***A Economia Institucional de Thorstein Veblen e a Economia Comportamental de Daniel Kahneman & Amos Tversky: uma análise de pontos convergentes***

*Tainari Taioka*

*Universidade Federal do ABC*

*Felipe Almeida*

*Universidade Federal do Paraná*

*Ramón García Fernández*

*Universidade Federal do ABC*

***Resumo:*** A Economia Institucional Original e a Economia Comportamental são duas abordagens que desafiaram a tomada de decisão da economia convencional de seu tempo. Dessa forma, partindo de uma análise da Economia Institucional Original sustentada por Thorstein Veblen e da Economia Comportamental de Daniel Kahneman e Amos Tversky, o presente estudo tem como objetivo analisar se existem elementos convergentes nessas abordagens. Como a questão central deste artigo é a tomada de decisão, a convergência entre essas abordagens se debruça sobre suas bases psicológicas. A base psicológica da Economia Institucional Original corresponde à Filosofia Pragmática Norte-americana. Esse estudo oferece uma abordagem psicológica do aprendizado social e a teoria da dissonância cognitiva como a base psicológica da Economia Comportamental.

***Palavras-chave:*** Economia Institucional Original, Economia Comportamental, Thorstein Veblen, Daniel Kahneman, Tomada de Decisão

***Classificação JEL:*** B52, D03

***Abstract:*** The Original Institutional Economics and the Behavioral Economics are two approaches that have challenged the decision-making of the conventional economics of their time. Therefore, considering the Original Institutional Economics according to Thorstein Veblen and the Behavioral Economics as stated by Daniel Kahneman and Amos Tversky, this paper aims to analyze if there are convergent elements between them. As the key issue of this paper is decision-making, the convergence between these approaches relies on their psychological foundations. The psychological basis of the Original Institutional Economics corresponds to the North American Pragmatic Philosophy. This study offers a psychological approach to social learning and the theory of cognitive dissonance as the psychological basis of Behavioral Economics.

***Keywords:*** Original Institutional Economics, Behavioral Economics, Thorstein Veblen, Daniel Kahneman, Decision-making

***JEL Codes:*** B52, D03

**Área 01 – História do Pensamento Econômico e Metodologia**

***1. Introdução***

A ciência econômica constitui um campo de conhecimento contestado, na qual acordos gerais são praticamente inexistentes. Diversas perspectivas coexistem de maneira pouco harmoniosa e debatem com rispidez no seu interior. Todavia, em termos quantitativos, e especialmente quando se considera o mundo acadêmico anglo-americano, certamente há uma corrente majoritária à qual se opõem diversas perspectivas minoritárias, com maiores ou menores afinidades entre elas e/ou com a corrente majoritária. Esta corrente não possui uma denominação consensual; devido à falta de melhor denominação, utilizamos o termo *mainstream,* que de acordo com Dequech (2007), é a melhor definição para tal corrente de pensamento (veja também Colander, 2000). Para Dequech (2007), *mainstream* é um termo utilizado para nomear uma corrente de pensamento, predominante em determinada época, o que denota um fato essencialmente sociológico, sem fazer referência às especificidades da visão dessa corrente. O *mainstream* compreende, portanto, um conjunto de ideias defendidas por profissionais da área, que se sobressaem em termos quantitativos em relação às outras correntes. Esse predomínio verifica-se, tanto dentro de instituições acadêmicas e organizacionais, quanto nos institutos de pesquisa, na definição dos currículos acadêmicos, etc.... [[1]](#footnote-1) As correntes divergentes, por sua vez, são coletivamente denominadas heterodoxas, apesar das divergências entre elas, simplesmente por se oporem à corrente majoritária.

Essas divergências entre as escolas manifestam-se, entre muitas situações, na análise da tomada de decisão; este é um tema central na ciência econômica, tanto que ela tem sido definida como a “ciência da escolha” por alguns pensadores. A abordagem usual da tomada de decisão em economia é a do *mainstream* econômico, dentro da qual os tomadores de decisão são comumente analisados como agentes otimizadores, racionais e independentes. Dessa forma, *questões psicológicas* – por exemplo, o processo de representação da realidade ou a influência da interação social para a escolha, são tratadas marginalmente ou não fazem parte de tal análise.

No final do século XIX e início do século XX, uma escola heterodoxa, a Economia Institucionalista Original, questionou a abordagem para a tomada de decisão da escola do pensamento econômico que viria a se tornar o *mainstream* (vide Veblen 1898, 1899a, 1899b e 1900). Durante as primeiras décadas do século XX, a Economia Institucionalista Original foi uma vertente proeminente da ciência econômica (Hodgson, 2004a e Rutherford, 2011). De acordo com Rutherford (2011), a Economia Institucionalista Original disputou com a economia neoclássica o posto de *mainstream* da ciência econômica. Já para Hodgson (2004a), a Economia Institucionalista Original chegou a ser o *mainstream* da economia durante um pequeno intervalo de tempo.

Anos mais tarde, outra escola faria uma crítica contundente à perspectiva do *mainstream*. Com efeito, a Economia Comportamental, na vertente liderada por Daniel Kahneman e Amos Tversky, apontaria sérios problemas na visão majoritária quanto à tomada de decisões. Em realidade, o impacto de sua crítica foi muito bem sucedido, e ao mesmo tempo bastante restrito a uma área específica, ao ponto de que em certa medida o mainstream incorporou sua crítica como um caso especial[[2]](#footnote-2). Inclusive pode-se argumentar, de acordo com os critérios de Dequech (2007), que a Economia Comportamental poderia ser classificada como parte do *mainstream*. O maior exemplo disso seriam os Prêmios Nobel de Economia concedidos a Daniel Kahneman em 2002 e a outro autor fundamental dessa escola, Richard Thaler, em 2017[[3]](#footnote-3). Apesar de que a Economia Comportamental é hoje tolerada pelo *mainstream*, ela certamente não pode ser interpretada como uma evolução da Economia Neoclássica; a Economia Comportamental lida com tomadores de decisão que não são otimizadores e que têm dificuldades em conseguirem ser tão racionais quanto eles gostariam. Mais precisamente, o projeto intelectual de Kahneman e Tversky pautou-se desde suas origens na utilização de elementos da psicologia para apresentar uma forte crítica da tomada de decisão convencional da ciência econômica (p.ex., em seu muito citado artigo sobre a teoria dos prospectos; Kahneman e Tversky, 1979). Dessa forma, pode-se afirmar que, incialmente, os escritos de Kahneman e Tversky eram mais críticos do que propositivos. Só em um período posterior passa a ser possível perceber estudos propositivos de autoria de Kahneman.

Ao colocarmos a Economia Institucionalista Original e a Economia Comportamental lado a lado, consideraremos duas abordagens que desafiaram a tomada de decisão da economia convencional de seu tempo. Dessa forma, partindo de uma análise da Economia Institucionalista Original sustentada por Veblen e da Economia Comportamental de Kahneman e Tversky, o presente estudo tem como objetivo analisar se existem elementos convergentes nessas abordagens[[4]](#footnote-4). Como a questão central é a tomada de decisão, o estudo da possível convergência entre essas abordagens se debruça sobre suas bases psicológicas. A base psicológica da Economia Institucionalista Original corresponde à Filosofia Pragmática Norte-americana. Por sua vez, considerarmos neste estudo a abordagem psicológica do aprendizado social e a teoria da dissonância cognitiva como a base psicológica da Economia Comportamental.

Quanto à estrutura do trabalho, no próximo item será apresentada a Teoria Institucional Original de acordo com a tradição vebleniana, destacando como a Filosofia Pragmática Norte-americana influenciou a “psicologia vebleniana”. A seção três introduz a Economia Comportamental de Kahneman e Tversky, destacando sua base psicológica – a teoria do aprendizado social e a teoria da dissonância cognitiva. A quarta parte apresenta uma discussão sobre convergências (e divergências) entre a tomada de decisão para a Economia Institucionalista Original e a Economia Comportamental. Por fim, seguem as considerações finais.

