os possíveis estados. A ação disponível com a maior utilidade esperada é a escolha. Matematicamente essa função é expressa da seguinte maneira:

$$EU(A) = \sum p(S) * u[C(S,A)]$$

⁵ Esse conjunto também é referido por Elster (1986) como conjunto de possibilidades.

Onde EU é a utilidade esperada, A é a ação disponível, p é a probabilidade, S é o estado do mundo, u é a utilidade, e $C(S, A)$ é a consequência que resulta quando S é o estado do mundo e A é a ação (Morrow, 1995, p.23).

A distribuição de probabilidades reflete as crenças do tomador de decisão sobre quais ações levarão as quais consequências, e essas crenças originam-se do conhecimento que o autor tem sobre a situação, que é exógeno ao modelo. O conhecimento que o ator tem sobre os estados do mundo, por sua vez, determina duas condições sob as quais as decisões serão feitas: certeza, risco ou incerteza.

A condição de certeza ocorre quando o estado do mundo é conhecido anteriormente à escolha de uma ação, representando uma condição de perfeita informação. Em decisões de risco apenas a probabilidade de ocorrência de cada estado é conhecida. Esse conhecimento pode ser baseado no conhecimento das frequências de repetição. Nesse caso os atores têm alguma informação ou crença que os auxilia na tomada de decisão sobre as alternativas.⁶

Para criar uma função Von Neumann-Morgenstern de utilidade, a ordenação de preferências em relação aos resultados é insuficiente. Para que as funções de utilidade capturem os riscos dos resultados menos preferidos é preciso conhecer as preferências em relação a todas as escolhas de risco possíveis. Segundo Morrow(1995), as escolhas de risco entre os resultados são representadas como loterias, onde um resultado é selecionado a partir de um conjunto fixado de consequências com probabilidades de seleção de cada resultado conhecidas. Se um indivíduo é capaz de ranquear todas as loterias possíveis sobre as consequências e tais preferências sobre as loterias observam certas condições de regularidade, então uma função de utilidade pode refletir as preferências. Ações são representadas como loterias, com a probabilidade de cada consequência ser o prêmio que representa a probabilidade de que essa consequência irá

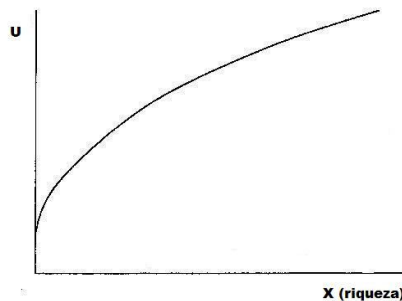
⁶ Alguns autores, como Morrow (1995), diferenciam uma situação de risco de uma situação de incerteza. Assim, se, em uma situação de risco apenas as probabilidades são conhecidas, a condição de incerteza se dá quando as probabilidades de ocorrência de cada estado são desconhecidas ou não fazem sentido para o ator. Estas seriam condições de inexistência de informações ou crenças sobre as probabilidades de cada resultado e, nesses casos, a função utilidade descrita anteriormente não pode ser aplicada devido a falta de informações sobre os resultados.

Para os propósitos desse texto não será utilizada essa distinção, considerando que sempre atribuímos alguma probabilidade para algum evento, mesmo que baseados em fracas evidências.

ocorrer, dada aquela ação. Para melhor entendimento da representação matemática e gráfica do modelo econômico da decisão ver o apêndice.

A teoria econômica da decisão assume ainda que as pessoas tendem a evitar o risco⁷, de modo que suas preferências, no caso de escolhas de risco, podem ser representadas em uma função exponencial. Diz-se que uma pessoa tem aversão ao risco se ela prefere certos prospectos (x) a qualquer prospecto com valor esperado x . Isso significa dizer que, em uma situação de risco, o mal-estar pela perda de utilidade é superior ao bem-estar proporcionado pelo ganho do mesmo montante de utilidade. Na teoria da utilidade esperada, a aversão ao risco é causada pela concavidade da função utilidade. Essa característica é, por sua vez, explicada pela lei de diminuição da utilidade marginal.

A função de utilidade baseada na teoria da utilidade esperada tem, portanto, uma forma côncava, causada pela lei da diminuição da utilidade marginal. A implicação disso é que existe uma aversão ao risco em todos os níveis. Essa função cresce monotonamente, significando que u (utilidade) é crescente em todo intervalo de x (figura 1).



(Figura 1)

Assim como os sujeitos podem diferir no quanto eles estão preparados para correr riscos, eles também podem diferir nas suas preferências no tempo. A economia clássica assume que o fator tempo altera a desejabilidade das conseqüências e, para que as escolhas intertemporais sejam compatíveis com os pressupostos da teoria da utilidade, assume-se que a taxa de desconto temporal é fixa e não muda ao longo do tempo, de modo que as escolhas possam ser representadas em uma função exponencial de

⁷ As pessoas podem, entretanto, variar quanto ao grau de aversão ao risco e inclusive podem apresentar um comportamento de busca de risco, como é o caso dos apostadores patológicos, mas, em geral se observa uma tendência a aversão ao risco (mesmo que em variados graus), representada por uma função exponencial convexa. Além disso, como já foi dito anteriormente, cada pessoa pode apresentar uma função-utilidade diferente.

desconto. As escolhas temporais serão discutidas em maior detalhe na terceira parte dessa dissertação.

2. A teoria econômica da decisão e a Sociologia

A teoria da decisão econômica possui grande influência na construção de teorias sociológicas e a próxima sessão dessa dissertação se dedica a apresentar alguns desenvolvimentos sociológicos que levaram em conta alguns princípios sobre a racionalidade descritos até aqui. O agrupamento dos princípios econômicos sobre a racionalidade e as teorias sociológicas derivadas dele é conhecido no campo da sociologia com o nome de “Teoria da Escolha Racional”. É claro que esse é um campo com diversas discordâncias e debates internos, mas a nomenclatura ajuda a distinguirmos um conjunto de teorias que compartilham a visão de um homem racional, sujeito a constrangimentos institucionais.

A seguir será feito um esforço de mapeamento de algumas teorias sociológicas que se dedicaram à discussão da racionalidade. Devido à enormidade de teorias que se dedicaram ao tema, foi feita uma escolha de apresentação de apenas algumas delas, consideradas mais relevantes para a discussão desse trabalho. Primeiramente serão apresentadas algumas teorias que procuraram aliar os pressupostos econômicos da ação às análises institucionais, buscando explicar o papel da racionalidade na dinâmica dos fenômenos coletivos. Veremos como o componente da racionalidade das ações individuais pode ser analisado em uma perspectiva sociológica que busca compreender processos sociais que vão além do indivíduo, mas que são, por sua vez, criados por eles. Em seguida serão apresentadas teorias que, ainda utilizando a teoria da ação racional como base, procuram estudar fenômenos sociais usando alguns artifícios psicológicos com o intuito de aumentar o realismo de suas teorias.

2.1 O problema do status científico dos modelos racionais econômicos

Terry Moe (1979), ao tratar do debate acerca da aplicação empírica dos modelos racionais da economia, argumenta que a principal marca destes modelos é que eles são construídos em torno de idealizações fundamentais, algumas vezes referidos como axiomas, postulados ou pressupostos, que fazem afirmações caracteristicamente irrealistas sobre tomadores de decisão e contextos de tomada de decisão, por exemplo, a

perfeita informação, pressuposto que faz parte de um grande número de modelos racionais.

Ao mesmo tempo em que alguns modelos possuem premissas mais realistas que outros, todos eles são construídos a partir de pressupostos que não costumam ser empiricamente válidos e, na maioria dos casos, não estão nem próximos da precisão descritiva. Moe (1979) ressalta que isso parece violar o que a maioria dos cientistas sociais considera serem princípios científicos básicos, a saber, os princípios derivados da perspectiva da lei de abrangência para a explicação de fenômenos, delineadas por Carl Hempel. Essa lei determina que explicar um evento é o mesmo que inferir que a assertiva de que ele ocorreu a partir (1) de certas assertivas das condições iniciais e (2) de certas leis universais empiricamente estabelecidas.

Em defesa do status científico dos modelos racionais econômicos, Moe (1979) aponta o trabalho desenvolvido por Friedman. Este argumenta que a determinação da validade empírica de uma teoria independe de seus pressupostos, que podem ser irrealistas, em certa medida. A validade empírica dependeria, então, exclusivamente de sua precisão preditiva, dessa forma, os pressupostos seriam julgados de acordo com o quanto eles facilitam a predição. A partir dessas colocações, Friedman acredita que os modelos racionais podem partilhar dos critérios de abrangência exigidos por uma ciência positiva.

Argumentos mais refinados, como os que se baseiam na defesa de que, em certa medida, pode-se encontrar em todas as teorias um *quantum* de irrealismo além da presença de termos teóricos e idealizações, são usados em defesa do status de abrangência dos modelos racionais. Moe (1979) se posiciona contrariamente a essa noção, afirmando que a partir do ponto de vista da lei de abrangência, os modelos racionais não podem ser aceitos como teorias científicas e que seus pressupostos devem ser substituídos por leis que possam ser verificáveis caso se queira explicar o comportamento social.

O problema com modelos racionais econômicos e seu status científico não estaria na presença de termos teóricos ou idealizações que não podem ser empiricamente observáveis, mas na construção de teorias sobre tomadores de decisão e contextos de tomada de decisão que não existem. Os modelos racionais, portanto, não poderiam ser comparados às teorias da ciência natural, pois não é possível, a partir deles, criar uma lei que ligue o contexto a um resultado, como na física, por exemplo.

Os modelos racionais não fornecem teorias a partir das quais se possa deduzir o contexto e nem avaliar os resultados de uma ação.

Moe (1979) argumenta, entretanto, que mesmo aceitando os critérios da lei de abrangência, os modelos racionais econômicos podem continuar sendo vistos como exercendo um importante papel nas ciências sociais, se considerarmos que eles não representam uma teoria em sentido convencional. Tais modelos teriam, a partir desse ponto de vista, três principais funções dentro das ciências sociais: instrumental, normativa e de guia para construções teóricas.

O papel instrumental se dá a partir da sua utilização como ferramenta para realizar previsões sobre certos tipos de comportamentos sociais, funcionando também como uma “teoria-instrumento” para alcançar fins práticos, sendo mais ou menos útil na medida em que permite que tomadores de decisão lidem eficazmente com a série de fenômenos envolvidos na escolha. Normativamente os modelos racionais funcionam como modelos idealizados com os quais comportamentos reais são comparados. Assim, os modelos indicariam como tomadores de decisão individuais devem se comportar para alcançar eficientemente dados objetivos sob certas circunstâncias. Em seu papel normativo, os modelos racionais não requerem precisão descritiva e não pressupõem a explicação ou predição do comportamento, mas podem ser bastante úteis na medida em que fornecem um recurso claro, lógico e sistemático para se dizer algo sobre o comportamento.

Como guias para construção de teorias, os modelos racionais são considerados como estruturas transitórias que não podem explicar fenômenos empíricos, mas podem mostrar o caminho para teorias o fazerem. Constituiriam, assim, “pré-teorias” que fornecem uma base sistemática para a explicação de certos comportamentos sociais orientando o desenvolvimento de leis empíricas.

O autor ressalta que há ainda outra vertente que objetiva o incremento no status científico dos modelos racionais a partir de sua reestruturação para que eles possam, assim, cobrir os critérios de abrangência. Trata-se de uma busca de um ajustamento e refinamento teórico das proposições básicas em direção à ampliação da validade empírica das teorias. Esse empreendimento reflete em um direcionamento para um maior realismo teórico que contribui potencialmente para o progresso científico dos modelos racionais.

A teoria das organizações de Simon é apontada por Moe (1979) como o mais radical rompimento com os axiomas tradicionais que satisfaziam o modelo de escolha individual onde mudanças nas premissas mais básicas operaram uma substituição do homem racional por um homem administrativo com a racionalidade e o conhecimento limitados.

Dada a natureza da lei de abrangência, esses desenvolvimentos parecem naturais, pois objetivam a construção e o incremento de modelos que se ajustam em direção ao aumento do realismo e à melhor confirmação empírica de leis teóricas.

Trataremos da grande área da sociologia da ação como um conjunto de tentativas de ampliar a noção de racionalidade, aplicando a ela elementos sociológicos, buscando assim um incremento realístico para o entendimento racional das ações humanas. Partiremos do argumento de Boudon (1992) de que a sociologia da ação pode ser entendida como um conjunto de teorias sociológicas que compartilham do individualismo metodológico e da noção racional do comportamento.

Apresentaremos a teoria Weberiana como representante da origem da discussão sobre a racionalidade na sociologia e, em seguida, apresentaremos alguns estudos sociológicos que se valeram de alguma forma da noção de racionalidade para compreender os fenômenos sociológicos. Mostraremos como as teorias da troca, da escolha racional e das organizações utilizam o componente da racionalidade dos atores em suas análises.

Ao final dessa segunda parte da dissertação propomo-nos a analisar modelos racionais na sociologia que incorporam elementos psicológicos para explicar as escolhas humanas, seja na tentativa de se tornarem seus modelos mais realistas, possibilitando a construção de proposições empíricas de maior validade para a explicação de fenômenos sociais, seja na tentativa de servir como guia para construções teóricas. Trataremos dos desenvolvimentos teóricos de Simon para exemplificar as tentativas de incremento dos modelos racionais e da teoria de Homans, que além desse objetivo primeiro, busca também fornecer um guia para construções teóricas em sociologia.

2.2 O debate macro-micro e a sociologia da ação

Segundo Blau (1987), a micro sociologia e a macro sociologia envolvem perspectivas teóricas contrastantes sobre a vida social e, conseqüentemente, a explicam em diferentes termos. O autor ainda ressalta que a micro sociologia e a macro sociologia empregam diferentes conceitos e buscam formular diferentes teorias para explicar relações sociais, os padrões sociais mais complexos e os fenômenos que emergem das relações sociais. A micro-sociologia se ocupa da análise os processos sociais básicos que engendram relações entre as pessoas. O foco dessa perspectiva é na interação social e na comunicação, e importantes conceitos são reciprocidade, símbolos significantes, obrigações, troca e dependência, segundo o autor. A macro-sociologia, por outro lado, analisa as estruturas de diferentes posições dentro de uma população e seus constrangimentos em relações sociais. O foco de análise é em limitações externas do ambiente social nas relações entre as pessoas e, importantes conceitos são diferenciação, instituições, desigualdade, heterogeneidade e círculos transversais. Em resumo, Blau (1987) destaca que a micro sociologia trata da dinâmica interna das relações sociais enquanto a macro sociologia analisa as influencias nas relações sociais exercidas por constrangimentos internos e oportunidades.

Podemos distinguir neste ponto, duas abordagens sobre a ligação entre as teorias macro-sociológica e as micro-sociológicas. Uma delas defende que devemos de partir de princípios micro sociológicos e usá-los como fundação para uma teoria macro sociológica. Já a abordagem alternativa repousa na hipótese de que diferentes perspectivas e modelos conceituais são necessários para micro e macro teorias, primariamente porque os termos mais importantes das teorias macro sociais se referem a propriedades emergentes da estrutura da população que não tem equivalentes em análise micro sociológicas.

As teorias da ação na sociologia, segundo a distinção anterior, representam uma tentativa de utilização dos princípios micro-sociológicos como fundação para a compreensão dos fenômenos macro-sociológicos. Essa é, portanto, uma tentativa de superação da dicotomia macro-micro através da utilização de princípios sobre a ação individual como norteadores da compreensão de fenômenos sociológicos de nível agregado.

Segundo Boudon (1995), o princípio mais fundamental da sociologia da ação é o de que todo o fenômeno social é sempre resultado de ações individuais, assim, um sociólogo que pretende explicar um fenômeno social deve procurar o sentido dos comportamentos individuais que estão em sua origem. Assim, segundo a sociologia da ação, todos os fenômenos sociais, inclusive as mudanças observadas nas crenças ou nos costumes, explicam-se da mesma maneira. Entende-se as ações sociais como tendo um sentido, representando adaptações compreensíveis a condições sociais em mutação.

Além disso, Boudon (1992) defende que as teorias que compõem o que chamamos de sociologia da ação compartilham no mínimo dois princípios fundamentais: o individualismo metodológico e o princípio da racionalidade.

No sentido metodológico, para o autor, a noção de individualismo implica que, para explicar um fenômeno social, é necessário descobrir suas causas individuais, ou seja, compreender as razões que levam os atores sociais a fazer o que fazem ou a acreditarem naquilo que acreditam.

Deve ser ressaltado que o individualismo metodológico não implica que se conceba o ator social como que suspenso numa espécie de vácuo social. Ele pressupõe, ao contrário, que o ator foi socializado, que está em relação com outros atores, os quais, tal como ele próprio, ocupam papéis sociais, têm convicções, etc. Assim, de um modo geral, o individualismo metodológico reconhece indiscutivelmente que o ator social se move dentro de um contexto que se lhe impõe em larga medida. Este princípio não implica, portanto, que se conceba a sociedade como uma justaposição de solidões calculistas. A sociologia da ação, portanto, veicula não uma imagem atomista, mas interacionista da sociedade, o que é certamente diferente (Boudon, 1992). Todavia, é frequente a confusão entre individualismo e atomismo.

Além disso, uma vez que a sociologia da ação se interessa por fenômenos que são, em geral, resultado de inúmeras causas individuais, é indispensável agrupar os atores por grupos abstratos, reuni-los por tipos ou, como se pode afirmar na esteira de Weber, insistindo no caráter simplificador desse processo, por tipos ideais. Dessa forma, o princípio do individualismo metodológico não exclui que, em determinadas condições, não se possa tratar legitimamente uma entidade coletiva como um indivíduo.

Segundo o princípio do individualismo metodológico, um fenômeno social deve ser interpretado, na medida do possível, como efeito de ações, de convicções, de comportamentos individuais. Mas, para que a explicação seja completa, é também

necessário pôr em evidência o porquê – o sentido – dessas ações ou dessas convicções. Na linha de Weber, fala-se geralmente de compreensão para designar esse momento de análise. Segundo a sociologia da ação, a explicação de um fenômeno social supõe que sejam determinados os comportamentos individuais de que ele é o efeito e que esses comportamentos sejam compreendidos. A sociologia da ação estabelece, portanto, a hipótese de que o comportamento de um ator, em princípio, é sempre compreensível, mesmo que o observador não tenha acesso imediato às razões do ator.

A noção de compreensão indica, portanto, que é possível, através da verificação de fatos, descobrir o porquê do comportamento do ator. Dessa forma, para o sociólogo, compreender o comportamento de um ator equivale a compreender as razões do mesmo. Segundo Boudon (1992), é nesse sentido, e apenas nesse sentido que se pode afirmar que a sociologia, ou pelo menos a sociologia da ação, tende a subscrever o postulado da racionalidade do ator social. Essa noção de racionalidade, como podemos notar, é mais abrangente do que a da filosofia hedonista ou da economia clássica, exigindo apenas a idéia de sentido e não um conjunto de axiomas. A sociologia trata um comportamento como sendo racional sempre que esse esteja em condições de fornecer uma explicação que possa ser enunciada do seguinte modo: “O fato do ator X ter se comportado de maneira Y é compreensível. Com efeito, na situação que era a sua, tinha razões para fazer Y” (Boudon, 1992).

Embora seja tão absurdo afirmar que o homem é racional como afirmar que é irracional, ao sociólogo convém considerar o ator como racional, afirmam Boudon (1992). Em outras palavras, deve-se partir do princípio de que este tem sempre razões válidas para fazer o que faz e tentar, por todos os meios à sua disposição, descobrir essas razões.

Entendida dessa forma, não é possível definir a sociologia da ação por uma ruptura com o utilitarismo benthamiano, como já apresentado anteriormente. Em contrapartida, pode-se adiantar com segurança que a sociologia da ação é levada a manipular uma gama de tipos de racionalidade mais rica, por exemplo, do que a economia. Na sociologia da ação geralmente adota-se uma noção de racionalidade um pouco menos estrita, que é redefinida a partir das noções de maximização ou otimização implicitamente contidas na definição econômica de racionalidade. Introduce-se a idéia de que a otimização é uma idéia regulatória, mas que na prática se torna muito difícil, ou até impossível, estabelecer, ainda que de forma aproximada, qual o meio preferível para

atingir um objetivo, ou até saber claramente os objetivos que podemos fixar, considerando os meios que dispomos. Nesse caso deve-se visar uma solução que seja “satisfatória” para usar o termo de Simon (1957) ou mesmo decisões graduais para reduzir incertezas (Cyert e March, 1964), demonstrando mais uma adaptação racional às situações do que uma solução maximizadora global.

Para Boudon (1992), ao utilizar noções como a de satisfação em seus esquemas de análise, os sociólogos descrevem a ação de uma maneira mais realista do que os esquemas que se baseiam numa concepção estrita da racionalidade.

Podemos inclusive entender as diferenças entre as perspectivas econômica e sociológica de uma forma um pouco menos dicotômica, considerando a economia como abordagem que se preocupa em analisar uma faceta da ação social a partir de pressupostos simplificados sobre a ação humana. Argumentando nesse sentido, Parsons (1935) entende que todas as ciências humanas buscam, cada uma a seu modo, procuram analisar aspectos de um mesmo fenômeno, a vida social.

Como veremos, quer os teóricos considerem a economia como uma ciência que estuda a ação social em seu aspecto econômico, quer considerem a economia como norteadora das análises sociológicas sobre a ação social humana, ambas as disciplinas se aproveitaram dos desenvolvimentos teóricos uma da outra para a construção da explicação sobre os fenômenos humanos.

Diversas teorias sociológicas compõem essa grande área chamada Teoria da Ação na sociologia e cada uma delas apresenta suas particularidades. Veremos algumas delas mais adiante, mas antes é preciso fazer algumas considerações sobre o surgimento do conceito de racionalidade na sociologia.

A racionalidade é tema na sociologia desde as obras de Weber, mas foi preciso todo um desenvolvimento de teorias sobre a escolha racional dentro da Economia para que tal tema retornasse como uma preocupação dentro da sociologia, com o crescimento de uma escola de pensamento chamada “Teoria da Ação Racional nas Ciências Sociais”. Weber, portanto, não deve ser visto como um fundador da teoria da ação racional na sociologia, mas ele não deixa de ter, por isso, importância para essa escola na sociologia. Com o desenvolvimento dos estudos sobre a ação na sociologia, o autor clássico foi retomado e suas idéias sobre racionalidade adquiriram ainda mais importância. Por sua importância no que diz respeito à temática das ações humanas, as

páginas seguintes serão dedicadas ao esclarecimento da visão weberiana sobre racionalidade.

2.3 O conceito de racionalidade na Sociologia Clássica

A racionalidade é tema na sociologia desde os escritos clássicos de Marx, Durkheim e Weber. Tal conceito, entretanto, possui significações muito diversas entre os autores.

Para Durkheim, a racionalidade é um atributo dos laços sociais que operam no nível social, e não individual. As realidades sociais, segundo essa perspectiva são, portanto, totalidades funcionais ou harmônicas e, nesse sentido, racionais. Entendendo que a sociedade transcende e modifica o homem, a consciência não é concebida como uma instância subjetiva de regras egoístas, mas como formada por um conjunto de representações sociais que produzem o indivíduo.

Marx, assim como Durkheim, dá importância à racionalidade como um atributo da estrutura social e não exatamente como um atributo do homem. Para o autor, que acredita que as relações estabelecidas entre os homens são condicionadas historicamente, cada tipo de vida material condiciona a forma de conscientização. Na ideologia marxista só seria possível que a ação humana se realizasse em si mesma em uma vida social comunitária.

A racionalidade, que é tratada como uma característica da modernidade em Durkheim e Marx, adquire centralidade na obra weberiana, pois além do atributo racional do funcionamento social moderno, há a introdução da racionalidade como um operador da ação humana. Defendendo uma sociologia capaz de compreender os sentidos e conexões presentes nas ações sociais, Weber propõe uma concepção específica de método e de objeto na sociologia, a qual se assenta na explicação de ações sociais individuais sob condições socialmente determinadas.

Por tratar da racionalidade como um atributo individual, a obra weberiana merece atenção nesse trabalho, pois representa o despertar do interesse da sociologia em compreender a dinâmica social a partir da lógica de operação individual. As próximas páginas tratarão de esclarecer o conceito de racionalidade em Weber e apontar sua importância para o desenvolvimento de uma sociologia da ação.

Weber apresenta como eixo condutor de sua obra o estudo da cultura. Tal ciência teria como objeto de estudo as ações humanas. Essa escolha se deve ao fato de que o autor considera que as ações humanas são previsíveis e, por isso, seria possível estudar cientificamente suas regularidades.

A cultura a partir desse ponto de vista não pode ser tratada como uma totalidade, mas sim como um universo de significações inesgotável, muitas vezes contraditório. A tarefa do conhecimento então é buscar ordenar a complexidade da cultura a partir de conceitos, criando assim uma totalidade, que é, portanto, construída. Essa tarefa é alcançada a partir da utilização da lógica e da explicação causal como ferramentas para a produção de um conhecimento científico que se quer, por sua vez, objetivo.

Tal arranjo lógico é o instrumento de que se vale essa ciência que pretende que seus resultados sejam compreensíveis universalmente. Assim, o atributo lógico das categorias do conhecimento, ao contrário da realidade, inconsistente, é o que permite a produção de explicações causais. Dessa forma, é possível compreender por sociologia em Weber, “uma ciência que pretende entender pela interpretação, a ação social para desta maneira explicá-la causalmente no seu desenvolvimento e nos seus efeitos”. (Weber, 1995, p.400)

Podemos perceber, a partir do exposto acima, que o pensamento weberiano, que pretende a objetividade do conhecimento, se realiza como um racionalismo metodológico, ao buscar estabelecer conexões de sentido entre os fenômenos. Por mais que seu objeto de estudo sejam as ações, o interesse principal é por uma explicação que se ancore em um ponto de vista racional de forma que se possa ordenar os fenômenos que se apresentam inconsistentes na cultura, por isso, “o domínio do trabalho científico não tem por base as conexões *objetivas* entre as *coisas* mas as conexões conceituais entre problemas”. (Weber, 1986, p.83)

Como condição ontológica que permite tal racionalismo metodológico é imprescindível a consideração do pressuposto da consciência do analista, que possibilita a atribuição de sentido ao mundo. A reflexividade não significa, portanto, um primado do indivíduo sobre a sociedade. O individualismo é um pressuposto em Weber e não exatamente um objeto último de estudo, como no utilitarismo clássico.

A ciência weberiana seria, portanto, a tentativa de realização radical da consciência, da reflexividade. Para tal, Weber trabalha com os tipos ideais que se realizam em uma racionalidade exagerada que não corresponde diretamente à realidade.

Os fenômenos sociais são então classificados segundo seu grau de racionalidade. Os tipos ideais funcionam, dessa forma, como um parâmetro de um máximo de racionalidade a partir dos quais os fenômenos da realidade se aproximam ou se distanciam. Nesse sentido é possível compreender a rejeição weberiana à oposição entre racional e irracional, pois o que se observa é muito mais uma distribuição dos conceitos conforme uma gradação, como observa Nobre:

Ao invés de contraposições rígidas entre as ações e os valores, preferia pensar em termos de graus de diferenciação, ou seja, as diferenças têm mais a ver com um problema de gradação do que de oposição. Tanto que, em seus escritos, junto às delimitações sociológicas, aparecem recorrentes advertências quanto ao fato de as coisas se apresentarem muito mais confusas no plano real. (Nobre, 2004, p.31)

As ações humanas são um importante objeto de estudo para Weber, pois o agir significativo, dotado de sentido e motivação, seria o traço distintivo do homem como um ser de cultura. A ação *per se*, entretanto, não interessa ao autor, mas sim a conexão causal entre elas. E o fato de ser possível se chegar às causas da ação, não parte, como já alertado anteriormente, da objetividade da realidade, mas da capacidade humana de transformar a racionalidade como um valor e de orientar a ação e o pensamento de acordo com ela.

