

APORTES DA ECONOMIA INSTITUCIONAL E DA PSICOLOGIA: HÁBITOS E COSTUMES NA CONSTRUÇÃO DA ESCOLHA DO AGENTE ECONÔMICO

Carla Estefanía Albert*
Izete Pengo Bagolin**
Marcelo Pereira de Quadros***

Institutionalism is a relation of man to man
John R. Commons. Institutional Economics.
American Economic Review, vol. 2 (1931), pp. 648-657.

Resumo: As escolhas econômicas dos indivíduos são recorrentemente explicadas por conceitos como racionalidade, utilidade, maximização etc. Há na vertente da economia institucional uma fonte vasta de teóricos que, valendo-se da multidisciplinaridade da ciência econômica, chama à contribuição outras disciplinas que adicionam a composição complexa do processo de escolhas e do comportamento do agente econômico. Nesse sentido, hábitos, costumes e principalmente o comportamento humano são objetivos de estudo da Psicologia e participam das bases de fundamentação deste artigo. A alegação motivadora desta pesquisa consiste em lançar aportes para alguns questionamentos: Até que ponto as escolhas e o comportamento são preponderantemente racionais, objetivos e conduzidos de forma hedonista? Até que ponto os preceitos da economia clássica encontram suporte na psicologia moderna? Neste sentido, o presente artigo contribui com o diálogo em torno da economia institucional e de como esta, de forma extremamente perceptível, encontra correlação com parte das chamadas teorias modernas da psicologia.

Palavras-chave: Economia Institucional, Comportamento dos Agentes, Psicologia Moderna.

Abstract: The personal economic choices are systematically explained through concepts such as rationality, utility, maximization, and so on. In a branch of the institutional economics there are thinkers which use aspects of multidimensional economic science and try to work together with other disciplinary research fields. Such attempts put together the complex composition of choices with the agent behaviour. In such a sense, habits, costumes and especially the human behaviour are important. These are the main

* Professora de Introdução à Economia e Comércio Exterior (FAACS – Caxias do Sul). Mestre em Economia do Desenvolvimento (PUCRS). E-mail: carlaalbert@hotmail.com

** Coordenadora e Professora do PPGE/PUCRS. Doutora em Economia UFRGS. E-mail: izete.bagolin@puers.br

*** Bacharel em Psicologia com Especialização em Hipnoterapia. E-mail: mpquadros@terra.com.br

subjects of the Psychological studies and are the main foundations of this article. The main contribution of this paper is to give the theoretical foundations to answer the following questions: Are Choices and behaviour mostly rational, objective and guided by hedonist behaviour? In which sense the classic economic foundations are able to support the modern Psychology? Following this line, the present paper contributes to improve the dialogue about the institutional economics. It also tries to understand how the mentioned institutional economic discussion correlates with the modern Psychology.

Keywords: Institutional Economics, Agent Behavior, Modern Psychology.

Introdução - surgimento do Institucionalismo e da Psicologia

Vários são os esforços teóricos construtivos que prezam pela complementaridade que a economia e psicologia permutam tentativas de melhor compreender o processo que permeia as escolhas dos agentes, a autoconsciência e liberdade, conceitos tangentes à definição da autodeterminação da vontade, a qual permite aos seres humanos atuar como desejarem – a liberdade no sentido individual do ser econômico endógeno, não modelado.

Com os escritos de Gabriel Tarde e Thorstein Veblen, encontra-se o ponto de partida para postular economia e psicologia como ciências não alheias uma à outra. As respectivas obras *La psychologie économique* (1902) e *The Theory of the Leisure Class* (1899) entevem atingir o processo psicológico e econômico que envolve a escolha humana, inserindo a relevância da assunção de que o homem é um ser social que se relaciona de forma única e particular com o seu meio.

Veblen (1899) contribui de forma consistente para o nascimento do arcabouço teórico da economia institucionalista, contrapondo-se aos postulados da economia liberal clássica. Em Almeida (2003), para pensadores e economistas como Veblen, Commons e Mitchell, na atividade econômica, é possível discernir padrões de ação coletiva que não se reduzem à pura soma dos atos individuais.

No mesmo sentido e no âmbito da psicologia, os institucionalistas do século XIX resistiam à explicação que pressupunha uma natureza humana hedonista, racional e de indivíduos guiados pela disposição de obter prazer e evitar a dor. Os institucionalistas opunham-se ainda às postulações comportamentais no tangente a conhecimento completo/racionalidade, preferências estáveis e maximização da utilidade (satisfação) das chamadas *leis econômicas* e sua clara preocupação com a ideia da tendência espontânea do mercado em direção ao equilíbrio. Os institucionalistas defendiam que as

preferências ou escolhas estariam permeadas pelo *background* histórico e cultural do indivíduo, derivadas de um conjunto de usos e costumes, leis e códigos de conduta, modos de pensar e sentir.