***2. A Economia Institucional de Thorstein Veblen***

A Economia Institucionalista Original é uma abordagem econômica que se consolidou no início do século XX. A historiografia reconhece a grande importância dessa corrente do pensamento econômico até o período entre guerras. Hodgson (2004a) afirma que o institucionalismo original foi o *mainstream* econômico nesse período e Rutherford (2011), apesar de não concordar com Hodgson, reconhece a extrema importância dessa corrente na primeira metade do século XX. A análise da tomada de decisão da Economia Institucionalista Original, especialmente na perspectiva de Thorstein Veblen, está baseada no papel das instituições, dos hábitos e suas evoluções (Hodgson, 1998). No ambiente intelectual de uma ciência dominada por uma abordagem da tomada de decisão autocentrada e otimizadora, a economia institucional oferecia uma alternativa.

Cabe esclarecer que a perspectiva institucionalista não questiona que muitas das decisões humanas são escolhidas entre outras alternativas existentes a partir de cálculos feitos por agentes racionais; nesse sentido, ela compartilha em algumas circunstâncias a perspectiva do *mainstream*. Para dar alguns exemplos, um médico que planeja uma operação, ou um investidor que analisa a composição de sua carteira certamente estão tomando decisões racionalmente, num sentido próximo ao que o *mainstream* imagina a respeito disso – embora o conceito de racionalidade seja diferente na perspectiva institucionalista e na do *mainstream*. Todavia, os institucionalistas destacariam outros dois aspectos. O primeiro, mais amplo, convida a lembrar que muitas das decisões podem não passar pelo plano racional: agimos em muitos casos seguindo outras motivações habituais; por exemplo, ao escolher nossos alimentos, muitas vezes seguimos um padrão que independe das opções que nos são oferecidas, independentemente de considerações racionais que possamos fazer sobre nossa saúde que sugeririam escolhas diferentes. Mas talvez mais importante seja lembrar que, voltando ao exemplo anterior, algumas decisões do médico ao operar e até do investidor ao montar sua carteira refletem hábitos de pensamento que certamente não decorrem do cálculo racional: o médico usa um avental branco e lava as mãos automaticamente, cumprimenta seus colegas na sala de operações seguindo as tradições da sociedade, da hierarquia das profissões, etc., assim como o investidor consulta as fontes normais no mundo de dados que o rodeia e as interpreta segundo certos padrões mentais que ele desenvolve ao longo dos anos. Vejamos então, as bases dessa escola que sustentam sua análise das decisões.

O institucionalismo vebleniano está fundamentado na filosofia pragmática estadunidense do século XIX. Conceitos centrais dos escritos de Veblen, tais como instintos, hábitos e instituições, resgatam elementos teóricos da Filosofia Pragmática Norte-americana. Os pragmatistas que mais influenciaram Veblen foram: Charles Peirce, William James e John Dewey. Neste particular, o objetivo é destacar como a filosofia de Peirce, James e Dewey auxiliam na compreensão dos aspectos psicológicos dos escritos veblenianos. A influência de Peirce na concepção de análise científica de Veblen manifesta-se na abordagem darwinista deste autor[[5]](#footnote-5). Para Peirce (1877), a cultura, a tradição e os preconceitos de uma sociedade podem ser explicados pela formação de suas crenças, as quais afetam o comportamento dos indivíduos. As crenças interagem, dando origem a novas crenças que são fixadas com certa rigidez, mas que também podem vir mudar conforme novas interações ocorrem, modificando, consequentemente, o ambiente externo (Peirce, 1877). Veblen materializou essa fixação de crenças na sua concepção de instituições e hábitos de pensamento.

Não é possível apresentar a definição vebleniana de instituições sem mencionar o conceito de hábito. Para Veblen, hábito e instituição se associam, uma vez que as instituições representam a generalização social dos hábitos de pensamento coletivamente compartilhados (Veblen, 1898; 1906). Na leitura vebleniana, a ação dos indivíduos é balizada pela interação entre várias instituições existentes na sociedade, as que são transmitidas pelos hábitos de pensamento. A interação entre instituições delimita a estrutura do comportamento humano e permite o pensamento ordenado – expectativa e ação – fornecendo forma e consistência às atividades humanas[[6]](#footnote-6). Para Veblen (1898 e 1906), apesar das instituições influenciarem o comportamento humano em um dado momento no tempo, elas não são estáticas, o conhecimento e as ações surgem de processos evolutivos. Griffin (1998) afirma que essa é uma influência de Peirce sobre Veblen.

Ademais, o estabelecimento de instituições ocorre de acordo com processos históricos nos quais Peirce afirma que crenças são estabelecidas e Veblen afirma que hábitos são gerados dentro do ambiente de tomada de decisão (Peirce, 1877 e Veblen, 1899c). No entanto, a existência de uma evolução nas instituições não significa uma melhora delas; isso apenas evidencia a ocorrência de um processo de mudança cumulativa, no qual novos elementos são combinados com as instituições já existentes, formando novas instituições ou alterando instituições antigas (Veblen, 1898 e 1906). O ponto central dos escritos de Veblen inclui a compreensão de como as instituições evoluem e como influenciam a tomada de decisão dos agentes econômicos. Segundo Hodgson (2004b), as instituições são duráveis no sentido de apresentarem certa estabilidade nas expectativas de comportamento e são incorporadas as regras sociais que facilitam a organização da sociedade. Os estímulos positivos oferecem às instituições um auto-reforço. Conforme as instituições se moldam, as preferências individuais mudam, dando origem a novas percepções e disposições que modificam o pensamento e comportamento dos indivíduos (Veblen 1899c e Hodgson 2002b e 2003). Assim como as instituições moldam o indivíduo, o indivíduo também exerce certo grau de influência sobre as instituições. Essa interação instituições-indivíduos proporciona mudanças em alguns hábitos e, por consequência, muda também as instituições. Portanto, o meio externo em que o indivíduo está inserido tende a moldar o comportamento social, embora essa ação não seja determinista (Cordes, 2005; Latsis 2009; e Hodgson, 2004b).

Retomando a perspectiva vebleniana de hábitos, é possível encontrar nos escritos de James e Dewey pontos que também foram fundamentais na teoria de Veblen. Para os autores – Veblen (1898), Dewey (1921) e James (1890) – é pela educação que os hábitos são incorporados dentro dos grupos de interação social[[7]](#footnote-7). Segundo James (1890), em muitas das atividades rotineiras, os indivíduos são guiados por um conjunto de hábitos, que exercem sem pensar muito a respeito. Não são atividades que requerem muita atenção ou um grau de raciocínio, apenas se segue naturalmente o comportamento considerado padrão. Dewey (1921) propôs uma definição próxima ao conceito de James (1890), de que hábitos implicam em ações automatizadas, exercidas de forma rotineira.

Veblen, James e Dewey, concordam que os hábitos são sociais e adquiridos no grupo por meio da socialização, notadamente pela educação. Além disso, existem algumas peculiaridades individuais na execução das rotinas habituais. Todos os indivíduos dentro de determinada sociedade, por exemplo, estão habituados a escovar seus dentes. Mas, a forma com que cada indivíduo vai escovar seus dentes depende de uma particularidade do ser individual – embora esse argumento esteja presente nos escritos de Veblen e Dewey, ele é mais claramente apresentado em James (1890). No entanto, de acordo com James (1890), ao analisar qualquer indivíduo, é possível perceber que existe uma série de comportamentos praticados diariamente. Alguns desses comportamentos parecem ser incorporados na mais tenra idade, outros são adquiridos através de uma mais longa interação do indivíduo com o ambiente que a ou o cerca no decorrer da sua vida. Dewey (1921) partilha da mesma análise; para ele, existem ações involuntárias como respirar ou fazer a digestão e ações adquiridas, como o hábito de fazer três refeições – café da manhã, almoço e janta. Os hábitos podem ser estudados de forma objetiva, como as funções fisiológicas, pois são um fato real, passível de ser determinado pela observação da conduta das pessoas. Eles podem sofrer mudanças mediante alterações nas decisões e escolhas individuais ou sociais. Essa é a principal diferença entre um hábito de conduta e um processo fisiológico, a conduta é socialmente compartilhada, é uma ação, seja boa ou ruim, que advém do convívio em sociedade (Dewey, 1921). De acordo com Veblen (1898) e James (1890), um hábito é percebido quando ele implica em um certo comportamento. Contudo, um hábito não é uma camisa de força que obriga à repetição indefinida; ele implica apenas um comportamento potencial que pode ser desencadeado, por um estimulo ou contexto apropriado. De acordo com James (1890), Dewey (1921) e Veblen (1898), os hábitos são influenciados por conhecimentos passados e atuais, de maneira que o passado é condicionante, mas não determinante para a tomada de decisão presente. Veblen (1898) e James (1890) argumentam que os hábitos são diferentes entre os indivíduos, pois os mesmos visam se adequar às exigências do ambiente externo. Os hábitos podem mudar suas estruturas, dado as pressões internas ou forças externas, transformando os hábitos em algo diferente do que eram. Entretanto, esses choques de mudança nas estruturas habituais não ocorrem geralmente de maneira abrupta.