Para se alcançar um entendimento das conexões lógicas entre fenômenos, segundo uma perspectiva weberiana, deve-se lançar o olhar para a situação como um todo e não somente para a ação ou para o agente. O agente importa a Weber na medida em que está em relação, assim, as ações são sociologicamente relevantes somente quando estão ligadas por um sentido de causalidade. Tal característica da relevância social da ação é o principal elemento que distingue a sociologia weberiana de uma abordagem psicológica.

O grau de racionalidade, a partir do qual os tipos de ação serão classificados, se refere ao nível de reflexividade sobre as variáveis que influenciam um curso de ação. Assim, uma ação é mais racional quanto mais se consegue, a partir de um cálculo lógico, controlar os determinantes da ação, proporcionando ao agente a previsibilidade dos cursos de ação disponíveis.

Toda ação, portanto, parece envolver uma recusa, ou seja, o engajamento em um curso de ação em detrimento de outro. Para que se possa avaliar a eficácia racional de

uma ação é preciso, então, verificar se a opção escolhida fornece o meio mais econômico, ou mais adequado para o fim desejado. Nesse sentido, a utilização do conceito típico ideal serve bem aos objetivos weberianos da avaliação racional da ação:

A construção de uma ação rigorosamente racional com relação a fins serve nesses casos para a sociologia – por causa de sua evidente inteligibilidade e do seu caráter de racionalidade e de univocidade – como tipo (“tipo ideal”) mediante o qual é possível compreender a ação real que é influenciada por irracionalidades de todo tipo e de toda espécie (afetos, sentimentos) como um desvio do desenvolvimento esperado de uma ação racional. (Weber, 1995, p. 402)

Como tipos ideais de ação social, Weber distingue a ação racional com relação a fins, a ação racional com relação a valores, a ação tradicional e a ação afetiva. Todas estas são, de alguma forma avaliadas com relação a um maior ou menor grau de reflexividade.

O comportar-se racionalmente com relação a fins implica orientar a ação para que ela funcione como um meio mais adequado para se alcançar um fim ulterior. Para isso dependem a consideração dos diversos cursos de ação à disposição do sujeito e a previsibilidade das conseqüências de cada um deles. Esta sempre será uma ação racional com relação a fins mesmo que os fins últimos do agir sejam valores, pois o que importa é o grau máximo de reflexividade sobre os determinantes da ação que se realiza nesse tipo. As ações racionais com relação a fins não são avaliadas por elas mesmas, mas como meios mais ou menos eficientes para um fim ulterior.

Também se orienta de maneira planejada, a partir da elaboração consciente dos princípios últimos da ação, o agir racional com relação a valores. Esse tipo se diferencia do tipo racional com relação a fins, entretanto, pelo fato de que o sentido desse tipo de ação reside na própria ação e sua peculiaridade valorativa e não em suas conseqüências. Há aqui uma crença consciente no valor de comportar-se de determinada forma, independente da consideração dos resultados da ação.

A ação tradicional está, para Weber, na fronteira entre o que se pode chamar de uma ação orientada por um sentido. Ela é determinada por costumes arraigados e pode se manifestar muitas vezes como uma simples reação a estímulos da situação ou envolvendo um baixo grau de consciência. Os comportamentos rotineiros se aproximam dessa qualidade de ação.

Com mais baixo grau de reflexividade se encontra a ação afetiva que é regida pela emoção, pelos sentimentos. Trata-se muitas vezes de uma reação a estímulos do ambiente, sem necessariamente uma orientação de sentido.

Todos esses tipos, exatamente por se tratarem de abstrações conceituais “podem ser considerados como tipos conceituais puros, construídos para os fins da pesquisa sociológica, com relação aos quais a ação real se aproxima mais ou menos, ou, o que é mais freqüente, composta de uma mescla” (Weber, 1995, p. 418).

Fábio Wanderley Reis, em seu ensaio intitulado “Weber e a Ciência Social Atual”, se propõe a discutir a racionalidade em Max Weber a partir de uma comparação com os modelos propostos pela Teoria da Escolha Racional (TER), em seus fundamentos.

O autor observa que as perspectivas mais ortodoxas da Teoria da Escolha Racional, que se valem do instrumental analítico da ciência econômica, parecem apresentar um claro retrocesso em relação a Weber quando estas buscam distinguir o terreno dos comportamentos guiados por normas do terreno dos comportamentos racionais por excelência.

Este é certamente o caso em que o comportamento racional, tomado como categoria decisiva para a explicação dos fenômenos sociais de todo tipo, é assimilado ao comportamento orientado pela busca dos interesses, os quais, por sua vez, são entendidos como correspondendo, na forma exemplar, a objetivos estritamente egoístas, não havendo lugar, portanto, para a moderação dos apetites egoístas que as normas visariam assegurar. (Reis, 2000, p.314)

Reis argumenta que o recuo a um estado pré-social onde opera a pura racionalidade, proposto por alguns modelos racionais, é ilusório assim como o é também a idéia que, a partir da operação das categorias racionais, é possível deduzir a sociedade.

O fato de que Weber está à frente de certas limitações da TER não significa, entretanto, para o autor, que o tratamento dado por ele à racionalidade seja adequado em todos os sentidos. Tal problema identificado na análise weberiana se refere à distinção feita entre a racionalidade com relação a fins, ou puramente instrumental, e a racionalidade com relação a valores, cuja natureza dos fins seria mais substantiva, que parece gerar uma confusão.

Isso porque toda ação racional deveria ser considerada como instrumental, ou seja, como uma articulação eficaz entre meios e fins. E para tal caracterização racional, a natureza dos fins seria irrelevante e, o seria também, conseqüentemente, a distinção entre esses dois tipos de ação.

O autor ressalta ainda que seu debate não pretende chegar à conclusão de que os fins se equivalem, mas apontar para o fato de que não há como prever que alguns fins sejam mais racionais que outros pois “o caráter instrumental da ação racional nada tem a ver com o fato de que se persigam, de maneira míope, objetivos de natureza econômica ou que se estabeleçam cadeias de fins e meios ao perseguir um ideal ético” (Reis, 2000, p. 316). Dessa maneira Reis aponta que, do ponto de vista racional, a partir do qual as tipologias de ação são classificadas, as ações do tipo racional referente a fins e racional referente a valores se equivalem, tornando desnecessária a distinção entre elas de um ponto de vista que as classifique a partir do grau de racionalidade presente.

De fato, Weber parece ter utilizado de forma um pouco confusa as categorias típicas ideais, criadas por ele mesmo, ao tratar das tipologias de ação. Se se admite que o parâmetro para qualificar um conceito é o seu grau máximo de racionalidade no sentido de uma busca para adequar os meios mais eficazes para o fim pretendido, não há porque distinguir os tipos de racionalidade da ação (no caso a distinção entre ação racional com relação a fins e a valores) conforme a categoria dos fins que são almejados, entendendo que o fim de uma ação com relação a valores se realiza nela mesma. Do contrário, o parâmetro de classificação deixaria de ser o *quantum* de racionalidade e passaria a ser uma categoria valorativa da racionalidade dos fins.

Tal posicionamento weberiano, entretanto, deve ser visto apenas como uma pequena lacuna na construção dessas categorias típicas ideais. Para mostrar que tal distinção valorativa não pode ser generalizada para toda a obra do autor, trataremos a seguir do tema da imensurabilidade dos valores, preocupação presente em grande parte de seus escritos e das condições históricas que limitavam a utilização de determinados elementos do vocabulário que conhecemos hoje.

Sabemos que tudo que é racional possui o atributo da consciência, entretanto, Weber não deixa de apontar que a consciência procura fins que muitas vezes não são racionais, por isso não é possível estabelecer uma parâmetro de escolha, pois a natureza dos fins não pode ser objetivada. O sentido que é atribuído à ação é sempre subjetivamente construído, segundo Weber.

Há que se considerar que na produção de sentidos há sempre uma arbitrariedade última, assim, mesmo que se possa reconstruir logicamente o curso e os determinantes de uma ação, os sentidos motivadores da ação, que atribuem uma carga valorativa aos fins almejados, não são passíveis de racionalização plena, possuindo sempre certa carga de confiança irrefletida. Disso deriva a importância dos sentidos atribuídos à ação, como ressalta Cohn:

A unidade compreensível da ação é, então, dada pelo seu sentido. Resta saber onde se localiza esse sentido, posto que Weber não opera com a idéia de sistemas significativos objetivamente dados. Só há uma resposta possível, no esquema de Weber. A única sede efetiva, empírica, possível do sentido é o agente, o sujeito, que comparece assim, para usar o sugestivo termo do próprio Weber, como seu *portador*. É por isso, e apenas por isso – longe, portanto de qualquer psicologismo – que Weber insiste no caráter *subjetivo* do sentido da ação. (Cohn, 1979, p.93)

Weber ressalta, entretanto que, mesmo que se admita a irracionalidade última das ações, que podem comportar múltiplos sentidos, é possível se chegar a uma compreensão aproximada dos sentidos atribuídos à ação quando se admite que eles podem estar vinculados a valores culturais de um período histórico específico e de uma configuração societária também singular. A partir desse ponto de vista, portanto, observamos que a razão pode apresentar contornos diferenciados conforme a situação em que se insere. Assim, não só o fim pretendido de uma ação como também as próprias linhas de ação que um sujeito é capaz de vislumbrar estão condicionadas aos valores vigentes no contexto da ação.

Podemos concluir, portanto, que está presente em Weber a preocupação com os valores que guiam as ações humanas, com a ressalva de que eles não são objetivos e não se prestam a uma hierarquização sistemática, mesmo que sua preocupação central seja sobre a adequação entre meios e fins para a caracterização racional.

Outra questão a ser considerada a respeito da questão terminológica weberiana quanto à tipologia de ação por ele proposta se refere ao desenvolvimento das terminologias disponíveis para caracterizar o fenômeno da racionalidade quando Weber produziu seus conceitos. Provavelmente ele foi um dos pioneiros a tratar do tema e, portanto, não se pode exigir um rigor conceitual como o encontrado atualmente na produção sobre o tema.

Ao tratar das inúmeras hesitações terminológicas presentes na obra weberiana, Cohn argumenta que “o caráter tortuoso do raciocínio de Weber não deve ser atribuído, é claro, a limitações de ordem intelectual ou a puros cacotes de estilo: é que ele estava lutando com problemas para os quais o repertório conceitual disponível não oferecia soluções.” (Cohn, 1979, p.81)

Tendo apresentado, de forma geral, a produção weberiana sobre a racionalidade, tratando principalmente dos fundamentos de seu racionalismo metodológico e sua aplicação para a compreensão da ação racional e sua categorização tipológica, buscamos apresentar uma crítica feita com relação à caracterização das ações sociais. Em resposta a tal crítica, feita por Reis, referente à aparente hesitação terminológica em relação à distinção entre racionalidade referente a fins e a valores, consideramos que, de maneira geral, ela faz sentido, mas é importante que se cuide em não tomá-la de forma absoluta, pois, como mostramos, a preocupação em apresentar a incomensurabilidade última dos fins é um elemento fundamental na obra weberiana. Somada a essa ressalva, há ainda que se levar em conta a pobreza do vocabulário referente à racionalidade disponível na época em que Weber produziu seus escritos.

Como pudemos observar, a racionalidade pode ser considerada como um conceito fundamental que embasa toda a teoria weberiana. A preocupação weberiana em teorizar sobre a formação do capitalismo e sua burocratização, por exemplo, é a própria aplicação da racionalidade ao sistema econômico. Sobre esse tema caberia um ensaio mais detalhado, mas para nossos objetivos não abriremos um parênteses para tratar dessa questão. O que importa dizer é que Weber pode ser considerado como o primeiro autor de impacto na sociologia que trouxe à tona o tema da racionalidade.

2.4 O conceito de racionalidade na Sociologia Contemporânea

2.4.1 Teorias das trocas sociais

As teorias das trocas sociais são teorias que tentam explicar a interação entre duas pessoas ou grupos (interação interpessoal) – as díades. Seu aspecto central é o de que a interação humana seria o resultado de uma troca de recursos sociais, psicológicos ou materiais. De forma geral, essas teorias propõem que uma interação tem maior probabilidade de continuar quando essa interação for lucrativa ou vantajosa para ambas

as partes. A troca social então pode ser compreendida no nível individual, de forma que os atores possuem razões para se engajarem em trocas sociais, ou seja, as trocas sociais são, nesse sentido, racionais.

Nas linhas a seguir serão analisadas algumas das mais importantes teorias dentro do campo das trocas sociais. Autores como Homans, Blau e Gouldner possuem grande influência nesse campo.

2.4.1.1 Homans

Para compreender a proposta homansiana para uma teoria da troca social é preciso entender primeiramente em que se baseia a compreensão do autor sobre a ação humana e qual é a sua visão sobre a sociologia. A controversa posição do autor se baseia na utilização dos princípios comportamentais do behaviorismo para a compreensão das ações sociais humanas.

Homans (1999), em seu ensaio intitulado *Behaviorismo e pós-behaviorismo*, trata de examinar a corrente psicológica conhecida como behaviorismo, defendendo seu uso na sociologia. Para tanto, ele procede a uma explicação dos princípios gerais do comportamento, distinguindo inicialmente dois conceitos fundamentais: o comportamento respondente e o comportamento operante. Em seguida, faz um esforço de mostrar como tal teoria pode se inserir no debate teórico sociológico. Homans pretende que a psicologia Behaviorista não só seja capaz de refinar a explicação dos modelos racionais para o comportamento, como possa servir como um guia para a formulação de teorias em sociologia.

O comportamento respondente, segundo Homans (1999), é aquele comportamento produzido automaticamente pela exposição a um estímulo desencadeador, como o reflexo de retirar as mãos de uma superfície quente. Esse tipo de comportamento tem origem genética, mas pode ser condicionado por estímulos inicialmente neutros. Assim, caso se apresente, por exemplo, um bicho de pelúcia a um bebê toda vez que se provocar um barulho para assustá-lo, o estímulo inicialmente neutro *bicho de pelúcia* será associado por condicionamento à resposta de medo, tendo assim o poder de eliciar uma resposta de medo mesmo sem o susto. Homans ressalta que tal tipo de comportamento é menos importante para a sociologia do que o

comportamento operante, excetuando-se os casos de comportamento emocional, característicos de uma mistura de respondente com operante.

O comportamento operante, por outro lado, não é automaticamente gerado por um tipo de estímulo. Ele é, na verdade, controlado pelas próprias conseqüências que produz. Um comportamento exploratório qualquer, que for seguido de uma recompensa, que pode ser um alimento (estímulo naturalmente reforçador), por exemplo, provavelmente se repetirá por ter alcançado sucesso no passado. Assim, o efeito da recompensa de induzir o indivíduo a repetir o ato é, portanto, o que justifica a afirmativa de que o comportamento foi reforçado e, por assim dizer, aprendido, pois se observa que a pessoa é capaz de se comportar de maneira eficaz para alcançar o reforço desejado. Como a ação não gera automaticamente um reforço, a relação entre o comportamento e o estímulo que se segue pode ser fortuita, podendo criar, assim, o que chamamos de comportamento supersticioso. Os estímulos reforçadores, portanto, podem ser de natureza diversa. Homans explica que alguns deles são naturalmente reforçadores como o prazer sexual, outros, como o dinheiro, são reconhecidos como tal no processo de aprendizagem (socialização) dos indivíduos mesmo que não tenham uma natureza reforçadora intrínseca.

A partir da análise da aprendizagem operante, Homans (1999) ressalta que devemos tomar o behaviorismo como uma ciência histórica, pois as ações futuras são sempre orientadas em função de conseqüências passadas de ações anteriores. Isso, entretanto não implica que as pessoas tenham sempre, deliberadamente, um objetivo em suas ações. As ações humanas, segundo essa perspectiva, se orientam em função de conseqüências mesmo que as pessoas não estejam conscientes disso.

O autor pontua ainda a importância de se compreender o que é o valor de um reforço. Esse conceito é uma importante ferramenta para se analisar as escolhas, pois, em algumas situações mesmo que o montante absoluto de um reforço seja maior em uma das alternativas, ela pode não ser a mais escolhida, pois o valor do reforço de se responder a ela pode ser menor se comparado às outras alternativas. Para se encontrar o valor de um reforço deve-se então descontar de seu valor absoluto o custo para alcançá-lo. Esse custo pode ser a dificuldade da ação que leva ao reforço ou mesmo o atraso de sua liberação.

Para o autor, se comportar de forma que, diante de cursos de ações alternativos a escolha seja feita por aquele curso que tenha o maior retorno relativo (isso porque

descontamos sempre o custo da ação) lembra o que alguns teóricos chamam de princípio da escolha racional. Homans, entretanto, argumenta que usar o rótulo racional nada acrescenta ao significado das ações.

O autor argumenta que muitos cientistas sociais utilizam de uma explicação behaviorista e não se dão conta disso, falando de utilitarismo ou teoria da escolha racional. Essas teorias, entretanto, deixariam de lado diversos elementos da psicologia behaviorista, o que faz com que o autor as intitule “versões despojadas do behaviorismo”. Para Homans (1999), o que falta a essas teorias é a consideração sobre o processo de aprendizagem que gera os valores que orientam a ação, bem como a importância do caráter histórico dos comportamentos.

Segundo Homans, o behaviorismo e suas versões despojadas, que se dedicam à explicação do comportamento individual ou social, usualmente servem às doutrinas individualistas e a chamada doutrina teórica da “lei explicativa”. Na doutrina individualista, as leis gerais estabelecidas pela psicologia behaviorista servem à argumentação de que as leis são sempre as mesmas para qualquer comportamento, mesmo que os comportamentos sejam diversos e se manifestam quando o indivíduo está sozinho e quando interage com outros no que se chama de comportamento social. Assim, não haveria nenhuma natureza distinta de funcionamento das relações de grupo que não funcionariam segundo as leis estabelecidas para o comportamento individual. Os fenômenos sociais, segundo essa perspectiva, seriam, então, um complexo arranjo dos resultantes das ações de vários indivíduos.

Adotando uma visão de teoria que corresponde à adotada pelas ciências físicas, em que uma teoria é entendida como um conjunto de leis explicativas que são deduzidas a partir de um conjunto de proposições, Homans defende a posição de que as leis explicativas de todas as ciências sociais são as leis da psicologia behaviorista, com a diferença de que algumas dessas ciências as aplicarão mais do que outras. Dizer, portanto, que certas proposições de uma ciência decorrem, sob condições dadas, das proposições de outra, significa dizer que as primeiras são reduzidas às segundas. Assim, o autor não considera a psicologia como sendo uma das ciências sociais, mas como sendo a ciência de cujas proposições gerais as outras ciências sociais decorrem.

Homans (1999) ressalta que, de fato, a sociologia pode ser reduzida à psicologia, mas que, dados alguns problemas práticos, muitas vezes relacionados à agenda de pesquisa, não há uma fusão entre essas ciências. Para o autor, a aplicação behaviorista

na sociologia será bem sucedida se dedicar ao estudo de regularidades que estão presentes em diversos grupos sociais antes de examinar aspectos específicos de grandes sociedades.

Tratando do tema das instituições, tão caro à sociologia, Homans define estrutura social como qualquer traço de um grupo que se mantém estável no tempo. Após o surgimento dessa estrutura, pelas conseqüências das ações dos indivíduos, e a manutenção dela pelo grupo, ela própria provê condições para os comportamentos futuros dos membros, que podem consolidar essa estrutura ou fomentar uma nova. Dessa forma, ambos os processos nos quais os indivíduos influenciam a formação das instituições e as instituições, por sua vez, influenciam o comportamento dos indivíduos, podem ser explicados pelos mesmos princípios behavioristas. O autor admite, entretanto, que a explicação da formação de grandes instituições é muitas vezes impossibilitada de ser realizada a partir da utilização das proposições comportamentais, mas argumenta que isso se deve à falta de informações pertinentes que permitam a reconstituição dos antecedentes situacionais.

Nesse sentido, o autor ressalta que uma das dificuldades da aplicação dos princípios behavioristas à sociologia resulta do fato de o behaviorismo ser uma ciência histórica, em que contam para sua explicação tanto as condições atuais quanto os acontecimentos passados. Segundo Homans (1999), a sociologia conhece muito das condições atuais, mas tem pouco acesso às informações sobre as condições passadas para explicar o comportamento atual.

Homans conclui seu argumento dizendo que as mais diversas escolas em sociologia costumam não esclarecer suas leis explicativas e, se tais teorias não conseguem estabelecer princípios gerais, a comparabilidade entre elas fica dificultada, dando a impressão de que elas são radicalmente diferentes, o que é um erro, segundo o autor. Para ele, caso as teorias fizessem o esforço de formalizar suas proposições em termos de uma explicação behaviorista, mesmo que isso seja feito apenas uma vez (pois não seria preciso recorrer todo tempo a uma explicação dos princípios mais básicos), elas descobririam que fazem uso dos princípios da psicologia behaviorista e, a partir daí seria possível reconhecer as aproximações das teorias.

Dessa forma, Homans afirma que tal busca por leis explicativas que as teorias tenham em comum nada afeta na devoção às diferentes áreas de pesquisa empírica. Tal empreendimento, o de utilizar a psicologia behaviorista não só como fornecedora de

premissas gerais pra a explicação de fenômenos empíricos como também na forma de um guia geral para a natureza da explicação nas ciências sociais, teria como objetivo a criação de uma unidade intelectual na disciplina.⁸

Com base nas leis explicativas da psicologia behaviorista Homans procurou estabelecer sua teoria sobre a sociedade e seu funcionamento. O conceito de interação social, por exemplo, se refere a comportamentos de duas ou mais pessoas que se influenciam mutuamente. Essa influência complexa está, entretanto, submetida às leis do comportamento operante propostas pela psicologia behaviorista. No comportamento social, os estímulos mais importantes são aqueles apresentados por pessoas e aprendemos a responder a eles desde a infância. A aprovação social, por exemplo, parece ser um reforço valioso para a maioria das pessoas e de difícil saciação.

A troca social, que ocorre sempre que duas ou mais pessoas estão em interação, quando ocorre repetidamente pode se complexificar. Uma troca repetida dos mesmos tipos de reforços entre duas pessoas pode ser chamada de *relação*. Quando essa relação de interação se amplia para outros contextos, ocorre a *elaboração da interação*, onde as pessoas se percebem como fonte de reforços mútuos.

As interações sociais ocorrem freqüentemente dentro de grupos, que são para Homans um importante objeto de estudo para a sociologia. Homans (1961) define um grupo por um critério situacional, quando indivíduos, sendo cada um deles um membro,

⁸ As proposições de Homans não passaram despercebidas pelos sociólogos da época. Por sua posição bastante radical no que se refere à utilização dos princípios behavioristas na sociologia, muitas críticas se fizeram presentes.

Parsons (1964), em seu artigo intitulado *Levels of organization and the mediation of social interaction*, tem por objetivo construir uma crítica à obra de Homans por esta estar limitada aos aspectos ditos elementares do comportamento social. Para Parsons, um dos grandes problemas da teoria em questão é que ela, apesar de se pretender geral, chegando a sugerir o reducionismo da Sociologia à Psicologia, não consegue sucesso em mostrar como tais princípios psicológicos poderiam ser úteis na explicação de níveis macro sociais. Além disso, o autor considera imprópria a pouca relevância dada por Homans às diferenças entre os comportamentos dos ratos de laboratório estudados por Skinner e o comportamento humano. Para Parsons, elementos como a aprovação social e o dinheiro seriam meios generalizados de interação simbólica, que devem ser tratados de forma diferenciada em relação aos outros tipos de reforços, na linguagem homansiana. Os meios simbólicos, nesse sentido não poderiam ser tratados como elementares.

Em um comentário sobre a crítica de Parsons, Homans (1964) defende sua teoria afirmando que o autor estava equivocado em sua interpretação de alguns elementos cruciais. Justificando sua utilização do termo *elementar*, Homans (1964) admite que tal expressão não parece ser a melhor possível, mas na ausência de um termo específico que designasse os comportamentos sub-institucionais, essa foi a melhor expressão encontrada. Ressalta ainda que tal expressão não é um conceito operativo na teoria como o *valor*, por exemplo. Assim, mesmo que ela fosse eliminada, os argumentos teóricos permaneceriam intactos pois a importância dessas proposições é que elas tratam do comportamento dos indivíduos tanto quando se comportam sozinhos, quanto em situação de interação.

interagem uns com os outros por um período de tempo. Nessa relação cada um dos membros recompensa os demais com aprovação pela atividade endereçada ao grupo e não por atividades que visam atender interesses individuais.

Dentro de um grupo, a obediência às normas, se mostra de extrema importância. Quanto maior o número de membros do grupo que for reforçado direta ou indiretamente pelos demais membros de um grupo, e quanto maior for o valor desse reforço, maior será o número de membros que irá se conformar às suas normas. E para garantir o cumprimento das normas, o grupo exerce poder sobre o indivíduo, tornando os reforços fornecidos pelo grupo escassos ou fornecendo punição para aquele que se desvia do padrão de comportamento pretendido. Dessa forma, o seguimento de normas não depende diretamente ou necessariamente do conhecimento do seu resultado direto, mas é mantido principalmente pelo reforço social à conformidade.

As trocas sociais em um grupo não são sempre igualitárias. Para Homans (1961) poder não significa influência, mas sim uma desigualdade de influências. Uma pessoa tem poder, quando, em uma situação, ela possui habilidade de prover reforços que são escassos e o que determina o valor da carência de um reforçador é a relação entre o abastecimento e a demanda por ele.

Entendemos assim, que diferenças de poder são diferenças na capacidade de recompensar os outros, e que a base para essa diferença é situacional. Assim, como ressalta Prates:

Nessa perspectiva, o poder é visto como um resultado da assimetria das relações interpessoais de troca e funciona como um mecanismo restaurador do equilíbrio: se 'A' oferece a 'B' um recurso muito mais desejado e escasso do que 'B' pode oferecer a 'A', então 'B' se obriga a oferecer algo mais a 'A' em função do que recebe. (Prates, 2008, p.130)

As diferenças de poder dentro de um grupo, para Homans, formam a base da diferença de status e a classificação verbal das pessoas tem um papel importante no desenvolvimento de um sistema de status. As diferenças de poder levam a uma classificação verbal do que se espera do comportamento das pessoas (o papel social) e a partir dessa categorização, forma-se um sistema de status dentro de um grupo. Observa-se ainda que diferenças em status determinam diferenças em recompensas. Assim,

dentro da divisão de status dentro de um grupo, as pessoas tendem a se relacionar com pessoas que tenham status próximos aos seus, pois nessa relação o custo da resposta é menor e a possibilidade de ser reforçado é maior. Essa tendência divide as pessoas em classes ou castas.

A partir do que foi dito sobre status, o que o autor chama de liderança será efeito tanto deste quanto da situação. As pessoas que se tornam líderes, geralmente possuem algum poder e *status* em seu grupo e, diante da necessidade do trabalho em equipe para alcançar algum objetivo final, tais pessoas usualmente têm o poder de comandar uma obediência inicial.

Dizemos que uma pessoa cujas ordens são, de fato, obedecidas, tem autoridade. Note que poder e autoridade não são idênticos na teoria homansiana. As pessoas obedecerão uma pessoa pelo fato de que obtiveram bons resultados no passado fazendo o que essa pessoa disse e não porque ela tem algum poder para obrigar a obediência.

Finalmente, a conformidade às normas está ainda sujeita a um efeito de status. Para Homans (1961) existe uma tendência de pessoas no lugar mais baixo e no lugar mais alto do sistema de status serem um pouco menos sujeitas às influências do grupo do que as pessoas que estão no meio. As razões para a não conformidade são um pouco diferentes para os que têm baixo e alto status.