Esses termos supracitados certamente não são estranhos aos psicólogos, qualquer que seja a linha psicoterapêutica trilhada. Costumes, códigos de conduta podem remeter facilmente à psicanálise – superego, a teoria da *gestalt* ou mesmo a teoria cognitivo-comportamental. Na contemporaneidade, encontramos pesquisadores como Tversky e Kahneman e sua respectiva obra – *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice* (2002) –, e suas respectivas pesquisas que renderam a Kahneman o Prêmio Nobel de Economia; com um questionamento efetivo à teoria da racionalidade, constituído de teorizações provenientes de vertentes da psicologia social-cognitiva, enfocando de fato a tomada de decisão e o tangente ao comportamento econômico.

Dentro da psicologia social, Goleman (2006) cita que nem sempre o consumo de mais bens significa que as pessoas estão melhores. O bem-estar das pessoas tem a ver com a satisfação das relações pessoais e com o propósito da sua vida. Recentemente, discorre o autor, os economistas percebem que seus modelos hiper-rationais ignoram as emoções em geral e que, por essa razão, fracassam ao tentar prever com observância rigorosa as opções que as pessoas farão e ainda muito menos o que as tornará felizes.

Para Ryback (1998), é fator relevante ao desenvolvimento de um país uma base psicológica, moral e cívica adequada na população.

Autores vinculados ao debate sobre direitos humanos e abordagem das capacitações como Nussbaum (2000, 2004, 2006), e sobre felicidade como Layard (2005), também destacam a importância das emoções humanas no tocante ao bem-estar, desenvolvimento e pobreza.

Mudanças de comportamento relacionadas ao indicativo de desenvolvimento são também relacionadas em Ray (1998), referindo-se, por exemplo, à mudança de comportamento em Bangladesh em relação ao valor social da fertilidade.

O objetivo deste artigo é concentrar esforços na apresentação dos argumentos existentes na literatura que discutam a existência de pontos em comum entre estudiosos das duas áreas, economia e psicologia – centrando essa pesquisa na visão do indivíduo endógeno. Busca-se ainda identificar quais seriam então as vertentes das duas áreas – ora complementares – que assumiriam esta definição de indivíduo e as escolhas pertinentes.

A pesquisa dos autores da economia institucional e da economia neoinstitucional será concentrada em Thorstein Veblen, John Commons, Douglass North e Geoffrey Hodgson. A pesquisa das teorias psicológicas será

concentrada no histórico evolucionário da própria concepção de psicologia, verificando simultaneamente a tangência com o arcabouço institucional, hábitos e costumes como variáveis explicativas do processo de formação do comportamento econômico do indivíduo.

Exploram-se as vertentes da economia institucional de Veblen até Hodgson, ou seja, uma recapitulação teórica que compreende um amplo período cronológico que se estende de 1899 até os dias atuais. Ao mesmo tempo, são expostas as teorias psicológicas pela respectiva ordem cronológica da publicação. O objetivo de expor a contemporaneidade das teorias é guiado pela possibilidade de agrupar a busca do conhecimento por parte das ciências econômica, filosófica, histórica e psicológica de forma bastante convergente. Desta forma, o artigo aborda inicialmente uma panorâmica geral do que são instituições, com uma breve exposição da evolução do conceito e referenciais da psicologia e da psicologia cognitiva.

Num segundo momento, são agrupadas as teorias e respectivos expositores, Thorstein Veblen, William James, John Commons, por representarem os primeiros ensaios da economia institucional e da psicologia; no terceiro ponto Douglass North, Geoffrey M. Hodgson, Albert Bandura e Walter Mischel, abordando o ambiente evolucionário no institucionalismo e o início da teoria cognitiva; no quarto ponto são abordadas as teorias e relações contemporâneas da psicologia e da economia e no último e quinto ponto uma breve conclusão.

É importante destacar aos leitores deste artigo que o principal foco teórico é a economia. Portanto, não é objetivo primeiro expor de forma extensa acometimentos a favor ou contra determinada linha de pensamento da psicologia.

Psicologia e teorias cognitivas

O século XIX marca o começo da psicologia como uma disciplina científica com Wundt (1879), fundando o primeiro laboratório dedicado exclusivamente à pesquisa psicológica, em Leipzig, na Alemanha, e os primeiros trabalhos de Ebbinghaus (1885), Dewey (1887), James (1890), Wertheimer & Kofka (1912/1932), Watson (1913), Kohler (1925), Pavlov (1927) e Freud (1934).

A revolução burguesa transfere o processo de exploração para a capacidade de apropriação do trabalho alheio e, segundo Rivoire (2006), nesse momento a psicologia se emancipa da filosofia. O refletir sobre o homem se transforma em intervenção.