Parte da historiografia, assim como Almeida (2014) e Cordes (2005), reconhece que há um elemento fundamental na tomada de decisão, além dos hábitos e instituições, mas que é menos trabalhado pela historiografia e pelos institucionalistas. Este elemento é o instinto. Há um ponto central para a compreensão da abordagem de Veblen quanto aos instintos, da qual decorre sua abordagem pouco usual sobre eles (Almeida, 2014). O argumento central de Veblen sobre os instintos está fortemente ligado com a rejeição da teoria psicológica ortodoxa de seu tempo (Rutherford, 1984). Veblen (1914) rompe com a ideia de que os instintos são puramente impulsos biológicos. Veblen (1899c e 1914) chamou os impulsos que fazem parte do inconsciente, expressos em ações involuntárias de natureza biológica, de tropismos ou reflexos. Os instintos, ao contrário, são para Veblen processos sociais de aquisição cumulativa; são determinados, portanto, por ações que já apresentam uma observação ou educação anterior. Visando evitar uma confusão conceitual, seguiremos a distinção terminológica de Almeida (2014 e 2015), denominaremos aquilo que Veblen chamou de tropismo ou reflexo como impulso interno e utilizaremos o termo instinto para aquilo que o Veblen também denominou instinto[[8]](#footnote-8).

A abordagem dos instintos fora do usual permitiu a Veblen (1914) classificar a inteligência, as habilidades cognitivas e as percepções particulares como parte constitutivas dos instintos. Dessa forma, para Veblen, o ambiente ao redor do tomador de decisão pode afetar um instinto. Cordes (2005) reforça esse argumento afirmando que os instintos veblenianos são mecanismos cognitivos que determinam ações e percepções particulares. De acordo com Latsis (2009) e Rutherford (1984), os instintos para Veblen se combinam e se moldam no ambiente cultural. Almeida (2014 e 2015) e Rutherford (1984) consideram que, para Veblen, instinto seriam hábitos profundamente enraizados no processo de tomada de decisão, expressos no comportamento, individual ou coletivo. Por exemplo, o hábito de dirigir; um motorista treinado executa as inúmeras ações – troca de marchas, observações dos espelhos e outras – sem precisar pensar no que está fazendo, age de forma instintiva – pois o hábito de dirigir já está profundamente enraizado em sua tomada de decisão. Essa perspectiva vebleniana do conceito de instinto advém dos escritos de James. Para James (1890), os hábitos, os quais possuem uma tendência inata são chamados de instinto. Logo, esses instintos podem conter traços de educação (James, 1890).

Não obstante, Veblen classificou os instintos em três principais tipos, a saber: (1) *parental bent*, que diz respeito a todos os sentimentos altruístas, cuidado material e bem-estar das outras pessoas; (2) *idle curiosity*, que está ligada ao aprendizado sem um fim previamente determinado, incluindo o esforço científico; e (3) *instinct of workmanship*, trata-se da busca por uma emulação na estratificação social que promove o comportamento e a lógica socialmente aceita e/ou desejada (vide Latsis, 2009). Conforme Cordes (2005), o *instinct of workmanship* é formado no íntimo do nosso inconsciente que promove a eficiência do trabalho. Os indivíduos buscam uma emulação dentro do estrato social ao qual pertencem, motivados pela busca de uma posição aceita como socialmente superior. É por meio do *instinct of workmanship,* que o indivíduo exerce da melhor forma possível sua atividade. Em geral, a historiografia costuma focar no *instinct of workmanship*, contudo, tratando-se da busca por elementos da filosofia pragmática nos escritos de Veblen, a *idle curiosity* possui um papel central.

Neste particular, Dyer (1986) e Liebhafsky (1993) trazem o termo “*musement*”, usado por Peirce, para descreve um estado de espírito estético, no qual um tomador de decisão se confronta com uma questão, e busca resolver ela, mediante uma solução provisória, que é tida como uma hipótese. Veblen reconhece o estado peculiar das mentes dos indivíduos que geram hipóteses e chamou essas hipóteses de “*idle curiosity*”, que segue o mesmo princípio do “*musement*” de Peirce. A investigação via "*musement*" além de apresentar grande contribuição para o desenvolvimento da "*idle curiosity*" (de Veblen), também fornece evidencia da preocupação que Veblen apresentava referente ao aspecto criativo da ciência, ou ainda, a interpretação da ciência como imaginação criativa. Conforme Dyer (1986), Veblen discute a curiosidade como uma característica da natureza humana, expressa por instintos e, que podem variar em diferentes ambientes, com culturas distintas. A “*idle curiosity*” está relacionada com uma propensão desinteressada ou uma atenção irrelevante. Nesse sentido, tanto para Peirce, quanto para Veblen, dentro do princípio da adaptação, à investigação científica é um ato de percepção que requer uma atitude altruísta do tomador de decisão.

# *3. As heurísticas de Daniel Kahneman e Amos Tversky*

Este item discorre sobre os elementos centrais da economia comportamental de Daniel Kahneman e Amos Tversky. Os autores comportamentalistas iniciaram sua pesquisa conjunta na década de 1960; Tversky faleceu em 1996, e Kahneman continuou com essa linha de pesquisa sozinho (ou com outros coautores) a partir dessa data. Em 2012, os estudos de Kahneman e Tversky – K&T, doravante – tiveram um enorme reconhecimento, pois, nesse ano, Kahneman foi laureado com o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel[[9]](#footnote-9). Kahneman afirmou que o prêmio deve ser considerado como compartilhado por Tversky[[10]](#footnote-10). Desde o início da parceria, os escritos de K&T centram-se no estudo dos elementos que norteiam a tomada de decisão dos agentes econômicos. Ambos, psicólogos de formação, buscaram na psicologia elementos para a análise da tomada de decisão em questões econômicas. Para um maior aprofundamento na teoria psicológica na qual se baseiam K&T, este artigo analisa a conexão da análise destes autores com as obras dos psicólogos, Burrhus Frederic (B. F.) Skinner, Albert Bandura e Leon Festinger.

Escolhemos estudar Skinner, Bandura e Festinger pois eles lidaram com questões comportamentais e cognitivas assim como K&T. Além disso, tais psicólogos apresentam uma enorme importância nos estudos psicológicos contemporâneos. Na publicação intitulada “The 100 Most Eminent Psychologists of the 20th Century”, efetuada em 2002, Skinner ocupa a primeira posição, Bandura é o quarto colocado e Festinger é o quinto dos psicólogos mais importantes do século XX[[11]](#footnote-11). Os estudos de Skinner seguem a linha comportamental ou behaviorista, enquanto Bandura e Festinger apresentam um estudo da psicologia social e cognitiva. É importante destacar que a presença de Skinner, por um lado, e as de Bandura e Festinger, por outro, neste artigo acontecem por diferentes razões. Os escritos de K&T são caracterizados como parte da economia comportamental. Vale enfatizar que há uma grande diferença metodológica entre economia comportamental e psicologia comportamental, apesar da nomenclatura comum. Esse estudo enfatiza que escritos de K&T possuem uma maior proximidade com a psicologia social e cognitiva – como os escritos de Bandura e Festinger – do que com a psicologia comportamental (behaviorista) – como os estudos de Skinner.