A razão principal para o efeito da não conformidade nos sujeitos de baixo status é simples: eles não têm muito a perder quando não se conformam. Das pessoas de alto status é esperado delas que sejam diferentes e melhores do que as outras e essa é uma importante razão para a não conformidade. Quanto aos membros de status mediano, ao contrário das pessoas de baixo status, elas têm alguma coisa a perder por não se conformarem. Elas provavelmente não abrirão mão de se conformar para não perderem o reforço social do grupo.

Pode-se observar que teoria homansiana das trocas sociais, ao utilizar a lógica behaviorista para compreender o comportamento social humano, compartilha dos critérios de Boudon (1992) para uma teoria da ação: o componente do individualismo metodológico e o da racionalidade. A teoria homansiana é baseada no individualismo metodológico porque deriva toda a compreensão do funcionamento grupal a partir das interações individuais de seus membros. É racional ao entender que um comportamento pode ser compreendido a partir de seus efeitos, isto é, um comportamento (ou uma

relação de troca social) só se perpetua se ele é reforçado e se extingue se não for acompanhado de conseqüências positivas.

2.4.1.2 Blau

Muito tem sido escrito sobre a teoria da troca seguindo a obra de Homans *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Das tentativas destinadas a reforçar e elaborar a perspectiva da troca social destacam-se duas. Na menor dessas duas tentativas, Emmerson (1969; 1972) segue o caminho de Homans na derivação da teoria a partir da psicologia behaviorista de Skinner. Ele concorda com a defesa de Homans de que a psicologia operante pode ter a função de guia para construções teóricas de todas as ciências do comportamento.

A teoria da troca de Blau tem um tipo diferente de relação com a teoria da troca social de Homans. Enquanto ignora a ênfase de Homans na primazia da psicologia behaviorista na teoria da troca social, ele procura dar à teoria da troca social uma base econômica. O autor entende a troca social como “um processo social de significância central na vida social, que é derivado de um processo simples a partir do qual outros processos mais complexos são derivados” (1964a: 4). Blau distingue sua teoria da teoria homansiana defendendo que a sua teoria, diferente da de Homans, lida com propriedades estruturais emergentes da troca social que possuem funcionamento próprio, distinto do funcionamento individual. Essas estruturas sociais derivadas, por sua vez, possuem grande relevância para a vida social.

De acordo com o autor, os processos sociais básicos que governam as associações entre os homens têm suas raízes em processos psicológicos primitivos, como o sentimento subjacente de atração entre os indivíduos e seus desejos por várias formas de reforços. Blau argumenta que “um indivíduo é atraído por outro se ele espera que essa associação com o outro seja de alguma forma reforçadora para si mesmo, e seu interesse no reforço social esperado o atrai ao outro” (1964a: 20). A base primária para a associação então é o ganho calculado que o ator espera derivar da associação. Blau limita as relações de troca social a ações que dependem de reações de reforço fornecidas por outros e cessam assim que a expectativa desse reforço não está acessível. O processo de troca social, portanto, flui a partir de ganhos antecipados e calculados que os indivíduos esperam das associações.

O operante central na teoria de Blau sobre a troca social é, portanto, a maximização dos ganhos. Dessa forma, motivos econômicos ativam a interação social. Esses motivos são determinados pelo estado psicológico do indivíduo, de forma que as necessidades e disposições psicológicas determinam quais reforços são particularmente salientes para os indivíduos.

Blau trata a troca social à semelhança da troca econômica, entretanto, o significado dos bens econômicos não é restrito a bens materiais na troca social. Ambas as trocas então fariam parte de um fenômeno mais geral da troca, sendo cada uma delas (a social e a econômica) um caso especial do fenômeno geral. O termo “troca social”, segundo essa defesa, seria designado para indicar que a interação social fora da esfera econômica tem importantes similaridades com as transações econômicas. Para Blau, inclusive, os princípios econômicos como a diminuição da utilidade marginal se aplicariam às trocas sociais (Blau, 1968: 454).

O autor ressalta que existem, entretanto, algumas características que distinguem as trocas sociais e econômicas. Primeiramente, apenas a troca social tende a engendrar sentimentos de obrigação pessoal, gratidão e confiança. Além disso, a fonte de suprimento de benefícios sociais é mais difícil de ser detectada do que os bens de consumo econômicos. O meio de troca também difere os dois tipos, pois na troca econômica o dinheiro é um meio simples e generalizado de troca e as trocas sociais carecem de um meio único e generalizado.

A mais substantiva e problemática distinção entre a troca econômica e a troca social é em termos das obrigações contratuais na troca econômica e das obrigações morais nas transações sociais. As obrigações incorridas em transações sociais não são claramente especificadas antecipadamente, enquanto nas transações econômicas as exatas obrigações de cada parte são simultaneamente acordadas. Na troca social, uma parte supre os benefícios da outra e a exata natureza do retorno é inespecífica.

A troca social requer confiança nos outros e a criação de confiança parece ser a maior função da troca social. Reduzido a esses fundamentos, a diferença vista por Blau entre as trocas econômica e social é de que a primeira se torna possível por meio de uma obrigação contratual e a segunda por obrigações morais. Apesar da grande semelhança que se possa traçar nesse ponto entre a teoria de Blau e a teoria da reciprocidade de Gouldner, já que esse autor também baseia sua teoria da troca em obrigações morais, como veremos adiante, Blau não assume nenhuma moralidade generalizada na

sociedade que governa todas as formas de troca, como acontece na teoria do outro autor. Segundo Blau, o ator envolvido em uma troca social nunca está certo até que seja convencido da confiabilidade de seu parceiro de troca, em um processo lento de tentativa e erro.

2.4.1.3 Gouldner e a norma da reciprocidade

Gouldner (1960) se propõem a analisar o conceito de reciprocidade e seu uso na sociologia. Critica o funcionalismo, pois essa corrente, apesar de não admitir o uso das terminologias associadas à reciprocidade, tem tal conceito implicitamente envolvido em sua explicação. Para o autor, a demonstração de que A é funcional para B e, que essa relação, por sua vez, contribui para a persistência de A, só é possível caso se assumam alguns princípios da reciprocidade, dessa forma, os postulados mais básicos da teoria funcionalista tacitamente assumiriam a reciprocidade.

Os benefícios que são trocados em situações sociais de reciprocidade se situam entre dois extremos que constituem casos limites, de um lado, quando eles são iguais ou equivalentes e, de outro quando apenas uma parte se beneficia. Para que situações que se aproximem desse último extremo sejam possíveis, é preciso que atue o mecanismo do poder, cuja disparidade permita que uma parte coaja a outra. Dessa forma, Gouldner explica a sobrevivência, conceito tão caro à teoria funcionalista, como um mecanismo em que disparidades de poder mantêm a existência de uma prática, apesar da perda de reciprocidade. Assim, a sobrevivência seria um caso limite em que um padrão não oferece nada em troca dos benefícios que lhe foram dados.

Gouldner (1960) trata a norma da reciprocidade como universal, constituindo um importante elemento básico da cultura. Essa norma, que prescreve que uma pessoa deve ajudar a outra e não ferir aquela que a tenha ajudado seria uma dimensão a ser encontrada em todos os sistemas de valor, como um dos principais elementos universalmente presentes nos códigos morais, funcionando, entretanto, com algum grau de peculiaridade conforme a cultura.

Ao citar as obras de Malinowski, Simmel, Homans e Thurwald, que fazem uso do conceito de reciprocidade, o autor pontua um equívoco presente em todas elas, ao considerarem que a norma da reciprocidade estipula que a quantidade de retorno deva ser aproximadamente equivalente entre as partes envolvidas. Para ele, apesar da

equivalência, onde as coisas trocadas, mesmo que sejam diferentes, tem valores iguais, ter importância sociológica, a norma requer apenas a existência de um retorno, que não é especificado.

A norma da reciprocidade, para Gouldner, possui papel central na sustentação e reforço da participação social. Como norma, através do processo de socialização, ela é responsável pela internalização da complementaridade de direitos e deveres, mobilizando motivações egoístas e as canalizando para a manutenção do sistema social. Assim, a existência e a crença na norma que postula que, se uma pessoa deseja ser ajudada por outra, ela deve, por seu turno, ajudá-la, orientam motivações egoístas em serviço da estabilidade do sistema social.

Nesse sentido, a internalização comum da norma geral da reciprocidade é um importante mecanismo para a manutenção dos sistemas sociais estáveis, pois ela motiva e regula a reciprocidade como um padrão de troca, servindo para inibir a emergência de relações de exploração que podem minar o sistema social. Ao criar uma obrigação de retribuição, ela motiva o retorno de benefícios mesmo quando diferenças de poder convidam à exploração, pois o descumprimento da obrigação é moralmente impróprio segundo uma norma de reciprocidade. Gouldner caracteriza, pois, a norma da reciprocidade como uma segunda ordem de defesa da estabilidade, porque ela, além de prover uma fonte de motivação, imputa sanções morais para a conformidade com as obrigações de troca. Dessa forma, o conceito de reciprocidade se mostra como importante ferramenta sociológica ao ser capaz de explicar a união dos sentimentos de gratidão e de retidão, que fornecem uma margem de segurança para a conformidade com a norma. A reciprocidade mostra como a racionalidade das ações podem se combinar para a produção de um produto social agregado, representado pela conformidade com a norma

Existe uma área na teoria de Gouldner que comporta grande semelhança com a teoria da troca de Blau. Tanto Blau (1964a) quanto Gouldner enfatizam a confiança como um atributo da troca social. Como vimos, o ponto central de Gouldner é o de que as relações de troca social geram confiança social que se torna generalizada para o sistema social. Existe, entretanto, uma diferença fundamental entre as duas concepções de confiança na troca social. Em Gouldner, as transações de trocas sociais tomam lugar dentro da matriz de confiança, a qual existe antes das ações de troca dos indivíduos. Na teoria de Blau, por outro lado, todos os atores sociais envolvidos em uma troca devem

se mover com cautela, de forma que parte do processo de troca social é para que os atores construam uma estrutura de confiança.

Esse processo de troca baseado no modelo de tentativa e erro implica que as trocas sociais têm que ser diretas, que a completude de uma transação social leva tempo e que os atores devem se experimentar. Blau rejeita o postulado de Gouldner de que a norma da reciprocidade é generalizada para o sistema social e que ela fornece o contexto para a ação social. Ao contrário, Blau sustenta que, “quando as pessoas estão colocadas em conjunto, e, antes, normas ou objetivos comuns estão cristalizados entre eles, então normas grupais para regular e limitar as transações de troca emergem, incluindo a fundamental e onipresente norma da reciprocidade (Blau, 1964a: 92).

2.4.2 A Teoria da Escolha Racional

A Teoria da Escolha Racional contém um elemento que a diferencia de todas as outras abordagens em sociologia que procuram explicar a ação social. Esse elemento se resume ao conceito de otimização, que postula que, agindo racionalmente, o ator se engajará em algum tipo de otimização, seja ela chamada de maximização de utilidade ou redução de custos, por exemplo. Isso, para Coleman e Farraro (1992), é o que confere o poder a essa abordagem, pois, comparando os retornos esperados de cada curso de ação, o ator sempre escolherá aquela ação que lhe trará maior retorno. Assim, a teoria requer que os custos e benefícios de cada ação sejam especificados e postula que o ator escolha a alternativa ótima que maximize as diferenças entre custos e benefícios.

Para Coleman e Farraro (1992), sem esse postulado muitos teóricos sociais que utilizam algum recurso analítico no nível da ação poderiam ser caracterizados como usuários de uma perspectiva de escolha racional, mesmo que *post hoc*. Muitas teorias são baseadas no pressuposto de que as ações dos atores são sensatas ou entendíveis. O que a TER faz, entretanto, é impor a disciplina de usar a otimização como um critério em todos os pontos. Além disso, seu principal objetivo não é compreender como uma ação particular pode ser vista como tendo sentido para o ator, mas mostrar como ações que são racionais ou tem sentido para os atores podem se combinar para produzir produtos sociais, algumas vezes sem intenção dos atores e algumas vezes intencionalmente, algumas vezes produzindo um ótimo social e algumas vezes não. E, nesse sentido, a TER difere radicalmente da teoria funcionalista, pois a segunda postula

otimização ou eficiência ou equilíbrio no nível do sistema, mostrando como as várias instituições contribuem para produzir o ótimo social.

A escolha racional na sociologia é primariamente usada para compreender o jogo estratégico entre pressões sociais representadas pelas normas e instituições e a ação racional do homem, que, por sua vez controla as estruturas. A abordagem sociológica se distingue da abordagem econômica, pois ela leva em conta limitações da ação racional plena que são dadas pela sociedade. Assim, as situações sociais não podem ser vistas apenas como generalizações de decisões tomadas por sujeitos isolados, pois nenhuma ação ou escolha pode ser efetivada sem levar em conta a dependência dos resultados em relação a um contexto social composto de grande número de indivíduos (Sciberras, 2008). Torna-se necessária então uma abordagem que dê conta da explicação de comportamentos que são racionais, mas não econômicos, surgindo assim a chamada sociologia da Escolha Racional ou Teoria da Escolha Racional aplicada à Sociológica.

Nessa sociologia o debate macro-micro toma a cena e é entendido em termos de trocas. As normas sociais se traduzem em regras ou contratos que regulam o movimento estratégico do jogo social em que os interesses racionais individuais se expressam. Como esclarece Sciberras (2008), “a admissão da vida social como um jogo evidencia o postulado de um espaço de carência e de disputa por bens raros e, por conseguinte, a sociedade é vista como sinônimo de organização de interesses em conflito”.

Coleman (1994), preocupado com a questão das instituições e suas relações com os problemas econômicos, propõe como solução, a utilização da abordagem da Teoria da Escolha Racional na sociologia. Essa seria uma abordagem sociológica que faz uso de alguns elementos da teoria econômica neoclássica, mas difere dela pela inclusão de elementos sociológicos. Sua idéia central, tomada de empréstimo da teoria econômica neoclássica, é a de que os indivíduos agem racionalmente para satisfazer suas preferências ou para maximizar a utilidade de suas ações. A organização social e as instituições, largamente esquecidas pela economia neoclássica, entretanto, desempenham papel importante nesse modelo, podendo ser analisadas de forma fixa, constituindo uma estrutura onde as escolhas são feitas ou podem ser analisadas a partir da ótica de sua criação e manutenção pelo mecanismo da racionalidade individual. Nesse sentido, o autor trata de estabelecer uma distinção entre sua proposta e aquela da Teoria de Custos de Transação, que será vista a seguir, afirmando que, apesar de a

problemática levantada ser semelhante, a primeira estaria mais próxima do campo sociológico e a segunda do campo econômico.

A Teoria da Escolha Racional, ao adotar o individualismo metodológico, baseia sua explicação dos links entre as ações individuais e o nível do sistema social, recorrendo aos níveis de análise individual e do sistema de ações. Há nesse modelo, portanto os efeitos do nível do fenômeno sistêmico sobre os atores individuais, os efeitos das ações individuais, tomadas como racionais e o efeito da combinação dessas ações individuais em um sistema de recompensas. O problema da provisão de bens públicos, que pode ser visto como uma anomalia social, analisado à luz desse raciocínio, se mostra quando um bem comum que só pode ser produzido pela combinação de ações que tenham incentivos ao nível individual.

O poder preditivo desse modelo se assenta no pressuposto de que os indivíduos agem para maximizar a utilidade, ou seja, suas ações são direcionadas. Uma vez que os objetivos são conhecidos, os cursos de ação tomados deverão ser aqueles que o indivíduo entende como os mais eficientes para atingir os fins desejados. Para o autor, é dessa forma que a Teoria da Escolha Racional é capaz de produzir deduções que se prestem a testes.

Os dois últimos elementos tomados de empréstimo da economia neoclássica, além do individualismo metodológico e do conceito de maximização, discutidos anteriormente, são os conceitos de *optimum* e equilíbrio social, que resultam da combinação de ações individuais. O *optimum* social é definido por Coleman (1994) como um estado em que não há como melhorar os retornos de uma parte envolvida sem que se diminuam os retornos de outra parte, constituindo um “melhor possível” para ambos. Tal estado, no entanto, não pode ser compreendido como um propósito da ação individual, mas como um resultante da combinação de ações individuais. O equilíbrio social, por sua vez, difere do *optimum*, sendo um estado que se produz quando nenhum ator pode melhorar suas recompensas mudando de ação, não havendo, portanto, incentivos para mudar. Tais estados, apesar de diferentes, podem coincidir. Isso acontece quando o melhor para o indivíduo é o melhor coletivamente. A provisão de bens públicos pela combinação de ações individuais descrita anteriormente só é possível quando há essa coincidência.

Um dos elementos que difere o modelo proposto por Coleman (1994) da Economia Neoclássica é a idéia de que é possível haver um ganho de utilidade ao

desistir do controle sobre algum recurso. Em casos em que a informação é escassa e, por isso há grande incerteza sobre os resultados ou ganhos de uma ação, pode ser racional a transferência unilateral do controle das ações. Assim são os sistemas de autoridade, onde há a transferência de controle para a figura de um líder.

A capacidade desse modelo de tratar a estrutura social como exógena, diferente do que faz a teoria neoclássica, o permite analisar elementos como o capital social em uma perspectiva racional. O capital social, como um aspecto da organização social informal, constitui um recurso produtivo para os atores, mas está condicionado a propriedades da estrutura social como o tamanho das redes e a continuidade e multiplicidade das relações sociais.

A Teoria da Escolha Racional, segundo Coleman (1994), dá ainda especial atenção à origem e distribuição de direitos, pois o que é racional em um dado contexto irá depender da distribuição de direitos. Nesse sentido as escolhas públicas são de fundamental importância, pois elas deverão se haver com a alocação social de direitos, cujos resultados envolvem interesses diversos.

Finalmente a presença e centralidade das instituições nesse modelo é a última das características que o difere de um modelo neoclássico. Elas desempenham tanto o papel de combinar as ações individuais e as incluí-las em um sistema de recompensas em um link micro-macro, quanto o de influenciar as ações individuais em um link macro-micro. Para o autor, quaisquer que sejam as funções tomadas para a análise, seus efeitos devem sempre ser encarados de forma exógena.

Após ter demarcado as principais características do modelo da Teoria da Escolha Racional, Coleman trata de indicar algumas arenas potenciais para a aplicação desse modelo à economia. Esta aplicação se torna possível se se concebe a teoria das organizações e a teoria da firma como formas de estudo dos incentivos. Assim, um agente racional orientará sua ação para maximizar a utilidade, dados os incentivos e constrangimentos que são estabelecidos pela ordem gerencial. Dessa forma, ao usar a escolha racional nesse sentido, é preciso primeiramente pensar o desenho organizacional para que se possa otimizar a estrutura formal de incentivos.

Exogenamente, o modelo da escolha racional também permite a análise de um sistema informal de incentivos. Tal sistema, que vai além dos processos econômicos, é calcado nas relações sociais entre os membros de uma organização e introduz vários incentivos adicionais que podem estar em conflito com aqueles estabelecidos

formalmente. O desafio é, portanto, incluir no estabelecimento formal da estrutura de incentivos estratégias que permitam que o sistema informal traga contribuições para a organização.

Coleman pontua que o desenho estratégico de uma organização deve pensar ainda na alocação de direitos e na distribuição de controle. Entendendo que a alocação de direitos em uma firma afeta substancialmente seu funcionamento, ela deve ser realizada de forma que haja uma distribuição de direitos entre as diferentes posições, conforme seus papéis desempenhados. Da mesma forma, a distribuição do controle deve ser feita de forma estratégica para que as ações não se anulem ou tragam prejuízos ao funcionamento organizacional. O autor observa que a ausência de instâncias unificadoras em grandes redes pode promover maior volatilidade e instabilidade dos processos.

2.4.3 Organizações e racionalidade

À semelhança da proposta de Coleman (1994), muitas teorias do campo chamado “Sociologia das Organizações” procuraram compreender o comportamento dos atores em uma organização ou mesmo o comportamento da organização propriamente dita. Utilizando ou não os cânones econômicos clássicos, tais teorias, de um modo geral, procuraram compreender a estrutura de incentivos organizacionais, usando o termo de Coleman, para compreender o sentido dos comportamentos exibidos pelas organizações e seus atores que as compõem.

Trataremos de algumas dessas teorias que parecem gerar contribuições para o nosso debate: a teoria da Economia Institucional de Williamson, a tradição cognitivista representada pelas idéias de Simon e as teorias da tradição neo-institucionalistas de Meyer e Rowan e Cyert e March.

2.4.3.1 Williamson e a Economia Institucional

Williamson (1994), enquadrado em uma corrente chamada economia institucional, que teve seu desenvolvimento principal em décadas mais recentes, propõe o modelo da Economia de Custos de Transações na tentativa de incluir a análise institucional na economia e fornecer um paradigma útil à sociologia das organizações.

Trazendo alguns elementos da teoria das organizações, como a idéia de que as organizações têm vida própria, e os associando a uma teoria de transação econômica, o autor desenvolve um modelo que pretende integrar os conhecimentos sociológico e econômico.

Segundo o autor, seu modelo vai além da distinção de Schumpeter entre economia sociológica, que seria o estudo do contexto institucional e a teoria econômica, preocupada com os mecanismos de governança. A Economia de Custos de Transação, ao propor um esquema de três níveis para a compreensão dos processos de governança, não poderia ser encaixada em nenhuma dessas distinções schumpeterianas, segundo o autor.

A Economia de Custos de Transação se preocupa, principalmente, com a governança das relações contratuais. Entretanto, a governança, apesar de possuir vida própria nesse modelo, não opera isoladamente. Assim, a eficácia comparativa dos modelos de governança só pode ser analisada a partir da observação da variação do ambiente institucional, de um lado e os atributos dos atores econômicos de outro. O ambiente institucional é aquele que define as regras do jogo e, dessa forma, mudanças nas normas, costumes, direitos e leis induzem mudanças nos custos comparativos de governança. A importância da inclusão dos atores econômicos nessa análise se deve ao fato de que eles carregam os atributos comportamentais sobre os quais o modelo opera. Para Williamson (1994), o ator orienta seu comportamento de maneira racional, operando na base do oportunismo nas relações de transação. Assim, o oportunismo não seria marca da fragilidade cognitiva, mas uma característica humana das relações econômicas.

Entre os três níveis operam mecanismos de influência. O ambiente institucional estabelece os parâmetros para o funcionamento da governança, que, por sua vez, oferece um *feedback* tanto instrumental, no aperfeiçoamento de leis contratuais, quanto estratégico, na construção de barreiras comerciais contra a competição interna e externa. A influência da governança para o nível individual pode ser interpretada pela endogenização de preferências, tomando como exemplo a ação da mídia ou da educação. Como o comportamento dos indivíduos é influenciado pelo ambiente, a endogenização de preferências também deve ser vista como produto de condicionamento social.

Ao analisar os valores adicionados à teoria das organizações, o autor ressalta que este modelo, como um aperfeiçoamento da economia ortodoxa, é capaz de explicar efeitos intertemporais. Assim, se efeitos inesperados são previstos, suas conseqüências podem ser compreendidas e incorporadas a uma estratégia organizacional. Essa idéia de que, conhecidos os efeitos inesperados, é possível remediá-los é a própria ação racional aplicada a um efeito não esperado de uma ação racional prévia.

Williamson defende que seu modelo comporta ainda a explicação da importância da burocracia e dos sistemas políticos em um sistema econômico. Apesar de uma visão neoclássica de um mercado livre e auto-regulável, a emergência de burocracias e de relações políticas em um modelo econômico, se deve ao fato de que elas diminuem os custos de transação, ao fornecer um ambiente de confiança, regulado por regras e leis. Dessa forma, lançar mão de dispositivos de salvaguarda em contratos pode parecer irracional a primeira vista, pois impede a ação oportunista, mas promove a racionalidade em longo prazo, tendo, os atores envolvidos, garantida a confiança após o contrato firmado.

Ainda sobre confiança, em um plano de relações interpessoais em uma rede social, o autor, em resposta a crítica de que seu modelo econômico não poderia ser aplicado às sociedades tradicionais, afirma que tal elemento de confiança, tão caro às análises das relações econômicas deste tipo, pode ser analisado à luz de uma perspectiva racional. A confiança seria um elemento que, ao promover a diminuição de risco em trocas atuais e futuras, estaria de acordo com o oportunismo, pois se trata também de uma forma de diminuição dos custos de transação econômica.

Ao proceder em uma comparação entre as teorias da Economia de Custos de Transação de Williamson e da Escolha Racional de Coleman é possível fazer algumas distinções fundamentais. De fato, como argumenta Coleman, as origens da teoria de Williamson podem ser encontradas na economia, mesmo que elementos sociológicos sejam incorporados, assim como a escolha racional, apesar de buscar elementos econômicos, é uma teoria caracteristicamente sociológica. Enquanto a teoria dos custos de transação se preocupa principalmente com os processos de governança das relações contratuais, a escolha racional aplicada à economia, na forma proposta por Coleman, se ocupa da explicação dos fundamentos racionais das anomalias sociais.

Para além de alguns pontos distintivos entre as duas abordagens, é possível encontrar diversas aproximações. A primeira delas, que se apresenta mais claramente, é

a explicação do funcionamento econômico baseado na ação racional que, ao adequar meios a fins, maximiza a utilidade. As instituições parecem também exercer papel semelhante, funcionando como base e influência para as ações individuais, vistas assim, de forma exógena em ambas as teorias.

Tanto os processos de transferência de controle, presente na teoria de Coleman, quanto à explicação da emergência da burocracia em Williamson, parecem fazer parte de uma mesma classe de estratégias sociais para a diminuição da incerteza em prol de uma racionalidade de longo prazo. Assume-se a transferência de um controle atual sobre as ações, cujas conseqüências são mal conhecidas, com a expectativa de uma garantia futura.

Por fim, é possível observar que ambos os autores se preocupam com a explicação para as relações de confiança, no sentido de uma ação racional. Tais relações são capazes de criar um ambiente de baixo risco para transações econômicas, assim, a despeito de suas raízes em uma estrutura social informal, a confiança pode funcionar como um elemento caro ao funcionamento econômico.

2.4.3.2 Simon e a racionalidade limitada

Simon (1979) se posiciona frente à temática das escolhas humanas de forma crítica em relação à teoria clássica da escolha racional. Seu argumento gira em torno da limitação da racionalidade humana, assim, ele propõe um modelo de escolha baseado no acesso restrito ao conhecimento da realidade.

Para isso, o autor se vale de pressupostos psicológicos sobre a ação humana com o intuito de fornecer um quadro analítico mais próximo das escolhas humanas reais. O estado interior e o ambiente inicial são então responsáveis pelo comportamento de um organismo e por seu estado posterior. Por estado interior de um organismo deve-se compreender uma função de toda a sua história pregressa, que, armazenada na memória juntamente com programas de ação aos estímulos do ambiente, são responsáveis por influenciar o comportamento. O ambiente é composto por um conjunto de estímulos, que, associados à aprendizagem individual, possuem influências no curso comportamental. Os hábitos são, para Simon, importantes exemplos desse processo:

Se um determinado objetivo tiver sido realizado em ocasiões anteriores mediante determinada linha de ação, a evocação desse objetivo muito provavelmente evocará também a mesma linha de ação. As reações cristalizadas pelo hábito representam exemplos extremos, em que os elos de ligação entre estímulo e reação podem estar eliminados da consciência. (Simon, 1979, p.30)

Faz-se importante ressaltar ainda a característica da limitação cognitiva humana, uma das características principais que definem o homem administrativo de Simon, diferente do homem econômico que tem informação perfeita e realiza escolhas de uma forma perfeitamente consciente. O homem administrativo age segundo elementos da realidade que consegue apreender em cada situação e, para se saber quais elementos que ele levará em conta no seu comportamento, deve-se olhar para sua história e considerar que ele recuperará apenas uma parcela dessas informações registradas no momento da escolha.