A origem do estudo da cognição pode ser encontrada no desenvolvimento que Wilhelm Wundt (Fisiologista alemão, conhecido como fundador da psicologia experimental) fez da técnica de introspecção, a pesquisa inicial da memória ou, ainda, na elaboração teórica de William James (vertente pragmática ou experimental) sobre os processos cognitivos. James fundamenta sua teoria no psicologismo behaviorista de John B. Watson (1913), admitindo o cérebro humano como um órgão responsável pela coordenação dos estímulos provenientes dos sentidos e dos reflexos condicionados pela repetição de hábitos e costumes. Além disto, o cérebro seria responsável por aceitar os princípios da evolução orgânica, na qual o sistema nervoso ou a inteligência têm a função mediadora de tornar possíveis suas respostas ao ambiente, a reflexão como resposta indireta ao ambiente origina-se no comportamento biológico de adaptação (DEWEY, *apud* JAMES, 1890).

De forma objetiva para o desenvolvimento do artigo, tomamos o conceito de cognição ou atividade mental, segundo Matlin (2004), o qual descreve-a como a aquisição, o armazenamento, a transformação e a aplicação do conhecimento. Essa atividade mental explora processos como a percepção, memória, linguagem, resolução de problemas, raciocínio e tomada de decisão.

Segundo Pervin (2004), dentro das teorias da personalidade humana existe a proposição de descobrir, entender e explicar o que, como e por que as pessoas se comportam de certa maneira. Essa comparação se refere à estrutura da personalidade (aspectos mais estáveis e duradouros), que trabalha como conceitos estruturais as respostas a hábitos, os traços da personalidade, ou seja, são todas tentativas de conceber a *forma* como as pessoas *são*.

Tradicionalmente os determinantes da personalidade foram divididos em determinantes genéticos e determinantes ambientais. Os fatores genéticos são geralmente mais importantes em características como a inteligência e o temperamento, e menos importantes com relação a valores, ideias e crenças.

Sinteticamente, a personalidade é determinada por muitos fatores que interagem, incluindo fatores genéticos, da classe social e da família. A hereditariedade estabelece os limites da amplitude de desenvolvimento de características; dentro dessa amplitude, as características são determinadas por forças ambientais.

Para Pervin (2001), os determinantes ambientais abrangem influências que tornam muitos de nós semelhantes uns aos outros, assim como as experiências que nos tornam únicos.

Dentre as três peças significativas dos determinantes ambientais da personalidade iniciamos com as experiências que os indivíduos têm como resultado de pertencer a uma determinada cultura. Cada cultura tem os seus próprios padrões institucionalizados e sancionados de comportamento, rituais e crenças. Para Cross e Markus (1999), o impacto da cultura na formação da

personalidade é enorme e influencia virtualmente cada aspecto da nossa existência, como definimos nossas necessidades e nossa maneira de satisfazê-las; nossas experiências de diferentes emoções e como expressamos o que estamos sentindo.

Embora certos padrões de comportamento se desenvolvam como resultado de o indivíduo pertencer a certa cultura, outros são desenvolvidos como resultado de pertencer a uma classe social. Segundo Pervin (2004), os fatores relacionados com a classe social influenciam a maneira como os indivíduos veem a si mesmos e como eles percebem os membros de outras classes sociais. Assim como os fatores culturais, os fatores relacionados com a classe social influenciam a maneira como as pessoas definem situações e como respondem a elas.

Thorstein Veblen, William James e John Commons: respectivas interconexões teóricas

Thorstein Veblen – críticas à racionalidade econômica e à psicologia hedonística

Veblen (1899) expressou críticas diretas à chamada psicologia hedonista e à racionalidade implícita nela, apontando assim para uma psicologia alternativa baseada no instinto e no hábito. Influenciado na época pela psicologia de James (1890), o qual emitiu críticas aos economistas por não utilizarem dados psicológicos em seus estudos. Para Mello (2007), ao mesmo tempo, embora economistas da época enfatizassem a importância de elementos subjetivos na economia, uma análise psicológica deveria ser o fundamento para a economia. Os pesquisadores não consideravam as descobertas realizadas pela psicologia; ao invés disso, recorriam à introspecção como único método capaz de examinar necessidades e atribuição de valores (escola marginalista), que deveriam constituir a base da teoria econômica.

Para Veblen (1899), o impulso básico era na direção de status social e econômico, e os meios para tingi-los poderiam variar conforme as condições sociais e econômicas. O desperdício conspícuo seria então um meio para impressionar as pessoas, com o argumento de que os agentes econômicos eram humanos e, portanto, possuíam paixões e emoções, muito distintamente de máquinas de calcular utilitaristas proposta na época. Nesse sentido, os preços são convenções sociais, reforçados por hábitos e afirmados por instituições específicas; portanto, se os preços são convenções, dependem em parte das ideias e hábitos.

O comportamento humano revela tendências definidas que configuram um padrão de ação coletiva, tornando este padrão uma instituição. No padrão de necessidades do *homem vebleriano*, a socialização e a irracionalidade do homem econômico são conceitos centrais e promotores da conseqüente evolução.