Os escritos de K&T podem ser divididos em duas vertentes: (1) críticas à teoria econômica convencional e (2) proposição de uma forma de análise da tomada de decisão – o presente artigo focará no segundo item. Em termos críticos, de acordo com K&T (1983), estudos pautados em emular um raciocínio utilitarista mostram que os indivíduos muitas vezes não conseguem entender ou aplicar os princípios lógicos conforme previsto na abordagem ortodoxa, que atribui aos indivíduos uma capacidade ilimitada de raciocínio, visão denominada “racionalidade substantiva” por Herbert Simon um dos pioneiros da Economia Comportamental (Simon, 1980). Dentro da perspectiva crítica, os estudos de K&T se pautaram em falsear modelos descritivos de comportamento presentes na economia convencional, especialmente os relacionados com a teoria da utilidade esperada (K&T, 1979). Outra crítica relevante está associada aos axiomas básicos da teoria da utilidade. Para K&T, ao analisar um tomador de decisão é possível perceber que esses axiomas são facilmente violados em escolhas sob incerteza. De acordo com K&T (1979), esses modelos não conseguem prever o comportamento dos agentes; em realidade, pode-se afirmar que K&T propõem uma abordagem descritiva da escolha dos agentes, sem contudo desprezar completamente a abordagem ortodoxa. Nessa perspectiva, as propostas da visão tradicional passam a serem vistas como proposições normativas (aquilo que os agentes deveriam fazer perante escolhas sob incerteza) enquanto que os estudos de K&T se voltariam ao que os agentes efetivamente fazem ou conseguem fazer dadas as limitações de sua racionalidade (Heukelon, 2014).

Esses estudos críticos levaram K&T a formularem escritos mais propositivos sobre a tomada de decisão. Essas proposições culminaram na análise do papel das heurísticas, na teoria da perspectiva e na organização da mente humana em sistema 1 e sistema 2. Esse artigo concentra-se somente no papel das heurísticas na tomada de decisão.

As heurísticas de julgamento, conforme K&T (1974), são como regras de bolso capazes de oferecer respostas simples e intuitivas para problemas complexos. Por meio da heurística é possível substituir uma resposta que seria muito complexa por outra mais simples, através de um processo que permite uma previsão fácil. Para isso, os tomadores de decisão confiam em uma probabilidade intuitiva induzida pela heurística adequada em cada caso. Para K&T (1996), as heurísticas atuam de forma diferente de uma lógica pautada em probabilidade frequencial. Se adotarmos a probabilidade frequencial como referência, as heurísticas poderiam induzir a erros estatísticos sistemáticos – muitas vezes denominados como vieses por K&T. Isso se deve, de acordo com K&T (1996), a que as probabilidades das tomadas de decisão estão relacionadas com modelos mentais que buscam uma resposta intuitiva de determinados acontecimentos, inferindo as decisões vistas como adequadas a partir de diferentes heurísticas. Um julgamento heurístico não prevê com exatidão as probabilidades de ocorrência das diferentes alternativas possíveis. Um dos motivos que leva esses julgamentos ao “erro” ou viés são os diferentes tipos de conhecimentos, crenças e tradições que os indivíduos possuem. Dessa maneira, os resultados deduzidos, por meio da intuição, serão distintos para diferentes tipos de indivíduos (K&T, 1983). As pessoas apresentam percepções diferentes do mundo ao seu redor. Os resultados desse processo interpretativo da realidade, deduzidos por meio da intuição, serão distintos para os indivíduos devido à diversidade das percepções que construíram sobre o ambiente de tomada de decisão no qual estão inseridos (K&T, 1983).

Partindo do processo pelo qual a intuição do tomador de decisão é gerada a partir da interpretação do mundo em volta dele, podemos relacionar os escritos de K&T com os estudos de Skinner, Bandura e Festinger, vendo sua maior ou menos proximidade com estes.

Na análise behaviorista de Skinner (1982), o comportamento humano pode ser descrito como uma série de ações baseadas na procura do sentimento de conforto instantâneo que essas ações podem propiciar. Esse comportamento é definido, de acordo com Skinner (2002), por três princípios:

(1) a seleção natural, que se baseia na etologia darwinista, e que se encontra na própria natureza das coisas; o comportamento seria resultado do processo de evolução, que opera de forma adaptativa;

(2) o condicionamento operante, segundo o qual o comportamento do indivíduo se reforça no caso dessa conduta ser bem aceita pelo grupo social no qual ele está inserido; nesse caso, a possibilidade de que esse comportamento ocorra novamente aumenta, ocorrendo o oposto quando o comportamento for rejeitado pelo grupo e o indivíduo sofrer uma punição; nesse caso, essa conduta será inibida e sua possibilidade de ocorrência se reduzirá;

(3) a evolução das contingencias sociais, que fazem parte da cultura e refletem o comportamento característico da espécie humana.

Para Skinner (1982), o desenvolvimento do comportamento humano ocorre sob influência de um processo seletivo de formação social. Nesse processo, o indivíduo tem contato com o ambiente externo – a cultura, os costumes, as tradições – gerando traços de caráter. Contudo, para Skinner (2002) essa explicação apresenta o problema do psicologismo, mentalismo ou, cognitivismo, o que implicaria, de acordo com o psicólogo, uma negligência com informações importantes. Pois as explicações sobre práticas culturais primitivas repousariam na “mente do selvagem”, e estas por sua vez levam a causas sociais, culturais e econômicas que influenciam os indivíduos desde as civilizações mais antigas. A proposta de Skinner para superar o problema do cognitivismo é desviar os estudos dos estados mentais ou sentimentais e analisar diretamente as causas físicas, ou ambientais. Essa perspectiva analítica conduziu Skinner e a psicologia comportamental para uma análise causa-efeito do comportamento humano.

Dessa forma, podemos afirmar que tanto K&T quanto Skinner apresentam uma análise do comportamento mediante a resposta instantânea. Contudo, para Skinner, a mente seria ativada por meio de estímulos do ambiente externo; nessa visão, a mente seria como os computadores cujas respostas sempre decorrem de um estímulo inicial. Enquanto, para K&T, a questão central seria entender como os indivíduos empregam as informações previamente armazenadas no seu cérebro no momento da tomada de decisão. A partir da década de 1970, quando a teoria cognitiva ganhou mais espaço, muitos autores passaram a questionar essa abordagem behaviorista experimentalista estudada por Skinner. Para os cognitivistas, o ambiente físico é incorporado à mente como experiência. Essas experiências refletem o comportamento armazenado na mente como ideias, atos, conhecimento, propósito.... Muitas dessas funções do comportamento são consideradas fora de interferência externa. O nosso argumento é que a proposta de K&T se alinha com a perspectiva cognitivista. Kahneman (2011) argumenta que as respostas intuitivas dos indivíduos estão relacionadas com os elementos cognitivos adquiridos por eles ao longo da sua vida. Os resultados são alcançados por meio do emprego de heurísticas de julgamento, e portanto as respostas podem ser distintas para diferentes grupos de indivíduos que carregam consigo diferentes experiências (K&T, 1983). Para compreender a perspectiva dos cognitivistas, apresentaremos alguns dos pontos centrais da perspectiva de dois dos seus grandes representantes, Bandura e Festinger, conforme já antecipado.

Para Bandura (1969), o comportamento, de forma geral, deriva da aprendizagem de respostas ao invés de aprendizagem de lugar – resposta a um ambiente. De acordo com Bandura (1969), dentro de cada estrutura social, os tomadores de decisão agem por meio de contingencias de reforço. O autor destaca três principais tipos de reforço: (1) o reforço vicário, pautado na observação e compreensão do comportamento alheio; (2) o reforço cognitivo, pautado na percepção da simbologia dos comportamentos e o (3) auto-reforço, pautado na experiência acumulada pelo tomador de decisão. Para Bandura (1969) o afastamento do indivíduo das regras e éticas sociais impostas está vinculado com a forma com que esse indivíduo aprendeu a se comportar diante do ambiente de exigências que lhe foram apresentadas. De acordo com Bandura (1969), conforme as condições ambientais vão sendo modificadas, surge à necessidade de mudar alguns padrões de conduta que foram internalizados pelo indivíduo no processo de socialização. Isso ocorre por meio de um processo adaptativo. Dessa forma, padrões antigos são substituídos por novos, que se adaptam melhor à nova situação, embora enfrentem certa resistência, principalmente quando ameaçam tradições e costumes muito difundidos. Tanto para Bandura quanto para K&T, o indivíduo constrói uma percepção do ambiente mediante suas experiências individuais. As pessoas sofrem influência do ambiente no processo de socialização, e essas influências são armazenadas na mente (Bandura, 1969 e K&T, 1974).