Simon critica o modelo clássico de racionalidade quando este pressupõe que as alternativas de escolha sejam dadas e que as consequências de todas as alternativas são conhecidas. Ele afirma, em contraposição, que a racionalidade é limitada pelo conhecimento do homem racional. Este homem escolhe segundo uma série de referências que possuiu para escolher e o ambiente em que está inserido determinará as alternativas e consequências que ele poderá determinar e as que não poderá.

Percebemos, portanto, que os processos decisórios estão condicionados a um conhecimento restrito da realidade, determinado pela história de cada indivíduo, pela situação atual e por limitações na capacidade atencional humana.

Não se pode derivar, no entanto, a partir do conceito de racionalidade limitada, que há uma falha na maximização. Simon (1979) admite que as pessoas tenham razão de fazer o que fazem, assim, todos os comportamentos são virtualmente racionais. As pessoas são limitadas na capacidade ou habilidade de buscar e processar informação, não na capacidade de maximizar comportamentos.

Tendo apresentado as considerações gerais sobre a racionalidade humana na obra de Simon, procuraremos agora mostrar os conceitos fundamentais que sustentam a dinâmica da ação humana. Simon considera que a atividade ou programa de ação empreendido por um indivíduo ou uma organização geralmente tem sua origem em algum aspecto ou estímulo do

ambiente. As reações a estes estímulos podem ocasionar dois tipos de atividades diferentes: as rotinizadas e as de solução de problemas.

As atividades rotinizadas são aquelas em que o estímulo do ambiente provoca um programa de ação de maneira quase instantânea. Tal reação já foi produzida em ocasiões anteriores e foi aprendida como sendo adequada a essa configuração de estímulo.

Uma situação de estímulo para a qual o indivíduo não tem um programa de ação já aprendido pode evocar uma atividade de solução de problemas. Ela envolve uma busca por alternativas e pela previsão das conseqüências dos possíveis programas de ação. Esta atividade está limitada, como descrito acima, pelo conhecimento restrito que se pode alcançar da situação, assim, as escolhas são feitas com base em uma alternativa que seja a mais satisfatória dentre as demais. Não existe, portanto, na teoria de Simon a capacidade de se encontrar uma alternativa de caráter ótimo.

A atividade de solução de problemas será abandonada assim que o programa de ação for aprendido e tornado rotinizado.

Uma sistematização das idéias propostas sobre a racionalidade dentro das escolhas humanas pode ser encontrado no seguinte trecho:

Os seres humanos somente se comportam racionalmente – se é que o fazem – com relação a um conjunto de dados característicos de determinada situação. Esses dados compreendem o conhecimento (ou pressupostos) de eventos futuros ou das distribuições de probabilidades relativas a eventos futuros, o conhecimento de alternativas de ação disponíveis, o conhecimento das conseqüências dessas alternativas – conhecimento esse que pode ser mais ou menos completo – e regras ou princípios segundo os quais o indivíduo estabelece uma ordem de preferências para as conseqüências ou alternativas. (Simon, 1979, p.211).

Observa-se na teoria de Simon uma preocupação em ressaltar a dimensão, de certa forma, inconsciente (como oposto à consciente) dos comportamentos dos indivíduos quando esses são tratados como rotinizados. Tais comportamentos passaram, em algum tempo sob o registro consciente, quando um contexto novo exigiu uma nova forma de agir e saíram desse registro tão logo foi aprendido um determinado programa

de ação, assim, está presente nessa teoria também a noção de funcionalidade ou instrumentalidade de todos os comportamentos de um repertório, sem a exigência de uma constante reflexividade consciente da ação. A partir desse refinamento teórico Simon preserva a característica racional de seu modelo, tornando-o mais próximo de situações reais com o objetivo de alcançar maior acuidade preditiva.

A partir dos pressupostos sobre o comportamento humano expostos anteriormente procuraremos agora apresentar de que forma estes se articulam na compreensão que Simon tem da dinâmica social. O autor acredita que o cientista social deve estar interessado em saber quais são as influências ambientais sobre o curso das ações humanas. Nesse sentido, as instituições sociais parecem exercer um papel importante, em oposição aos modelos mercadológicos, para a compreensão da ação humana.

Todos os nossos comportamentos têm lugar no seio de uma complicada rede de instituições e são inúmeros os efeitos sobre as outras pessoas. As estruturas de mercado não são um substituto para a teia global de interações. (Simon, 1989, p.94)

As instituições nesse contexto têm a função de proporcionar aos indivíduos, inseridos em um ambiente social, um meio estável que fornece a possibilidade da produção de racionalizações. A confiança na estabilidade do meio institucional é o que possibilita a realização de cálculos racionais e estáveis para a previsão sobre as conseqüências dos comportamentos.

O autor ressalta ainda o papel central das organizações como as principais instituições sociais que influenciam o comportamento humano, em oposição a outros tipos de instituições que possuem essa influência muito mais difusa. Isso porque as organizações representam os maiores agregados de seres humanos em interação com um alto grau de coordenação e especificidade dentro de uma sociedade.

Os papéis exercidos pelos indivíduos em uma organização, em comparação com os outros diversos papéis sociais por eles desempenhados, tendem a ser minuciosos e estáveis, além de conhecidos pelos demais integrantes das organizações que com eles interagem. Como conseqüência, o ambiente que é constituído dentro de uma

organização tende a tornar-se bastante estável e previsível, permitindo uma análise de seus elementos a partir de um modelo racional.

Tratando do tema das interações sociais, o já mencionado limite do conhecimento do homem racional parece funcionar como um entrave ao funcionamento das instituições. Este é o ponto em que Simon apresenta a questão da racionalidade dentro de um espectro social mais amplo, onde os limites da capacidade individual para calcular e prever possíveis conseqüências de cursos de ação criam problemas à concepção e operacionalidade das instituições sociais.

Como um primeiro problema que os limites psicológicos humanos criam ao nível social é o de que as instituições políticas têm que atender a um grande número de problemas e o faz muitas vezes, de forma incompleta. O grande universo de problemas públicos carece de um tratamento, em grande parte deles, democrático, que requer a formação de maiorias em organismos legislativos ou no eleitorado. A necessidade dessas maiorias em tratar de um grande número de problemas produz uma dificuldade de concentrar a atenção para pensar em várias coisas ao mesmo tempo.

Simon (1979) aponta que as instituições sociais e políticas também sofrem de outro problema relacionado à racionalidade limitada que se traduz no conflito de interesses. Isto porque não é possível comparar valores e nem obrigar as pessoas a partilharem um mesmo conjunto de valores. Dessa forma, as instituições não são capazes de definir uma função do bem-estar social que resolva o problema dos interesses conflitantes.

A presença de incerteza nas escolhas humanas em um ambiente social é uma terceira dificuldade que as organizações sociais herdaram das limitações cognitivas. O autor ressalta que a falta de consenso em relação a que rumos tomar decorre da falta de clareza quanto às conseqüências, que são apenas previstas por tomadores de decisão. Assim, se torna inútil a procura por alternativas de caráter ótimo. Esse caráter, inclusive, é quase impossível de ser definido quando se considera a divergência de valores pessoais quando se almeja um consenso. Outro fator constante nas relações sociais que aumenta a incerteza nas escolhas é a necessidade de se prever a ação de outros para a decisão da ação individual. Assim, uma decisão em contexto social estará baseada não só nas expectativas quanto aos resultados da própria ação, mas também nas expectativas quanto às ações alheias.

De forma geral, podemos considerar que a obra de Simon cumpre com o objetivo de fornecer um quadro analítico que permite a explicação de fenômenos sociais a partir de um modelo racional baseado na limitação do conhecimento. O refinamento conceitual proposto pelo autor parece trazer ganhos no sentido da compreensão do papel central das instituições dentro da dinâmica social. A partir dessa perspectiva as instituições tanto funcionam como uma ferramenta organizadora da racionalidade dos indivíduos quanto sofrem com os problemas decorrentes da limitação da racionalidade.

2.5 A tradição neo-institucional

2.5.1 Meyer e Rowan

O novo-institucionalismo, representado aqui pelas idéias de John Meyer e Brian Rowan (1977), defende que as organizações modernas são direcionadas a incorporar práticas e procedimentos definidos pela prevalência de conceitos racionalizados de trabalho organizacional e institucionalizados na sociedade. As organizações que adotam essa postura, por sua vez, aumentam sua legitimidade e suas perspectivas de sucesso nos negócios, independente da eficácia imediata das práticas e procedimentos adquiridos. Tal “receita” funcionaria, portanto, como poderoso mito para o sucesso organizacional.

Esse posicionamento cerimonial de conformidade com as regras institucionais, entretanto, frequentemente entra em conflito com o critério de eficiência organizacional. Ao minar a conformidade cerimonial para promover a eficiência, controversamente as firmas correm o risco de sacrificarem sua legitimidade. Assim, para manter a conformidade cerimonial as organizações tendem a amortecer suas estruturas formais, promovendo uma separação entre tais estruturas e as atividades reais do trabalho. Meyer e Rowan (1977) argumentam que, dada tal configuração, as estruturas formais de muitas organizações pós-industriais refletem dramaticamente os mitos de seus ambientes institucionais no lugar das demandas de suas atividades de trabalho, que ficam em segundo plano.

Nota-se que a teoria aqui apresentada diverge consideravelmente das teorias organizacionais convencionais no que se refere à importância da estrutura formal no funcionamento e prosperidade organizacional. Nas teorias mais convencionas assume-se a hipótese, derivada da discussão de Weber sobre a burocracia, de que a forma mais

efetiva de controlar e coordenar a organização é o desenvolvimento de uma estrutura racional formal com elementos burocráticos que definam como a rotina de produção deve se dar. O Novo-Institucionalismo admite que, de fato, as organizações que transformam suas estruturas formais de forma racional tendem a se desenvolver, entretanto, não compartilha da idéia de que a coordenação e o controle das atividades de trabalho sejam dimensões críticas sob as quais as organizações formais se estruturam no mundo moderno, ou seja, não concorda com a idéia de que as organizações funcionam de acordo com suas estruturas formais.

Segundo Meyer e Rowan (1977) os elementos formais de uma organização são apenas fracamente ligados uns aos outros e às atividades de trabalho, sendo assim, freqüentemente violados. Para os autores as teorias convencionais negligenciam o aspecto da legitimidade das estruturas formais racionalizadas, que funcionam muito mais como ferramenta cerimonial do que como ferramenta de controle do trabalho, baseada em hipóteses sobre as normas de racionalidade, como quer tais teorias. As normas de racionalidade, para o Novo Institucionalismo, não podem ser consideradas como valores gerais, mas como valores que se referem a estruturas sociais institucionalizadas. Assim, na sociedade moderna é possível se encontrar elementos racionais da organização formal que refletem entendimentos difundidos da realidade social.

Dessa forma, alguns elementos da estrutura formal das organizações podem ser considerados como mitos racionalizados que têm como propriedades, além das prescrições impessoais de propósitos sociais sobre a atividade técnicas e as formas apropriadas de persegui-los, a propriedade de serem altamente institucionalizados e, dessa maneira são tomados como legítimos independentemente da avaliação de seus impactos nos resultados do trabalho. O uso de tais mitos, como a classificação de funções organizacionais ou a adoção de determinadas tecnologias, altamente institucionalizadas, mostra responsabilidade organizacional e evita reclamações de negligência.

Para os autores tais mitos têm a função social de criarem a necessidade, a oportunidade e o impulso para a criação de organizações racionais. Assim, o crescimento de estruturas institucionais racionalizadas na sociedade faz com que as organizações se tornem cada vez mais comuns e mais elaboradas. A incorporação dos mitos como elementos estruturais nesse sentido, portanto, funcionam como motor para a

formação e expansão das organizações, que se empenham no esforço de tornarem suas estruturas formais isomórficas com tais mitos.

As organizações refletem estruturalmente a realidade social, pois, assim o fazendo, mostram estar agindo segundo valores coletivamente partilhados, não tendo sua conduta questionada. Dessa forma os mitos, como critérios externos de conduta, quando adotados, promovem o aumento na legitimidade organizacional e potencializam as chances de sobrevivência. Além disso, pelo fato de que as contingências técnicas e a adaptação às mudanças ambientais geram um alto nível de incerteza para as decisões organizacionais, a adoção de critérios cerimoniais se apresenta como uma estratégia extremamente racional para lidar com tal limitação.

Diante da adoção de critérios cerimoniais de funcionamento, Meyer e Rowan (1977) observam que as organizações terão que lidar com um conflito entre tais critérios e o critério de eficiência. As regras formais, se aplicadas com o objetivo de coordenar as atividades, como observado anteriormente, gerarão inconsistências. Assim, como forma de solução desse conflito, as organizações promovem a dissociação entre os elementos estruturais e as atividades de trabalho do dia-a-dia. Dessa forma elas mantêm suas estruturas formais legítimas enquanto permitem que suas atividades de trabalho variem em resposta a demandas práticas.

É possível estabelecer uma ligação entre as teorias racionais e a teoria do novo-institucionalismo como apresentada nesse texto. Aqui, a utilização de mitos institucionalizados, ou o mimetismo de práticas organizacionais com o objetivo de incremento da legitimidade sem a preocupação com o impacto real dessas práticas na eficiência da produção, nada mais é do que uma estratégia racional para lidar com as incertezas ambientais e presentes na rotina organizacional. Estratégia similar pode ser observada na Teoria de Custos de Transação que ressalta a importância da existência dos contratos como ferramenta de redução de incertezas provocadas pelos elementos oportunistas da ação racional que podem surgir das relações organizacionais.

Além disso, tais teorias são ainda consistentes ao tratar a racionalidade como um valor e ao procurar, a partir da racionalidade, dar conta da estruturação de uma conexão macro-micro. Por mais que a racionalidade, no Novo-Institucionalismo, possa ser muito mais um mito do que um instrumento técnico de tomada de decisão, como nas teorias racionais, ela funciona como um operativo que dá sentido a toda a atividade

organizacional e suas relações com o ambiente institucional que fornece os parâmetros básicos que servem como guia para a atividade organizacional.

2.5.2 Cyert e March e a limitação da racionalidade nas organizações

Cyert e March (1964), de forma semelhante a Meyer e Rowan, se propõem a tratar da questão da resolução de problemas em uma organização. Segundo os autores, tal teoria da tomada de decisão em uma organização depende de proposições sobre o comportamento humano e, por isso, deve ser chamada de “Teoria Comportamental da Tomada de Decisão Organizacional”.

Tal modelo de racionalidade difere dos modelos essencialmente econômicos da escolha, não em seus axiomas mais básicos, que são amplamente compartilhados como a ordenação de preferências, a maximização de retorno esperado e os procedimentos de previsão de conseqüências, mas na existência de constrangimentos à escolha e nas estratégias utilizadas para driblar tais problemas. Para os autores é preciso considerar as organizações não como puramente racionais, mas como organismos que estão em um esforço constante para tentar ser racional.

As organizações, analisadas sob essa perspectiva, estão tentando alcançar os estados do mundo que elas consideram mais atrativos. Esse esforço, entretanto, é constrangido por alguns limites, também apontados por Simon (1979), como a capacidade cognitiva, a velocidade com que os dados disponíveis podem ser processados e a constância dos objetivos internos dentro da organização. Assim, tal teoria deve ser considerada como uma adaptação racional mais do que como um sistema de racionalidade pura.

Cyert e March consideram a organização como uma coalizão de participantes, cada qual com sua ordem de preferências. Tais ordens, entretanto, podem ser mutuamente inconsistentes, portanto, as organizações não possuem um objetivo internamente consistente em um dado momento do tempo, não sendo capazes de proceder a uma ordenação simples de preferências quanto aos estados do mundo. Como conseqüência, elas existem com considerável conflito e devem lançar mão de procedimentos para a resolução destes.

Para reduzir a complexidade da situação de conflito, as organizações se dividem em uma série de centros de decisão. A especialização e a delegação produzem uma série

de objetivos mais ou menos independentes. Não há, entretanto, garantias de que uma decisão local satisfaz demandas do sistema como um todo. Uma das estratégias usadas pelas organizações para lidar com tais problemas é a atenção seqüencial aos objetivos, na qual os conflitos entre objetivos são resolvidos pelo atendimento a diferentes objetivos em diferentes tempos.

Outro problema levantado pelos autores é em relação às decisões organizacionais em situações de incerteza. Para eles, as organizações evitam a incerteza de duas maneiras principais. Ao invés de antecipar os eventos em um futuro distante, elas usam regras de decisão que enfatizam reações e *feedbacks* de curto prazo e evitam planejamentos diante da previsão da ação de outros, em prol de um ambiente de negociação que é menos incerto. As organizações, segundo esse modelo, tomam decisões pela resolução de uma série de problemas, em que cada um deles é resolvido assim que aparece e o ambiente aparece não como um objeto de previsão, mas como um objeto de negociação. Para reduzir a incerteza, as organizações procuram formas de tornar o ambiente controlável.

Quando se assume que as organizações têm um nível aceitável de objetivos e selecionam a primeira alternativa que elas percebem que atendem seus objetivos, é preciso uma teoria sobre os processos de busca para sustentar a tomada de decisão. No modelo proposto pelos autores, assume-se que a procura ou pesquisa por alternativas, assim como a tomada de decisão, é orientada por problemas. A investigação para a solução de problemas, então, é uma pesquisa estimulada por um problema e é direcionada para encontrar uma solução para tal problema. Para os autores, um problema é reconhecido quando a organização falha ao satisfazer um ou mais de seus objetivos ou quando falha na antecipação do futuro imediato. A procura se estende até que o problema seja resolvido e sua resolução pode se dar tanto pela descoberta de uma alternativa que satisfaça os objetivos quanto pela revisão dos objetivos.

Similarmente a Simon (1979), Cyert e March (1964) consideram que as organizações aprendem com suas experiências, modificando seus procedimentos ao longo do tempo de forma adaptativa. Assim,

Os parâmetros na adaptação aos objetivos refletem a sensibilidade da organização aos objetivos passados, à performance passada, e às

comparações externas. Tais parâmetros não são fixados, eles mudam no tempo e de acordo com seus resultados. (Cyert e March, 1964, p.297)

Como a procura é orientada por problemas, suas regras podem sofrer mudanças de acordo com a experiência, da mesma forma que uma experiência bem sucedida tende a se repetir. Se uma organização descobre uma solução de determinada forma, é esperado que ela siga o mesmo caminho quando estiver diante de um problema do mesmo tipo. Tal aprendizagem, ou adaptação, se assemelha bastante à transição de um comportamento de solução de problemas para um comportamento rotinizado, como proposto por Simon (1979), em que, após a aprendizagem de um comportamento, os passos anteriores de busca por informações e tomada de decisão não precisam ser seguidos à risca quando em situação semelhante. O agente ou organização pode, racionalmente, apenas repetir uma estratégia anterior que produziu as consequências desejadas.

De forma geral, Cyert e March procuram desenvolver um modelo de decisão organizacional baseado na ação individual que apresenta elementos teleológicos, assim como os modelos de escolha racional econômico. Há, entretanto, a inclusão de constrangimentos à ação do indivíduo ou organização (constrangimentos esses que podem ser psicológicos ou situacionais), que, por se pretenderem racionais, buscam alternativas para eliminar ou atenuar tais limitações impostas.

Comparativamente às obras de Williamson (1994) e Coleman (1994), que também se esforçam em tratar a racionalidade sob uma perspectiva sociológica, podemos perceber algumas aproximações conceituais em relação às teorias apresentadas neste texto. Situadas na fronteira entre a sociologia e a economia, tais teorias admitem que os indivíduos agem racionalmente para satisfazer preferências e maximizar utilidade, e incluem ainda o elemento institucional ou organizacional na análise.

Dessa forma, podemos perceber que há em comum a inclusão dos atores que carregam os atributos comportamentais sob os quais o sistema organizacional opera. Todas as teorias parecem considerar a combinação das ações individuais em um sistema de ações mais amplo. Tal papel aglutinador é atribuído à organização, que tem como função combinar as ações individuais e incluí-las em um sistema de recompensas. Assim, ao mesmo tempo em que elas determinam *feedbacks*, elas se adaptam aos resultados das ações e ao ambiente.

Assim como nas teorias de Simon (1979) e Cyert e March (1964), em que é possível perceber o papel dos constrangimentos na ação racional, tais elementos também são apontados por Williamson e Coleman. Apesar dos quatro modelos ressaltarem a limitação da ação racional diante de entraves impostos, os modelos apresentados nesse texto parecem diferir quanto à natureza dos constrangimentos, incluindo, além dos constrangimentos ambientais e impostos pela estrutura organizacional, os elementos da capacidade cognitiva de processamento de informação e atencionais em suas análises.

Por fim, um elemento norteador das análises organizacionais comuns a todos os modelos é a presença da incerteza. Dessa forma, a distribuição de controle sob as decisões, assim como a burocratização do processo produtivo, como formas de reduzir a incerteza, se tornam de extrema importância em todas as teorias discutidas na medida em que propiciam um ambiente mais estável e previsível para a realização de escolhas.

Pudemos notar ainda que muitos desses modelos fazem uso de conceitos relacionados a uma limitação psicológica para a racionalidade, buscando teorizar sobre uma espécie de “adaptação racional” diante desse tipo de constrangimento. Entretanto, apesar de todo esse desenvolvimento teórico que leva em conta aspectos psicológicos para a construção de modelos de ação instrumental ou racional em sociologia, representados principalmente pelas teorias de Homans, Simon e Cyert e March, a psicologia foi algo esquecida pelas Ciências Sociais e as influências dos modelos econômicos continuaram a dominar esse campo até os dias atuais. Podemos elencar pelo menos duas justificativas razoáveis para isto: o problema com o reducionismo psicológico e a falta de matematização.

O primeiro problema com a adoção de princípios psicológicos na sociologia é a ameaça representada pelo reducionismo. Princípios psicológicos são elementares, enquanto princípios econômicos são representações “como se”, ou seja, enquanto a psicologia estabelece princípios fundamentais de um comportamento instrumental, a Economia produz modelos que, apesar de não adotarem abertamente princípios psicológicos, os reproduzem em regras “como se”. Assim, a aversão ao risco não é tida como um princípio psicológico que embasa as escolhas, mas os modelos econômicos de escolha são delineados “como se” os indivíduos se comportassem aversivamente ao risco. O reducionismo psicológico, para teorias que pretendem explicar fenômenos macro, costuma representar uma antítese, de modo que, ao adotar princípios

psicológicos, toda a explicação poderia ser feita nesse nível. A adoção da economia como ferramenta resolve parcialmente esse problema, pois se assume que os modelos racionais econômicos são apenas idealizações, que são usadas na sociologia para simplificar o fenômeno da escolha humana.

O segundo e mais importante problema associado com a dificuldade de adoção de princípios psicológicos nas análises racionais sociológicas se relaciona a falta de matematização dos modelos psicológicos. Como pudemos ver, as tentativas de introdução de elementos psicológicos à racionalidade, apesar de ter trazido contribuições a uma visão mais realista das escolhas, não veio acompanhada de modelos matemáticos lógicos que introduziam tais variáveis, como aconteceu na economia. Assim, os modelos econômicos mais simples e passíveis de representação em uma função de utilidade se tornam mais atrativos à utilização pela sociologia. Faz-se então necessário o desenvolvimento de modelos matemáticos para a escolha que sejam capazes de levar em conta aspectos psicológicos que possuem influência para o comportamento social.

O próximo capítulo trata de apresentar tentativas desse tipo. Situadas dentro de uma escola chamada economia comportamental, diversas teorias, de origem tanto psicológica quanto econômica, procuram dar um tratamento objetivo aos fenômenos psicológicos que influenciam a escolha. Tais teorias podem representar um caminho para a adoção de termos psicológicos nas análises sociológicas por terem como objetivo superar as limitações expostas anteriormente.

3. A Economia Comportamental

O fenômeno econômico está relacionado a diversos aspectos do comportamento humano que envolvem a alocação de recursos escassos. Essa alocação de recursos envolve a tomada de decisão sobre um curso de ação. Nas ciências sociais, a tomada de decisão no nível individual constitui uma unidade de análise de suma importância. Em geral, as abordagens sociológicas se ocupam da análise de fenômenos que consistem na agregação de ações individuais, os quais configuram padrões discerníveis relações entre indivíduos no espaço e no tempo. Obviamente, a teorização sobre os fenômenos sociais exige a combinação entre abordagens que se dedicam à própria lógica da ação individual, a microssociologia, e abordagens que se voltam para a lógica dos padrões agregados comportamentos, ou macrossociológicas. Podemos distinguir dois grandes modelos teóricos que buscam compreender a lógica da ação individual: o modelo Econômico Ortodoxo e o modelo da economia comportamental. Esses modelos têm em comum a preocupação com o rigor matemático, e impõem pressupostos simplificados sobre a motivação humana. Enquanto o modelo econômico clássico tem sido mais utilizado na sociologia, o modelo comportamental ainda é, em boa medida, uma novidade.

É claro que dentro de cada um desses modelos existem subconjuntos de proposições que podem não compartilhar exatamente os mesmos pressupostos, mas essa divisão analítica entre dois modelos, o econômico ortodoxo e o econômico comportamental, se mostra útil para que diferenciemos suas origens. O modelo econômico ortodoxo tem sua origem dentro da economia e foi pioneiro na busca por representações matemáticas das escolhas, como vimos em capítulos anteriores. O modelo da economia comportamental representa um conjunto de teorias psicológicas que, ao contrário do que possa parecer, não busca o abandono do modelo econômico ortodoxo inteiramente, mas o incremento do poder explicativo da economia, fornecendo a ela bases psicológicas mais realistas (Camerer e Loewenstein, 2004).

A economia comportamental modifica o modelo econômico ortodoxo para dar conta de propriedades psicológicas das preferências e julgamentos, o que cria limites para o cálculo racional. Essa teoria econômica modificada tem o objetivo de fornecer explicações psicológicas parcimoniosas para achados empíricos que o modelo padrão falha em explicar, as chamadas anomalias do modelo. Assim, ao invés de procurar

apontar e atacar o irrealismo das premissas econômicas clássicas, a economia comportamental procura falsear as explicações baseadas no modelo econômico clássico, apontando sua inabilidade em fazer previsões que se encaixem aos dados empíricos.

A economia comportamental pode ser entendida como um guarda-chuva de abordagens que procuram estender a abordagem econômica ortodoxa para dar conta de características relevantes do comportamento humano que estão ausentes neste modelo. Ela toma de empréstimo alguns elementos de ciências vizinhas, particularmente a psicologia e a sociologia. No centro da economia comportamental está a convicção de que tornar os modelos para o comportamento do homem econômico mais precisos irá melhorar nosso entendimento da ação dos indivíduos tanto na economia quanto em qualquer outro campo da atividade humana.

Tal esforço pode ser caracterizado como uma subdisciplina que cataloga anomalias e explora formas alternativas de modelar as escolhas. Um papel mais ambicioso para as idéias da economia comportamental é que elas possam ser efetivas em análises descritivas e normativas.

Grande parte dos estudos em economia comportamental modifica um ou mais pressupostos da teoria econômica padrão em direção a um aumento no realismo pela introdução de conceitos psicológico. Algumas vezes esses desvios não são tão radicais porque eles se referem ao relaxamento de pressupostos que não são centrais para a abordagem econômica. Por exemplo, não há nada no núcleo da teoria econômica que especifica que as pessoas não devem se importar a respeito da justiça ou equidade, que elas devem pesar os resultados de risco de uma maneira linear, ou que elas devem descontar ganhos futuros exponencialmente, em uma taxa constante (Camerer e Loewenstein, 2004). Outras hipóteses simplesmente reconhecem limites humanos no poder computacional e auto-interesse. Essas hipóteses podem ser consideradas “racionalidades procedimentais” (termo de Herbert Simon) porque elas colocam heurísticas funcionais para a solução de problemas.