Contribuições de William James

As hipóteses do psicólogo William James como aportes à teoria institucionalista ponderam, em parte, o tema central da economia: o que determina uma escolha sobre outra? Assim, James dirige sua atenção para os principais determinantes do processo seletivo: atenção e hábitos.

Segundo Fadiman e Frager (1986), William James (1890, 1897, 1907) concentrou-se na compreensão e explicação das unidades básicas do pensamento. Conceitos fundamentais, tais como as características do pensamento, da atenção, dos hábitos e do sentimento de racionalidade. James (1890) conclui que a experiência é aquilo a que concordamos prestar atenção. Apenas aqueles itens que notamos formam a mente. Nesse aspecto, hábitos são ações ou pensamentos que aparecem aparentemente como respostas automáticas a uma dada experiência; diferem dos instintos pelo fato de que um hábito pode ser criado, modificado ou eliminado pela direção consciente. Nesse sentido, para Fadiman e Frager (1986) os hábitos constituem uma faceta da aquisição de habilidades.

No tocante à racionalidade humana, James (1890) aborda-a como sendo um sentimento. A racionalidade seria em parte uma decisão emocional; aceitando uma (hipótese racional), capacitando-nos a entender os fatos de uma forma emocionalmente mais satisfatória.

John Commons

Destacado economista da corrente teórica do velho institucionalismo, a produção literária de Commons não se limita apenas à esfera econômica. Nascido em 1862, foi um dos precursores em matéria de Justiça Social. Em seu artigo de 1931, *Institutional Economics*, Commons transita livremente pela economia, pelo direito, pela psicologia e sociologia. Da necessidade ao chamado das outras ciências, é proposta a adição do conceito que cada uma delas aportaria à questão institucional. Desde o início, Commons (1931) cita várias possibilidades de conceituação do que seria uma economia Institucional sem anular o aporte ou mesmo o conceito oriundo de cada *framework*.

Em alguns momentos, Commons (1931) sugere que a EI parece significar um *framework* de leis ou direitos naturais dentro do qual atos individuais como que emanam de dentro da pessoa. No âmbito da psicologia, pareceria ser a própria personalidade interna – *behavior of the inmates themselves*, deixando claramente em aberto uma definição da economia institucional, podendo ser um comportamento econômico, algo dinâmico ao invés de estático, uma atividade ao invés de um sentimento, como uma ação em massa ao invés de uma ação individual.

Se tentarmos encontrar uma definição universal para a EI, discorre o autor, para todo comportamento tido como institucional, poderíamos defini-lo como uma ação de controle coletivo, liberação e expansão de um ato individual. A ação coletiva alcança todas as formas – desde custos não organizados, como famílias, até as empresas e o estado. Esse controle dos atos de um indivíduo resultaria (e há essa tentativa para que resulte) em um ganho ou perda para outros indivíduos. A relação social resultante desse processo é o *status* econômico que consiste nas expectativas direcionadas de cada parte, conduzida pelo seu comportamento econômico (*economic behavior*). A liberdade de uma pessoa deve ser acompanhada pela perspectiva de ganho ou perda de uma pessoa correlativa, e, portanto, o *status* econômico gera exposição à liberdade de outro.

Para Commons (1931), o princípio comum entre as várias adições que multidisciplinarmente convergiam à questão institucionalista (encontrava-se o princípio), das regras de funcionamento (*working rules*). As regras de funcionamento de uma ação individual são determinadas pela ação coletiva (o que se pode ou não). Esse princípio universal da ação coletiva está em constante mudança na história das instituições, e difere entre diferentes instituições, mas indica o que os indivíduos podem ou não podem, devem ou não devem fazer, sustentado pelas sanções do *enforcement* coletivo.

É importante destacar que a partir desta noção de *enforcement* outros institucionalistas desenvolveram predicados para a EI. A ideia de uma “sanção” ou “regra” coletiva para determinar a ação do indivíduo no meio social aplicou-se em diversas áreas, como demonstraram os anos que sucederam Commons. Há uma clara noção de que o processo de decisão passa do coletivo para o individual.

Tomando a economia institucionalista como comportamental, e o comportamento em questão não é outro senão aquele comportamento dos indivíduos que participam de transações, ela deve propor uma análise do comportamento econômico dos indivíduos. Se a economia institucional é deliberativa, então requer um acompanhamento da psicologia institucional, e para Commons (1931) essa é a psicologia da transação entendida, assim como o comportamento individual (do participante na transação), que dependerá

da personalidade dos participantes e das circunstâncias – escassez, eficiência, expectativa, fatores limitados e regras de funcionamento. Tendo em consideração a mudança constante dessas circunstâncias (não estáticas, portanto), as regras de funcionamento não são harmônicas nem determinadas pela utilidade, como pressupõem a economia clássica e a psicologia de época – condicionando o comportamento humano à sua natureza.