Para Festinger, por sua vez, o conhecimento que permite tomar uma decisão e a cognição se confundem, pois, para ele, a cognição é o autoconhecimento a respeito do comportamento e sobre o meio no qual a decisão é tomada (Festinger, 1975). Assim, dentro do conhecimento estão incorporados os sentimentos e os desejos, a compreensão do mundo bem como os valores e crenças de cada indivíduo. A cognição, de modo geral, reflete a realidade física, social e psicológica. Os elementos cognitivos que não correspondem à realidade causam pressões de dissonâncias que visam tentar solucionar o problema e dar uma resposta ao mesmo. Segundo Festinger (1975), ao analisar dois elementos e verificar que um decorre do outro, eles serão considerados consonantes. Se os elementos são divergentes, consequentemente serão dissonantes. No entanto, se os elementos não decorrem um do outro e nem decorrem do seu inverso eles serão irrelevantes. Essa abordagem ficou conhecida como teoria da dissonância cognitiva.

Para demonstrar a conexão entre a abordagem das heurísticas na tomada de decisão, proposta por K&T, e a perspectiva de Bandura e Festinger, precisamos levar em consideração as características das heurísticas denominadas da disponibilidade e da ancoragem[[12]](#footnote-12).

A heurística da disponibilidade se baseia em associações que aconteceram anteriormente, mesmo que não tenham nenhuma relação com a decisão a ser tomada em um certo momento específico (K&T, 1983). A busca por informações na memória está diretamente associada à disponibilidade, pois a memória fica impressionada por aquilo que está mais em evidência, ou seja, pelas informações às quais a memória tem acesso mais fácil e que, portanto, são as que se encontram mais disponíveis (K&T, 1974 e Kahneman, 2011). Algo similar ocorre com a heurística da ancoragem, que se encontra associada à confiança que os indivíduos têm naquilo que lhes resulta familiar (Kahneman, 2011). A utilização de uma intuição possivelmente ocorre devido à ancoragem (K&T, 1974). De acordo com Kahneman (2011), uma vez que os indivíduos, via ancoragem, tendem a confiar no que parece familiar, a repetição de uma informação pode fazer com que a mesma seja aceita e empregada na tomada de decisões, independentemente de ser falsa ou verdadeira[[13]](#footnote-13).

Para K&T (1996), as disponibilidades são construídas por meio da interferência que a sociedade exerce sobre a formação do indivíduo; essas informações são armazenadas na mente e ativadas de maneira associativa. Um dos nossos argumentos neste texto é que a disponibilidade de K&T repousa sobre o reforço vicário de Bandura, logo se afastando da relação causa-efeito do behaviorismo skinneriano. Para Bandura, o processo de aprendizagem social pode ocorrer em base vicária através da observação do comportamento de outras pessoas e de suas consequências (Bandura, 1969: 69). Dessa forma, respostas rápidas e simples, equivalentes àquelas da heurística da disponibilidade, são induzidas mediante a observação do comportamento de outras pessoas. Este processo apresenta três efeitos: (1) o “efeito modelador”, pelo qual o observador pode incorporar novos padrões de respostas em seu conjunto comportamental através da observação do comportamento alheio; (2) o “efeito inibidor”, caso no qual aquilo que foi vicariamente observado e aprendido é a ênfase em como não se comportar; nem sempre o efeito inibidor suprime totalmente o comportamento, ele pode implicar em uma disponibilidade que atenue a propensão a adoção de um comportamento; e (3) o “efeito de facilitação de respostas”, que diz respeito a como um comportamento que é observado facilita respostas do observador, que pode aprender algo sem a necessidade de viver a experiência; trata-se, nesse sentido, de um aprendizado vicário. Enquanto o “efeito modelador” e o “efeito inibidor” compõem o aprendizado vicário, o “efeito de facilitação de respostas” diz respeito tanto ao aprendizado quando ao reforço vicário, pois o último pode agir como a disponibilidade, estimulando e facilitando respostas já aprendidas. Nesse caso não se incorpora nada novo à disponibilidade – de maneira diferente do primeiro e do segundo caso – mas reforça-se um comportamento. Dessa forma, o reforço vicário, tal como descrito por Bandura, implica na disponibilidade tal como descrito por K&T. Mais precisamente, o efeito “facilitador de respostas” de Bandura (1969) seria uma heurística de disponibilidade, pelo qual perguntas e respostas mais fáceis são substituídas por perguntas e respostas mais complexas, mas sem incorporar novos elementos. Nesse caso, eventos associados com eventos anteriores, seja por repetição, frequência ou ainda por estarem frescos na memória dos indivíduos, tendem a ser mais escolhidos, inibindo respostas que não são tão comuns.

O lugar do “efeito modelador” e do “efeito inibidor” de Bandura no corpo teórico de K&T é mais abrangente do que o da heurística da disponibilidade. Conforme K&T (1983), as heurísticas de julgamento são percepções comuns de uma mensagem ou um acontecimento com os quais os indivíduos deparam-se em seu cotidiano. Em grande medida, essas percepções comuns advêm de tradições e crenças. Para K&T (1983), as crenças e tradições formam modelos mentais informais que ajudam a definir as respostas dos indivíduos. Dessa forma, os indivíduos apresentam respostas distintas conforme o conhecimento adquirido e conforme sua visão de mundo. Assim como ocorre no “efeito modelador” de Bandura (1969), os indivíduos incorporam novos padrões às respostas, conforme suas crenças e tradições. De acordo com Kahneman (2011), essas crenças e tradições podem mudar conforme novos elementos são incorporados pelo tomador de decisão. Nas heurísticas de K&T, assim como no “efeito inibidor” de Bandura (1969), as respostas podem sofrer uma inibição, ou pelo contrário, enfraquecer essa inibição.

Levando a ancoragem em consideração, de acordo com Kahneman (2011), existe um fenômeno denominado *Priming Effect,* quediz respeito ao poder associativo que uma palavra tem com outra, uma informação com outra ou um comportamento com outro. Dessa forma, palavras, informações e ações muito repetidas podem exercer muita influência no comportamento dos indivíduos em uma sociedade. Tanto para Kahneman (2011) quanto para Bandura (1969), o aprendizado pode ocorrer sem que o agente seja consciente disso, o que é especialmente importante no caso do tomador de decisões. Kahneman explica as decisões automáticas via *Priming Effect*, e Bandura faz o mesmo via reforço. Tomadas de decisões automáticas ocorrem por meio da repetição e do reforço de informação. Nas situações nas quais é crucial que o tomador de decisões tenha consciência, K&T (1996) defendem que um conforto cognitivo precisa ser gerado, não basta transmitir uma mensagem; ela deve gerar um conforto cognitivo em quem a recebe. Outro argumento nosso é que esse conforto cognitivo é similar à consonância cognitiva de Festinger (1975). Para Festinger (1975), quando um indivíduo precisa tomar uma decisão, quase sempre alguma consonância será criada.

Podemos afirmar que há um exemplo clássico da consonância cognitiva. Festinger (1975) cita o exemplo de um fumante que não possui informações negativas sobre o cigarro. A partir do momento que esse indivíduo tem acesso às informações dos malefícios do cigarro, a decisão de continuar fumando apresenta uma dissonância, pois a nova informação gera uma incompatibilidade com o comportamento – o tomador de decisão não quer se comportar de forma prejudicial para si mesmo em decorrência da nova informação. O indivíduo tenta reduzir ou acabar com a dissonância de duas formas: (1) ele pode continuar a fumar, enfatizando os benefícios do cigarro, como por exemplo, a diminuição da ansiedade, o que faria com que a dissonância diminuísse, ou (2) ele pode parar de fumar, onde a dissonância desapareceria. Festinger (1975) reconhece a simplicidade do exemplo, pois a informação de que fumar prejudica a saúde é socialmente disseminada, então os fumantes geram a consonância cognitiva apoiados em (1). Na abordagem de Festinger, a cognição é um conjunto de ideias, crenças e opiniões que exerce influência no comportamento do indivíduo, e há uma dissonância quando existe uma relação discordante entre cognições.