Teorias em economia comportamental, portanto, procuram arduamente pela generalidade, adicionando um ou dois parâmetros aos modelos padrões da economia. Os modelos da economia comportamental então, podem ser considerados uma extensão do modelo econômico clássico, pois a atribuição de valores específicos para esses parâmetros frequentemente reduzem os modelos comportamentais ao modelo econômico ortodoxo, como veremos mais adiante. Apesar da busca por uma

simplificação de seus modelos, a adição de suposições comportamentais frequentemente torna os modelos da economia comportamental um pouco menos passíveis de tratamento matemático, especialmente se comparados aos modelos econômicos convencionais. Apesar disso, tais modelos apresentam como contrapartida um aumento na precisão descritiva dos dados empíricos e, por conseguinte, um aumento de realismo.

Neste capítulo, que tem como objetivo fornecer um panorama geral da economia comportamental, apresentaremos primeiramente um histórico de como as idéias psicológicas fizeram parte da economia. Mostraremos como a revolução neoclássica, com o objetivo de construir modelos simplificados para prever escolhas humanas, afastou diversas considerações psicológicas que já existiam dentro da economia. Com o avanço desse modelo, muitas anomalias foram surgindo e o modelo teórico do processamento de informações, que nascia na psicologia, foi utilizado como ferramenta por alguns economistas como Amos Tversky e Daniel Kahneman, se mostrando útil para a previsão de escolhas econômicas. Nascia, a partir daí, a economia comportamental.

Em seguida ao histórico da economia comportamental, serão apresentados os conceitos básicos sobre a formação de preferências e o julgamento de probabilidade, etapas fundamentais da escolha. Trataremos de como alguns axiomas básicos do modelo clássico sobre as preferências são sistematicamente violados e como essas violações podem ser explicadas por alguns efeitos como o de enquadramento, ancoragem ou auto-engano. Além dos vieses relacionados à construção de preferências, serão apresentados alguns efeitos, como os de ordem de apresentação ou os mecanismos heurísticos, que influenciam a forma como os indivíduos julgam as alternativas.

Tais conceitos básicos serão então revistos aplicadamente em diversos tópicos aos quais se dedicam os estudos em economia comportamental. Estudos sobre escolhas intertemporais, como veremos, procuram entender como os agentes manejam custos e benefícios ao longo do tempo. O modelo de desconto hiperbólico, diferente do modelo exponencial proposto pela economia clássica, mostra como os princípios da completude, transitividade e independência são sistematicamente violados em fenômenos de reversão intertemporal de preferências e como essas violações possuem importantes implicações para os mecanismos de autocontrole. O tópico de avaliação dependente da referência e aversão à perda discutirá como a formação de preferências sofre influência da fixação de um ponto de referência, como a comparação social, por

exemplo, e como as perdas relativas a esse ponto possuem maior peso que ganhos comparativamente idênticos.

Estudos que se dedicam à tomada de decisão sob risco e incerteza mostram como a ponderação de probabilidades para escolhas de risco e incerteza pode sofrer vieses, violando os axiomas de independência e cancelamento. O tópico da teoria comportamental dos jogos apresentará alguns modelos comportamentais que levam em conta limitações cognitivas e efeitos de aprendizagem para a determinação de resultados de jogos interacionais. Finalmente o tópico sobre justiça e preferências sociais tratará de modelos sobre preferências nos quais aparece a idéia de que a utilidade dos outros afeta a utilidade percebida pelo agente da escolha.

Procurando sempre a exemplificação de cada uma das proposições que serão aqui apresentadas, o leitor estará preparado para prosseguir na leitura do próximo capítulo que tem por objetivo discutir a inclusão das proposições da economia comportamental em quadro sociológico mais amplo.

3.1 Histórico da Economia Comportamental

Apesar do crescimento recente da economia comportamental, muitas de suas idéias não são novas. Na verdade, elas retornam as raízes da economia neoclássica após um longo período de desvio do interesse com relação à psicologia. É importante ressaltar que quando a economia foi primeiramente identificada como um campo de estudo, a psicologia ainda nem existia como disciplina. Dessa forma, muitos economistas podem ser considerados psicólogos por terem utilizado idéias sobre a psicologia humana para compreender o comportamento econômico. Adam Smith (199[1759]), que é mais conhecido por seus conceitos econômicos, estabeleceu princípios psicológicos sobre o comportamento individual que são certamente tão profundos quanto suas observações econômicas. Sua obra possui uma profusão de idéias sobre a psicologia humana, do qual muitas passagens podem ser consideradas como presságios para desenvolvimentos atuais em economia comportamental (Camerer e Loewenstein, 2004). Jeremy Bentham (1974[1789]), cujo conceito de utilidade forma a base para a economia neoclássica, escreveu extensivamente sobre fundamentos psicológicos da utilidade, e alguns de suas idéias sobre os determinantes da utilidade apenas agora estão sendo apreciadas (Loewenstein, 1999).

A rejeição da psicologia acadêmica pelos economistas começou com a revolução neoclássica, que foi construída para lidar com o comportamento econômico que se baseia em supostos sobre a natureza – isto é, a *psicologia* – do homo economicus. Tanto seu distanciamento da psicologia durante esse período, bem como a insatisfação com os pressupostos hedônicos da utilidade benthamiana, levaram a um movimento de expulsão da psicologia da economia.

Tal eliminação da psicologia da economia aconteceu devagar. No começo do século XX, os autores em economia como Irvin Fisher e Vilfredo Pareto incluíam em seus trabalhos ricas especulações sobre como as pessoas se sentem e pensam com relação às escolhas econômicas. No meio do século, entretanto, as discussões sobre psicologia na economia praticamente já haviam desaparecido. O interesse da economia nessa época estava voltado para a construção de modelos matemáticos simples que pudessem prever as escolhas humanas.

Nessa época, alguns autores como George Katona, Harvey Leibenstein, Tibor Scitovsky e Herbert Simon escreveram livros e artigos sugerindo a importância de medidas psicológicas e das limitações da racionalidade. Simon (1956) introduziu o termo “racionalidade limitada”, até hoje utilizado para se referir a limitações cognitivas no processo decisório em termos da aquisição e processamento de informação. Essas obras atraíram a atenção, mas não alteraram a direção fundamental dos modelos ortodoxos.

Assim que os economistas começaram a aceitar que as anomalias (situações em que o modelo falha em explicar) não podem ser permanentemente ignoradas, desenvolvimentos em psicologia identificaram direções promissoras para a teoria econômica da decisão. Nos anos sessenta a psicologia cognitiva começou a ser dominada pela metáfora do cérebro como um processador de informações. A metáfora do processamento de informação permitiu o estudo de tópicos até então negligenciados como a memória, resolução de problemas e tomada de decisão, que se mostraram úteis quando aplicados ao estudo da maximização decisória (Camerer e Loewenstein, 2004). Os artigos mais influentes da recente área da economia comportamental foram publicados por Tversky e Kahneman, que utilizavam os modelos econômicos como ponto de referência contra o qual contrastavam seus modelos psicológicos. Em 1974, em um artigo publicado na Revista *Science*, os autores argumentaram que as heurísticas, atalhos cognitivos para julgamentos, criavam julgamentos probabilísticos que

desviavam dos princípios estatísticos. Em 1979 o artigo intitulado “Prospect theory: Decision making under risk” documentava violações do princípio da utilidade esperada e propunha uma teoria axiomática alternativa fundamentada em princípios psicológicos para explicar tais violações. Em 1980, o economista Richard Thaler publicou o artigo “Toward a positive theory of consumer choice”, introduzindo o conceito de contabilidade mental.

Tais desenvolvimentos do final da década de 70 podem ser considerados como um marco inicial da economia comportamental. A disciplina começou a crescer desde então e, em 1977, um volume especial do *Quarterly Journal of Economics* foi devotado à economia comportamental. Os artigos mais antigos, como os referidos anteriormente, estabeleceram prescrições que foram seguidas por muitas linhas de pesquisa em economia comportamental até os dias atuais.

Desde 1980, portanto, o campo composto principalmente por psicólogos e economistas tem crescido. Tem havido sucesso nas explicações de anomalias do modelo econômico clássico e no desenvolvimento de um corpo completo de teorias, tornando o campo, assim, cada vez mais respeitado. É importante, entretanto, ressaltar que a economia comportamental não se acomoda a uma escola de pensamento uniforme. Apesar de estarem todos preocupados com as fundações psicológicas do comportamento econômico, existem alguns conflitos no que se refere ao estabelecimento de tais aspectos fundamentais

Camerer e Loewenstein (2004) identificam que os estudos em economia comportamental seguem alguns passos básicos. O primeiro passo é a identificação de pressupostos normativos ou modelos que são ubiquamente usados pelos economistas, como a racionalidade bayesiana, a utilidade esperada e o desconto de utilidade. Segundo, identificam-se anomalias – isto é, demonstram-se claras violações de pressupostos ou modelos e descartam-se meticulosamente explicações alternativas, como a confusão subjetiva ou os custos de transação. Terceiro, as anomalias são usadas como inspiração para criar teorias alternativas que sejam capazes de generalizar modelos já existentes. Um quarto passo é construir modelos econômicos do comportamento usando as hipóteses comportamentais do terceiro estágio, derivando e testando suas implicações. O passo final tem sido tomado apenas recentemente, de modo que muitas proposições da economia comportamental, como veremos, não chegaram ainda ao estágio de propor novos modelos gerais que possam incluir as

regularidades psicológicas encontradas nas anomalias dos modelos econômicos clássicos.

3.2 Conceitos básicos

3.2.1 Preferências

A teoria neoclássica das preferências, como vimos no primeiro capítulo, possui um grande número de axiomas sobre a estrutura de preferências que são passíveis de teste. Por exemplo, ela assume que as preferências não mudam de acordo com variações superficiais na forma como as opções são descritas, e essas preferências eliciadas não dependem da forma precisa com que as preferências são mensuradas desde que existam incentivos para a pessoa revelar suas verdadeiras preferências. Ela também assume que as preferências são independentes das referências, isto é, elas não são afetadas pela renda atual de um indivíduo ou outro ponto de referência. Todos esses pressupostos e alguns outros têm sido violados significativamente (Slovic, 1995).

Diversos “efeitos de enquadramento” mostram que a forma como as escolhas são apresentadas para um indivíduo podem determinar as preferências que são “reveladas”. Esses efeitos são os mais importantes fenômenos na economia comportamental que exemplificam a violação do princípio da invariância. Muitos estudos encontraram que as respostas das pessoas em termos de valores, atitudes e preferências, dependem dos contextos e dos procedimentos envolvidos na eliciação dessas respostas. Os efeitos de enquadramento são particularmente importantes, pois eles contam para a incidência de reversão de preferências (Tversky, Slovic e Kahneman, 1990). Esse fenômeno relaciona situações em que uma pessoa escolhe a opção A quando a questão é colocada de uma forma, mas escolhe a opção B quando a questão é colocada de uma forma diferente.

O exemplo mais conhecido do efeito de enquadramento é o problema da “doença asiática” no qual as pessoas são informadas sobre uma doença que põe em risco a vida de 600 cidadãos e são instruídos a escolher entre duas opções indesejáveis (Tversky and Kahneman, 1981). Na “moldura positiva” as pessoas são instruídas a escolher entre (A) salvar 200 vidas com certeza ou (B) um terço de chance de salvar todas as 600 vidas e dois terços de chance de não salvar nenhuma. Na “moldura

negativa” são oferecidas as opções (C) 400 pessoas morrendo com certeza ou (D) dois terços de chance de 600 morrerem e um terço de chance de ninguém morrer. Apesar do fato de que A e C, e B e D são equivalentes em termos de vidas perdidas ou em risco, a maioria das pessoas escolhe A a B, mas escolhem D a C (Camerer e Loewenstein, 2004).

Para Tversky e Kahneman, o contraste entre os dois formatos (moldura positiva e negativa) dá suporte ao argumento de que falhas na invariância podem produzir violações na dominância estrita de uma alternativa pela outra e vice-versa. As falhas da invariância observadas indicam que as pessoas não agregam espontaneamente prospectos concorrentes ou transformam os resultados em um enquadramento comum, como sugere o modelo clássico.

Outro fenômeno que viola a teoria neoclássica é chamado de “efeito de ancoragem”. Em geral esses efeitos ocorrem quando é pedido para que os sujeitos especifiquem o preço que eles pagariam por certos itens ou prospectos. Os preços que as pessoas estão preparadas para pagar tendem a ser influenciados por valores apresentados anteriormente (ex. Ariely, Loewenstein e Prelec, 2003). A clássica demonstração do efeito de ancoragem (Tversky and Kahneman, 1974) foi identificada mais no contexto de julgamento do que no de escolha. Os sujeitos foram colocados diante de uma situação em que uma roda de fortuna podia variar entre 0 e 100 e foram solicitados a supor se o número de nações africanas nos Estados Unidos era maior ou menor do que esse número. Eles foram então solicitados a adivinhar o valor real. As suposições dos sujeitos eram fortemente influenciadas pelo número sorteado na roda, apesar da roda da fortuna ser obviamente aleatória. Os autores interpretaram esse fenômeno como se os sujeitos tivessem “ancorado” no número sorteado na roda e então ajustado insuficientemente seus pensamentos com relação às novas informações solicitadas.

Alguns estudos têm também mostrado que o método usado para eliciar preferências pode ter dramáticas conseqüências, algumas vezes produzindo reversão de preferências – situações nas quais A é preferível a B, mas A é julgado inferior a B sob diferente método de eliciação (Grether and Plott, 1979). Quando pessoas são solicitadas a escolher entre duas apostas e avaliá-las separadamente a reversão de preferências pode acontecer. Se a aposta A oferece uma alta probabilidade de um pequeno resultado, e a aposta B oferece uma baixa probabilidade de um alto resultado, o achado padrão é que

as pessoas escolhem a opção mais conservadora A quando avaliam as alternativas conjuntamente, mas essas pessoas ao mesmo tempo desejam pagar mais para a aposta de risco B, quando solicitadas a cotá-las separadamente.

O auto-engano é freqüentemente negligenciado como um tipo de anomalia, mas ele é mais difundido do que se costuma suspeitar e é claramente uma violação da racionalidade econômica clássica. A teoria do auto-engano (Bem, 1967; 1972) tem em sua essência a idéia de que as pessoas tendem a inferir suas intenções das ações depois do fato ocorrido. Assim, as pessoas são inconscientes de suas intenções originais e apenas podem inferi-las de suas ações, implicando que as preferências podem ser distorcidas. O conceito de dissonância cognitiva é também freqüentemente associado ao fenômeno do auto-engano, quando pessoas modificam suas crenças e pensamentos com o objetivo de conciliá-los com suas ações passadas. Esse tipo de situação é demonstrado pela fábula de Esopo “a raposa e as uvas azedas”, em que a raposa quer as uvas, mas quando percebe que não pode alcançá-las, ela decide que as uvas provavelmente estão azedas, então ela revisa sua intenção original e acredita que ela nunca quis realmente as uvas (Elster, 1985).

Outro tipo de auto-engano tem conexão com o fenômeno chamado de “viés de auto-serviço”. Esse fenômeno se relaciona com situações comuns em que as pessoas tendem a ter uma opinião elevada de suas próprias habilidades, que não necessariamente se justifica pela observação objetiva. Assim, as pessoas tendem a superestimar suas habilidades enquanto atribuem seus fracassos à falta de sorte (Zuckerman, 1979).

Todos os achados anteriores sugerem que as preferências não podem ser entendidas como conjuntos predefinidos de curvas de indiferença, como quer a economia clássica. Elas são freqüentemente mal definidas, maleáveis e dependentes do contexto na qual elas são eliciadas. Todavia, quando requeridas a tomar uma decisão econômica, as pessoas tomam algum tipo de decisão. Os economistas comportamentais se referem a esse processo pelo qual as pessoas tomam decisões a partir de preferências mal definidas como “construção de preferências” (Payne, Bettman e Johnson, 1992; Slovic, 1995).

Essa lista de falhas na teoria econômica ortodoxa, entretanto, não é uma alternativa teórica. Até agora, uma teoria alternativa única e parcimoniosa ainda não emergiu para lidar com todos esses desafios da maximização de utilidade. Alguns modelos especializados, entretanto, têm sido propostos para explicar fenômenos

particulares, como os propostos por Hsee, Loewenstein, Blount e Bazerman (1999) e Tversky, Slovic e Kahneman (1990).

3.2.2 Julgamento de probabilidade

A economia comportamental procura atualizar a explicação econômica dos comportamentos a partir das suas premissas básicas sobre o julgamento e decisão. A economia, por exemplo, tipicamente utiliza os princípios padrões da amostragem e da regra bayesiana para modelar o julgamento de probabilidade em face de novas evidências, como apresentado no primeiro capítulo. Para os economistas comportamentais, é improvável que a regra bayesiana, por possuir um conjunto de características que são cognitivamente irrealistas, seja correta empiricamente.

Tal regra estabelece a necessidade de um precedente para que exista o julgamento, entretanto, ela não especifica de onde vem esse precedente, deixando lugar para a teoria psicológica. Como já discutido anteriormente, os princípios econômicos são representações do tipo “como se”, ou seja, a economia produz modelos que, apesar de não adotarem abertamente princípios psicológicos, os reproduzem em regras que supõem que as pessoas avaliam e julgam uma situação, para então fazerem uma escolha. Além disso, a atualização bayesiana requer uma separação entre o julgamento prévio das probabilidades e a avaliação de novas evidências. Muitos mecanismos cognitivos, entretanto, usam informações prévias para filtrar ou interpretar o que é observado, violando essa separação (Kahneman e Frederick, 2002). A atualização bayesiana ainda não prediz nenhum efeito da ordem de apresentação das informações. Efeitos de ordem, entretanto, são comuns na memória, como a fixação de informações recentes na memória de trabalho, mostrando que o modo como as informações são seqüenciadas pode distorcer o julgamento de probabilidade (Hogarth and Einhorn, 1992).

Kahneman e Frederick (2002) propuseram mecanismos heurísticos que irão conduzir a julgamentos que algumas vezes violam tanto os princípios de amostragem quanto a regra bayesiana. Por exemplo, as pessoas podem julgar as probabilidades de eventos futuros baseadas no quanto esses eventos são acessíveis à memória, utilizando a chamada “heurística da disponibilidade” que acaba por contribuir para muitos vieses subseqüentes na decisão. Um deles é o “viés de retrospectiva”, que é chamado assim porque os eventos que realmente ocorrem são mais fáceis de imaginar do que os eventos

contra-factuais, que não ocorreram, de forma que as pessoas freqüentemente superestimam a probabilidade para os eventos que aconteceram anteriormente. Um exemplo disso é o aumento do número de apostas em casas lotéricas após um sorteio que tenham contemplado jogadores que utilizaram do serviço desses estabelecimentos.

As heurísticas, que são mecanismos econômicos de tomada de decisão ou atalhos cognitivos, podem ter efeitos tanto positivos como negativos. Uma boa heurística proporciona uma resposta rápida e próxima do ótimo quando o tempo ou as capacidades cognitivas são limitadas, mas ela também pode violar princípios lógicos e levar a erros em algumas situações. Devido ao fato de as heurísticas serem bem adaptadas aos domínios dos julgamentos da vida diária, economizando recursos cognitivos e produzindo resultados razoáveis, um vigoroso debate tem emergido em torno do quanto elas devem ser consideradas irracionais. A existência de erros sistemáticos parece não implicar que as heurísticas sejam mecanismos que falham constantemente ou que não são adaptados para o uso na vida diária.

Uma recente e promissora abordagem é a modelação “quase-bayesiana” do julgamento. Essa abordagem assume que as pessoas especificam mal um conjunto de hipóteses, ou codificam novas evidências incorretamente, mas continuam usando a regra bayesiana, só que de uma forma diferente. Por exemplo, Rabin e Schrag (1999) modelaram o “viés de confirmação” assumindo que se as pessoas acreditam que a hipótese A é mais provável do que a hipótese B, elas nunca irão codificar evidências pró-A erradamente, mas poderão, algumas vezes, codificar evidências pró-B como servindo de suporte a A. Um eleitor que gosta de um candidato, por exemplo, está sujeito a processar informações favoráveis ao adversário em favor do candidato de sua preferência.

Camerer e Loewenstein (2004) acreditam que a abordagem quase-bayesiana irá rapidamente se tornar a forma padrão de tradução da psicologia do julgamento em uma alternativa tratável à regra bayesiana. Segundo eles, tais modelos são parametrizados de forma que o modelo bayesiano está incorporado a eles como um caso especial, o que permite insights teóricos e testes empíricos.

3.3 Tópicos básicos

3.3.1 Escolhas intertemporais

Um tema central na economia é como os agentes manejam custos e benefícios que ocorrem em diferentes pontos do tempo. Os economistas se interessam por essa área desde os dias de Adam Smith, mas o modelo que hoje é largamente usado pelos economistas é o DUM (Discounted utility model), originalmente proposto por Samuelson em 1937. A hipótese básica desse modelo é que as pessoas pesam as utilidades futuras por um fator exponencial declinante de desconto.

O modelo de desconto de utilidade especifica uma função de utilidade intertemporal $U^t(c_t, \dots, c_T)$ que descreve a utilidade no tempo t do perfil de consumo $(c_t, c_{t+1}, c_{t+2}, \dots)$ começando no período t e continuando até o período T . O modelo incorpora os axiomas gerais da teoria econômica clássica sobre os princípios de completude, transitividade e independência.⁹ Esse modelo ganhou *status* normativo, assim como mostrou que a função de desconto exponencial era consistente com a racionalidade, no sentido de que ela resulta da dinâmica consistente entre escolhas. Outros economistas, incluindo Lancaster (1963), Fishburn (1970), e Meyer (1976), formularam sistemas axiomáticos alternativos para o DUM, aumentando sua legitimidade percebida e sua popularidade.

O DUM geralmente assume que a função de utilidade instantânea é constante ao longo do tempo, significando que a mesma atividade fornece a mesma utilidade no futuro vista a partir do futuro assim como quando vista agora. Isso implica que as preferências das pessoas não mudam com o tempo, o que é uma premissa obviamente irrealista. Evidências sugerem que as pessoas tendem a exagerar o grau no qual as suas preferências futuras se parecerão com as preferências atuais, um fenômeno referido como viés de projeção (Loewenstein, O'Donoghue e Rabin, 2003). Assim, as pessoas

⁹ O DUM assume que a função utilidade intertemporal de uma pessoa segue a forma funcional seguinte: $U^t(c_t, \dots, c_T) = \sum_{k=0}^{T-t} D(k) u(c_{t+k})$, onde $D(k) = (1/(1+\rho))^k$. O termo $u(c_{t+k})$ pode ser interpretado como a função utilidade instantânea da pessoa, significando seu bem-estar percebido no período $t+k$. O termo $D(k)$ se refere a função de desconto da pessoa, significando o peso relativo que a pessoa atribui no período t ao seu bem-estar no período $t+k$. Finalmente o termo ρ se refere à razão de desconto da pessoa, significando a razão de desconto das esperadas utilidades futuras. Esse termo combina todos os vários fatores psicológicos envolvidos na preferência temporal.

esperam, por exemplo, continuar defendendo os ideais de sua juventude daqui a 20 anos porque elas os defendem agora, mas podem, em 20 anos, não desejar sustentar tais valores.

É ainda premissa do modelo de desconto de utilidade que as pessoas usam a mesma razão de desconto ao longo de seu curso de vida. Essa condição garante que as preferências sejam consistentes ao longo do tempo. Desde que a teoria da utilidade vê as preferências consistentes no tempo como racionais, essa característica do DUM é percebida como legítima. Um amplo conjunto de evidências, entretanto, mostra que as preferências parecem não ser consistentes ao longo do tempo. Mischel e Metzner (1962), por exemplo, encontraram que a vontade de atrasar a gratificação aumenta com a idade, implicando que pessoas mais velhas têm menor taxa de desconto¹⁰.

Uma função hiperbólica simples descrita como $d(t)=1/(1+kt)$ tende a se encaixar melhor nos dados experimentais do que o desconto exponencial. As evidências mais antigas sobre desconto vêm de estudos mostrando que animais exibem um desconto muito maior quando comparam recompensas imediatas e recompensas atrasadas t períodos do que quando comparam recompensas em períodos k e $k+t$ no futuro. Thaler (1981) foi o primeiro a testar empiricamente a constância do desconto em sujeitos humanos. Ele pediu para que os sujeitos imaginassem que eles tinham ganhado uma quantia de dinheiro em um sorteio feito por seus bancos. Eles poderiam pegar o dinheiro agora ou deixá-lo render juros e esperar até mais tarde. Foi perguntado a eles o quanto de dinheiro era requerido para fazê-los esperar e não pegar o dinheiro agora. Thaler então estimou as taxas de desconto implícitas por período para diferentes quantidades de dinheiro e tempo de espera de acordo com a hipótese de que os sujeitos têm funções de utilidade lineares. As taxas de desconto declinaram linearmente de acordo com a duração do tempo de espera. Estudos posteriores replicaram o achado básico de que as taxas de desconto diminuem com a duração do tempo de espera (Benzion, Rapoport and Yagil, 1989; Holcomb and Nelson, 1992). O efeito mais notável encontrado foi o

¹⁰ A relação entre desconto e idade, entretanto, parece ser um pouco complexa. Em um estudo experimental com respondente de idades entre 19 e 89 anos foi encontrado que as pessoas mais velhas descontam mais do que as mais novas e que pessoas de meia-idade descontam menos do que qualquer grupo (Read e Read, 2004). Resultados similares foram encontrados por Harrison, Lau e Williams (2002), sugerido que pessoas mais novas são mais impacientes do que seus pais, mas descontam menos do que seus avós.

“efeito de proximidade imediata” (Prelec and Loewenstein, 1991): o desconto é altíssimo quando uma pessoa atrasa o que poderia ser consumido imediatamente.

Em um estudo que pretendia investigar o efeito de proximidade imediata, Ainslie e Haslam (1992) reportaram que a maioria dos sujeitos diz que prefere \$100 certos imediatamente do que \$200 certos mas que não podem ser recebidos antes de dois anos; a mesma pessoa não prefere \$100 certos que podem ser retirados em seis anos do que \$200 que podem ser retirados em oito anos. Quando apresentados à segunda escolha as pessoas preferem esperar pela quantia maior em oito anos, e suas preferências se movem do ponto em que elas preferem uma quantia menor, mas adiantada. Isso implica que as taxas de desconto usadas pelos sujeitos são maiores em um pequeno horizonte de tempo do que em longos horizontes de tempo. Esse é um exemplo clássico de desconto que envolve a escolha entre um reforço maior e um menor, onde o menor é disponibilizado mais cedo do que o maior. Embora um indivíduo provavelmente escolherá o reforço maior e mais atrasado quando as duas alternativas estão no futuro, com a passagem do tempo, as preferências podem se reverter de forma que o indivíduo agora escolha o reforço menor e menos atrasado. Se a reversão de preferências realmente ocorre, ela vai de encontro ao pressuposto estacionário que subjaz o modelo de desconto da teoria econômica clássica. Esse pressuposto afirma que se A é preferido a B em um ponto do tempo, essa estrutura de preferências será a mesma em qualquer outro ponto do tempo (Green e Myerson, 2004).

O desconto hiperbólico do tempo implica que as pessoas irão tomar decisões relativamente prudentes quando elas planejam antecipadamente – quando todos os custos e benefícios irão ocorrer no futuro – mas elas irão tomar decisões relativamente míopes quando alguns custos ou benefícios são imediatos. As mudanças sistemáticas nas decisões produzidas pelo desconto hiperbólico criam inconsistências temporais em escolhas intertemporais, que não estão presentes no modelo exponencial. Um agente que desconta utilidades exponencialmente irá, se deparado com a mesma escolha e a mesma informação, tomar a mesma decisão prospectivamente do que aquela que ele faria quando a hora da decisão realmente chegar. Contrariamente, alguém que desconta o tempo hiperbolicamente irá desejar prospectivamente que no futuro ela tomará ações prudentes; mas quando o futuro chega, ela irá se comportar contra seus antigos desejos, buscando mais a gratificação imediata do que o bem-estar em longo prazo.