A partir de 1945, a economia institucionalista declinou em posição e prestígio se comparada ao período anterior às duas guerras mundiais. Particularmente, cita Rutherford (2001), o institucionalismo não cumpriu a tarefa de estabelecer exatamente que fundamentos da psicologia moderna supunham ter. Na segunda metade da década de 1920, os psicólogos abandonaram a proposta do instinto/habito em favor do behaviorismo. Para alguns institucionalistas, a corrente behaviorista dificultou o entendimento de um fundamento psicológico da economia.

Dentro do ambiente da aprendizagem, o psicólogo John Watson aprofundou-se nos estudos iniciados por Ivan Pavlov (pioneiro do behaviorismo) e desenvolveu pesquisas semelhante em biologia, fisiologia, comportamento de animais e, também, sobre o comportamento da criança, concluindo que o comportamento humano era sob vários aspectos semelhantes ao comportamento animal. Na década de 1910, Watson lançou a corrente behaviorista (comportamentalismo), numa direta crítica à preocupação da psicologia que, até então, pesquisava a consciência de forma demasiado subjetiva e imprecisa, propondo o estudo exclusivo do comportamento, ou seja, daquilo que é observável na conduta do homem. Seria cientificamente observável a ação de um estímulo sobre o organismo e a reação deste em face do estímulo (reflexos condicionados e incondicionados).

No texto, considerado como sendo o primeiro manifesto comportamentalista, Watson (1913) discorre:

[...] o fato observável de que os organismos, tanto humanos quanto animais, se ajustam a seus ambientes através de bagagem hereditária e de hábitos. Tais ajustamentos podem ser muito adequados ou podem ser tão inadequados que o organismo mal mantém sua existência; em segundo lugar alguns estímulos levam os organismos a apresentar as respostas. Num sistema de psicologia inteiramente desenvolvida, dada a resposta é possível prever o estímulo; dado o estímulo é possível prever a resposta. (WATSON, 1913, p. 158-177).

Segundo a abordagem da aprendizagem-comportamental, o indivíduo manipula as variáveis do ambiente e observa as consequências dessas manipulações no comportamento. Enquanto as abordagens anteriores (psicodinâmicas) enfatizaram as causas do comportamento que estão dentro do organismo (por exemplo, os instintos), as teorias de aprendizagem

(comportamentais) enfatizam causas que estão no ambiente externo, na (re)ação do indivíduo ao estímulo do ambiente. A teoria comportamental sugere que qualquer consistência verificada no comportamento resulta da similaridade de condições ambientais que evocam esses comportamentos.

Dessa forma, entende-se que mesmo assumindo as críticas da época sobre a contribuição do behaviorismo à economia, não é possível descartar que nela há uma clara preocupação de entender a reação dos indivíduos em face dos incentivos do ambiente. Comparativamente, o *enforcement* aplicado no agente econômico e abordado por Commons (1931) e posteriormente retomado por Williamson (1975) não difere em muito do condicionamento dos primeiros postulados teóricos do behaviorismo.

Commons (1931) também abordou de forma mais enfática a importância das leis e como estas fundamentam o arcabouço institucional (ambiente), reforçando determinados hábitos que, por sua vez, constituem o processo das ações individuais.

Com o advento de outros teóricos do institucionalismo e da psicologia, os escritos dos pioneiros das duas matérias serviram de base para reformulações ou até contestação da validade de seus postulados. De certa forma, ambas as correntes fundamentam-se no entendimento não utilitarista do ser humano e ampliam o debate, adicionando à variável hábito na construção do comportamento econômico.

Um fator importante surge nas teorizações que se seguem: a eficiência. Tanto na economia quanto na psicologia há tendência à mensuração do que é eficiente e o que não é; e, ainda, quais as ferramentas e processos para mensurar resultados? O que seria o parâmetro para a eficiência ou ineficiência? Novamente, para esta interrogação em ambas as disciplinas a palavra adaptação é peça imprescindível. E é sob essa perspectiva que autores como North e Hodgson na área econômica, Bandura e Mischel na psicológica, aprofundam-se na análise de seus antecessores.

Douglass North, Albert Bandura e Walter Mischel – agente não estático e a teoria cognitiva

Douglass North

Uma das preocupações nos estudos de North é explicar o que leva as pessoas a fazerem a escolha que fazem. Para tal resposta, North (2005) aponta para a ciência cognitiva como auxílio de entendimento do processo pelo qual

a mente adquire conhecimento e faz escolhas. Essas preocupações com o aprendizado e a conseqüente escolha que o agente econômico faz servem para contribuir ao conceito de que a evolução institucional ocorre com as mudanças ao longo do tempo; no mesmo direcionamento weberiano do *economic change is a process*. O contexto evolucionário da economia está inserido em um ambiente não estático e, conseqüentemente, a eficiência dessa evolução é adaptativa. Por isso, destaca North (2005), uma instituição existente em vários países, por exemplo, a instituição judiciária, terá uma performance ou contribuirá significativamente no processo de evolução da economia de forma única no local onde estiver situada e isso implica, para North que, o conceito de eficiência é adaptativo à realidade do ambiente institucional constituído pelo *background* dos indivíduos.