A consonância cognitiva de Festinger é similar à heurística da ancoragem, pois o tomador da decisão trata a informação como aquilo que deve ser aceito quando considera que uma relação é consonante. Assim, a consonância cognitiva não considera se as informações são negativas ou positivas, mas a relação que o tomador da decisão possui com a informação. Mais tarde Kahneman (2011) associará a ancoragem a um conforto cognitivo. De acordo com Kahneman (2011), quando as opiniões dos indivíduos são convergentes, elas geram um conforto cognitivo; caso as opiniões sejam distintas, há um desconforto cognitivo. O conforto cognitivo para Kahneman (2011) acontece quando o indivíduo tem a sensação de familiaridade com a informação. Quando o indivíduo faz uma escolha que lhe parece acertada, ele reduz a dissonância, gerando-se assim uma sensação de que ele fez a escolha certa.

De acordo com Festinger (1975), quanto mais fatores sociais estiverem envolvidos no conjunto de elementos cognitivos, maior será a magnitude da consonância ou dissonância. Quando os elementos envolvem crenças, valores e tradições, a consonância ou discordância tende a ser maior. Outro fator que diminui a magnitude da dissonância, conforme Festinger (1975), é o número de pessoas que sustentam a mesma opinião de determinado indivíduo. Quanto mais pessoas concordarem com esse indivíduo, menor será a magnitude da dissonância produzida pela discordância de algum outro indivíduo, aumentando o grau de consonância. O apoio do grupo social tem um grande potencial para a redução da dissonância; isso ocorre porque o indivíduo sofre um processo de influência por parte desse grupo. Mais uma vez, a teoria de Festinger reforçando a confiança naquilo que parece familiar pode ser considerada como algo compatível com o cerne da heurística da ancoragem. Tanto para Festinger (1975) quanto Kahneman (2011) afirmam que quando uma notícia se espalha pela mídia e as pessoas começam a reproduzi-la, os indivíduos encontram ali uma consonância cognitiva apoiada no grupo social. Para Kanheman (2011), as disponibilidades de interpretação e de crenças apresentam vieses que são ativados pela memória associativa. Dessa forma, a reprodução de “fenômenos de massa” representaria a busca pela redução das dissonâncias. Isso pode ocorrer em grande escala ou em um grupo isolado de pessoas. O aprendizado social é um processo no qual convergem as visões de K&T, Bandura e Festinger. Os indivíduos apresentam uma percepção da realidade de acordo com o aprendizado social, mas quando estão condicionados ou restringidos tendem a dar respostas rápidas.

# *4. A Convergência entre o Institucionalismo de Veblen e a Abordagem Comportamental de Kahneman e Tversky*

Após a apresentação da base psicológica do institucionalismo vebleniano e da abordagem comportamental – focada no papel das heurísticas na tomada de decisão – de K&T, nos itens 2 e 3 respectivamente, esta seção introduz os elementos que nos levam a sustentar a existência de uma significativa convergência entre as duas abordagens. Obviamente, em linhas gerais podemos afirmar que para Veblen o elemento central da tomada de decisão está contido nas instituições, nos hábitos e nos instintos, enquanto que para K&T um elemento chave são as heurísticas de julgamento. Nesse item iremos explorar elementos sinérgicos entre as instituições, hábitos e instintos de Veblen e as heurísticas de K&T. No entanto, antes cabem algumas breves observações metodológicas.

Veblen (1899c) analisa o processo evolucionário a partir das sociedades selvagens até a consolidação do sistema capitalista. Ele manifesta uma forte preocupação por entender como os hábitos e as instituições mudam, gerando a atividade industrial, mas preservando ao mesmo tempo alguns interesses enraizados na sociedade, os quais foram adquiridos em outros estágios da história humana. Os hábitos e instituições são transmitidos para outras gerações, por meio de fatores psicológicos que têm influência sobre os indivíduos, conforme destacado a seção 2. Isso faz com que os padrões pré-estabelecidos se institucionalizem. Romper com os hábitos é algo que pode levar a uma mudança institucional, mas isso pode representar uma dificuldade muito grande, pois os hábitos não são somente elementos de uma estrutura institucional, senão que fazem parte, também, da psique dos tomadores de decisão (Veblen, 1899c). O método de análise do processo evolucionário utilizado por Veblen para explicar a evolução social está fundamentado na rejeição darwiniana da teleologia. Isto, para Veblen, tornou-se um elemento essencial de todo estudo científico pós-darwinista dentro das ciências economias e sociais. Veblen incorporou da teoria evolucionária o caráter de causalidade cumulativa (Hodgson, 2004a).

Os estudos de K&T (1979) e de Kahneman (2011), por sua vez, questionaram a racionalidade utilitarista dos agentes por meio de experimentos a respeito do comportamento do tomador de decisão. Os indivíduos ao se depararem com uma situação em que precisam tomar decisões sob incerteza confiam suas respostas aos atalhos heurísticos. Muitas decisões são baseadas em crenças construídas a respeito de fatos e/ou processos que não são conhecidos com certeza. Neste processo o indivíduo buscará em seu sistema mental situações vividas ou lembranças armazenadas, o que poderá gerar vieses que representam anomalias na perspectiva da teoria tradicional. Ao analisar a tomada de decisão do agente econômico, os autores comportamentais associam fatores sociais às decisões dos indivíduos – como, crenças, tradições e cultura. O método utilizado por K&T que levou ao questionamento da racionalidade dos agentes econômicos é o experimentalismo indutivo. Os autores trabalham com experimentos como fonte de hipótese empírica comprovando a limitação da teoria utilitarista no que se refere à racionalidade substantiva dos sujeitos econômicos, os quais estão apoiados em uma série de testes que sustentam a teoria de heurísticas e vieses perspectivos.

Assim, é possível compreender que existe uma grande diferença no propósito que ambas perspectivas apresentam. Veblen preocupa-se em explicar o processo de evolução social para compreender a formação das instituições nas sociedades modernas. K&T tem como preocupação central os experimentos e testes que se contrapõem às conclusões da economia utilitarista. Nesta seção, nosso argumento será o de sustentar que, apesar desse distanciamento, a compreensão dos escritos de Bandura e de Festinger como fontes da concepção psicológica de K&T gera a possibilidade de sugerir que as teorias de Veblen e K&T têm elementos convergentes no que se refere à análise da tomada de decisão econômica.

Um ponto central para a convergência entre as abordagens, explícito em K&T e implícito em Veblen, é aquilo que os primeiros chamaram de facilidade da tomada decisão. Considerando a visão de K&T, temos que a disponibilidade ocupa um lugar central nessa perspectiva analítica, pois a memória cria um fácil acesso a determinadas informações (K&T, 1974); dessa forma, as heurísticas correspondem a respostas rápidas que não exigem muito esforço para a tomada de decisões menos complexas. Por sua vez, o hábito, de acordo com Veblen, pode ser compreendido como uma forma de conduzir o tomador de decisão a ação sem gerar muito esforço, pois hábitos são automatizados (Hodgson, 2004b). Além disso, há na Teoria vebleniana, hábitos profundamente enraizados na tomada de decisão dos indivíduos; Veblen entendeu que esses hábitos neste caso estariam próximos da condição de instintos biológicos (impulsos internos).

Talvez um exemplo seja ilustrativo. Imaginemos um consumidor em um supermercado em frente a gôndola de biscoitos. Em geral, essa gôndola apresenta uma grande diversidade de bens com grande similaridade. Uma comparação abrangente e completamente racional entre todos os tipos de biscoitos geraria uma tomada de decisão demasiadamente complexa. Primeiro, um critério deveria ser estabelecido e depois ocorreria uma aplicação desse critério sobre o conjunto das possibilidades. Para K&T, a memória do tomador de decisão apresentaria uma forma fácil de escolha, e esse elemento facilitador poderia ser a informação mais relevante para o consumidor, seja uma propaganda recentemente assistida na televisão seja uma conversa informal, seja o reconhecimento de uma embalagem habitual. Para Veblen, o consumidor escolheria de acordo com o seu hábito de consumo, e esse hábito simplificaria a tomada de decisão. Esse hábito teria uma dimensão individual, mas ao mesmo tempo seria uma consequência da evolução das instituições da sociedade em questão, por exemplo na maneira de fazer propaganda, de constituir os mecanismos de distribuição de alimentos, etc. Dessa forma, podemos identificar uma aproximação entre a heurística da disponibilidade de K&T e os hábitos veblenianos quando estamos lidando com a facilitação da tomada de decisão. Disponibilidade e hábitos facilitariam a tomada de decisão de forma similar. No entanto, cabe destacar que Veblen é muito mais enfático sobre a importância da historicidade para o estabelecimento de um hábito do que K&T são em relação a heurística da disponibilidade. Isso não quer dizer que K&T tenham sido omissos em relação à importância dos acontecimentos passados. No entanto, a investigação das origens sociais e culturais e suas modificações ao longo do tempo, até chegar ao sistema que permite tomar atualmente as decisões não é objetivo de análise da Economia Comportamental, mas sim da Economia Institucional.