Strotz (1955) foi o primeiro a reconhecer o problema do planejamento para agentes econômicos que gostariam de se comportar intertemporalmente de uma forma consistente, e discutiu as importantes ramificações do desconto de tempo hiperbólico para escolhas intertemporais. Muitas decisões importantes – assim como poupança, investimentos educacionais, oferta de trabalho, saúde e dieta, crime e uso de drogas – têm custos e benefícios que ocorrem em diferentes pontos no tempo. Muitos autores como Thaler (1981), Thaler e Shefrin (1981) e Shelling (1978) discutiram os temas relacionados ao autocontrole e mostraram sua importância para a economia. Laibson (1997) acelerou a incorporação desses assuntos para a economia, adotando uma função de desconto temporal quase-hiperbólica (primeiramente proposta por Phelps e Pollak [1968])¹¹. Esse modelo possui algumas vantagens em relação aos anteriores, pois ele se encaixa bem aos achados empíricos, mimetizando a propriedade qualitativa das funções de desconto hiperbólicas. Além disso, ele mantém a tratabilidade analítica do modelo exponencial. Assim, o desconto temporal quase-hiperbólico é basicamente a função exponencial padrão acrescida do efeito de proximidade. Os descontos de atrasos de uma pessoa com relação às gratificações é igual em qualquer momento, exceto no momento presente – importando-se diferentemente com o bem-estar de agora e o bem-estar posterior. Essa forma funcional fornece um modelo simples e poderoso para o gosto por gratificações imediatas.

Em seu artigo de 1997, Laibson aplicou o modelo quase-hiperbólico para um modelo de escolhas de economias no consumo ao longo da vida. Ele enfatizou o papel que a dedução parcial de um ativo tem em ajudar os consumidores a limitar seu próprio consumo futuro. Se as pessoas podem retirar dinheiro imediatamente de seus ativos, como elas podem fazer com a poupança simples ou com contas correntes, não há nenhuma maneira de manter sob controle a tentação de consumir além do necessário. Ativos que são menos líquidos, apesar do seu custo de perda de flexibilidade e até seu menor rendimento, podem ser usados como uma ferramenta de comprometimento para

¹¹ A forma quase-hiperbólica aproxima a função hiperbólica com dois parâmetros, β e δ , nos quais o peso da utilidade atual é 1 e o peso da utilidade instantânea do período t é $\beta\delta^t$ para $t > 0$. O parâmetro mensura o efeito de proximidade: se $\beta=1$ o modelo se reduz ao modelo de desconto exponencial. Quando recompensas atrasadas estão sendo comparadas, a razão de desconto de utilidades é somente determinada por δ^t (Consistente com as observações de Ben Zion, Rapoport e Yagil, 1989).

Ela é uma função discreta, e depois do período 1 o fator de desconto por período é δ , o mesmo que na função exponencial.

aqueles consumidores que ao menos parcialmente entendem suas tendências a consumir muito. Esse artigo e muitos outros têm demonstrado o quanto o desconto quase-hiperbólico fornece um modelo melhor do que aquele exponencial para explicar fenômenos de consumo, como as diferentes propensões marginais para o consumo de diferentes formas de poupança, e as formas pelas quais a inovação financeira (geralmente sob a forma de maior liquidez) pode levar a perigosos decréscimos nas poupanças.

Uma questão importante com relação à modelação de autocontrole é saber o quanto os agentes estão conscientes de seu problema de autocontrole (“sofisticados”) ou não (ingênuos). O trabalho em macro-economia descrito acima assume que os agentes são sofisticados, mas tem algumas tecnologias de comprometimento para limitar o quanto o *self* atual pode causar danos ao *self* futuro por gastar muito. As pessoas, entretanto, por serem apenas parcialmente conscientes do seu comportamento futuro, freqüentemente acreditam que elas se comportarão no futuro da forma como o *self* atual delas gostaria que ela fizesse. O’Donoghue e Rabin (1999) e Akerlof (1991) mostram o quanto a sensibilização para os problemas de autocontrole pode fortemente moderar as conseqüências comportamentais do desconto quase-hiperbólico.

A principal implicação da autoconsciência é que as pessoas irão fazer comprometimentos para se prevenir de tomar ações futuras que caiam na categoria de “vícios”. Uma antiga referência a tais dispositivos de comprometimento inclui a história de Ulisses, que ordenou que seus marinheiros o amarrassem no mastro para que ele pudesse escutar o canto das sereias sem ser atraído para as rochas e naufragar. Essa decisão foi tomada no tempo x , quando Ulisses preferia se manter no barco e não se deixar levar pelo canto das sereias e atingir o objetivo final de completar sua viagem no tempo $x + 2t$. Prevendo que suas preferências poderiam mudar no tempo $x + t$, quando as sereias se aproximassem, ele ordenou que fosse amarrado ao mastro do navio para não cair na tentação e ser atraído pelo canto (Elster, 1980).

A ingenuidade, por outro lado, tipicamente traz problemas ao autocontrole. Por exemplo, a procrastinação é uma criação de um excesso de otimismo: uma pessoa pode repetidamente se esquivar de fazer uma tarefa se os custos percebidos do atraso são pequenos – “Eu irei fazer isso amanhã porque há pouca perda em não fazer hoje” – e então acumular grandes custos de atraso por adiar a tarefa muitas vezes. Um agente sofisticado, consciente de seu problema de procrastinação, irá perceber que se ele adiar,

no futuro ele terá apenas que fazer a tarefa, e então a faz agora. Em alguns casos, entretanto, ser sofisticado com relação ao problema do autocontrole pode exacerbar a vontade de ceder à tentação. Se você está consciente de sua tendência a ceder a uma tentação no futuro, você pode concluir que pode ceder a ela agora. Mais recentemente O'Donoghue e Rabin (2001) desenvolveram um modelo de “ingenuidade parcial” que permite um contínuo de graus de consciência. Essa modelo permitiu que artigos subsequentes pudessem clarificar quais resultados vêm de preferências quase-hiperbólicas *per se* e quais resultados vêm de hipóteses sobre a autoconsciência dessas preferências.

Outra anomalia é o aparente desconto temporal negativo. Se as pessoas gostam de saborear o prazer de futuras atividades, elas irão adiá-las para prolongar o prazer. Por exemplo, Loewenstein (1987) suscitou avaliações monetárias de vários resultados que incluíam “um beijo de um artista de cinema de sua escolha” e “um choque elétrico não letal de 100 volts”, ocorrendo em diferentes pontos do tempo. Os sujeitos, em média, pagavam o maior valor para receber o beijo em três dias e ficavam ansiosos para receber o choque o mais rapidamente possível. No modelo padrão de desconto de utilidade, esses padrões podem ser explicados apenas por fatores de desconto maiores que um (ou taxas que são negativas). Loewenstein (1987), entretanto, mostrou que esses efeitos podem ser explicados por um modelo com desconto temporal positivo, no qual as pessoas derivam a utilidade (tanto positiva quanto negativa) da antecipação do consumo futuro.

Um conjunto de anomalias próximo a esse envolve seqüências de resultados. Pesquisas conduzidas na última década têm começado a examinar as preferências com relação a seqüências de resultados e têm freqüentemente encontrado que as escolhas não seguem um caminho simples a partir das preferências com relação às suas partes componentes (Loewenstein and Prelec, 1993). As pessoas se importam com a “gestalt” (conformação geral) de uma seqüência de forma que elas violam a independência.

Um grande número de estudos recentes tem mostrado que as pessoas geralmente preferem seqüências que melhoram com o tempo, como, por exemplo, a preferência por um perfil de salário crescente, em relação a um decrescente para um trabalho idêntico (Loewenstein e Sicherman, 1991). Preferências por melhorias parecem ser guiadas em parte por saboreamento e medo (Loewenstein, 1987), e em parte pela adaptação e aversão à perda. Com relação aos ganhos, o saboreamento contribui para a preferência

por melhorias porque seqüências ascendentes permitem que os tomadores de decisão saboreiem o melhor resultado até o fim da seqüência (cada passo representa um ganho a mais de utilidade). Com relação a perdas, escolher resultados indesejados no começo da seqüência elimina rapidamente o medo. A adaptação leva a uma preferência por melhorias porque as pessoas tendem a se adaptarem aos estímulos em curso no tempo e avaliam novos estímulos relativamente ao seu nível de adaptação, o que significa que as pessoas são sensíveis à mudança. A adaptação favorece seqüências crescentes, as quais fornecem uma seqüência de mudanças positivas – isto é, ganhos – à seqüências decrescentes, que fornecem uma série de mudanças negativas – isto é, perdas. A aversão à perda intensifica a preferência por melhoras no perfil de consumo no tempo (Kahneman e Tversky, 1979).

A idéia de que a adaptação, a aversão à perda e os efeitos de saboreamento e medo contribuem para preferências com relação a seqüências foi sugerida por um estudo conduzido por Loewenstein e Prelec (1993). Eles pediram para que os sujeitos manifestassem suas preferências com relação a um jantar para dois em um restaurante francês em um mês ou em dois meses. Oitenta por cento dos sujeitos escolheram a opção mais imediata. Mais tarde, os mesmos respondentes foram solicitados a escolherem se preferiam uma seqüência de um restaurante francês chique nesse mês e um restaurante grego medíocre no mês que vem, ou um restaurante grego medíocre esse mês e um restaurante francês chique no próximo mês. Quando a escolha era colocada em termos de seqüência, a maioria dos respondentes escolheu em favor de seqüência de melhorias, a qual atrasava o restaurante francês em dois meses. O mesmo padrão foi observado quando o mesmo restaurante medíocre grego foi substituído por “comer em casa”, tornado os efeitos ainda mais transparentes. A conclusão desse estudo é que, assim como na percepção visual, as pessoas têm uma noção gestáltica de uma distribuição ideal de recompensas no tempo, o que inclui interações entre períodos de tempo que violam os axiomas de separabilidade.

3.3.2 Avaliação dependente da referência e aversão à perda

Na teoria econômica clássica do comportamento do consumidor, as preferências entre diferentes pacotes mercadorias são vistas como invariantes com respeito à renda ou o consumo atual do indivíduo. Diversas formas de evidências apontam, entretanto, para a dependência das preferências com relação a um ponto de referência (tipicamente a renda atual). Evidências mostram que, quando comparadas às utilidades do mesmo pacote de consumo em termos de perdas e ganhos, as pessoas parecem perder mais utilidade na perda do pacote do que quando este é ganhado, em um fenômeno chamado de aversão à perda. Isso pode ser expresso graficamente como uma torção nas curvas de indiferença no ponto atual de renda (Tversky and Kahneman, 1991).

Os efeitos de dotação (ou renda) se referem a situações onde um ganhador de um bem, ou um vendedor, dá ao bem um valor mais alto do que o valor dado ao mesmo bem por uma pessoa que não ganhou ou por um comprador. De acordo com a teoria prospectiva (Tversky e Kahneman, 1991), esse fenômeno surge através da combinação dos pontos de referência e da aversão à perda. O ponto de referência do vendedor ou do dono envolve a posse do item, enquanto o ponto de referência do comprador não envolve a posse. Assim, a perda do vendedor em uma transação é maior do que o ganho do comprador nessa transação.

Uma importante demonstração do “efeito de dotação” com relação aos preços de compra e venda foi conduzida por Kahneman et al. (1990). Eles doaram para metade dos sujeitos em um grupo, uma caneca de café. Aqueles que não ganharam canecas foram solicitados a dizer o quanto eles pagariam pela caneca. Aqueles que tinham as canecas foram solicitados a fornecer o menor preço pelo qual venderiam suas canecas. Segundo o princípio da invariância, não deveria existir nenhuma ou pouca diferença entre os preços de venda e compra. O que ocorreu, entretanto, é que a média do preço de venda foi maior do que a média do preço de compra (\$5,79 e \$ 2,25, respectivamente), em uma razão maior do que dois. Alguns economistas, entretanto, criticaram esse estudo afirmando que os resultados poderiam estar sendo conduzidos por um “efeito de riqueza” – aqueles que tinham canecas eram mais “ricos” do que aqueles que não

tinham e isso pode ter feito com que eles valorizassem mais as canecas do que o dinheiro. Em um estudo diferente, reportado no mesmo artigo, entretanto, os preços de venda de um grupo foram comparados com os preços de “escolha” do outro: para diferentes quantidades de dinheiro, os sujeitos escolhiam se preferiam ter o dinheiro ou a caneca. Novamente, a média do preço de escolha foi a metade da média do preço de venda: \$3,50 para a escolha e \$7,00 para a venda. Nessa situação, os sujeitos que escolhiam estavam precisamente na mesma posição de riqueza do que os vendedores – eles escolhiam entre a caneca ou o dinheiro. A única diferença é que os vendedores estavam desistindo de uma caneca que eles tinham enquanto os que escolhiam estavam meramente desistindo do direito de ter uma caneca. Nesse caso, qualquer diferença entre os grupos não pode ser atribuída a efeitos de riqueza.

A aversão à perda provou ser um fenômeno útil para dar sentido aos achados de campo. Um importante estudo de campo foi feito por Genesove e Mayer (2001), focado no mercado imobiliário real. Estudando as listas de preços para condomínios em Boston, eles encontraram que elas eram fortemente afetadas pelo preço em que os condomínios eram comprados. Levando isso em conta, vendedores motivados devem considerar que o preço que eles pagam tenha um custo diminuído e devem escolher uma lista de preços que antecipa o que o mercado irá pagar. O problema é que as pessoas não gostam vender suas casas em um preço menor do que o preço de compra. A lista de preços de venda e o comportamento subsequente de venda refletem essa aversão a perdas nominais. Kahneman e Tversky, em sua teoria prospectiva, propuseram uma função de utilidade que é caracterizada pela diminuição da sensibilidade marginal nos domínios dos ganhos e das perdas. O valor marginal tanto dos ganhos quanto das perdas geralmente diminui com a magnitude; esse é um aspecto essencial da bem conhecida característica da modelo econômico clássico da decisão, da lei de diminuição da utilidade marginal dos retornos.

É possível perceber, entretanto, que na teoria prospectiva, a função de valor para mudanças nos ganhos é geralmente côncava acima do ponto de referencia e freqüentemente convexa abaixo dele.¹² Esse tipo de função implica que a diminuição da sensibilidade marginal geralmente causa aversão ao risco no domínio de ganhos e

¹² Em termos matemáticos, isso pode ser expressado como se segue:
 $v''(x) < 0$ para $x > 0$ e $v''(x) > 0$ para $x < 0$

procura por riscos no domínio das perdas. Kahneman e Tversky chamam esse fenômeno de efeito de reflexo, significando que as preferências entre prospectos negativos é a imagem de espelho das preferências entre prospectos positivos.

Ao menos duas características do efeito de dotação continuam abertas a discussões empíricas. A primeira delas se refere à investigação sobre se as pessoas antecipam o efeito de dotação. A resposta parece ser negativa. Loewenstein e Adler (1995) encontraram que sujeitos não antecipam o quanto seus preços de venda irão aumentar depois que eles ganham suas canecas. A falha em antecipar a força de posterior aversão à perda é um tipo de “viés de projeção” (Loewenstein, O’Donoghue and Rabin, 2003), no qual agentes fazem escolhas como se suas preferências atuais ou emoções fossem durar mais do que elas realmente duram.

Além disso, ainda não está claro o grau no qual os efeitos de dotação estão baseados na renda atual mais do que nas rendas passadas ou outros pontos de referência. Outros pontos de referência, tais como a comparação social e as propriedades anteriores, podem ser usados para avaliar resultados. Em um estudo de Strahilevitz e Loewenstein (1998), por exemplo, eles encontraram que a avaliação de objetos não depende apenas das posses atuais de um sujeito, mas de toda a história de posses desse sujeito – por quanto tempo tal objeto tem sido de posse do sujeito, se ele foi perdido no passado e por quanto tempo ele foi perdido e por quanto tempo ele foi possuído antes de ser perdido. Esses efeitos da história de posse mostraram que o preço de venda das pessoas que acabaram de adquirir um objeto foram menores do que os preços de venda de pessoas que possuíram um objeto por um longo período de tempo e acabaram de perdê-lo.

De acordo com o exposto acima, as pessoas são sensíveis a ganhos e perdas de acordo com pontos de referência. Se isso é verdade, então a forma como esses ganhos e perdas se combinam em diferentes resultados pode fazer grande diferença. Por exemplo, um ganho de R\$ 150 e uma perda de R\$ 100 parecerá desinteressante se eles são avaliados separadamente – se a utilidade de ganhos é suficientemente menor do que a utilidade negativa das perdas equalizadas – mas o ganho de R\$ 50 que resulta quando as duas figuras são somadas é obviamente atrativo.

A forma como as pessoas agrupam escolhas pode levar a extensas conseqüências em diversas áreas, incluindo as finanças (Bernartzi and Thaler, 1995), oferta de trabalho (Camerer, Babcock, Loewenstein and Thaler, 1997) e escolha intertemporal (Frederick, Loewenstein and O’Donoghue, 2002). Por exemplo, as pessoas, quando fazem muitas

escolhas separadas entre mercadorias, tendem a escolher maior diversidade quando as escolhas são agrupadas amplamente do que quando elas são agrupadas estreitamente. Isso foi demonstrado primeiramente por Simonson (1990), que deu a estudantes a escolha de um de seis lanches durante cada encontro de classe semanal, durante três semanas sucessivas. Alguns estudantes escolheram os três lanches na primeira semana, entretanto não recebiam seu lanche escolhido até a data marcada, e outros escolheram cada lanche no dia em que eles receberiam (agrupamento estreito; escolha seqüencial). Sob agrupamento amplo, 64% escolheram diferentes lanches para cada semana, oposto a 9% em agrupamento estreito.

O agrupamento também tem implicações com relação a comportamentos de aceitação de risco. Quando as pessoas encaram decisões de risco repetidas, avaliar combinadamente suas decisões pode fazê-las parecer menos arriscadas do que quando elas são avaliadas tempo a tempo (Rabin, 2000).

3.3.3 Tomada de decisão sob risco e incerteza

A hipótese da utilidade esperada postula que a utilidade de uma distribuição de resultados de risco é uma média de probabilidade ponderada das utilidades dos resultados das escolhas. A utilidade esperada, então, simplifica a escolha sendo considerada porque o apreço de uma pessoa por distribuições de risco pode ser totalmente capturada pela forma da função de utilidade. Essa hipótese é normativamente atraente porque ela segue logicamente axiomas razoáveis sobre as preferências, mais notavelmente o axioma da independência ou “cancelamento”. Esse axioma prevê que se uma pessoa está comparando duas apostas, ela deve cancelar eventos que levam à mesma consequência com a mesma probabilidade.

Muitos estudos documentam falhas de predição da utilidade esperada em situações simples nas quais os sujeitos podem ganhar quantidades de dinheiro a partir de suas escolhas. Algumas novas teorias sugerem que a ponderação de probabilidades é “dependente da classificação” (rank-dependent) – os resultados são primeiramente classificados, então suas probabilidades são ponderadas de uma forma que é sensível a como eles são classificados dentro da aposta que está sendo considerada. Esses modelos propõem uma ponderação da decisão com transformações probabilísticas mais sofisticadas com o objetivo de assegurar a monotonicidade nas funções de preferência.

Nele o peso atribuído a um resultado depende não apenas da verdadeira probabilidade de um resultado, mas também de sua classificação relativa aos outros resultados em um prospecto¹³.

Os modelos dependentes da classificação se tornaram populares entre os economistas porque eles têm tanto apelos empíricos como teóricos. Empiricamente, eles levam em conta a tendência psicológica de super e sobre estimar as probabilidades relacionadas a resultados particularmente bons ou ruins. Teoricamente, eles preservam a monotonicidade. Assim como outras extensões convencionais da teoria da utilidade esperada, a teoria dependente da classificação se assenta em uma forma fraca do axioma de independência chamada independência co-monotônica. Essa forma impõe a restrição de que as preferências entre prospectos não serão afetadas pela substituição de conseqüências comuns assim como essas substituições não afetam a ordem de classificação dos resultados em nenhum dos prospectos. A teoria desse tipo mais conhecida é a teoria Prospectiva Cumulativa (Tversky e Kahneman, 1992).

Harless e Camerer (1994) apontam algumas conclusões claras das pesquisas experimentais com tais modelos. Uma delas é que a utilidade esperada não se adequa bem aos dados quando duas apostas que estão sendo comparadas tem diferentes conjuntos de possibilidades de resultados. Tecnicamente, esta propriedade ocorre quando uma aposta tem um único resultado. O fato de que a utilidade esperada se aplica mal a essas comparações implica que a ponderação não-linear para baixas probabilidades é provavelmente uma importante fonte de violações da teoria da utilidade esperada. A ponderação linear de probabilidade na utilidade esperada funciona razoavelmente, exceto quando as probabilidades dos resultados são muito pequenas ou muito altas.

Diferente do modelo de maximização de preferências descrito pela teoria da utilidade esperada, modelos comportamentais procuram modelar processos psicológicos que conduzem à escolha. Características proeminentes desses modelos incluem a existência da racionalidade limitada e o conseqüente uso de heurísticas decisórias. A

¹³ Os modelos então propõem a função de preferência: $V(q) = \sum w_i u(x_i)$, onde os pesos são dados pela função de ponderação: $w_i = \pi(p_i + \dots + p_n) - \pi(p_{i+1} + \dots + p_n)$.

A interpretação da última função é que $\pi(p_i + \dots + p_n)$ é um peso subjetivo atribuído à probabilidade de obter um resultado de x_i ou melhor, enquanto $\pi(p_{i+1} + \dots + p_n)$ é um peso atribuído a probabilidade de se obter um resultado melhor do que x_i . Nessa teoria, portanto, $\pi(\cdot)$ é a transformação de probabilidades cumulativas.

limitação implica que o agente tanto tem informação imperfeita em um ambiente complexo e dinâmico, quanto limitações nas habilidades computacionais. O conceito de otimização nesses modelos se torna mais complexo, com constrangimentos de tempo, recursos computacionais e freqüentes conflitos de objetivos. Em situações como essa o uso de heurísticas se torna necessário; essas são atalhos computacionais que simplificam o procedimento de tomada de decisão.

Desde os anos setenta uma grande variedade de teorias não convencionais vem sendo desenvolvidas, mas sem dúvida a teoria prospectiva é a mais influente delas. A teoria prospectiva foi originalmente desenvolvida em um artigo de Kahneman e Tversky em 1979 e estendida em um artigo posterior dos mesmos autores em 1992. A teoria prospectiva modela escolhas como sendo um processo de duas fases: a primeira envolvendo edição e a segunda avaliação. O uso da edição é a característica mais distintiva dessa teoria em relação às outras já discutidas e a segunda característica se distingue também porque ela implica que os resultados são mensurados em termos de perdas e ganhos em relação a um ponto de referência.

A edição consiste em uma análise preliminar dos prospectos oferecidos, que tem o objetivo de construir uma representação simples desses prospectos para facilitar o processo de avaliação. Certas regras heurísticas e operações não necessariamente conscientes podem ser aplicadas para organizar, reformular e diminuir as opções que serão consideradas na próxima fase. Essas operações incluem codificação, combinação, segregação, cancelamento, simplificação e detecção de dominância.

Na codificação as pessoas normalmente percebem os resultados em termos de perdas e ganhos relativos a um ponto de referência. Na combinação os prospectos são simplificados pela combinação de probabilidades associadas a resultados idênticos (por exemplo, o prospecto (100, .30; 100, .30) é reduzido para (100, .60) e avaliado como tal). A segregação ocorre quando alguns prospectos que contém um componente sem risco é segregado do componente com risco. Quando diferentes prospectos compartilham certos componentes idênticos, esses componentes podem ser descartados ou ignorados (cancelamento). Os prospectos são também simplificados pelo arredondamento dos resultados e probabilidades. Finalmente, a detecção de dominância determina que alguns prospectos podem dominar outros. Uma vez que a fase de edição

está completa, o tomador de decisão deve avaliar cada uma dos prospectos editados e se supõe que ele escolha aquele prospecto com maior valor.¹⁴

Como já apontado anteriormente, na teoria prospectiva os resultados são definidos relativamente a um ponto de referência, que serve como um ponto zero na escala de valor. Assim, a variável v mensura o valor do desvio do ponto de referência, que pode ser um ganho ou uma perda.

A aversão à perda também é uma importante característica da teoria prospectiva. Esse conceito pode ser observado quando o agravamento que uma pessoa experimenta na perda de algo valioso para ela parece ser maior do que o prazer associado quando se ganha a mesma quantia. Psicólogos evolucionistas explicam esse fenômeno em termos de utilidade adaptativa.

Segundo Camerer e Loewenstein (2004), a teoria prospectiva (Kaheman and Tversky, 1979) explica escolhas experimentais mais precisamente do que a utilidade esperada porque ela faz a escolha pela utilização da psicofísica do julgamento. Essa teoria é caracterizada por dois principais componentes: uma função ponderada de probabilidade e uma “função de valor” que substitui a função de utilidade da teoria da utilidade esperada. A função de ponderação $\pi(p)$ combina dois elementos: (1) O nível da probabilidade ponderada é uma forma de expressar gostos por risco (se você detesta

¹⁴ De acordo com a teoria prospectiva, o valor total de um prospecto editado, denotado por V , é expressado em termos de duas escalas, v e π . A primeira escala, v , atribui a cada resultado x um número, $v(x)$, que reflete o valor subjetivo desse resultado. A segunda escala, π , associa a cada probabilidade p um peso decisório $\pi(p)$ que reflete o impacto de p no valor total do prospecto. A primeira escala implica os conceitos de pontos de referência, aversão ao risco e diminuição da sensibilidade marginal, enquanto a segunda escala implica o conceito de ponderação da decisão.

A equação básica da teoria descreve a maneira pela qual v e π são combinados para determinar o valor total dos prospectos regulares. Se $(x, p; y, q)$ é um prospecto regular (isto é, tanto $p+q < 1$, ou $x \geq 0 \geq y$, ou $x \leq 0 \leq y$), então:

$$V(x, p; y, q) = \pi(p) v(x) + \pi(q) v(y)$$

Onde $v(0) = 0$, $\pi(0) = 0$, e $\pi(1) = 1$. Como na teoria da utilidade, V é definido em prospectos, enquanto v é definido em resultados. As duas escalas coincidem para prospectos certos, onde $V(x, 1.0) = V(x) = v(x)$. A equação descrita acima generaliza a teoria da utilidade esperada relaxando o princípio de expectativa.

Na fase de edição, descrita anteriormente, alguns prospectos são segregados em dois componentes, o sem risco e o de risco. A avaliação desses prospectos é descrita na próxima equação. Se $p+q = 1$ e também $x < y$ ou $x < y < 0$, então:

$$V(x, p; y, q) = v(y) + \pi(p)[v(x) - v(y)]$$

Isto é, o valor de um prospecto estritamente positivo ou estritamente negativo é igual ao valor do componente sem risco adicionado a diferença de valor entre os resultados, multiplicada pelo peso associado com o resultado mais extremo. A característica essencial da equação acima é que o peso de uma decisão é aplicado à diferença de valor $v(x) - v(y)$, que representa o componente de risco do processo, mas não à $v(y)$ que representa o componente sem risco.

apostar, você atribui pouca probabilidade a qualquer chance de ganhar algo); e (2) a curvatura em $\pi(p)$ captura o quão sensíveis as pessoas são para diferenças em probabilidades. Se as pessoas são mais sensíveis a variações entre certeza e possibilidade – isto é, mudanças de probabilidade entre 0 e 1 – do que a gradações intermediárias, então sua curva $\pi(p)$ irá subestimar baixas probabilidades e subestimar probabilidades maiores.