Para North (2005), a compreensão do que está por trás do processo de mudança poderia auxiliar na formulação de hipóteses mais limitadas sobre a mudança que pode aumentar a utilidade da teoria das ciências sociais no confronto com os problemas humanos. As instituições encontram-se por trás do ambiente evolucionário; para compreender a mudança econômica, é necessária uma rede muito mais ampla que puramente econômica, pois ela é resultado de mudanças (1) na quantidade e na qualidade de seres humanos; (2) no estoque de conhecimento humano e (3) na moldura institucional que define a estrutura de incentivos de uma sociedade.

North (2005) tem em forte consideração a questão histórica como variável explicativa do processo de mudança. O *enforcement* institucional faz com que as pessoas cumpram as regras formais e informais, construindo assim as *rules of the game*, promovendo mudança (evolução) sem ruptura e estabelecendo um ambiente propício à tomada de decisão, de escolhas. Essa percepção é a crença de que indivíduos, grupos e sociedade determinam escolhas conseqüentes do aprendizado através do tempo – e não apenas por lapsos individuais de utilidade.

Para North (2005), as construções mentais dos indivíduos são derivadas de experiências, contemporâneas e históricas. O aprendizado humano é mais do que a acumulação de experiências de um indivíduo ao longo da vida, o aprendizado é também composto das experiências acumuladas das gerações passadas. A estrutura que impomos para reduzir incertezas, descreve North (2005), é o resultado da acumulação de receituários juntamente com artefatos que foram desenvolvidos como parte dessa acumulação de experiências. O resultado é um complexo *mix* de restrições formais e informais. Essas restrições estão arraigadas na linguagem e nas crenças que, conjuntamente, definem o padrão de comportamento da interação humana.

Assim sendo, a economia é uma ciência cognitiva e, dessa forma, a importância de compreender como os indivíduos se apropriam das regras.

Hodgson – o que se entende por aprendizagem racional?

A economia institucional observa as regularidades reforçadas por meio de efeitos positivos de *feedbacks* que atuam, em parte, nos elementos microeconômicos. Essa retroalimentação, segundo Hodgson (1993), não é estática, não poderia ser dada como ocorre na ortodoxia econômica. A institucionalização significa que a ordem e a estabilidade se reforçam juntamente com a variedade e a diversidade em nível microeconômico; nesse aspecto, os hábitos individuais reforçam as instituições, assim como estas são reforçadas pelos hábitos.

As instituições fornecem um marco cognitivo para interpretar os dados da experiência, promover hábitos intelectuais ou em rotinas para transformar informação em conhecimento útil. A forte influência das instituições sobre a cognição individual dota de significante estabilidade os sistemas econômicos, em parte, separando e limitando as ações diversas e variáveis dos diferentes agentes. Hábitos ou rotinas podem adaptar-se lentamente ou podem transformar-se conforme os agentes tentam melhorar seus propósitos. No lugar do pressuposto dos indivíduos dados, existe a idéia de agentes inter-atuantes e parcialmente maleáveis, mutuamente articulados em uma rede parcialmente duradoura de instituições. Para Hodgson (1998), a pergunta central é o que se entende por aprendizagem racional. A racionalidade é descartada ou mesmo comprometida, já que os agentes não possuem toda a informação por estarem precisamente adquirindo conhecimento. O processo de informação é muito mais que a aquisição de informação; é o desenvolvimento de novos meios e modos de cognição, de cálculo e avaliação. Isto significa que os agentes estão construindo novas representações do ambiente no qual atuam para colocar no lugar das prévias concepções e hábitos de pensar.

Abordagens contemporâneas da Psicologia e da Economia

A teoria sócio-cognitiva e as contribuições de Albert Bandura e Walter Mischel

Assim como Skinner, da linha behaviorista da psicologia, enxerga o comportamento humano com um viés cognitivo, Bandura, estudioso da teoria social cognitiva, enfatiza a modificação do comportamento do indivíduo durante a sua interação com o meio. Para Bandura (1977), o indivíduo é capaz de aprender também através da observação do comportamento dos outros e de suas consequências, com contato indireto ou com o reforço. Entre o estímulo e a resposta há também o espaço cognitivo de cada indivíduo.

A teoria sociocognitiva encontra suas raízes na teoria da aprendizagem tradicional, que originalmente ficou conhecida como teoria da aprendizagem social. Ela rompe com a teoria tradicional da aprendizagem porque reforça (behaviorismo), em decorrência da ênfase que é dada aos processos cognitivos e à sugestão de que a aprendizagem ocorre na ausência de recompensas. A teoria sociocognitiva enfatiza as origens sociais do comportamento e a importância de processos de pensamentos cognitivos em todos os aspectos do funcionamento humano.