No entanto, a compreensão dos escritos de Bandura e Festinger como os elementos que embasam os preceitos psicológicos de K&T nos permite explorar melhor o papel da historicidade na abordagem comportamental. Para Veblen, a importância da história na tomada de decisão é central devido a que os hábitos de pensamento carregam aquilo que foi aprendido e institucionalizado na sociedade (Veblen 1898 e 1899c). A utilização de hábitos de pensamento na tomada de decisões representa um processo educacional no convívio dos indivíduos em sociedade (Veblen, 1898, Dewey, 1921 e James, 1890). K&T reconhecem o papel da história ao destacar a importância da disponibilidade. Existem heurísticas que se fazem presente na tomada de decisão devido à memória que os tomadores de decisão possuem dos acontecimentos anteriores (K&T, 1874 e 1983). Um dos nossos argumentos é que o papel da memória advém daquilo que foi vicariamente aprendido através do “efeito modelador”, do “efeito inibidor” e do “efeito facilitador de resposta” (Bandura, 1969).

A aproximação da disponibilidade de K&T ao conceito de hábito vebleniano também reverbera no processo de socialização. Se algo é vicariamente aprendido, há um modelo de comportamento; se estamos lidando com um indivíduo socializado, o modelo de comportamento não exerce esse papel somente em relação à tomada de decisão desse indivíduo. Logo, os efeitos modelador, inibidor e facilitador de resposta seriam resultados da interação social. Assim sendo, se aceitarmos que os escritos de Bandura compõem a base psicológica de K&T, existem elementos do processo de socialização na disponibilidade. Aprender não significa que os acontecimentos devem ser vivenciados pelo próprio indivíduo, pois o aprendizado ocorre também pela observação do comportamento de outros. Como bem explica Bandura (1969), o indivíduo incorpora o comportamento dos demais e passa a reproduzi-lo por um reforço vicário, cognitivo ou por auto-reforço. O conhecimento adquirido vai sendo modificado conforme novos processos de aprendizado vão sendo incorporados aos existentes. As crenças, tradições e cultura de um determinado país e/ou região compõem o aprendizado social, influenciando na formação cognitiva do indivíduo que é parte desta sociedade. Para Veblen é por meio destas características sociais que os hábitos são formados e compartilhados socialmente pela interação entre as instituições.

Partindo desta interpretação podemos dizer que tanto a heurística da disponibilidade quanto os hábitos veblenianos, estariam ligados às situações vividas anteriormente, aos comportamentos aprendidos ao longo da vida e ao processo de socialização. A mesma lógica por ser estendida à heurística da ancoragem, pois aquilo que é aprendido fica armazenado no sistema cognitivo dos tomadores de decisão e implica em uma séria de consonâncias cognitivas (Festinger, 1975). São consonâncias cognitivas as que geram a familiaridade presente na ancoragem, isto é, que são a “alma” da intuição. Aqui sugerimos uma aproximação com o instinto para Veblen. Quando um hábito se encontra tão internalizado ao ponto de poder funcionar como um instinto, esse elemento é compreendido como um comportamento tão natural como um impulso interno (o instinto no sentido mais biológico). Aquilo que um tomador de decisão julga como natural pode sugerir uma familiaridade com uma determinada forma de se tomar decisão. Na seção 2 destacamos que um dos instintos que Veblen trabalhou com profundidade foi o *instinct of workmanship*. De acordo com este instinto, a emulação do estrato social superior por ser vista como um comportamento familiar, dessa forma o *instinct of workmanship* poderia ser visto como uma expressão de ancoragem.

As consonâncias cognitivas da heurística da ancoragem também se associam ao processo de socialização e à cultura sob a qual o tomador de decisão realiza a sua escolha, pois as decisões seguem um padrão socialmente aceito. Para Festinger (1957), muitas vezes ao se deparar com uma situação em que o indivíduo precisa expressar uma opinião pública, o mesmo optará por uma resposta que acredite que pode ser aceita, ainda que a sua opinião íntima seja divergente da opinião social. Veblen destaca um ponto similar na sua análise do consumidor conspícuo (Veblen, 1899c). Para Veblen, as sociedades se desenvolveram para um patamar no qual há uma estratificação social bem definida e nela as classes consideradas socioeconomicamente inferiores emulam as superiores. Essa emulação é mais explícita em bens que são consumidos publicamente (Veblen, 1899c). Mais uma vez, a grande diferença que podemos notar é a ênfase na historicidade. Enquanto, para K&T a dissonância cognitiva implicaria na ausência de ancoragem, para Veblen, a dissonância cognitiva ocorre com a falta de capacidade de compreensão da relação entre os procedimentos institucionalizados e seus resultados esperados, pois as instituições evoluem e os modelos mentais precisariam ser revisados.

***5. Considerações Finais***

Nesse texto apresentamos duas abordagens econômicas não tradicionais e oferecemos uma possibilidade de convergência entre elas. Essas abordagens são: o Institucionalismo Original, especialmente em sua vertente vebleniana, e a Economia Comportamental de Kahneman & Tversky, focalizando prioritariamente nesta última a importância das heurísticas para a tomada de decisão. As apresentações levaram em consideração possíveis bases psicológicas para as abordagens. No caso do Institucionalismo vebleniano, essa base psicológica foi a filosofia pragmática norte-americana; no caso da abordagem de Kahneman & Tversky foram os escritos dos psicólogos Albert Bandura e Leon Festinger. A aproximação de Veblen com os pragmatistas não é rara na historiografia, mas a busca pelas bases psicológicas nos escritos de Kahneman & Tversky é um elemento de ineditismo deste artigo. Em relação ao Institucionalismo vebleniano, as contribuições de William James, John Dewey e Charles Peirce são resgatadas para a apresentação dos conceitos de instituições, hábitos e instintos em Veblen. Uma leitura dos escritos de Kahneman & Tversky de acordo com Bandura e Festinger oferece um referencial psicológico para os economistas comportamentais que é distinto da psicologia comportamental, e que se aproxima mais aos processos de aprendizado sociais.

Em termos de convergência de abordagens, oferecemos uma leitura na qual a heurística da disponibilidade estaria próxima ao conceito de hábito proposto por Veblen, enquanto que a heurística da ancoragem teria proximidade com o conceito vebleniano de instintos. No entanto, cabe destacar que apesar de ambas abordagens lidarem com processos de socialização, o papel da história e sua importância estão muito mais presentes no institucionalismo. Por fim, cabe destacar que esse estudo não pretende esgotar, de forma alguma, as possibilidades de analises que contemplem as relações entre o Institucionalismo vebleniano e a Economia Comportamental de Kahneman & Tversky.