A função de valor reflete a idéia de que a utilidade de um resultado depende do quanto o resultado representa um ganho ou uma perda e não de seu valor absoluto. A teoria prospectiva propõe que as preferências com relação a prospectos de risco refletem pontos de referência: as pessoas são tipicamente avessas ao risco, mas elas irão aceitar apostas nas quais elas podem perder muito ao invés de aceitar perdas certas. Além disso a teoria prospectiva propõe o conceito de “aversão à perda” que postula que a utilidade negativa de uma perda de x é pior do que a utilidade de um ganho igual de x .

Na teoria prospectiva, a aversão ao risco pode ser causada por dois fatores. Um deles é a natureza do fator de ponderação decisional (π), discutido anteriormente. O outro fator é o fenômeno da diminuição da sensibilidade marginal, que determina a forma da função $v(x)$. Kahneman e Tversky propuseram uma função de utilidade que é caracterizada pela diminuição da sensibilidade marginal nos domínios dos ganhos e das perdas. O valor marginal tanto dos ganhos quanto das perdas geralmente diminui com a magnitude. Esse é um aspecto essencial da característica bem conhecida da teoria econômica clássica da lei de diminuição marginal dos retornos.

3.3.4 Teoria comportamental dos jogos

A teoria clássica dos jogos envolve três pressupostos fundamentais, que a expõe à crítica: (1) as pessoas são motivadas por puro auto-interesse; (2) as pessoas têm racionalidade ilimitada; e (3) o equilíbrio é alcançado instantaneamente, desde que não existe nenhuma defasagem temporal devido a efeitos de aprendizagem ou outros fatores. Apesar dessas hipóteses um tanto irrealistas, a teoria clássica dos jogos não se encaixa mal aos achados empíricos e, quando se trata de jogos envolvendo estratégias mistas e sinalização, suas predições são bastante corretas. Wilkinson (2008) defende, entretanto, que, com relaxamento das hipóteses da teoria clássica dos jogos e a adição de alguns novos parâmetros dentro do modelo básico, é possível melhorar significativamente o

ajuste aos dados e as previsões. Esse é o objetivo da abordagem geral da teoria comportamental dos jogos ao examinar as anomalias encontradas na teoria clássica e propor modificações ao basear suas teorias em achados da psicologia.

A teoria dos jogos foi rapidamente assimilada por diversas áreas da economia, tornando-se importante fundação para as análises de estruturas organizacionais, mercados e política econômica. A precisão descritiva da teoria dos jogos nessas aplicações pode ser questionada porque as previsões de equilíbrio frequentemente assumem estratégias de raciocínio com alto grau de sofisticação e testes diretos no campo são difíceis de serem realizados. Os estudos em teoria comportamental dos jogos testam evidências experimentais para generalizar as hipóteses clássicas da teoria dos jogos de uma forma mais parcimoniosa, pela adição de conceitos psicológicos. Algumas das evidências experimentais com relação às idéias clássicas da teoria dos jogos são revistas por Crawford (2004).

Um componente da teoria comportamental dos jogos é uma teoria das preferências sociais de alocação de dinheiro em si mesmo e nos outros. Outro componente é uma teoria sobre como as pessoas escolhem em jogos de única chance ou em períodos iniciais de jogos repetidos. Alguns experimentos em teoria comportamental dos jogos mostram que a consistência mútua exigida pelo equilíbrio de Nash (os jogadores antecipam corretamente o que os outros irão fazer) é implausível quando os jogadores são pela primeira vez apresentados a um jogo, e então há um lugar para uma teoria descritivamente mais precisa (Camerer e Loewenstein, 2004).

Uma teoria plausível desses comportamentos é que os jogadores usam regras de distribuição de decisões, como etapas de decisões ou outras regras de decisão. Camerer, Ho e Chong (2003) propuseram um modelo de hierarquia cognitiva no qual a frequência com que os jogadores usavam etapas cada vez mais altas é dada por um parâmetro (distribuição de frequência de Poisson). Tal distribuição descreve a proporção de jogadores usando diferentes etapas de pensamento. Quando a média do número de etapas de pensamento é especificada adiantadamente (1,5 é uma estimativa razoável), essa teoria tem 0 parâmetros livres e é tão precisa quanto o equilíbrio de Nash e tem mostrado melhor ou igual encaixe aos dados de pesquisa.

O objetivo é fornecer um modelo que tem uma boa base tanto psicológica como empírica para prever condições de equilíbrio em jogos iterados. O modelo pode também ser usado para prever situações iniciais para modelos de aprendizagem. Esse

modelo é parcimonioso e fácil de usar porque a distribuição de Poisson envolve apenas um único parâmetro.

A teoria comportamental dos jogos preocupa-se ainda em fornecer modelos de aprendizagem. Aprendizagem significa mudanças no comportamento a partir da experiência e ela ocorre em muitos tipos de jogos, apesar de ser ignorada pela teoria clássica dos jogos. A teoria dos jogos é uma área da economia na qual séria atenção tem sido dada aos processos pelos quais o equilíbrio é gerado. Muitas teorias têm sido propostas para lidar com a questão da aprendizagem em jogos, das quais as mais importantes são a teoria da aprendizagem por reforçamento e a aprendizagem por crenças. Nas teorias de reforçamento, apenas algumas estratégias são reforçadas por seus resultados e permanecem no repertório comportamental do jogador. Nas teorias sobre a aprendizagem de crenças os jogadores mudam seus palpites sobre o que os outros jogadores irão fazer, baseado no que eles têm visto, e escolhem as estratégias que têm o melhor payoff esperado, dados os palpites atualizados (Fudenberg e Levine, 1998).

3.3.5 Justiça e preferências sociais

O pressuposto de que as pessoas maximizam sua própria riqueza e outros objetivos pessoais materiais é uma simplificação bastante usada na economia. Ocorre, entretanto, que as pessoas podem algumas vezes escolher gastar sua riqueza para outros fins que não o interesse próprio, como para punir outros que o fizeram mal, para recompensar aqueles que o ajudaram ou para tornar as recompensas mais justas. Alguns estudos em economia comportamental procuram elaborar funções simplificadas específicas para a “utilidade social” que pode explicar muitos tipos de dados anômalos para os modelos econômicos clássicos. O modelo econômico comportamental, com respeito à justiça e preferências sociais, tem como objetivo estender o modelo clássico para incorporar a idéia de que a utilidade dos outros afeta a utilidade percebida pelo agente da escolha.

Algumas situações do dia-a-dia podem exemplificar esse tipo de escolha afetada pelas preferências sociais. Quando uma pessoa dá uma gorjeta para um garçom, por exemplo, ela está voluntariamente gastando sua riqueza para recompensar o serviço oferecido. Essas anomalias são relacionadas a aspectos do comportamento que podem

ser descritos tanto como altruísmo quanto como vingança. Tais anomalias, entretanto, permanecem sob o registro do auto-interesse na medida em que envolvem benefícios psíquicos.

O “jogo do ultimato”, primeiramente estudado por Güth et al. (1982) tem mostrado ser útil na identificação de reciprocidade negativa, um desvio do auto-interesse que surge quando um sujeito perde utilidade para punir outro sujeito. Uma quantia em dinheiro é dada a um dos jogadores (o proponente) e deve ser dividida com o outro jogador (o respondente). A regra do jogo estabelece que se o respondente aceita a divisão ofertada pelo proponente, os dois recebem suas quantias ao final do jogo. Contrariamente, se o respondente rejeita a oferta, ambos ficam sem receber nada ao final do jogo. Em estudos em mais de 20 países, a grande maioria dos proponentes oferecem entre um terço e metade do total e os respondentes rejeitam ofertas menores do que a quinta parte do total na metade das vezes. Um respondente que rejeita uma oferta está gastando dinheiro (ou abrindo mão do que receberia) para punir alguém que se comportou injustamente (Camerer e Loewenstein, 2004).

Regras praticamente inversas são usadas no “jogo da confiança” que pode ser usado para explorar o padrão de “reciprocidade positiva”. O padrão de reciprocidade positiva se dá quando os jogadores estão dispostos a recompensar aqueles que os ajudaram, mesmo que isso custe a eles. Em um jogo típico de confiança, um jogador tem um pote de dinheiro, que novamente contém em torno de \$10, do qual ele pode escolher ficar com alguma quantia para si mesmo e investir o restante X , entre \$0 e \$10, e seu investimento é triplicado. Um administrador então pega uma quantia $3X$, fica com o quanto ele quiser e retorna Y (Camerer e Loewenstein, 2004). De acordo com a previsão econômica clássica, administradores ficarão com toda a quantia ($Y=0$) e os investidores não investirão nenhuma quantia ($X=0$) seguindo a regra do auto-interesse. O que se encontra na maioria dos experimentos, entretanto, é que investidores investem em torno da metade do valor recebido e os administradores retornam um pouco menos do que o investimento. Tais resultados mostram uma tendência dos administradores a se sentirem na obrigação de retornar a confiança depositada nele.

Em 1993 Rabin se preocupou em modelar esses tipos de padrões de reciprocidade (positiva e negativa). Do ponto de vista de um dos jogadores (A) a escolha do outro (B), pode ser tanto bondosa, dando muito a A, como má, dando pouco dinheiro a A. Uma escala de bondade orienta o julgamento de A com relação às ações

de B (0 representa bondade neutra). Da mesma forma se dá o julgamento de B com relação a A. Fixando a escolha provável de A, a escolha do jogador B determina o recebimento final de A. Na abordagem de Rabin as pessoas ganham utilidade do que recebem no jogo e do produto de sua bondade e da bondade do outro jogador. Multiplicando os dois termos de bondade, gera-se tanto reciprocidade positiva quanto negativa, ou, como o autor prefere chamar, um desejo por coordenação emocional. Se B dá muito a A, então A prefere também dar muito a B, contrariamente, se B dá pouco dinheiro a A, então A prefere dar pouco a B. Nesse modelo, Rabin assume que as pessoas têm utilidades ajustadas pela justiça ou equidade, o que possui implicações para a definição de equilíbrio.

O mais importante desses estudos é que, com frequência, tem-se encontrado que as preferências sociais desempenham um importante papel na determinação das escolhas e contribuem para diversas regularidades, como vimos. As regularidades, por seu turno, têm inspirado diferentes teorias que mapeiam as recompensas para todos os jogadores com relação às utilidades de cada jogador, de uma forma cada vez mais parcimoniosa. Diversos artigos recentes compararam as previsões de diferentes modelos (ex.: Camerer, 2003). Os resultados mostram que a combinação desses modelos pode explicar boa parte dos dados de pesquisa.

Conclusão: O que as Ciências Sociais têm a ganhar com a Economia Comportamental?

Como se pôde observar no capítulo anterior, a economia comportamental tem como objetivo principal o de explicar a racionalidade envolvida nas anomalias que a economia clássica encontrava em relação aos comportamentos individuais. Dessa forma, a economia comportamental, ao contrário de apontar irracionalidades, pretende ampliar a gama de fenômenos que podem ser explicados utilizando uma concepção racional do comportamento. A racionalidade, portanto, é estendida, de modo que comportamentos anteriormente considerados irracionais passam a receber uma explicação psicológica racional.

O paradigma econômico clássico, entretanto, se ajusta bem a diversos fenômenos econômicos. A racionalidade estrita, como descrita no primeiro capítulo, é capaz de descrever com razoável precisão decisões que requerem uma busca pormenorizada de informações e em que estão em jogo altos custos ou benefícios. Esses tipos de decisões envolvem um elevado nível de consciência e reflexividade, o que previne a escolha da influência de diversos vieses psicológicos. O paradigma clássico, portanto, não deve ser considerado inútil ou ultrapassado, pois fornece um modelo simplificado para a descrição de muitos comportamentos econômicos. Nesse sentido, um economista preocupado em compreender a oferta de determinado produto em uma economia consegue obter explicações razoáveis a respeito do fenômeno a partir de curvas de oferta e demanda de produtos derivadas da concepção mais estrita da racionalidade individual de produtores e consumidores. Da mesma forma, um cientista social pode elaborar construções teóricas interessantes a respeito de como certas formas de organização social podem adquirir estabilidade temporal por conta do equilíbrio nos princípios de reciprocidade que funcionariam entre indivíduos racionais (Coleman, 1994). Cientistas políticos também já lançaram mão de modelos mais estritos de racionalidade individual para compreender, com relativo sucesso, fenômenos em que o bem comum ou a participação coletiva são comprometidos por conta das preferências egoístas dos indivíduos (Downs, 1999; Olson, 1999).

Tendo em vista a gama de fenômenos que a economia e as ciências sociais já têm tratado com alguma fecundidade a partir da concepção mais estrita da racionalidade individual, resta saber se o aumento de realismo proporcionado pela economia comportamental pode ajudar na compreensão de outros fenômenos de agregação de preferências individuais. É possível que decisões do dia-a-dia que envolvem menor nível de consciência estejam mais sujeitas a vieses psicológicos como os demonstrados pela economia comportamental. As ciências sociais, portanto, ao se interessarem por comportamentos dos indivíduos em sua vida social, poderiam ganhar com a incorporação de alguns modelos explicativos da economia comportamental. Essa é uma questão importante que será abordada neste capítulo final.

A economia comportamental, por seu recente crescimento, ainda encontra dificuldades de inserção dentro da própria economia. Suas aplicações, em geral, se restringem a problemas econômicos mais específicos, faltando a ela, de maneira geral, a inclusão de seus conceitos em uma abordagem mais ampla do sistema econômico. A tarefa final desta dissertação é a de atentar para a possibilidade de a sociologia fazer uso dos conceitos da economia comportamental para compreender os fenômenos sociais.

Procuraremos mostrar como alguns conceitos e achados recentes da economia comportamental se assemelham a antigas preocupações da sociologia. O objetivo da próxima seção desta conclusão é menos o de argumentar em favor dos ganhos que a economia comportamental pode trazer para as ciências sociais, e mais o de mostrar o que os adeptos dessa nova abordagem têm proposto para ajudar na compreensão dos fenômenos sociais. A seção final do capítulo lança o questionamento sobre se esses supostos avanços no realismo da apreensão da racionalidade humana podem trazer ganhos teóricos relevantes para as ciências sociais.

Proposições da Economia Comportamental e seus possíveis ganhos na Sociologia

Os adeptos da abordagem da economia comportamental têm procurado estudar também fenômenos que são de interesse já antigo entre cientistas sociais. Esta seção pretende ilustrar alguns desses estudos e a contribuição que eles pretendem trazer para os fenômenos que abordam. O esforço será feito no sentido de apresentar a utilização dos conceitos da economia comportamental a situações aplicadas.

Como ressalta Di Maggio (1997), quando os sociólogos escrevem sobre as formas pelas quais a cultura influencia a vida diária das pessoas, eles necessariamente lançam mão de suposições sobre processos cognitivos. Isso acontece, por exemplo, quando um estudo assume que um indivíduo possui uma sensação de privação relativa à situação social dos seus pares (Merton, 1968 [1949]). É importante lembrar que tais suposições, enquanto metateóricas para os sociólogos, são empiricamente fundamentadas do ponto de vista da psicologia cognitiva. O que pretendemos defender aqui, portanto, não é a idéia de que as agendas da sociologia e da psicologia se assemelham e que um tipo de explicação é necessariamente melhor do que outro. Entendendo que qualquer explicação do impacto da cultura na prática está baseada em hipóteses implícitas sobre o papel da cultura na cognição, nosso argumento é o de que, ao tornar os modelos psicológicos mais explícitos, os sociólogos poderão se beneficiar das ferramentas da psicologia para perseguir suas próprias agendas. O ponto então, não é o de psicologizar o estudo social, mas o de trazer as idéias da psicologia a serviço da sociologia.

Dois importantes conceitos básicos da psicologia cognitiva parecem ser úteis para o entendimento do uso estratégico dos elementos da cultura ou da ação racional, como abordada em capítulos anteriores. Estes são dois modelos de pensamento que não são necessariamente excludentes, mas que se adaptam conforme o arranjo situacional. São eles a cognição automática e a deliberativa.

A cognição automática é implícita, não verbalizada, rápida e automática (D'Andrade, 1995). Esse tipo de cognição rotineira baseia-se fortemente e acriticamente nos esquemas culturais disponíveis. Os esquemas são estruturas de conhecimento que representam objetos ou eventos e fornecem hipóteses ou suposições padrões sobre suas características, relações e suas decorrências sob condições de informação incompleta. Os esquemas são freqüentemente mecanismos que simplificam a cognição. Cognições altamente esquemáticas são o reino da cultura institucionalizada, da tipificação e do *habitus*. Tais cognições podem ser consideradas como atalhos que promovem eficiência às custas da precisão matemática da escolha (Kahneman et al 1982).

A pesquisa psicológica a respeito de esquemas parece ser central para os interesses da sociologia porque eles podem nos dizer algo sobre como a cultura influencia o agir das pessoas, grupos e sociedades. Pode ser útil, portanto, tratar o esquema como uma unidade básica de análise para o estudo da cultura e tratar os

padrões sociais como um processo de aquisição, modificação e difusão de esquemas (Carley, 1991). Os esquemas de eventos ou *scripts* (Garfinkel, 1987 [1967]) constituem uma importante classe de esquemas. Atenção especial tem sido dada ao esquema de *self* (Milburn, 1987), que são representações do *self* que variam culturalmente e fornecem estabilidade tanto para o comportamento individual no tempo, quanto para as interações sociais dentro dos grupos.

A cognição deliberativa, ao contrário do pensamento automático, é verbalizada, lenta e explícita (D'Andrade, 1995). Pessoas, quando suficientemente motivadas, podem ir além de modos programados de pensamento para pensar criticamente e reflexivamente. Tais saltos cognitivos são raros porque a deliberação costuma ser ineficiente ao rejeitar os atalhos que a cognição automática oferece (tais atalhos, como já vimos em capítulos anteriores, são também chamados de heurísticas). A questão que se segue então é saber por que as pessoas algumas vezes pensam deliberativamente. Os psicólogos têm identificado pelo menos duas condições facilitadoras.

Pesquisas em psicologia sugerem que as pessoas mudam seu modo de pensamento para formas mais deliberativas quando sua atenção está voltada para a resolução de um problema ou quando um esquema existente falha em responder adequadamente a um novo estímulo (DiMaggio, 1997). Pesquisas experimentais sobre relações intergrupais sugerem que as pessoas reunidas em grupos de trabalho inicialmente codificam os outros com base em estereótipos, mas mudam para modos mais deliberativos de processamento quando elas se deparam com evidências fortemente inconsistentes (Schneider, 1991; Berger et al 1980). Também Moscovici (Farr & Moscovici, 1984), ao tratar de mudanças sociais, argumenta que as coletividades confrontadas com mudanças sociais disjuntivas constroem novas representações sociais (frequentemente ancoradas em analogias a esquemas pré-existent) com o objetivo de interpretar novos estímulos .

Tais argumentos são semelhantes aos já esboçados por Simon (1979) sobre as limitações cognitivas da racionalidade e suas implicações para o comportamento de resolução de problemas nas organizações (adaptação racional), como descritos em capítulos anteriores. O autor pode ser considerado o principal teórico que suscitou o interesse pelo estudo das heurísticas, ou atalhos cognitivos, ao apontar que a limitação da capacidade cognitiva humana leva ao aparecimento de comportamentos rotinizados que mimetizam a otimização racional. Simon apresenta exatamente essa categoria de

comportamentos racionais que estão sujeitos a erros ou vieses que hoje conhecemos como heurísticas

Outros fenômenos psicológicos como os efeitos de ancoragem e da dependência de um ponto de referência, por exemplo, podem ser encontrados em muitas situações relacionadas ao trabalho e às organizações. Tais fenômenos, como vimos anteriormente, têm o efeito de influenciar a eliciação de preferências devido à fixação de um ponto de referência, que pode ser um valor apresentado anteriormente, a dotação atual ou mesmo uma comparação social. Essa marca de referência, quando se fala da distribuição de salários, usualmente se trata de uma comparação social entre os salários em um mesmo grupo (empresa ou organização). Um trabalhador, portanto, avaliará seu salário como bom ou ruim, comparativamente aos salários dos seus parceiros de trabalho.

A comparação social pode também afetar as fronteiras das empresas. Se as pessoas naturalmente comparam seus próprios salários aos daqueles que trabalham na mesma firma, então um dos efeitos econômicos de uma fusão seria uma mudança no conjunto de comparação dos trabalhadores na nova companhia fundida. Alguns trabalhadores agora serão pagos abaixo do que aqueles que exercem funções parecidas. Isso cria um sentimento de injustiça e esse custo deve estar contabilizado como uma parte do custo de fusão. Situações como essa ocorreram quando a General Electric comprou a rede de televisão NBC. A escolha sobre a fronteira da empresa, portanto, seria também uma escolha de conjuntos de comparações sociais, que têm conseqüências econômicas por si mesmo.

O conceito de comparação social, que se apóia na teoria prospectiva quando essa demonstra que as escolhas são feitas com base em um ponto de referência subjetivo, não é um tema novo nas preocupações da sociologia. Merton (1968 [1949]) já tratava do conceito de privação relativa que se relaciona ao sentimento de privação que uma pessoa sente quando compara a sua situação com a de outros membros do seu grupo de pertença. A antiga idéia de que o sentimento de perda ou ganho possui uma marca subjetiva, frequentemente relacionada a comparações sociais, com a aproximação da economia comportamental, poderia se beneficiar de uma base psicológica.

A forma com que as situações são apresentadas pode ainda causar violações do princípio da invariância, que determina que as preferências reveladas independem do enquadramento da situação. Os efeitos de enquadramento, que demonstram a violação desse princípio, já foram observados diversas vezes em pesquisas de *survey* conduzidas

por cientistas sociais. Este foi o caso do estudo de Sniderman e Piazza (1993) que encontraram que os americanos brancos têm maior probabilidade de aceitar estereótipos negativos de afro-americanos se a questão for precedida por uma referência neutra a ações afirmativas. A forma e a ordem de como as perguntas são elaboradas, portanto, pode ter a capacidade de alterar as reações e as respostas dos sujeitos a elas, em um fenômeno conhecido como reversão de preferências.

A ideia de que o significado das coisas ou situações não é intrínseco, mas subjetivo e sujeito a vieses interpretativos, não é nova, sendo tratada desde os primeiros escritos do interacionismo simbólico na sociologia. Blumer (1969) esclarece que o interacionismo simbólico se baseia em algumas premissas básicas sobre o significado que é atribuído às coisas, pessoas ou situações. Assim, os homens agem com relação a coisas com base no significado que essas coisas têm para eles, e esse significado é, por sua vez, derivado de interações sociais com seus pares. Finalmente, ao entrar em relação, esses significados são moldados e modificados pelos sujeitos através de um processo interpretativo.

Podemos notar que as preocupações da sociologia, quando trata da atribuição de significado, e da economia comportamental, quando trata dos efeitos de enquadramento, se assemelham bastante. Podemos dizer que a definição da situação (ou o enquadramento situacional) é sempre subjetiva. Além disso, as inferências que um indivíduo faz sobre a situação dependem de suas experiências anteriores com relação a situações semelhantes.

Um tópico particularmente importante no que se refere às implicações sociais da economia comportamental são as preferências temporais. Vimos que a principal implicação dos modelos de escolha intertemporais é que a dinâmica de conflitos que ocorrem no tempo causa reversão de preferências e, por isso, faz com que as pessoas façam comprometimentos com relação ao comportamento futuro.

Se retornarmos à discussão de Williamson (1985, 1994) sobre a Economia dos Custos de Transação, podemos perceber que seu modelo já adiantava a discussão sobre a racionalidade aplicada aos efeitos temporais das decisões. Segundo ele, seu modelo é um aperfeiçoamento da economia ortodoxa, pois é capaz de explicar efeitos intertemporais. Williamson já tratava de mecanismos de comprometimento, como os apresentados pela economia comportamental, quando mostrava que efeitos previstos poderiam ser incorporados às estratégias organizacionais.

Como mencionado acima, a economia comportamental parece simplesmente reacender um interesse na psicologia que foi colocado de lado quando os economistas formalizaram a revolução neoclássica. Como já apresentado, muitas distinções econômicas familiares têm uma enorme quantidade de premissas comportamentais implícitas. A economia e as ciências sociais, ao tratarem do fenômeno da racionalidade, talvez possam se beneficiar dos laços com as idéias e dados da psicologia.

Podemos dizer que teorias organizacionais do contrato, bem como teorias sobre normas e contratos sociais, estão cheias de princípios da economia comportamental implícitos. Williamson (1985) e outros entendiam a incompletude dos contratos, por exemplo, como uma consequência da limitação da racionalidade em prever o futuro, mas não procuraram fornecer bases psicológicas para isso.

Contratos e normas sociais podem ser entendidos como formas de pré-compromisso acordadas previamente entre os atores sociais intencionalmente ou mesmo naturalmente devido ao processo de socialização. Isso é necessário não só para prevenir o oportunismo, como sugerem Coleman (1994), Williamson (1985) e Goudner (1960), mas também para burlar o efeito da reversão de preferências.

O próprio conceito de adaptação racional utilizado por Cyert e March (1963) ao se referirem à idéia de que as organizações diante de limitações, procuram otimizar localmente, antecipa o argumento mais geral da economia comportamental. Essa é a idéia de que os comportamentos, julgamentos ou escolhas, mesmo sujeitos a limitações psicológicas, seguem padrões que podem ser previstos e inclusive considerados racionais.

Em todos esses casos, as linguagens sociológica e econômica suscitam profundamente questões psicológicas de como surgem os fenômenos de escolha. Modelos cognitivos detalhados desses fenômenos podem talvez auxiliar na busca por essas respostas. A economia comportamental parece estar abrindo as portas para esse tipo de interlocução de saberes, mas há ainda muito que avançar.

Críticos têm ressaltado que a economia comportamental não é um campo teórico unificado, mas uma coleção de ferramentas e idéias. Isso provavelmente é verdade. Mas também é verdade para a economia neoclássica. Como Arrow (1986) observa, modelos econômicos não derivam muito poder preditivo de uma única ferramenta de maximização de utilidade. O puro auto-interesse, por exemplo, é abandonado em modelos de doação, mas é recapturado nos modelos de poupança ao longo da vida; e a

aversão ao risco é assumida em mercados igualitários e a preferência por risco é assumida no mercado de apostas. Tais contradições parecem apenas representam diferentes ferramentas para trabalhos diferentes.

Finalmente, é preciso ressaltar que a economia comportamental não tem a pretensão de ser uma abordagem separada. Ela deve ser entendida mais como uma escola de pensamento ou um estilo de modelação, que deve perder seu *status* semântico especial quando ela for mais amplamente usada. A esperança da economia comportamental parece ser a de que seus modelos comportamentais venham gradualmente substituir os mais simplificados, baseados em uma racionalidade estrita, assim que eles provarem ser tratáveis e úteis para a explicação de anomalias e fizerem melhores previsões. Dessa forma, as hipóteses sobre uma racionalidade estrita que agora são consideradas indispensáveis para a economia e para algumas ciências sociais, seriam vistas como úteis em casos especiais que são estabelecidos de forma mais geral por teorias comportamentais. Tal racionalidade menos estrita, com grande chance, poderá ser útil para a compreensão do comportamento do chamado *homo sociologicus*.

Todavia, os ganhos da economia comportamental nas ciências sociais só poderão ser avaliados com mais precisão quando forem incorporados de forma mais sistemática aos estudos dos fenômenos sociais. Do ponto de vista teórico, nunca é demais aumentar o realismo de certas premissas em busca de promover avanços conceituais no campo de pesquisa. No entanto, tais avanços só podem ser percebidos com mais clareza quando possibilitam o melhor desempenho empírico das explicações no campo de estudos em questão. É por essa razão que os avanços conceituais e o desempenho empírico dos modelos teóricos andam juntos. A economia comportamental apenas terá contribuído de fato para as ciências sociais quando sair do âmbito conceitual e também ajudar a aprimorar o desempenho empírico das explicações nas ciências sociais.