As características definidoras da teoria sociocognitiva podem ser focadas nos seguintes pontos:

- 1) Ênfase nas pessoas como agentes ativos;
- 2) Ênfase nas origens sociais do comportamento;
- 3) Ênfase em processos cognitivos;
- 4) Ênfase no comportamento como sendo específico para a situação;
- 5) Ênfase na aprendizagem de padrões complexos de comportamento na ausência de recompensas.

A visão sobre a pessoa é uma visão geral. Em Bandura, (1999), Mischel (1999) e Shoda (1999), encontramos uma conceituação a respeito da pessoa como sendo um ser ativo e que se vale de processos cognitivos para representar eventos, prever o futuro, escolher entre diferentes rumos de ação e comunicar-se com os outros.

Rejeitando tanto a visão de que as pessoas são motivadas por forças interiores (impulsos) quanto a visão de que elas são bombardeadas por estímulos ambientais, a teoria sociocognitiva sugere, então, que o comportamento pode ser explicado em termos de uma interação entre a pessoa e o ambiente, um processo que Bandura (1999) chama de determinismo recíproco. As pessoas são influenciadas por forças ambientais, mas também escolhem como se comportar. Além da importância da experiência direta, a teoria sociocognitiva enfatiza a importância dos modelos e da aprendizagem por observação, ou seja, os indivíduos adquirem respostas emocionais e comportamentos através da observação. Através da experiência de consequências externas diretas, os indivíduos aprendem a esperar recompensas e punições por comportamentos específicos em contextos específicos. Segundo Bandura (1999) e Mischel (1999), as pessoas desenvolvem capacidades e competências em certas áreas.

Posteriormente à década de 70, estudos sobre economia e psicologia receberam maior destaque acadêmico. É o caso do economista Herbert A. Simon, que se destaca nesse meio ao obter em 1978 o Nobel de Economia, por sua pesquisa pioneira sobre o processo de tomada de decisões nas

organizações econômicas e o conceito de informação limitada. Nessa mesma vertente, o economista Kahneman e o psicólogo Tversky obtiveram o prêmio Nobel de Economia de 2002 por integrar a pesquisa psicológica na ciência econômica no tocante ao juízo humano e à adoção de decisões sob ambiente de incerteza. Mediante estudos experimentais, a pesquisa demonstrou que a falta de objetividade tende a seguir padrões regulares que podem ser descritos matematicamente.

Abordagem contemporânea: Tversky, Kahneman e Smith – diálogo direto da psicologia cognitiva e da economia

As pesquisas em psicologia experimental cognitiva e tomada de decisão surgiram na década de 70, tendo como seus principais expoentes os pesquisadores Tversky e Kahneman.

Na psicologia cognitiva, o julgamento é considerado como a avaliação de duas ou mais opções, e a tomada de decisão, a escolha realizada entre as alternativas dadas, sendo essas funções independentes e complexas, mas inter-relacionadas (PLOUS, 1993 apud KAHNEMAN e TVERSKY, 1981). As pesquisas desenvolvidas naquela década questionaram veementemente a concepção de que o ser humano é capaz de tomar decisões de forma racional.

Para Tonetto *et alli* (2006), essa impossibilidade de domínio da racionalidade se deve ao fato de as informações sobre as alternativas de dada tarefa decisória serem frequentemente perdidas ou incertas. Além disso, a percepção é seletiva e a memória é sujeita a vieses, e os resultados atribuídos às alternativas podem ser erroneamente considerados, e a comparação de todas as opções seria possível somente com auxílios da memória, tendo em vista a enorme demanda mnemônica exigida para essa tarefa.

Conclusão

Pela revisão e análise das teorias que ao longo do tempo transitam pela temática da economia e a psicologia e, pela ampla vertente de abordagens de ambas as disciplinas, é esperado que a produção acadêmica em torno desta factível união persista.

Em Ferreira (2007), assim como em Tonetto *et alli* (2006), os exemplos da evidente e crescente inquietação do meio acadêmico em relação à busca de complementaridade entre as disciplinas, no âmbito de entender a escolha e/ou decisão do agente são extremamente bem expostos. Essa inquietação,

cabe ressaltar, parte mais de estudiosos da psicologia do que de estudiosos da economia. Provavelmente, e a partir da pesquisa realizada, essa verificação é entendida porque a economia institucional aborda enfaticamente a significância dos hábitos e costumes, conflitando com os axiomas clássicos da maximização da utilidade, das teorias bem-estar e da própria racionalidade. Além disso, questões tipicamente abordadas pela economia clássica, tais como a tentativa de mensuração e estruturação de modelos explicativos e de previsão, definição de trajetórias e tendências, têm sido questionadas pelos institucionalistas. Para estes, a tentativa de modelar o comportamento econômico não faz sentido se não incluirmos os hábitos e suas significações como variáveis explicativas. As escolhas construídas dentro desse ambiente institucional teriam então um sentido mais amplo, permeadas por fatores subjetivos. Escolhas não seriam unicamente explicadas pela utilidade de um determinado bem, pela informação transmitida pelo preço ou pela restrição orçamentária. Não podemos deixar de dar a devida importância (e que assume grande peso nas escolhas dos agentes) à preferência.