***Referências Bibliográficas***

Almeida, F. (2014) “Thorstein Veblen and Albert Bandura: A Modern Psychological Reading of the Conspicuous Consumer” *Journal of Economic Issues*, 48(1): 109-122

Almeida, F. (2015) “The psychology of early institutional economics: the instinctive approach of Thorstein Veblen's conspicuous consumer theory”. *EconomiA*, 16(2): 226-234

Bandura, A. (1969) *Modificação do Comportamento*. Rio de Janeiro: Interamericana

Camic, C. (2012) “Schooling for Heterodoxy: On the Foundations of Thorstein Veblen’s Institutional Economics” In: Reinert, E and Viano, F. *Thorstein Veblen: Economics for an Age of Crisis.* Londres: Anthem Press

Colander, D. (2000) “The Death of Neoclassical Economics” *Journal of the History of Economic Thought*, 22 (2):127-143

Cordes, C. (2005) “Veblen’s ‘Instinct of Workmanship,’ Its Cognitive Foundations, and Some Implications for Economic Theory*” Journal of Economic Issues,* 39(1): 1-20

Dequech, D. (2007) “Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics” *Journal of Post Keynesian Economics*, 30(2): 279-302

Dewey, J. (1921). *Human nature and conduct: an introduction to social psychology.* Nova York: DC Heath & Co Publishers

Dyer, A. (1986) *“Veblen on scientific creativity the influence of Charles S. Peirce”* *Journal of Economic Issues*, 20(1): 21-41

Festinger, L. (1975) *Teoria da Dissonância Cognitiva*. Rio de Janeiro: Zahar

Griffin, R. (1998) “What Veblen owed to Pierce – the social theory of logic” *Journal of Economic Issues*, 32 (3): 733-757

Haggbloom, S., Warnick, R., Warnick, J., Jones, V., Yarbrough, G., Russell, T., Borecky, C., McGahhey, R., Powell III, J., Beavers, J., Monte, E. (2002) “The 100 Most Eminent Psychologists of the 20th Century.” *Review of General Psychology*,6(2): 139-152.

Heukelon, F. (2014). *Behavioral Economics: a History*. Cambridge: Cambridge University Press.

Hodgson, G. (1998) “The Approach of Institutional Economics” *Journal of Economic Literature*, 36(1): 166-192

Hodgson, G. (2003) “The hidden persuaders: institutions and individuals in economic theory” *Cambridge Journal of Economics*, 27(2): 159-175

Hodgson, G. (2004a) *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*. Londres: Routledge

Hodgson, G. (2004b) “Reclaiming habit for institutional economics” *Journal of Economic Psychology*, 25(5): 651-660

James, W. (1890) *The principles of psychology: Volume 1*. Nova York: Cosimo

Kahneman, D. (2011) *Thinking, Fast and Slow.* Nova York: Macmillan

Kahneman, D.; Tversky, A (1974) “Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*” Science – New Series*, 185(4157): 1124-1131

Kahneman, D.; Tversky, A. (1979) “Prospect Theory: an analysis of decision under risk” *Econometrica*, 47(2): 263-291

Kahneman, D.; Tversky, A. (1983) *“Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment” Psychological Review*, 90(4): 293-315

Kahneman, D.; Tversky, A. (1996) “On the Reality of Cognitive Illusion” *Psychological Review,* 103(3): 582-591

Latsis, J. (2009) “Veblen on the machine process and technological change” *Cambridge Journal of Economics*, 34(4): 601–615

Liebhafsky, E. (1993) “The influence of Charles Sanders Pierce on Institutional Economics” *Journal of Economic Issues*, 27(3), 741-754.

Peirce, C. (1877) “The fixation of belief” In S. Haack, Lane, R. (2006). *Pragmatism, old & new*. Nova York: Prometheus Books.

Pressman, S. (2006). “Kahneman, Tversky and Institutional Economics”. *Journal of Economic Issues,* 40 (2): 501-506.

Rutherford, M. (1984) “Thorstein Veblen and the processes of institutional Change” *History of Political Economy* 16(3): 331-348

Rutherford, M. (2011) *The institutionalist movement in American economics, 1918–1947: science and social control*. Cambridge: Cambridge University Press

Simon, H. A. (1980) [1978]. “A Racionalidade do Processo Decisório em Empresas”. *Edições Multiplic*, 1 (1): 25-60.

Skinner, B. F. (2002) *Questões Recentes na Análise Comportamental*. São Paulo: Papirus

Skinner, B. F. (1982) *Sobre o Behaviorismo*. São Paulo: Cultrix

Veblen, T. (1998) “Why is economics not an evolutionary science?” *Cambridge Journal of Economics*, 22(4): 403–414. [Originalmente publicado em 1898 no *The Quarterly of Economics*, July: 373–397].

Veblen, T. (1899a) “The Preconceptions of Economic Science I” *The Quarterly Journal of Economics*, 13(2): 121-150

Veblen, T. (1899b) “The Preconceptions of Economic Science II” *The Quarterly Journal of Economics*, 13(4): 396-426

Veblen, T. (1899c) [2007] *The Theory of the Leisure Class*. Nova York: Penguin Books

Veblen, T. (1900) “The Preconceptions of Economic Science III” *The Quarterly Journal of Economics*, 14(2): 240-269

Veblen, T. (1906). “The place of science in the modern civilization” *The American Journal of Sociology*, 11(5): 585–609

Veblen, T. (1914) *The instinct of workmanship and the state of the industrial arts*. Nova York: Cosimo Books

1. O *mainstream* econômico de nossos dias pode ser compreendido como uma evolução da economia neoclássica; devido a essa proximidade, muitas vezes essas correntes de pensamento são confundidas, embora existam diferenças significativas entre ambas (Colander 2000). O embrião desta escola repousa sobre o marginalismo, corrente do pensamento que se popularizou na ciência econômica nas últimas décadas do século XIX, mas posteriormente, devido as contribuições do início do século XX, passou a ser mais conhecida como escola neoclássica. [↑](#footnote-ref-1)
2. A crítica de outros proponentes da Economia Comportamental, como Herbert Simon, é muito mais difícil de compatibilizar com o *mainstream*. Por outro lado, alguns autores mais recentes, como Matthew Rabin e David Laibson, claramente indicam que seu trabalho é um complemento, e não uma crítica, da visão dominante. [↑](#footnote-ref-2)
3. Amos Tversky não ganhou o Prêmio Nobel pois faleceu prematuramente em 1996. Todavia, a justificativa do prêmio concedido a Kahneman faz claras referências ao trabalho desenvolvido em conjunto por eles. [↑](#footnote-ref-3)
4. Não conhecemos muitos trabalhos estudando a relação entre o Institucionalismo Original e a Economia Comportamental. Steven Pressman, um dos poucos autores a trabalharem com essa relação, afirma que “...o trabalho de Kahneman e Tversky sustenta a economia institucional de várias maneiras...” (2006, p.505). [↑](#footnote-ref-4)
5. Em 1881, quando Veblen era um estudante na John Hopkins University, ele foi aluno do Peirce na disciplina de “Elementary Logic” (vide Griffin, 1998; Liebhafsky, 1993 e Camic 2012). [↑](#footnote-ref-5)
6. Nas palavras de Hodgson (2006: 2), as instituições veblenianas seriam “[...] systems of established and prevalent social rules that structure social interactions. Language, money, law, systems of weights and measures, table manners, and firms (and other organizations) are thus all institutions”. [↑](#footnote-ref-6)
7. Deve-se lembrar que William James, nascido em 1842, ao igual que Peirce, nascido em 1839, eram de uma geração anterior à de Veblen, de 1857. Por sua vez Dewey, que veio ao mundo em 1859, era praticamente contemporâneo de Veblen. A diferença de idade entre Peirce e Veblen permitiu que este fosse aluno daquele. Com efeito, Peirce só teve um emprego acadêmico em sua vida, sendo professor em Johns Hopkins entre 1879 e 1884; por acaso, Veblen tentou estudar nessa universidade, na qual esteve em 1880, antes de ir para Yale, onde concluiria seu doutorado. [↑](#footnote-ref-7)
8. Psicólogos e filósofos contemporâneos costumam utilizar o termo instinto para aquilo que Veblen denominou tropismo ou reflexo (vide Almeida 2014 e 2015). [↑](#footnote-ref-8)
9. The Official Web Site of the Nobel Prize, aceso em 2017, disponível em: <https://www.nobelprize.org/search/?query=kahneman> [↑](#footnote-ref-9)
10. The Official Web Site of the Nobel Prize, aceso em 2017, disponível em: <https://www.nobelprize.org/search/?query=kahneman> [↑](#footnote-ref-10)
11. Disponível em <https://www.apa.org/monitor/julaug02/eminent>. [↑](#footnote-ref-11)
12. Mais corretamente, heurística da ancoragem e do ajustamento. [↑](#footnote-ref-12)
13. As coisas que são conhecidas muitas vezes podem constituir a âncora, mas não esgotam o repertório de opções. Em algumas ocasiões, a âncora pode ser determinada em forma mais ou menos aleatória. [↑](#footnote-ref-13)