APÊNDICE

O comportamento do consumidor

Dentro de uma ampla gama de comportamentos sociais, a economia esteve sempre prioritariamente preocupada com o comportamento do consumidor. Como consumidores, os atores sociais comparam custos e tomam decisões, para isso termos como “pacotes de consumo” e “mercadoria” são usados para descrever as escolhas. O modelo padrão de comportamento consumidor, chamado de modelo de utilidade é bastante simples. Ele está essencialmente de acordo com a otimização matemática em uma situação, assim, uma pessoa escolherá as melhores coisas com as quais ela possa arcar.

Os objetos de escolha do consumidor são chamados de pacotes de consumo, que se referem, por sua vez, a uma lista completa de mercadorias e serviços que estão envolvidos em um problema particular de escolha a ser considerado. Qualquer pacote de consumo pode ser descrito em termos simples como (x_1, x_2) ou apenas X , onde x_1 denota a quantidade de uma mercadoria e x_2 a quantidade de outra mercadoria ou a quantidade de todas as outras mercadorias. Limitando o número de parâmetros para apenas dois, é possível usar um método gráfico de representação e análise (Wilkinson, 2008).

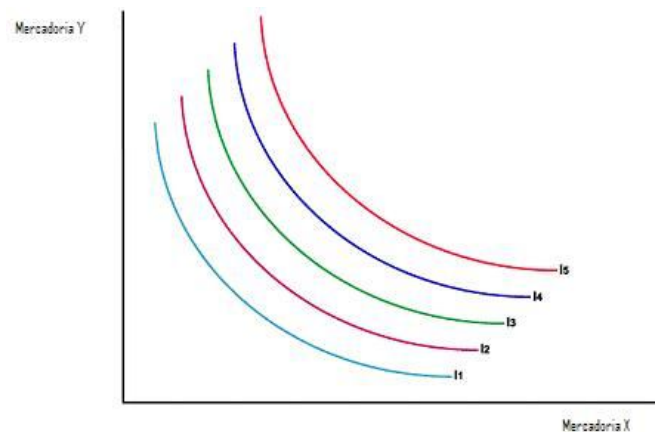
No modelo padrão da economia existe a premissa de que os consumidores são capazes de ranquear seus pacotes de acordo com seu desejo por cada um deles. Se um consumidor definitivamente prefere um pacote x a um pacote y , pode-se dizer que ele tem uma preferência estrita do pacote x sobre o pacote y e essa preferência pode ser escrita como $(x_1, x_2) > (y_1, y_2)$. Alternativamente, se um consumidor é indiferente aos dois pacotes, isso significa que ele não tem preferência sobre nenhum dos pacotes e essa relação pode ser descrita pela expressão $(x_1, x_2) \sim (y_1, y_2)$. Finalmente se um consumidor prefere ou é indiferente entre dois pacotes, pode-se dizer que ele tem uma fraca preferência entre (x_1, x_2) e (y_1, y_2) e esse tipo de preferência é escrita da seguinte forma: $(x_1, x_2) \geq (y_1, y_2)$.

As relações de preferência são tomadas como noções operacionais na teoria econômica clássica, assim, é suposto que as escolhas são determinadas pelas

preferências. Isso porque são as escolhas que são diretamente observáveis, não as preferências. Daí vem o conceito de preferências reveladas, já mencionado anteriormente, que implica que podemos conhecer as preferências apenas indiretamente pela observação das alternativas escolhidas.

Morrow (1995) aponta que uma confusão comum em relação à teoria da utilidade é dizer que A é preferível a B porque A tem maior utilidade que B, quando o correto a dizer é o contrário, de modo que a utilidade seja derivada das preferências. Os economistas ressaltam ainda que, além da utilidade ser um conceito construído para representar as preferências sobre as ações, a função de utilidade não deve ser interpretada como um modelo mental do processo de decisão. Assim, as críticas às abordagens da escolha racional que contestam que os atores não efetuam cálculos de utilidade em suas escolhas não poderiam se aplicar à teoria da utilidade, pois nela não há nenhum objetivo de que as utilidades reflitam processos cognitivos dentro dos indivíduos.

A teoria da escolha do consumidor é freqüentemente ilustrada usando a representação gráfica de curvas de indiferença. Uma curva de indiferença representa diferentes combinações de duas mercadorias para as quais o consumidor é indiferente, isso é, duas mercadorias que proporcionam mesma utilidade. As curvas mais afastadas da origem representam maiores quantidades mercadorias, assim qualquer combinação de mercadorias na curva I_2 será preferida a qualquer combinação na curva I_1 .



(Figura 2)

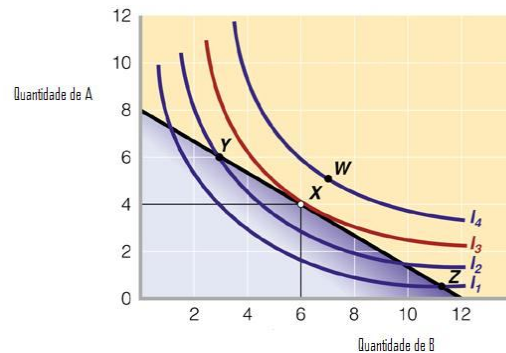
Curvas de indiferença podem ilustrar a noção de equilíbrio de consumo. É suposto que os consumidores têm uma restrição orçamentária relacionada à quantidade de dinheiro que eles têm disponível para gastar com pacotes de consumo relevantes. A

derivação da curva de demanda aconteceu através do princípio de utilidade, que adota como pressuposto a tangência entre a reta de restrição orçamentária e o lugar de indiferença que passa pelo ponto de equilíbrio (Samuelson, 1947).

Essa restrição orçamentária pode ser representada em termos da seguinte desigualdade:

$$p_x x + p_y y \leq m$$

Onde m é o orçamento disponível. A restrição orçamentária é mostrada na figura abaixo (figura 2) como a linha que passa pelos pontos y , x e z . Apesar de o orçamento ser suficiente para comprar combinações y e z , essas não são combinações ótimas porque elas não são as maiores combinações que podem ser alcançadas na curva de indiferença. O ponto x é a combinação ótima em que o consumidor compra o pacote (6, 4). Essa situação pode ser generalizada: qualquer ponto ótimo de consumo irá ocorrer no ponto de tangência entre alguma curva de indiferença e a linha de restrição orçamentária.



(Figura 3)

Outra característica das curvas de indiferença é que elas são convexas em relação à origem. Essa característica se segue à lei da diminuição da utilidade marginal. Essa lei determina que, quanto mais um bem é consumido dentro de um certo período, unidades adicionais de consumo irão eventualmente fornecer menor utilidade marginal. Assim, cada fatia de pão consumida a mais representa um ganho de utilidade marginal cada vez menor. Essa lei advém mais da regularidade empírica, relacionada ao mecanismo de saciação, do que das premissas analíticas da teoria econômica.

Conforme aumenta a quantidade de bens disponíveis, estes serão alocados para fins menos prioritários, diminuindo assim o seu valor. O valor de uma unidade a mais de um bem é dado pela importância da próxima necessidade a ser satisfeita com ela. Eis

aí o princípio da utilidade marginal decrescente, exposto por Jevons (1871) que afirma que o consumidor maximiza a sua utilidade porque ele “obtem tais quantidades de mercadorias que os resultados finais das utilidades de um par qualquer de mercadorias são inversamente proporcionais às relações de trocas (preços) da mercadorias”.

Referências

- Ainslie, G.W. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulsive control. *Psychological Bulletin*, 82, 463-96.
- Ainslie,G.W.(1986).Beyond microeconomics: conflict among interest in a multiple self as a determinant of value. In J. Elster(Ed),*The multiple self*. Cambridge: Cambridge University Press, 133-75.
- Ainslie, G. W. (1991) Derivation of 'rational' economic behavior from hiperbolic discount curves. *American Economic Review*, 81, 334-340.
- Ainslie, G. W. (2001). *Breakdown of Will*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ainslie, G. W., Haslam, N. (1992). Hyperbolic discounting. In G. Loewenstein and J. Elster (Eds.), *Choice Over Time*. New York: Russel Sage.
- Akerlof, G. A. (1991). Procrastination and Obedience. *American Economic Review*, 81(2), 1-19.
- Allais, M. (1953). Le comportement de l'homme rationnel devant le risqué, critique des postulats et axiomes de l'école américaine. *Econometrica*, 21, 503-46.
- Ariely, D., Loewenstein, G. and Prelec, D. (2003). Coherent arbitrariness: Stable Demand Curves without Stable Preferences. *Quarterly Journal of Economics*, 118, 73-105.
- Ariely, D., Loewenstein, G. and Prelec, D. (2004). Tom Sawyer and the myth of fundamental value. MIT Working Paper (disponível em <http://sds.hss.cmu.edu/faculty/Loewenstein/downloads/Sawyersubmitted.pdf>)
- Arrow, K. J. (1986). Rationality of Self and Others in an Economic System. In R. M. Hogarth and M. W. Reder (eds.), *Rational Choice: The Contrast between Economics and Psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Baker, G., Gibbs, M. and Holmstrom, B. (1994). The wage policy of a firm. *Quarterly Journal of Economics*, 109, 921-55.
- Becker G. (1986). The economic approach to human behavior. In J. Elster (Ed.), *Rational Choice*. New York: New York University.
- Bem, D. J. (1967) Self-perseption: Na alternative interpretation of cognitive dissonance phenomena. *Psychological Review*, 74(3), 183-200.

- Bem. D. J. (1972). Self-perception theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 6. New York: Academic Press.
- Bentham, J. (1749[1789]). *Introdução aos princípios da moral e da legislação*. São Paulo: Editora Abril.
- Benzion, U., Rapoport, A. and Yagil, J. (1989). Discount Rates Inferred from Decisions: An Experimental Study. *Management Science*, 35, 270-84.
- Berger, J., Rosenholtz, S. J., Zelditch, M. (1980). Status organizing processes. *Annual Review of Sociology*, 6, 479-508
- Bernartzi, S. and Thaler, R. H. (1995). Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle. *Quarterly Journal of Economics*, 110 (1), 73-92.
- Bernoulli, D. (1738 [1954]). Specimen theoriae novae de mensura sortis. *Commentari Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, 5, 175-192. Versão traduzida: Expositions of a new theory on the measurement of risk. *Econometrica*, 22, 1954,23-36.
- Blau, P. M. (1987). Contrasting Theoretical Perspectives. In J. Alaxander, B. Giesen, R Münch and N. Smelser (Eds.), *The Micro-Macro Link*. California: California University Press.
- Blumer, H. (1969). *Symbolic Interactionism: perspective and method*. Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Böm-Bawerk, E. V.(1970/1889) *Capital and Interest*. South Holland: Libertarian Press.
- Camerer, C. F., Babcock, L., Loewenstein, G. and Thaler, R. (1997). Labor supply of New York City Cab Drivers: One Day a Time. *Quarterly Journal of Economics*, 111, 408-41.
- Boudon, R. (1995). *Tratado de Sociologia*. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed.
- Bowman, D., Minehard, D. and Rabin, M. (1999). Loss aversion in a consumption-savings model. *Journal of Economic Behavior and Organization* 38, 155-78.
- Camerer, C. F., Babcock, L., Loewenstein, G. and Thaler, R. (1997). Labor supply of New York City Cab Drivers: One Day a Time. *Quarterly Journal of Economics*, 111, 408-41.
- Camere, C. F. (2003). *Behavioral Game Theory: Experiments on Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- Camerer, C. F., Ho, T. and Chong, K. (2003). A Cognitive Hierarchy Theory of One-Shot Games. *American Economic Review Paper and Proceedings*, May.

- Camerer, C.F. and Loewenstein, G. (2004). Behavioral Economics: Past, Present and Future. In C.F. Camerer, G. Loewenstein, and M. Rabin (Eds), *Advances in Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Carillo, J. D. (2004). To be consumed with moderation. *European Economic Review*, 49(1), 99-111.
- Carley, K. M. (1991). A theory of group stability. *Annual of Sociological Review*, 56, 331-354.
- Castro, Mônica Mata Machado de. (1994). *Determinantes da comportamento eleitoral, a centralidade da ação política*. Tese de Doutorado revisada pela autora. *Mimeo*.
- Chung, S. H. and Herrnstein, R. J. (1967) Choice and delay of reinforcement. *Journal of Experimental Analysis of Behavior*, 10, 67-74.
- Coleman, J. S. (1994). A Rational Choice Perspective on Economic Sociology. In N. J. Smelser and R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press.
- Coleman, J. S. and Farraro, T. J. (1992). *Rational Choice Theory, advocacy and critique*. California: Sage Publications.
- Crawford, V. (2004). Theory and Experiment in the Analysis of Strategic Interaction. In C. Camerer and G. Loewenstein (Eds.) *Advances in Behavioral Economics*. New Jersey: Princeton University Press.
- Cyert, R. M. and March, J. G. (1963). *A behavioral theory of the firm*. New Jersey: Prentice-Hall.
- D'Andrade, R. (1995). *The development of Cognitive Anthropology*. New York: Cambridge University Press.
- Diamond, P. and Vartiainen (2007). *Behavioral Economics and its Applications*. New Jersey: Princeton University Press.
- DiMaggio, P. (1997). Culture and Cognition. *Annual Review of Sociology*, 23, 263-287.
- Downs, A. (1999). *Uma teoria Econômica da Democracia*. São Paulo: EDUSP.
- Elsberg, D. (1961). Risk, ambiguity, and the savage axioms. *Quarterly Journal of Economics*, 75, 643-69.
- Elster, J. (1980). *Ulises y las sirenas: estudios sobre racionalidad e irracionalidad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Elster, J. (1985). *Sour grapes: studies in the subversion of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Elster, J. (1986). Introduction. In J. Elster (ed.), *Rational Choice*. New York: New York University.
- Elster, J. (1992). *Solomonic Judgments: studies in the limitations of rationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, J. (2009). *Ulisses Liberto*. São Paulo: Editora Unesp.
- Farr, R. M., Moscovici, S. (1984). *Social Representations*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Farnak, R.H. and Hutchens, R.M. (1993). Wages, Seniority, and Demand for Rising Consumption Profiles”. *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 21, 251-76.
- Fishburn, P. C. (1970). *Utility Theory and Decision Making*. New York: Wiley.
- Fisher, I. (1930). *The theory of interest*. New York: Macmillan.
- Frederick, S., Loewenstein, G., and O’Donoghue, T. (2002) Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40 (2), 351-401.
- Fudenberg, D. and Levine, D. (1998). *The theory of Learning in Games*. Cambridge: MIT Press.
- Garfinkel, H. (1987 [1967]). Studies of routine grounds of everyday activities. In *Studies in Ethnomethodology*, 35-75. Oxford: Polity.
- Genesove, D. and Mayer, C. (2001) Loss Aversion and Seller Behavior: Evidence from the Housing Market. *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1233-60.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of Reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Green, L. and Myerson, J.(2004).A discounting framework for choice with delayed and probabilistic rewards. *Psychological Bulletin*, 130(5)769-792.
- Green, L., Myerson, J. and McFadden, E. (1997). Rate of temporal discounting decreases with amount of reward. *Memory and cognition*, 25, 715-723.
- Grether, D. M. and Plott, C. (1979). Economic Theory of Choice and Preference Reversal Phenomenon. *American Economic Review*, 69(4), 623-38.
- Güth, W., Schmittberger, R. and Schwarze, B. (1982). An Experimental analysis of Ultimatum Bargaining. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 3, 367-88.
- Harless, D. W. and Camerer, C. F. (1994). The predictive utility of generalized expected utility theories. *Econometrica*, 62, 1251-1289.

- Herrnstein, R. (1981). Self-control as response strength. In C. M. Bradshaw, E. Szabadi, and C.F. Lowe (Eds), *Quantification of Steady-State Operant Behavior*. North Holland: Elsevier.
- Harless, D. and Camerer, C. F. (1994). The Predictive Utility of Generalized Expected Utility Theories. *Econometrica*, 62, 1251-90.
- Harrison, G. Lau, M. I., and Williams, M. B. (2002). Estimating individual discount rates in Denmark: A field experiment. *American Economic Review*, 92, 5, 1606-17.
- Harsanyi, J. C. (1986) Advances in understanding rational behavior. In J. Elster (Ed.) *Rational Choice*. New York: New York University.
- Hogarth, R. M. and Einhorn, H. (1992). Order effects in belief updating: The belief-adjustment model. *Cognitive Psychology*, 24(1), 1-55.
- Holcomb, J. and Nelson, P. S. (1992). Another Experimental Look at Individual Time Preference. *Rationality and Society*, 4(2), 199-220.
- Homans, G. C. (1964). Commentary on Levels of Organization and Mediation of Social Interaction. *Sociological Inquiry*, 34 (2), 221-231.
- Homans, G. C. (1999). Behaviorismo e pós-behaviorismo. Em A. Giddens e J. Turner (Orgs.), *Teoria Social Hoje*. São Paulo: Unesp.
- Hsee, C. K., Loewenstein, G., Blount, S. and Bazerman, M. (1999) Preference Reversal between Joint and Separate Evaluations of Options: A Theoretical Analysis. *Psychological Bulletin*, 125(5), 575-90.
- Jevons, H. S. (1988). *Essays on Economics*. London: Macmillan.
- Jevons, W. S. (1988). *The theory of political Economy*. London: Macmillan.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An analysis of Decision under Risk. *Econometrica* 47, 263-91.
- Kahneman, D. and Tversky, A. (1984). Choices, Values and Frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kahneman, D. , Knetsch, J. L. and Thaler, R. H. (1986). Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business*, 59, 285-300.
- Kahneman, D., Daniel, J. and Frederick, S. (1990). Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem. *Journal of Political Economy*, 98, 1325-48.
- Kahneman, D, Schkade, D. A. and Sunstein, C. R. (1998). Shared outrage and erratic awards: The psychology of punitive damages. *Journal of Risk and Uncertainty*, 16, 49-86.

- Kahneman, D. and Frederick, S. (2002). Representativeness Revisited: Attribution Substitution in Intuitive Judgment. In T. Gilovich, D. Griffin and D. Kahneman (Eds.) *Heuristics of intuitive judgment: Extensions and applications*. New York: Cambridge University Press.
- Kirby, K. N. (1997). Bidding on the future: Evidence against normative discounting of delayed rewards. *Journal of experimental psychology*, 126, 54-70.
- Kirby, K. N. and Maracovic, N. N. (1995). Modeling myopic decisions: Evidence for hyperbolic delay-discounting within subjects and amounts. *Organization, Behavior and Human Decision Process*, 64, 22-30.
- Kirby, K. N. and Santiesteban, M. (2003). Concave utility, transaction costs and risk in measuring discounting of delayed rewards. *Journal of experimental psychology: learning, memory and cognition*, 29, 66-79.
- Knetsch, J. L. (1992) Preferences and Nonreversibility of Indifference Curves. *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 17(1), 131-39.
- Koopmans, T.C. (1960). Stationary ordinal utility and impatience. *Econometrica*, 28, 287-309.
- Laibson, D. L. (1996). Hyperbolic discounting, undersaving, and savings policy. NBER Working Paper No. 5635.
- Laibson, D. L. (1997). Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics*, 112, 443-77.
- Laibson, D. L. (1998). Life-cycle consumption and hyperbolic discount functions. *European Economic Review*, 42 (3-5), 861-87.
- Lancaster, K.J. (1963). An axiomatic theory of consumer time preference. *International Economic Review*, 4, 221-31.
- Lepper, M. R., Greene, D. and Nisbett, R. E. (1973). Undermining children's intrinsic interest with extrinsic reward: a test of the "overjustification" hypothesis. *Journal of Social Psychology*, 28, 129-37.
- Loewenstein, G. (1987). Anticipation and Valuation of Delayed Consumption. *Economic Journal*, 97, 666-84.
- Loewenstein, G. (1999). Experimental Economics from the Vantage-point of Behavioral Economics. *Economic Journal Controversy Corner: what's the use of experimental economics*, 109, 25-34.

- Loewenstein, G. and Adler, D. (1995). A Bias in the Prediction of Tastes. *Economic Journal*, 105, 929-37.
- Loewenstein, G. O'Donoghue, T., Rabin, M. (2003). Projection bias in predicting future utility. *Quarterly Journal of Economics*, 118(4), 1209-48.
- Loewenstein, G. and Prelec, D. (1992). Anomalies in intertemporal choice: Evidence and interpretation. *Quarterly Journal of Economics*, 107, 573-97.
- Loewenstein, G. and Prelec, D. (1993). Preferences over Outcome Sequences. *Psychologica Review*, 100 (1), 91-108.
- Loewenstein, G. and Sicherman (1991). Do Workers Prefer Increasing Wage Profiles?. *Journal of Labor economics*, 9, 67-84.
- Markowitz, H. (1952). The Utility of Wealth. *Journal of Political Economy*, 60, 151-58.
- Merton, Robert K. (1968 [1949]). *Sociologia: teoria e estrutura*. São Paulo: Mestre Jou.
- Meyer, R.F. (1976). Preferences over time. In R. Keeney and H. Raiffa (Eds), *Decisions with multiple objectives*. New York: Wiley.
- Meyer, J. W. and Rowan, B. (1977). Institutional organizations: formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83, 340-63.
- Milburn, M. A. (1987). Ideological self-schemata and schematically induced attitude consistency. *Journal of Experimental Social Psychology*, 23, 340-663.
- Mischel, W. and Metzner, R.(1962)Preference for delayed reward as a function of age, intelligence, and length of delay interval. *Journal of Abnormal Psychology*,64(6),425-31.
- Moe, Terry M. (1979). On the Scientific Status of Rational Models. *American journal or Political Sciences*, 31 (1), 215-243.
- Morrow, J.(1995). *Game Theory for Political Science*. Princeton: Princeton University Press.
- O'Donoghue, T. and Rabin, M. (1999). Doing It Now or Later. *American Economic Review*, 89, 103-24.
- O'Donoghue, T. and Rabin, M. (2001) Choice and Procrastination. *Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 121-60.
- Pareto, V. (1906 [1996]). *Manual de Economia Política*. São Paulo: Nova Cultural.
- Parsons, T. (1935). Sociological Elements in Economic Thought. *The Quarterly Journal of Economics*, 49 (3), 414-453.

- Parsons, T. (1964). Levels of Organization and Mediation of Social Interaction. *Sociological Inquiry*, 34 (2), 207-220.
- Payne, J. W., Bettman, J. R. and Johnson (1992). Behavioral Decision Research: A Construtive Processing Perspective. *Annual Review of Psychology*, 43, 87-131.
- Phelps, E.S. and Pollak, R.A. (1968). On second-best national saving and game-equilibrium growth. *Review of Economic Studies*, 35, 185-99.
- Pigou, A.C. (1920). *The economics of welfare*. London: Macmillan.
- Prates, A. A. P. (2008). Notas sobre o conceito de poder na Sociologia Americana contemporânea. Em Nobre, R. F. (org.) *O poder no pensamento social: dissonâncias*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- Prelec, D. (1989). Decreasing impatience: Definition and consequences. Working Paper 90-015, Harvard Business School.
- Prelec, D. and Loewenstein, G. (1991). Decision Making over Time and under Uncertainty: A common approach. *Management Science*, 37, 770-86.
- Rabin, M. (1993). Incorporating Fairness into Game Theory and Economics. *American Economic Review*, 83(5), 1281-302.
- Rabin, M. (2000). Risk-aversion and Expect Utility Theory: A Calibration Theorem. *Econometrica*, 68(5), 1281-92.
- Rabin, M. and Schrag, J. (1999). First Impressions Matter: A Model of Confirmatory Bias. *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 37-82.
- Rae, J. (1834). *The sociological theory of capital*. London: Macmillan
- Rachlin, H., Rainiere, A. and Cross, D. (1991). Subjective probability and delay. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 55, 233-244
- Read, D. and Read, N.L.(2004). Time discounting over the lifespan. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 94(1), 22-32.
- Samuelson, P. A. (1937). A note on measurement of utility. *Review of Economic Studies*, 4, 155-61.
- Reis, Fábio Wanderley (2000). Weber e a Ciência Social Atual. In: Souza, Jessé (org.) *A Atualidade de Max Weber*. Brasília: Ed. UNB, p.305-318.
- Schelling, T. C. (1978). Economics, or the Art of Self-management. *American Economic Review*, 68(2), 290-94.
- Schneider, D. J. (1991). Social Cognition. *Annual Review of Psychology*, 42, 527-561.

- Sciberras, B. (2008). *A Escolha Racional como Teoria Social e Política*. Rio de Janeiro: Topbooks.
- Senior, N. W. (1836). *An outline of the science of political economy*. London: Clowes and Sons.
- Slovic, P. (1995). The construction of preferences. *American Psychologist*, 50, 364-71.
- Simon, Herbert A. (1979) *Teoria das Organizações*. Rio de Janeiro: FGV.
- Simon, Herbert A. (1989). *A razão nas coisas humanas*. Lisboa: Gradiva.
- Simonson, I. (1990). The Effect of Purchase Quantity and Timing on Variety-Seeking Behavior. *Journal of Marketing Research*, 17, 150-62.
- Simpson, C. A. and Vuchinich, R. E. (2000). Reliability of a measure of temporal discounting. *Psychological Record*, 50, 3-16.
- Slovic, P. (1995) The Construction of Preferences. *American Psychologist*, 50, 364-71.
- Smith, A. (1999[1759]). *Teoria dos Sentimentos Morais*. São Paulo: Martins Fontes.
- Sniderman, P. M., Piazza, T. (1993). *The Scar of Race*. Cambridge: Harvard University Press.
- Sobel, J. H. (1994). *Taking chances: essays on rational choice*. New York: Cambridge University Press.
- Soman, D. (2004). The effect of time delay on multi-attribute choice. *Journal of Economic Psychology*, 25(2), 153-75.
- Strahilevitz, M. and Loewenstein, G. (1998). The Effects of Ownership History on the Valuation of Objects. *Journal of Consumer Research*, 25, 276-89.
- Strotz, R. H. (1955). Myopia and inconsistency in dynamic utility maximization. *Review of Economic Studies*, 23, 165-80.
- Thaler, R. (1980). Toward a Positive Theory of Consumer Choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.
- Thaler, R. (1981). Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency. *Economic Letters*, 8, 201-7.
- Thaler, R. and Shefrin, H. M. (1981). An Economic Theory of Self-control. *Journal of Political Economy*, 89(2), 392-406.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, 185, 1124-31.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1981). The framing of the decisions and the Psychology of Choice. *Science*, 211, 453-58.

- Tversky, A. and Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless choice: A reference-dependent Model. *Quarterly Journal of Economics*, 106, 1039-61.
- Tversky, A. and Kahneman, D. (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, 297-323.
- Tversky, A., Slovic, P. and Kahneman, D. (1990). The causes of Preference Reversal. *American Economic Review*, 80, 204-17.
- VonNeuman, J. and Morgenstern, O. (1944 [1980]). *The theory of games and economic behavior*. New Jersey: Princeton University Press.
- Weber, Max (1986). A 'objetividade' do Conhecimento das Ciências Sociais. Em: Gabriel Cohn (org), *Max Weber: sociologia*. São Paulo: Ática.
- Weber, Max (1995). *Metodologia das Ciências Sociais, parte II*. São Paulo: Cortez.
- Wilkinson, N. (2008). *An Introduction to Behavioral Economics*. London: Macmillan.
- Williamson, O. E. (1994). Transaction Cost Economics and Organization Theory. In N. J. Smelser and R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Princeton University Press.
- Williamson, O.E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Winkler, R. (2006). Does 'better' discounting lead to 'worse' outcomes in long-run decisions? The dilemma of hyperbolic discounting. *Ecological Economics*, 57(4), 573-82.
- Zink, C. F., Pagnoni, G., Martin-Skurski, M. E., Chappelow, J. C. and Berns, G. S. (2004). Human striatal response to monetary reward depends on saliency. *Neuron* 42, 509-17.
- Zuckerman, M (1979). Attributions of success and failure revisited, or: The motivational bias is alive and well in attribution theory. *Journal of Personality*, 47, 245-87.