Transportando estes questionamentos ao ambiente microeconômico e, após a leitura e análise do texto produzido, questiona-se: será que a simples escolha de adquirir um bem (uma calça, por exemplo) pode ter sua fundamentação assegurada pelas leis da economia clássica? Acredita-se que não seja pela concepção moderna da psicologia, seja pela evolução da economia institucional. O preço carrega sim incentivos, mas a mensuração do valor de um determinado bem não é composto apenas pelo preço, a decisão de ter ou não por vezes descarta restrição orçamentária. Para positivar o consumo existe todo um *background* individual e social que fundamentam a escolha, montando assim uma rede de fatores que resultam no conceito individual do que tem ou não valor. Referimo-nos assim as preferências.

Dessa forma, assumindo um maior peso as preferências individuais, como poderíamos pretender modelar o comportamento individual com as variáveis clássicas? É certamente neste aspecto o ponto primordial da tangência entre o institucionalismo e a psicologia moderna, entende-se a condição de que cada ser é único, portanto, suas escolhas intertemporais também o são.

A assimetria da informação, desde que assumida pelos teóricos, compromete a assertividade de modelos criados com o objetivo de dar trajetória ou tendência às escolhas, o que poderia ser interpretado como sendo uma circunstância determinística, baseando as escolhas em fatores básicos como instinto, condição genética ou ação exógena e, conseqüentemente, relevando a cognição humana e as instituições.

De forma promissora, estudos que congregam estas duas ciências já foram devidamente reconhecidos pelo prêmio Nobel de economia. Esse reconhecimento indica que, de fato, o estudo da Economia está

sistematicamente descobrindo novamente produções e pesquisas voltadas à mais complexa e rica fonte das ciências: o ser humano.

Referências

COASE, Ronald. The Nature of the Firm. In: *The firm, the market and the law*. Chicago, London: University of Chicago Press, 1998.

_____. The New Institution Economics. *The American Economic Review*, v. 88, n 2, P. 72-74, maio. 1998.

COMMONS, John R. Institutional Economics. *American Economic Review*, v. 21, p. 648-657, 1931.

CONCEIÇÃO, Octavio. O conceito de instituição nas modernas abordagens institucionalistas. *Revista de Economia Contemporânea*, v. 6, n 2, jul/ dez. p. 119-146, 2002.

_____. A dimensão institucional do processo de crescimento econômico: inovações e mudanças institucionais, rotinas e tecnologia social. ANPEC, 2006.

FADEMAN, Jammes; FRAGER, Robert. *Teorias da Personalidade*. Harbra, SP, 1986.

HODGSON, Geoffrey M. Institutional Economics: Surveying the 'old' and the 'new'. *Metroeconomica*, v. 44, n.1, p. 1-28, 1993.

JAMES, William. *Principles of Psychology*. 1890.

_____. The Approach of Institutional Economics. *Journal of Economic Literature*. v. 36, p. 166-192, março, 1998.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 1979.

KAHNEMAN, Daniel. Experienced Utility and Objective Happiness: a Moment-Based Approach. In: KAHNEMAN D.; TVERSKY A. (Eds.). *Choices, values and frames*. New York: Cambridge University Press e Russell Sage Foundation, 2000.

_____. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. Prize lecture – Nobel Prize, Dec. 8th, 2002. Disponível em: <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf>. Acesso em 25 abr. 2008.

MATLIN, Margaret. *Psicologia Cognitiva*. LTC. RJ, 2004.

LAYARD, R. *Happiness: Lessons from a New Science*. London. Penguin Books, 2005.

NORTH, Douglass C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York, Cambridge University Press, 1990.

_____. *Understanding the Process of Economic Change*. Cap. 1. Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2005.

SEN, Amartya K. *Bienestar, Justicia y Mercado*. España: Editora Paidós Ibérica, 1997.

PERVIN A. Lawrence; OLIVER John P. *Personalidade teoria e pesquisa*. São Paulo: Artmed, 2004.

TONETTO, Leandro M.; KALIL, Lisiane L.; MELO, Wilson V.; SCHNEIDER, Daniela G.; STEIN Lilian M. *O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza*. Disponível em: <<http://www.scielo.br/pdf/estpsi/v23n2/v23n2a08.pdf>>. Acesso em: 17 out. 2007.

VEBLÉN, Thorstein, *The Theory of the Leisure Class: an economic study of institutions*. 1899. Disponível em: <<http://socserv2.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/veblen/leisure/index.html>>. Acesso em: 17 out. 2007.

WATSON, John B. *Psychology as the Behaviorist Views it*. Disponível em: <<http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/ps000195.pdf>>. Acesso em: 14 dez 2007.

Artigo recebido em 21.01.2008 e

Aceita a versão final em 25.09.2008

